

Bausteine eines Gründungskonzepts

Es gibt viele unterschiedliche Vorlagen für die Erstellung eines Gründungskonzeptes von verschiedenen Herausgebern. Letztlich erstellen Sie Ihr Konzept individuell, es sollte aber gewisse „Mindestinhalte“ aufweisen. Dafür schlagen wir Ihnen diese Bausteine vor:

1. Deckblatt

– Überschrift „Gründungskonzept“, „Businessplan“ oder ähnliches – Name des zukünftigen Unternehmens und der Gründerperson/en – vollständige Kontaktdaten

2. Inhalts- und Anlagenverzeichnis

3. Zusammenfassung

– Wer beabsichtigt was, wann, wo und mit welchen Erfolgsfaktoren zu tun?
– In kurzer und prägnanter Form werden hier die wichtigsten Inhalte Ihres Gründungskonzeptes zusammengefasst.

4. Unternehmensform

– Rechtsform (ggf. mit Begründung)
– allein oder im Team (wer, welche Anteile)
– ggf. Stammkapitalhöhe und Geschäftsführungsbefugnisse

5. Qualifikation der Gründerperson/en

– Lebenslauf/Lebensläufe tabellarisch
– einschlägige fachliche und kaufmännische Qualifikationen darstellen.
– Branchenerfahrung, Know-how und Fähigkeiten beschreiben.
– ggf. Unternehmensorganisation/Organigramm und Verantwortlichkeiten

6. Produkt/Leistung

– angebotene Produkte/Leistungen klar und systematisch beschreiben.
– Kundennutzen/Neuigkeitsgrad der Geschäftsidee
– weitere mögliche relevante Punkte: Preise, Service, Lieferanten, Wertschöpfungskette/Arbeitsgänge...

7. Zielkunden

– Privatpersonen, Unternehmen oder öffentliche Auftraggeber
– in einer bestimmten Region (Einzugsgebiet, Markt)
– mit bestimmten Merkmalen z. B. nach Geschlecht, Alter, Einkommen, Besonderheiten, Bedürfnissen, Branche, Größe
– Gibt es bestehende Kontakte/Auftraggeber oder Abhängigkeiten von Großkunden?

8. Markt und Wettbewerb

a) Markt

– aktuelle Situation, erwartete Entwicklung und Besonderheiten der Branche

b) Wettbewerb

– direkte und indirekte Wettbewerber benennen.
– Stärken/Schwächen der Wettbewerber mit Zahlen und Fakten (Preise, Service, Qualität...)
– Abgrenzung zu den Wettbewerbern

9. Marketing/Vertrieb

– Wie sollen die Zielkunden erreicht werden und die Produkte/Leistungen bekannt gemacht werden?
– Vertriebskonzept (nach Zielgruppen, Absatzwegen, Marketingstrategie, Zeitplan und Kosten)
– konkrete Marketingaktivitäten (z. B. Eröffnungswerbung, Anzeigen, Internet, Flyer) mit Kosten beschreiben.
Die Kosten finden sich im Liquiditäts- und Rentabilitätsplan wieder und können mitentscheidend für die Begründung der Planumsätze sein.

10. Standort

– Kauf- oder Mietobjekt, Miethöhe und Vertragsdauer bei Miete, Wertgutachten bei Kauf
– Art und Größe der Räumlichkeiten
– Standortvorteile: Lage, Umfeld, Parkplätze, Anbindung, Öffnungszeiten, Erreichbarkeit

11. Begründung der geplanten Umsatzzahlen

– Planumsätze ausführlich und nachvollziehbar begründen. Beispiel: angenommene Kundenzahl pro Tag mal Durchschnittsumsatz; Begründung der getroffenen Annahmen über Belegungszahl, Auslastungsgrad, bestehende Kontakte/Auftraggeber und Marketingaktivitäten
– Risiken und Planungsalternativen beschreiben.
– Kapazitätsgrenzen berücksichtigen.
– bei Betriebsübernahmen/Beteiligungen an bisherige Bilanz- bzw. Umsatzzahlen anknüpfen.

12. Die 3-Jahresplanung

a) Liquiditätsplan

- Monatlich werden Ein- und Auszahlungen so gegenübergestellt, wie sie in Höhe und Zeitpunkt voraussichtlich fließen werden.
- Besonders den Liquiditätsbedarf in der Anlaufphase und bei saisonalen Umsatzschwankungen berücksichtigen.
- Der Betriebsmittelbedarf wird als höchste kumulierte Unterdeckung im Liquiditätsplan ermittelt.
- Liquiditätsplan für mindestens 24 Monate erstellen.

b) Rentabilitätsplan

- Rentabilitätsplan jahresweise für drei Jahre erstellen.
- Er soll Aufschluss über die Ertragskraft und Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens geben.

13. Kapitalbedarf und Finanzierung

a) Kapitalbedarf

- Der Kapitalbedarf setzt sich aus den Investitionskosten und dem Betriebsmittelbedarf zusammen.
- Bei Übernahmen sollte der Kaufpreis plausibilisiert werden.

b) Finanzierung

- Die Finanzierung kann sich aus Eigenmitteln und/oder Fremdkapital zusammensetzen.
- Weitere Finanzierungsbausteine können öffentliche Zuschüsse, Beteiligungskapital, Bürgschaften, Leasing und Factoring sein. Hier können auch mögliche Sicherheiten aufgeführt werden.

14. Weitere wichtige Aspekte (je nach Vorhaben)

- Mitarbeiter/Personal (Anzahl, Qualifikation, Bezahlung, Planung)
- Vorschriften, Patente, Genehmigungen, Betriebslaubnisse, Zulassungen, Auflagen
- Bei Betriebsübernahmen/-beteiligungen: Informationen über das Unternehmen, Historie, wirtschaftliche Lage, Übergabeanlass, Kaufpreisbegründung
- Bei speziellen Vorhaben auch auf zusätzliche Schwerpunkte eingehen, so beispielsweise bei Franchise-Konzepten, innovativen Vorhaben, Pilot-projekten oder Auslandsvorhaben.