

# GESCHÄFTSKONZEPT

---

## TITEL DER IDEE / DES UNTERNEHMENS

### NAME & KONTAKTDATEN DES GRÜNDERS

Vor- und Nachname

Straße

PLZ Ort

Tel.: xxxxxxx

E-Mail: xxxxxx

Erstellt in Zusammenarbeit mit



Gesellschaft für Unternehmensentwicklung UG (haftungsbeschr.)

**Ansprechpartner: Wolfgang Kierdorf, eMBA**

Reischplatz 2d

50679 Köln

Tel.: 0221 / 789 601 63

<http://www.TheBlackSwan.de>

# INHALT

1. Zusammenfassung .....	3
2. Die Geschäftsidee .....	4
Der Gründer und sein Unternehmen .....	4
Standort .....	4
Rechtsform .....	4
3. Branche, Markt und Wettbewerb.....	5
Zielgruppe .....	5
Marketing.....	5
Markt & Wettbewerb.....	5
4. Produkte .....	6
5. Unternehmensaufbau und Perspektive.....	7
Fakten .....	7
Perspektive und Wachstum .....	7
Abläufe und Ressourcen .....	7
Versicherungen und private Absicherung.....	8
6. Private Lebenshaltungskosten .....	9
7. Umsatzplanung .....	9
8. Der Investitions- und Kapitalbedarfsplan .....	10
9. Der Finanzierungsplan .....	10
10. Rentabilitätsvorschau .....	10
11. Liquiditätsplanung .....	11
12. Chancen und Risiken.....	12
13. Anlagen .....	13

# 1. ZUSAMMENFASSUNG

Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell: 1.7

Fragen unter dieser Überschrift:

- Wer tut was, mit wem und warum?
- Welches Produkt wird angeboten?
- Wie wird damit Geld verdient?
- Wieviele Mitarbeiter werden benötigt?
- Welche Art der Finanzierung wird benötigt (Höhe, Investitions- und/oder Betriebsmittel-Anteil)

## 2. DIE GESCHÄFTSIDE

Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell: 1.1 - 1.7

**Fragen unter dieser Überschrift:**

- Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Welchen Service bieten Sie?
- Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?
- Warum sollte jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?

### Der Gründer und sein Unternehmen

**Fragen unter dieser Überschrift:**

- Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?
- Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?
- Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?
- Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens?
- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
- Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

### Standort

**Fragen unter dieser Überschrift:**

- Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?
- Kennen Sie geeignete Standorte?
- Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?
- Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?
- Wie viel Gewerbefläche (Räume) benötigen Sie?
- Kennen Sie die marktüblichen Preise dafür?
- Haben Sie sich nach mietgünstigen Flächen (z. B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt?

### Rechtsform

**Fragen unter dieser Überschrift:**

- Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben?
- Welche Gesellschafterstruktur planen Sie?
- Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktionen im Unternehmen?

### **3. BRANCHE, MARKT UND WETTBEWERB**

#### **Zielgruppe**

**Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell:** 3.1 – 3.3; 3.5 – 3.10

**Fragen unter dieser Überschrift:**

- Welche Kunden sprechen Sie an?
- Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Haben Sie bereits Kundenkontakte?

#### **Marketing**

**Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell:** 5.1. – 5.5

**Fragen unter dieser Überschrift:**

- Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe?
- Wie werden diese Maßnahmen konkret durchgeführt?
- Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?

#### **Markt & Wettbewerb**

**Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell:** 3.2; 3.4

**Fragen unter dieser Überschrift:**

- Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?
- Wie groß ist das Marktvolumen Ihrer Zielgruppen?
- Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?
- Wer sind Ihre unmittelbaren Konkurrenten und was sind deren Stärken und Schwächen?
- Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?

## 4. PRODUKTE

**Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell:** 4.1 – 4.7; 6.1 – 6.4; 7.1 – 7.8

**Fragen unter dieser Überschrift:**

- Welche Produkte bieten Sie zu welchem Preis an?
- Beschreiben Sie die Produkte und ggf. deren Herstellungs- oder Beschaffungsprozess.
- Welches Produkt richtet sich an welche Zielgruppe(n)?



## 5. UNTERNEHMENSAUFBAU UND PERSPEKTIVE

### Fakten

**Name der Gesellschaft:** Firma XYZ UG (haftungsbeschränkt)

**Inhaber:** Nxxx Pxxxx, ab 01.06.2011 zusätzlich mit 50% Sxxxg Gxxxx

**Geschäftssitz:** xxx

**Geschäftsadresse:** xxx

**Gründung:** Juli / August 2010

**Handelsregister:** folgt

**Rechtsform:** UG (mittelfristig GmbH)

**Geschäftsjahr:** Kalenderjahr

**Mitarbeiter (ohne Inhaber):** 3 (Mittelfristig werden sieben weitere Mitarbeiter, sowie drei Lehrlinge eingeplant)

**Steuerberater:** wird noch ausgewählt

**Unternehmensberater:** The Black Swan – Gesellschaft für Unternehmensentwicklung

### Perspektive und Wachstum

**Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell:** 11.1 – 11.7

#### Fragen unter dieser Überschrift:

- Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?
- Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?
- Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?
- Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?
- Wie reagieren Sie auf negative Markt-/Nachfrageveränderungen?
- Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

### Abläufe und Ressourcen

**Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell:** 8.1 – 8.7; 9.1 – 9.8; 10.1 – 10.10

#### Fragen unter dieser Überschrift:

- Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb)?
- Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?
- Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung?
- Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?
- Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?
- Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?

## Versicherungen und private Absicherung

### Fragen unter dieser Überschrift:

- Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb?
- Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen?
- Wie sichern Sie als Selbstständiger Ihre Altersversorgung?





## 6. PRIVATE LEBENSHALTUNGSKOSTEN

Die private Lebenshaltungskosten betragen € x.xxx,- pro Monat. Eine detaillierte Auflistung findet sich in Anlage 4.

## 7. UMSATZPLANUNG

Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell: 7.5 – 7.8

**Es wurden immer volle Jahre berücksichtigt!**

Der zu planende Umsatz setzt sich aus Erfahrungswerten des bestehenden Betriebes (von Herrn Gxxxx ) zusammen sowie den geplanten Aktivitäten.

Es wird lediglich eine Umsatzgruppe geben:

- xxx

Eine detaillierte Umsatzplatzplanung findet sich in Anlage 5.

Geplante Umsätze für die Jahre 2011, 2012 und 2013:

<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
35.000,- €	275.000,- €	495.000,- €

## 8. DER INVESTITIONS- UND KAPITALBEDARFSPLAN

Auf Wunsch kann durch die Handwerkskammer ein Gutachten zur Substanz- und Ertragsbewertung des zu kaufenden Kundenstamms und Material erstellt werden.

Bsp.: Gebrauchtes Gerüstmaterial, Fahrzeuge und Kundenstamm (der geschätzte, aktuelle Wert des Gerüstmaterials alleine (ohne Fahrzeuge und Kunden) liegt bereits € 45.000,- € über den geforderten Kaufpreis)	170.000,- €
Bsp.: Werbung (wurde aus eigenen Mitteln umgesetzt)	1.000,- €
Bsp.: Ausstattung Unternehmen (Rechner, Server etc.) (wurde aus eigenen Mitteln umgesetzt)	1.500,-€
Betriebsmittelvorfinanzierung	10.000,-€
<b>Kapitalbedarf Bank</b>	<b>170.000,- €</b>

## 9. DER FINANZIERUNGSPLAN

Finanzierungsoptionen:

	<b>Laufzeit</b>	<b>Tilgungsfrei</b>	<b>Zinssatz (nominal)</b>	<b>Haftungs- freistellung</b>	<b>Auszahlung</b>
<b>KfW-Startgeld</b>	10 Jahre	2 Jahre	5%	80%	100%
<b>ERP-Kapital für Gründung</b>	15 Jahre	7 Jahre	3%	100%	100%

## 10. RENTABILITÄTSVORSCHAU

Siehe Anlage 2.

Der Break-Even wird laut Planung erstmals in 10/2011 erreicht!

## 11. LIQUIDITÄTSPLANUNG

**Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell:** 7.1 – 7.8; 8.1 – 8.7; 10.1 – 10.10

Die Liquiditätsanalyse (siehe Anlage 3) ermittelt auf Monatsbasis die einzelnen Liquiditätszu- und abflüsse. Das Ergebnis der Liquiditätszu- und abflüsse ist der Liquiditätsstatus. Dieser bildet die Grundlage zur Ermittlung des Liquiditätsstatus des Folgemonats. Die folgende Liquiditätsanalyse betrachtet den Zeitraum der Jahre 2011, 2012 und 2013.

### **Liquiditätszuflüsse**

Die wichtigsten Liquiditätszuflüsse des Unternehmens entstehen durch die Umsatztätigkeit. Die Tabelle (siehe Anhang) zeigt die geplanten Umsätze in den Monaten der Planungsperiode. In Rechnung gestellte Umsätze werden nach ca. 30 Tagen bezahlt. Wir planen somit das 50% der Kunden innerhalb der ersten 30 Tage zahlen und 50% im ersten Folgemonat.

Die Mittel der geplanten Finanzierung fließen dem Unternehmen voraussichtlich im August 2011 zu und sind in diesem Monat als Zuflüsse berücksichtigt.

### **Liquiditätsabflüsse**

Die geplanten Kosten sind mit ihren jeweiligen Liquiditätsabflüssen, wie in der Kostenplanung dargestellt, berücksichtigt.

Die geplanten Investitionen führen zu Liquiditätsabflüssen im Jahr 2011.

In der Liquiditätsvorschau die Umsatzsteuerzahlungen nicht berücksichtigt. Außer Acht gelassen werden außerdem Zahlungen für Gewerbesteuer und Einkommensteuern.

## 12. CHANCEN UND RISIKEN

### Referenz Arbeitsbuch Geschäftsmodell: 12.1

Der Erfolg ist von vielen Faktoren abhängig, da sich das Unternehmen meist im Verdrängungswettbewerb zu anderen Gerüstbauern befinden wird. Mögliche Risiken sind analysiert; Maßnahmen, um diese Risiken zu minimieren, sind vorgesehen.

Beispiele:

**Der Kunde:** Stößt das Dienstleistungsangebot auf Akzeptanz?

**Vertrauen:** Wie baut man eine Vertrauensbasis zum Kunden hin auf?

**Wettbewerb:** Wie bleibt das Unternehmen Konkurrenzfähig?

**Management:** Die Gelder zum Aufbau des Unternehmens bleiben aus

### **13. ANLAGEN**

Anlage 1	Lebenslauf des Gründers
Anlage 2	Rentabilitätsvorschau
Anlage 3	Liquiditätsplanung
Anlage 4	Private Lebenshaltungskosten
Anlage 5	Umsatzplanung

