

GRÜNDUNGSKONZEPT

Sie sind von Ihrem Erfolg überzeugt – nun kommt es darauf an, auch die Banken und andere Kreditgeber zu überzeugen. Dazu brauchen Sie ein detailliertes schriftliches Unternehmenskonzept, auch „Businessplan“ genannt.

Ihre unternehmerische Qualifikation

Eine gute fachliche und kaufmännische Qualifikation ist eine wichtige Voraussetzung für die Gründung eines Handwerksbetriebes.

- Schildern Sie Ihren Werdegang. Heben Sie Aus- und Weiterbildung hervor, vor allem im kaufmännischen Bereich. Legen Sie Teilnahmebescheinigungen, Prüfungszeugnisse etc. bei.
- Erläutern Sie, welche speziellen Kenntnisse Sie bei welcher Arbeitsstelle erworben haben. Betonen Sie Ihre Erfahrungen im Umgang mit Kunden.
- Bei Partnergründung: Stellen Sie heraus, wie lange Sie sich schon kennen. Erläutern Sie die Arbeitsteilung, wie Sie sich ergänzen werden. Stellen Sie klar, wer die kaufmännische Leitung hat.

Ihre Branche

Bedenken Sie – Banken unterhalten und aktualisieren eine Liste mit Risikobranchen, in denen selbst etablierte Betriebe nicht mehr kreditwürdig sind.

- Zeigen Sie, dass Sie die aktuellen Probleme Ihrer Branche kennen, sprechen Sie die Schwierigkeiten an. Zeigen Sie auch die positiven Branchentrends (Beispiel: Marktische „Komplettrenovierung“ am Bau).
- Zeigen Sie auch, warum Sie selbst in einer schwierigen Branche Erfolg haben werden. Unterstützen Sie Ihre Aussagen durch Fakten, etwa aus Branchenreports von Kammern und Verbänden.

Ihr Marketingkonzept

Schildern Sie Ihren Markteintritt:

- Welche Werbe- und Marketingaktivitäten haben Sie vorgesehen ? Welche Vertriebswege ?
- Wie sieht die angepeilte Kundenstruktur aus ? Machen Sie klar, dass Sie Abhängigkeit von wenigen Großkunden vermeiden werden.

Ihr Produkt oder Serviceangebot

Schildern Sie ausführlich Ihr Produktions- oder Dienstleistungsprogramm:

- Stellen Sie den Nutzen Ihres Angebots aus der Sicht des Kunden dar !
- Stellen Sie den Unterschied zu den Wettbewerbern heraus.
- Sprechen Sie auch Zulassungshürden oder Produktentwicklungsprobleme klar an. Welche Genehmigungen brauchen Sie ?
- Und drücken Sie sich bei technischen Details allgemein verständlich aus – die Leser Ihres Konzeptes haben nicht Ihre Spezialkenntnisse.

Ihre Wettbewerbsfähigkeit

Viele Existenzgründer achten nicht auf den Wettbewerb und begeben sich in direkte Konkurrenz zu starken, etablierten Anbietern.

- Zeigen Sie, dass Sie Ihre wichtigsten Konkurrenten kennen, mit deren Stärken und Schwächen.
- Machen Sie deutlich, wie Sie sich von den Konkurrenten abheben wollen (zum Beispiel mehr Service, andere Öffnungszeiten, mehr Technologie).

Ihr Standort

Zeigen Sie, dass Sie Ihre Standortwahl genau planen:

- Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen ?
- Haben Sie geeignete Plätze ausgewählt ? Haben Sie sich über deren Qualitäten informiert: Verkehrsanbindung, potentielle Kunden im Einzugsgebiet usw. ?

Ihre Anlaufphase

Viele Anfänger vernachlässigen die Probleme des Marktzutritts – die Folge sind hohe Anlaufverluste.

- Nennen Sie Ihre schon bestehenden Kundenkontakte, schildern Sie, wie Sie auf Ihren Kundenbeziehungen aufbauen können.
- Zeigen Sie auf, welche Entwicklung Sie in den ersten beiden Jahren planen.

Die geplante Rechtsform

Begründen Sie die Rechtsformwahl.

- Wollen Sie allein oder mit Partnern gründen ?
- Zeigen Sie, dass Sie sich über Vor- und Nachteile der Rechtsformen kundig gemacht haben.

Ihre Organisation

Schildern Sie die Organisation Ihres Betriebes:

- Wie werden Sie Ihren Betrieb organisieren, vom Einkauf bis zum Vertrieb ?
- Welche Materialien und Einrichtungen brauchen Sie ?
- Welche Gewerbeflächen brauchen Sie- haben Sie sich über Preise und Angebot informiert ?
- Welche Mitarbeiter mit welcher Qualifikation brauchen Sie ?
- Was können Sie auslagern und bei anderen einkaufen ?

Ihr Kapitalbedarf

Einsteiger unterschätzen ihn meist, vor allem den Betriebsmittelbedarf und den Bedarf für die Anlaufverluste:

- Überzeugen Sie den Banker mit einer sorgfältigen Liquiditätsplanung, die auch die Anfangsverluste und den Betriebsmittelbedarf berücksichtigt – inklusive ausreichende Reserven !
- Berücksichtigen Sie die Zahlungsmodalitäten in Ihrer Branche !

Ihre Rentabilitätsvorschau

Für den Banker ist sie ein wichtiger Maßstab für seine Beurteilung Ihres Vorhabens:

- Legen sie eine realistische Rentabilitätsvorschau für die nächsten drei Jahre vor.
- Erläutern Sie, wie sich der geplante Umsatz zusammensetzt und wie sich der Wareneinsatz berechnet. Gehen Sie auf Ihre Kapazität und die direkt verrechenbaren Stunden ein, erläutern Sie Ihren Stundenkostensatz und den Materialaufschlag

- Eine Rentabilitätsvorschau, die Ihr Berater (von der Kammer, vom Verband oder Ihr Steuerberater) erstellt hat, ist eine gute Argumentationshilfe. Machen Sie sich aber auch selbst mit den Zahlen vertraut, so dass Sie sie – im Gespräch mit dem Banker – überzeugend begründen können.
- Zu optimistische Zahlen, die die Anlaufverluste vernachlässigen, machen den Banker skeptisch.

Ihre Versicherungen

- Welche Versicherungen brauchen Sie für Ihren Betrieb ?
- Und welche für Ihre Familie ?
- Wie sichern Sie Ihre Altersversorgung ?
- Informieren Sie sich über die Handwerkerpflichtversicherung, wenn Sie noch keine 216 Beitragsmonate haben.
- Beachten Sie , dass bei den Beitragszahlungen zur Rentenversicherung keine beitragsfreien Zeiten entstehen, da dies zu Nachteilen z.B. bei Berufsunfähigkeitsrenten führen kann.

Ihre Zukunftsplanung

Zeigen Sie, dass sie langfristig strategisch denken können:

- Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt ? Haben Sie diese Ziele schriftlich fixiert und mit Ihren Beratern besprochen ? Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen ?
- Schildern Sie die mögliche Entwicklung Ihrer Branche ! Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln ? Wie reagieren Sie auf Änderungen (Nachfrage, Konkurrenten)?

Zusammenfassung

Erläutern Sie in einem Resümee auf der ersten Seite Ihr Vorhaben. Dann machen Sie Punkte bei den Prüfern – die sich nicht durch viele Details quälen müssen, um einen Eindruck zu gewinnen; und Sie zeigen, dass Sie sich kurz und präzise ausdrücken können.