

Wie plane ich mein neues Unternehmen?

Die zehn wichtigsten Punkte

1. Geschäftsidee und Unternehmer/innen-Persönlichkeit

Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Existenzgründung ist

- eine tragfähige Geschäftsidee (= innovative Idee; dies kann entweder eine neue oder auch eine bestehende Idee sein, die verbessert, ausgeweitet oder auf neue Märkte übertragen wurde) und
- Ihre persönliche und fachliche Qualifikation.

Daher ist es unumgänglich, dass Sie sich zunächst einmal selbst kritisch prüfen. Nutzen Sie auch Qualifizierungsangebote.

Grundvoraussetzungen:

- Branchenkenntnisse.
- Kaufmännisches Wissen.
- Vorhaben wird von der Familie unterstützt.
- Bereitschaft zur „Mehrarbeit“.
- Bereitschaft ein (kalkulierbares) Risiko einzugehen.
- Gründliche Planung.

Notwendige Fähigkeiten:

- Eigeninitiative.
- Überzeugungs- und Durchsetzungsfähigkeit.
- Bereitschaft Entscheidungen zu treffen.
- Hohe Frustrationstoleranz.
- Fähigkeit zur Selbstmotivation.
- Fähigkeit zur Improvisation.
- Kommunikationsfähigkeit.

2. Informationsbeschaffung

Wer sich für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit interessiert, sollte möglichst viele Informationen sammeln und Rat einholen. Umfassende, zuverlässige Informationen und fachkundige Beratung können die Risiken, die jede Existenzgründung mit sich bringt, deutlich verringern.

Wer Fragen stellt, erhält Antworten. Aber eine gute Beratung ist mehr als die Beantwortung von gestellten Fragen. Holen Sie sich deshalb auch Informationen über die Beratungsinstitutionen und deren Berater/innen ein.

3. Konzeption

Kein Start ohne Konzept. Am Anfang steht ein gutes Unternehmenskonzept. Erst dann sollten Sie sich um eine solide Finanzierung kümmern. Nutzen Sie dafür weitere Informationen der Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Aktivsenioren, Banken und Sparkassen.

Der Geschäftsplan (Businessplan) eines Unternehmens wird als Grundlage und Kontrollinstrument für die eigenen Zielvorstellungen benötigt und zur Beurteilung der voraussichtlichen Tragfähigkeit von den Banken und sonstigen Fremdkapitalgebern gefordert. Er muss übersichtlich aufgebaut, schlüssig und verständlich formuliert sein und sich auf das Wesentliche konzentrieren:

1. Darstellung der Geschäftsidee.
2. Rechtlicher Rahmen (Unternehmensform, Gesellschafterverhältnisse).
3. Leistungsangebot (Produkt/Dienstleistung, Schutzrechte, Zielgruppe, Kundennutzen).
4. Markt (Markt- und Branchensituation, Standort, Geschäftsverbindungen, Lieferanten, Konkurrenz).
5. Marketing (Produkt-, Preis-, Vertriebs- und Kommunikationspolitik).
6. Personal (Bedarf, Rekrutierung, Einsatz).
7. Finanz- und Finanzierungsplanung (inkl. „best-case“ und „worst-case“ – Szenarien).
8. Zukunftsperspektiven (Visionen).

4. Rechtsform

Die Entscheidung, in welcher Rechtsform das Unternehmen gegründet werden soll, bedarf einer sorgfältigen Abwägung der jeweiligen Vor- und Nachteile. Neben den persönlichen Erfordernissen sind auch die rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Konsequenzen zu berücksichtigen.

5. Markt

Eine Erfolg versprechende Idee und der Wille, diese Idee zu realisieren, genügen meist nicht. Die angebotenen Produkte und Dienstleistungen müssen am Markt nachgefragt werden. Der Markt und die potentiellen Kunden (Zielgruppe) müssen deshalb von Anfang an in alle Überlegungen einbezogen werden. Das beste Produkt oder die originellste Idee wird zum wirtschaftlichen „Flop“, wenn sie an den Bedürfnissen der Kunden vorbeigehen oder der Käuferkreis zu klein ist. Prüfen Sie Ihre Idee mittels einer kritischen Umfeldanalyse. Das Ergebnis dieser Analyse sagt nichts über die Qualität der Idee aus, aber es wird die Frage beantwortet, ob die Idee zu den jetzigen Marktgegebenheiten voraussichtlich wirtschaftlich tragfähig ist. Der

Markt unterliegt einem ständigen Wandel. Was heute noch gefragt ist, kann morgen schon „out“ sein und umgekehrt. Deshalb sind Marktanalysen eine „Daueraufgabe“.

6. Ermittlung des Kapitalbedarfs

Sehr ungeliebt und nicht ganz einfach. Dennoch unverzichtbar. Die Finanzplanung besteht aus mehreren Teilen:

A. Kapitalbedarfsplan

Auflistung aller Geldmittel für geplante Investitionen und Betriebsausgaben (Miete, Personal, Werbung usw.).

B. Umsatz – und Rentabilitätsvorschau

Umsatz ist nicht Gewinn. Ein Unternehmen ist dann rentabel, wenn der Umsatz ausreicht, um den Lebensunterhalt (nach Steuern) zu sichern und die laufenden Betriebsausgaben zu decken.

C. Liquiditätsplan

Die Liquidität ist gewährleistet, wenn allen Ausgaben ausreichende Geldmittel (Eigenkapital, Fremdkapital, betriebliche Einnahmen) gegenüberstehen. Der Liquiditätsplan sollte, zumindest in den ersten Jahren, monatlich erstellt werden.

7. Finanzierungsplanung

Nach der Ermittlung des Kapitalbedarfes müssen Sie für die Finanzierung Ihres Unternehmens sorgen. Mögliche Geldquellen für Ihr Unternehmen sind Eigenkapital und Fremdkapital wie z.B. Verwandtendarlehen, Bankkredite, Beteiligungskapital (Risikokapital) und öffentliche Fördermittel. Informieren Sie sich über die einzelnen Förderprogramme und deren Bedingungen. Bitte beachten Sie, dass die Antragstellung in aller Regel vor Beginn des Vorhabens zu erfolgen hat. Diese bekommen Sie als Zuschuss oder zinsgünstigen Förderkredit des Landes Bayern und des Bundes. Beachten Sie, dass auch öffentliche Förderkredite banküblich zu besichern sind. Vor der Antragstellung darf mit dem Vorhaben nicht begonnen werden. Öffentliche Fördermittel müssen vor Beginn der Existenzgründung bei Ihrer Hausbank beantragt werden.

8. Standortwahl

Die Wahl des Standortes darf nicht unterschätzt werden. Sie ist in der Regel eine langfristige Entscheidung. Eine eingehende Standortanalyse ist unumgänglich. Die Standortwahl hängt u.a. ab von:

- der Zielgruppe,
- dem Kundenpotential,
- der Konkurrenzsituation,
- der Infrastruktur,
- der Verfügbarkeit von Personal,
- dem Mietniveau,
- und steuerlichen Aspekten.

9. Soziale Absicherung

Im Gegensatz zum abhängig Beschäftigten muss der Selbstständige in der Regel selbst für seine soziale Absicherung sorgen. Krankheit, Unfall oder die falsche Geldanlage können zum Ruin führen. Die soziale Absicherung bezieht sich dabei sowohl auf private als auch auf betriebliche Versicherungen. Für beide Bereiche gilt es genau abzuwägen, welche Risiken und Gefahren tatsächlich auftreten können und inwieweit diese „existenzbedrohend“ werden könnten. Die wichtigsten dieser Absicherungen sind:

- Krankenversicherung.
- Pflegeversicherung.
- Altersvorsorge.
- Unfallversicherung.
- Berufs- und Betriebshaftpflichtversicherung.

10. Realisierung

Spätestens jetzt muss der Existenzgründer Behördengänge, Bankgespräche usw. in Angriff nehmen, wobei deren Vorbereitungsaufwand keineswegs unterschätzt werden darf. Zudem gilt es, die eigene Administration und Zeiteinteilung – oft größter Feind des Selbständigen - in den Griff zu bekommen.

Wichtige Schritte bei der Realisierung einer Gründung sind:

- Erschließung von Geldquellen,
- Vertragsabschlüsse,
- Gewerbe bzw. freiberufliche Tätigkeit beim Gewerbeamt (Achtung: Für bestimmte selbstständige Tätigkeiten - z.B. Immobilienvermittlung - ist eine Genehmigung erforderlich) bzw. Finanzamt anmelden,
- Organisation der Betriebsabläufe,
- Ggf. Personaleinstellungen.