Standort Leverkusen

EXISTENZGRÜNDUNG

NETZWERKE, BUSINESSPLAN, BERATUNG

WfLeverkusen
Wirtschaftsförderung
Economic Development
Leverkusen

AB IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT ... aber wie? Als Existenzgründung wird in der Fachliteratur die Realisierung einer beruflichen Selbstständigkeit beschrieben. Formaljuristisch leicht zu erklären. Persönlich bedeutet dies aber wesentlich mehr als das. Selbstständig zu sein bedeutet auch einen entschiedenen Wandel im Lebensalltag.

WIE FÄNGT MAN AN?

Gerade in der Anfangsphase des Unternehmens stellen sich Fragen und Probleme, die besprochen und gelöst werden müssen.

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist schwierig und nicht ohne Risiken. Eine Existenzgründung bedarf einer guten Vorbereitung, ausreichender Qualifikationen, hoher persönlicher Einsatzbereitschaft und eines tragfähigen Unternehmenskonzeptes.

Es ist ganz normal, dass Sie am Anfang viele Dinge nicht wissen, oder dass Sie in Ihren Entscheidungen und Einschätzungen unsicher sind. Bleiben Sie dennoch selbstbewusst, aber überdenken Sie auch alle Ihre Entscheidungen kritisch und seien Sie ehrlich zu sich selbst.

Wir unterstützen Sie durch unsere Beratungsleistungen, durch Vermittlung zu unseren Netzwerkpartnern oder anderen Beratern.

Wir lassen Sie auch in der ersten Zeit Ihrer Selbstständigkeit nicht allein und betreuen Sie von der Idee bis zur Etablierung am Markt. Dabei greifen wir auf eigenes Know-how, lokaltypische Erfahrungen und auf unser kompetentes Beraternetzwerk zurück. Jedoch legen wir auch mal unsere Stirn in Falten, wenn uns eine Konzeption oder ein persönlicher Charakter für die anstehenden Aufgaben ungeeignet erscheinen.

Alles, damit Sie von der zündenden Idee bis zur Umsetzung wirklich gut beraten sind!

SPRECHEN SIE UNS AN, WENN SIE ...

- ein Unternehmen selber gründen, oder ein bestehendes übernehmen möchten
- bereits ein junges Unternehmen haben und Unterstützung benötigen
- ein Existenzgründerseminar belegen möchten
- Unterstützung durch ein Coaching suchen
- nach der Hochschule über eine Existenzgründung nachdenken
- aus Arbeitslosigkeit heraus gründen wollen
- über Fördermöglichkeiten informiert werden wollen
- Förderanträge für Beratungsleistungen stellen wollen
- Kontakt zu lokalen Netzwerken suchen
- oder an einer unserer Veranstaltungen teilnehmen möchten

SERVICE

Wir bieten individuelle Betreuung und Hilfestellung bei der Erarbeitung von Gründungskonzepten, geben Anregungen und Handlungsvorschläge für die Vorbereitung und Durchführung Ihrer Existenzgründung oder Unternehmensübernahme.

Wir informieren über Fördermöglichkeiten, vermitteln Kontakte und setzen unsere Netzwerkpartner ein.

RITA STRASSER

EXISTENZGRÜNDUNG, CONSULTING JUNGER UNTERNEHMEN, BERATUNGSFÖRDERPROGRAMME, UNTERNEHMERINNENTREFFEN

TEL. +49 214.83 31-70
FAX +49 214.83 31-11
MAIL strasser@wfl-leverkusen.de

Jeder braucht STARKE PARTNER an seiner Seite. Was können wir also gemeinsam tun, damit Sie bei Ihrem Schritt in die Selbstständigkeit auch von A bis Z gut beraten sind?

BERATUNGSPROGRAMM WIRTSCHAFT/GRÜNDERCOACHING DEUTSCHLAND

Neugründung von Unternehmen oder die Übernahme bestehender Unternehmen verlangen nicht nur die gute Geschäftsidee am Anfang. Auch die Umsetzung sämtlicher nötiger Schritte bis hin zum florierenden Geschäft muss genauestens und zielsicher geplant sein. Und in diesem Stadium müssen viele Existenzgründer bereits aufgeben. Dabei haben sich manchmal nur zahlreiche kleine Fehler summiert und das frühzeitige „Aus“ als logische Konsequenz nach sich gezogen. Mit einer fundierten Beratung durch einen Unternehmensberater hätte man viele Fehler leicht vermeiden können. Darum kann es durchaus sinnvoll sein, einen freien Unternehmensberater in den Unternehmensaufbau mit einzubinden.

Durch die Beantragung einer Beratungsförderung können die Kosten dieser Betreuung erheblich gesenkt werden. Sprechen Sie uns in der Vorgründungsphase auf das passende Förderprogramm an. Gemeinsam mit Ihnen stellen wir den Antrag. Und wenn Sie dann selbstständig sind: Mit dem Gründercoaching Deutschland können auch Beratungen in den ersten 5 Jahren der Selbstständigkeit gefördert werden.

EXISTENZGRÜNDUNGSSEMINARE

Der Entschluss ist gefasst und Ihre Idee nimmt Formen an. Dann kommt als nächster Schritt die Bewältigung aller Faktoren und Fragen, die für die Umsetzung notwendig sind.

Um die notwendigen Handlungen und Ziele abzustecken, bietet sich, noch vor einer persönlichen Beratung oder parallel dazu, zur Unterstützung der Besuch einer Fortbildung oder eines Existenzgründungsseminars an.

Hier können sich alle, die ihre berufliche Zukunft durch die Gründung eines eigenen Unternehmens selbst in die Hand nehmen wollen, informieren. An den Seminartagen stehen Dozenten zu den Themenblöcken „erste Schritte in den Start“, „Gewinn, Finanzen und Fördermittel“ und „Marketing und Recht“ Rede und Antwort. Sprechen Sie uns an. Wir arbeiten mit kompetenten Institutionen zusammen und nennen Ihnen Termine und Ansprechpartner.

Einen gezielten ersten Überblick können aber auch die regelmäßig angebotenen Gründernachmittage der Startercenter bieten.

Gründungsnetzwerk

Startercenter

Gründertag

GRÜNDUNGSNETZWERK LEVERKUSEN

Neun starke Partner stellen Ihnen ihre Kompetenzen und Erfahrungen zur Verfügung. Im Netzwerk finden Sie eine auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Beratung. Ihre Vorteile durch unser Netzwerk liegen in der schnellen und einfachen Kontaktaufnahme und der Koordination aller Partner untereinander, so dass wir mit Ihnen die beste Lösung finden.

Der jährlich stattfindende Gründer- und Jungunternehmertag ist für alle Gründungsinteressierten eine gute Möglichkeit die Gründungsnetzwerkpartner und deren Angebote an einem Tag kennen zu lernen.

Neben der Wirtschaftsförderung Leverkusen gehören die Industrie- und Handelskammer zu Köln – Zweigstelle Leverkusen /Rhein Berg, die Handwerkskammer, die Sparkasse Leverkusen, die Volksbank Rhein-Wupper eG, die Agentur für Arbeit – Geschäftsstelle Leverkusen, das Jobcenter Arbeit und Grundsicherung Leverkusen (AGL), das Finanzamt Leverkusen und der Steuerberaterverband Köln e.V. zum Verbund für Leverkusener Existenzgründerinnen und Existenzgründer.

STARTERCENTER

Gründungen schneller, effizienter und unkomplizierter realisieren zu können und weitreichende Unterstützung bei den wichtigsten Formalitäten zu erhalten, das ist Ziel der Startercenter.

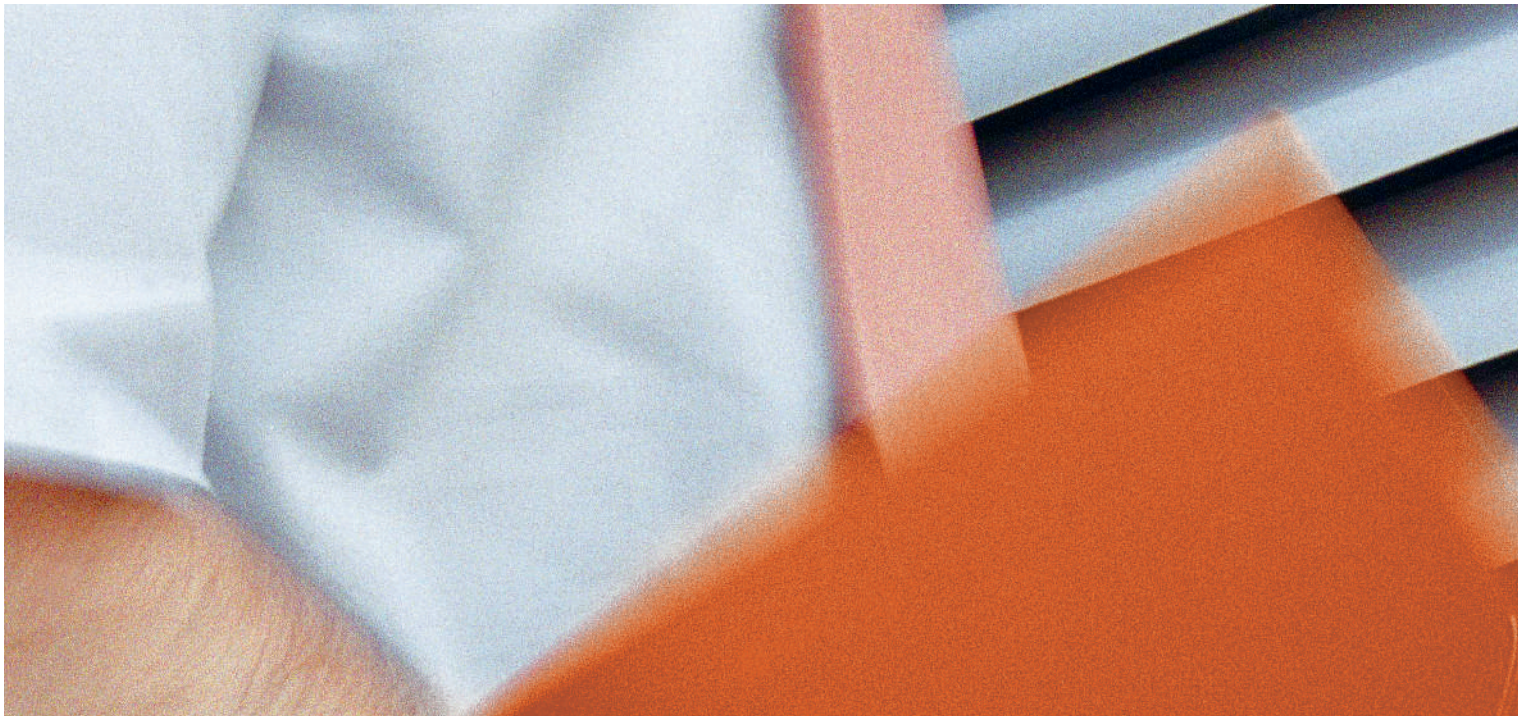
Die Wirtschaftsförderung Leverkusen betreibt gemeinsam mit der IHK Leverkusen/Rhein-Berg ein Startercenter für Leverkusen. Hinter einem zertifizierten Namen stehen noch weitere erfahrene Beratungseinrichtungen der Region, mit denen wir gemeinsam agieren und kooperieren.

Von der allerersten Information bis zur Umsetzung der Idee werden Sie begleitet und mit einem „Fahrplan“ ausgestattet, der alle erforderlichen Gründungsschritte umfasst. Mühselige und langwierige Wege werden damit für die Gründer vereinfacht und verkürzt. Die Startercenter sind Teil einer umfassenden Qualitätsoffensive, die die Gründungsberatung in NRW spürbar verbessern.

Wir bündeln unsere Kompetenzen mit denen unserer Partner, um Sie besser zu beraten.

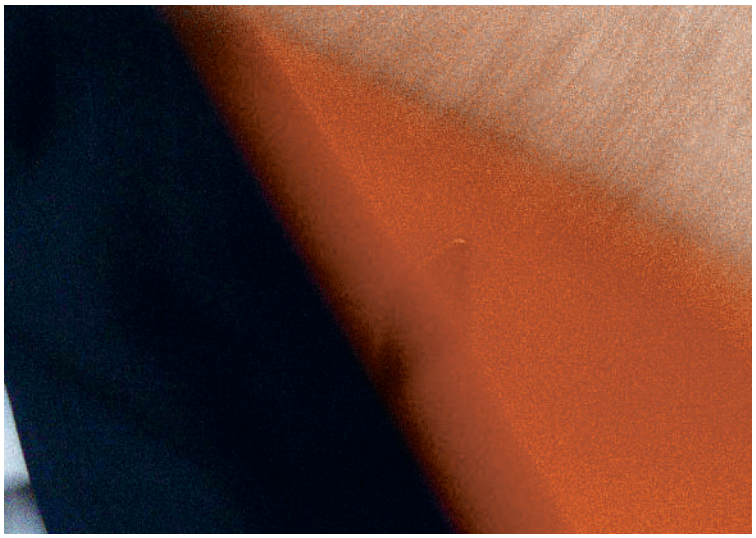
WEITERE INFOS

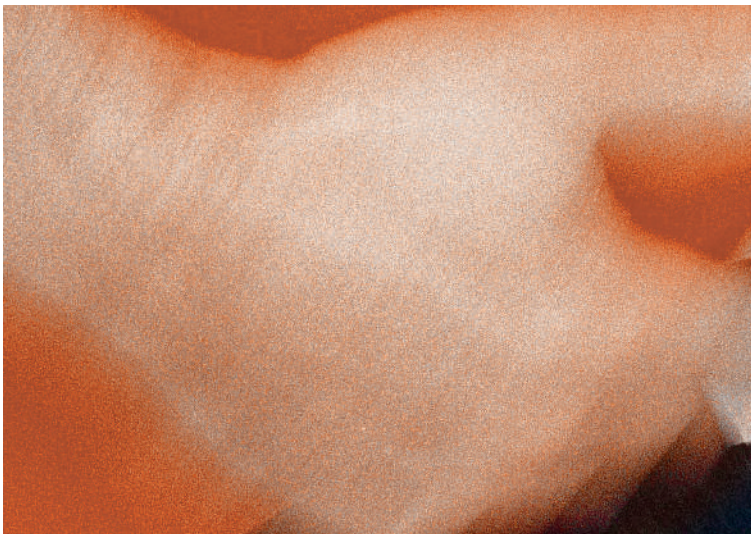
- Die Startercenter NRW
  www.startercenter.nrw.de
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
  www.existenzgruender.de
- KfW Mittelstandsbank
  www.gruenden.kfw.de
- NRW.Bank
  www.nrwbank.de
- Bürgschaftsbank
  www.bb-nrw.de
- Bundesweite Nachfolgebörse
  www.nexxt-change.org
- GIB NRW
  www.gib.nrw.de
- IHK zu Köln
  www.ihk-koeln.de
- Handwerkskammer zu Köln
  www.handwerkskammer-koeln.de
- Agentur für Arbeit
  www.arbeitsagentur.de
- Bundesverband der freien Berufe
  www.freie-berufe.de
- Finanzministerium des Landes NRW
  www.fm.nrw.de
- Business Angels NRW
  www.business-angels.de
- Zenit
  www.zenit.de
- Finanzierungshilfen der Europäischen Union
  www.ec.europa.eu

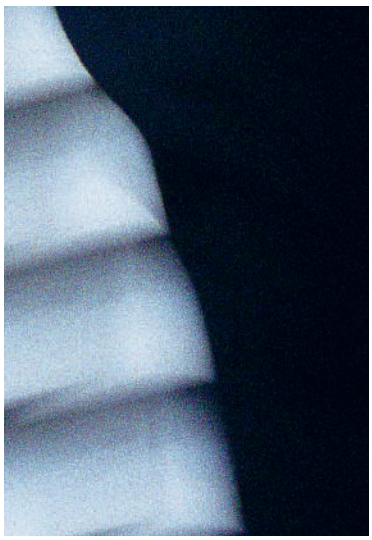


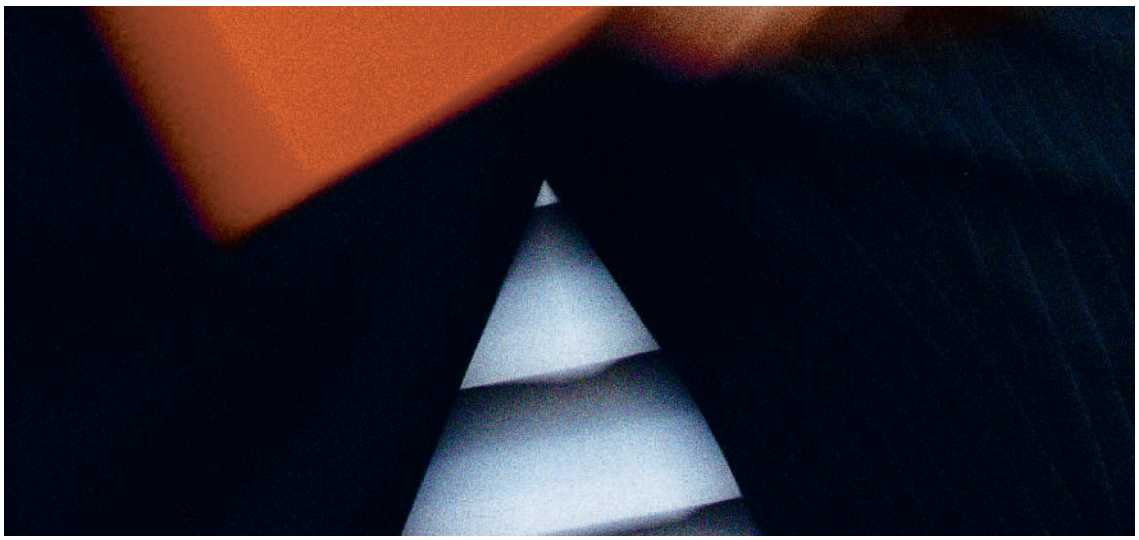
DER BUSINESSPLAN

Stück für Stück zu einer soliden Planung









Einen Plan in allen Lebenslagen zu haben gelingt nicht immer, ist aber ein guter Ausgangspunkt. Bei der Gründung einer Unternehmung ist er jedoch lebensnotwendig und oft entscheidend für Erfolg oder Misserfolg. Ihr BUSINESSPLAN hilft nicht nur Ihnen bei der Vorbereitung, sondern auch, um andere von Ihrem Vorhaben zu überzeugen. Arbeiten Sie nachfolgend einen nach dem anderen Punkt ab, so gelangen Sie sicher zum Ziel.

DAS DECKBLATT

Der erste Eindruck zählt bereits. Gestalten Sie das Deckblatt Ihres Geschäftsplanes daher so, dass der Leser in übersichtlicher Form Aufschluss über Sie und den Unternehmensgegenstand des Businessplanes erhält.

Angaben auf dem ersten Blatt sollten sein:

- Gründungsidee in einem Satz
- Ihre Kontaktdaten wie Adresse, Telefon, E-Mail und ggf. auch die Adressdaten der neuen Firma
- der Zeitraum, für welchen der Businessplan erstellt wird
- das Datum an dem der Businessplan geschrieben worden ist

DAS INHALTSVERZEICHNIS

Das Inhaltsverzeichnis eines Businessplanes ist im Wesentlichen immer gleich gestaltet. Um nichts zu vergessen, sollte man sich an die folgenden Punkte halten.

1 AUF EINEN BLICK

2 DIE GESCHÄFTSIDEE

2.1 GRÜNDERPROFIL
2.2 PRODUKT UND DIENSTLEISTUNG
2.3 MARKT, VERTRIEB, MARKETING
2.4 STANDORT
2.5 UNTERNEHMENSORGANISATION
2.6 PERSONAL
2.7 CHANCEN UND RISIKEN

3 FINANZWIRTSCHAFTLICHE PLANUNGEN

3.1 INVESTITIONS- UND KAPITALBEDARFSPLAN
3.2 FINANZIERUNGSPLAN
3.3 RENTABILITÄTSPLAN
3.4 LIQUIDITÄTSPLAN
3.5 PLANUNG DER PRIVATENTNAHMEN BZW. DES UNTERNEHMERLOHNES

4 BEIZUFÜGENDE UNTERLAGEN

Ein gut strukturiertes Inhaltsverzeichnis zeigt dem Leser, dass der Autor von dem was er schreibt Ahnung hat.

Nur derjenige kann einen langen und umfangreichen Text zu einem bestimmten Thema strukturieren, der auch fachlich in der Materie steckt und somit seine Gedanken einteilen und sortieren kann.

1. AUF EINEN BLICK

Jeder Businessplan beginnt mit der Zusammenfassung aller Kapitel. So erhält der Leser einen schnellen Überblick über die wesentlichen Punkte Ihres Textes. Insgesamt sollte die Zusammenfassung nicht länger als eine halbe bis dreiviertel Seite sein.

Am besten fassen Sie jedes Kapitel in maximal 2 bis 3 Sätzen zusammen.

2. DIE GESCHÄFTSIDEE

Die Geschäftsidee ist die Grundlage Ihrer zukünftigen Selbstständigkeit und gleichzeitig der Ausgangspunkt für den Businessplan. Basierend darauf entwickeln Sie das gesamte, detaillierte Dienstleistungs- oder Produktangebot.

Schreiben Sie immer so, dass auch Fachfremde Sie verstehen.

Geben Sie hier eine genaue Beschreibung Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung. Was möchten Sie in Ihrer Selbstständigkeit tun? Nennen Sie hier sowohl kurzfristige als auch langfristige Unternehmensziele.

Es sollte Ihnen gelingen das Interesse des Lesers zu wecken und Ihr Vorhaben verständlich zu machen.

2.1. GRÜNDERPROFIL

In diesem Teil Ihres Konzeptes sollten Sie auf Ihre persönlichen Kompetenzen als Unternehmer oder Unternehmerin eingehen und fachliche Qualifikationen aufzeigen. Geben Sie Antworten zu den Fragen:

Besonders von Bedeutung sind Ihre praktischen Erfahrungen.

- Reichen meine fachlichen Qualifikationen?
- Sind kaufmännische Kenntnisse vorhanden?

Fehlen Ihnen Qualifikationen, weisen Sie darauf hin und nennen Sie ggf. Ersatzqualifikationen.

Gründen Sie mit mehreren Personen ein Unternehmen, sollten die Personen des Teams mit ihren Qualifikationen und Positionen beschrieben werden. Verweisen Sie in diesem Zusammenhang auch auf Synergieeffekte und wodurch Sie sich gegenseitig ergänzen.

2.2. PRODUKT UND DIENSTLEISTUNG

Beschreiben Sie zuerst die Dienstleistungen und die Produkte Ihrer Geschäftsidee. Manchmal vereinfachen Grafiken und Organigramme komplexe Zusammenhänge.

Als Nächstes erläutern Sie die Innovation, das Alleinstellungsmerkmal, die Besonderheit oder die Nische und den Nutzen für Ihre Kunden. Kein Produkt und keine Dienstleistung verkaufen sich, wenn der Kunde keine Vorteile daraus zieht. Beispiele können das verdeutlichen. Zeigen Sie z.B. ein Problem auf, das durch Ihr Produkt gelöst wird.

2.3. MARKT, VERTRIEB, MARKETING

Die entscheidende Grundlage für alle Ihre Marketingaktivitäten ist die Kenntnis des Marktes und Ihrer Konkurrenz. Untersuchen Sie welche Faktoren den Markt bestimmen und welche Potenziale er hat. Recherchieren Sie dazu z.B. in Datenbanken, bei statistischen Ämtern und bei Branchenverbänden nach geeigneten Zahlen. Bestimmen Sie daraus das Marktpotenzial und welche Zielgruppen Sie ansprechen möchten.

Ihre Konkurrenz sollten Sie kennen. Berücksichtigen Sie bei Ihren Betrachtungen die Stärken und Schwächen die diese haben. Welche Vorteile können Sie aus den Schwächen des Wettbewerbs nutzen und welche Stärken haben Ihre Konkurrenten und wie können Sie diesen begegnen?

Aus der Markt- und Konkurrenzanalyse können Sie Ihr Marketingkonzept entwickeln. Sie sollten auf die Produktpolitik (Produkteigenschaften), die Preisgestaltung (marktgerechter Preis), Kommunikationsstrategie (Werbung, Messen, PR) und die Vertriebskanäle (direkter oder indirekter Vertrieb) eingehen.

WELCHEN NUTZEN HAT MEIN ANGEBOT FÜR DEN KUNDEN?
Ihr Angebot kann z.B. besser, schöner, größer, kleiner sein als das der Konkurrenz. Finden Sie ein Alleinstellungsmerkmal oder eine Angebotsnische (innovativ, umweltfreundlich ...).

Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot auf die besonderen Bedürfnisse Ihrer Kundengruppen abstimmen und mit welcher Präsentation Sie es von anderen Angeboten der Konkurrenz abheben.

ZU WELCHEM PREIS SOLLEN PRODUKT ODER DIENSTLEISTUNG ANGEBOTEN WERDEN?
Erklären Sie, welche Preisstrategie (z.B. Hochpreis-, Niedrigpreis-, Schwellenpreisstrategie) Sie verfolgen und warum. Begründen Sie dabei, wie viel Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung mindestens kosten muss. Wie setzt sich Ihr Preis zusammen? Achten Sie darauf, dass der Preis in jedem Fall sowohl Ihre Kosten deckt (Kostenpreis) als auch wettbewerbsfähig ist (Marktpreis). Nennen Sie auch die Preise Ihrer Konkurrenten.

WIE KOMMT DAS PRODUKT ZUM KUNDEN? Nur ein Vertriebskonzept, das zum Produkt passt, ist schlüssig. Welche Vertriebswege sind sinnvoll und überlegen Sie ggf. inwiefern Sie externe Vertriebsmöglichkeiten nutzen können.

WIE ERFAHREN DIE KUNDEN VON DIESEM PRODUKT BZW. DIESER DIENSTLEISTUNG? Erläutern Sie, welche Werbemaßnahmen Sie einsetzen werden. Überlegen Sie, was Sie Ihren Kunden sagen wollen. Auf welchem Weg und mit welchen Mitteln Sie das erreichen können. Erläutern Sie, warum diese Maßnahmen aus Ihrer Sicht angebracht sind.

2.4. STANDORT

Bei vielen Existenzgründungen ist der Standort ein ganz wichtiger Parameter. Begründen Sie daher die Wahl Ihres Unternehmensstandortes.

Ist es wichtig, dass Sie gut zu erreichen sind? Wie ist die Anbindung z.B. an den ÖPNV, die Autobahn und wie ist die Parkplatzsituation?

Tragen Sie dabei auch alle Kosten und behördlichen Auflagen zusammen, die mit dem Standort verbunden sind.

2.5. UNTERNEHMENSORGANISATION

Neben den Produkten benötigt Ihr Unternehmen eine Struktur und Rahmenbedingungen durch die es lebensfähig wird. Gehen Sie auf die Ziele des Unternehmens ein und begründen Sie die Wahl der Rechtsform. Erläutern Sie die Kernaufgaben und wie die Erledigung von Aufgaben aufgeteilt ist. Beschreiben Sie die Prozesse und Arbeitsabläufe und die jeweiligen Zuständigkeiten.

2.6. PERSONAL

Wollen Sie Mitarbeiter einstellen? Dann gehen Sie auch kurz auf die Qualifikation des Personals und Ihre entsprechenden Anforderungen ein.

2.7. CHANCEN UND RISIKEN

Keine Selbstständigkeit ist risikofrei. Trotz Risiken kann eine Selbstständigkeit aber erfolgreich werden, wenn die Gründerin bzw. der Gründer verantwortungsbewusst damit umgeht.

Das beste Mittel Risiken vorzubeugen, ist eine gute Planung und ein gutes Controlling. Setzen Sie sich außerdem immer kritisch mit Ihren Entscheidungen auseinander.

Machen Sie hier unbedingt eine Worst-Case- und eine Best-Case-Betrachtung. Überlegen Sie sich die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung des Unternehmens positiv beeinflussen könnten. Dem gegenübergestellt werden dann auch die drei größten Risiken oder Probleme, die eine positive Entwicklung des Unternehmens behindern könnten. Wie gehen Sie damit um, wie könnten Sie benannte Probleme lösen?

3. FINANZWIRTSCHAFTLICHE PLANUNGEN

Die Finanzplanung „übersetzt“ den Businessplan-Textteil in Zahlen und schafft somit messbare Planungsziele. Nur wenn eine Wirtschaftlichkeit darstellbar ist, kann eine Selbstständigkeit auch erfolgreich sein. Unternehmerisch denken heißt „Gewinne erzielen wollen“.

Je nach Verwendungszweck des Businessplans kann der Zahlenteil unterschiedlich umfangreich sein. Im Wesentlichen soll aus der Finanzplanung hervorgehen, ab wann wie viel Gewinn erwartet werden kann. Nutzen Sie für die folgenden Planungen unsere Exceltabellen (auf unserer Internetseite im Bereich „Infomaterial“).

Immer heißt das aber:

- Umsätze und Einnahmen planen
- Kosten und Aufwendungen planen
- Rentabilität errechnen und prüfen
- Liquidität planen
- Investitions- und Gesamtkapitalbedarf ermitteln
- Startkapital berechnen

3.1. INVESTITIONS- UND KAPITALBEDARFSPLAN

Die Kapitalbedarfsplanung gliedert sich in die Planungen für Investitionen, den Kapitalbedarf für die Anlaufphase und die Planung der Gründungskosten. Eine solide Preiskalkulation lässt sich nur auf der Basis eines Kapitalbedarfsplanes erstellen.

Der Investitionsplan beinhaltet den Investitionsbedarf und dessen Finanzierung. Der Plan wird meistens für jeweils ein Geschäftsjahr aufgestellt. Der Investitionsplan ist die Grundlage für Ihre Kreditbeschaffung. Zudem kann der Gründer damit feststellen, ob sein Eigenkapital zur Deckung der Investitionen ausreicht, oder ob ein Kredit aufgenommen werden muss.

3.2. FINANZIERUNGSPLAN

Nachdem Sie nun den Kapitalbedarf für Ihr Gründungsvorhaben kennen, stellt sich die Frage, mit welchen Finanzierungsalternativen Sie den Bedarf decken können.

Bei kurzfristigen Überdeckungen sollte man sich nicht zu „unüberlegten“ Anschaffungen oder höheren Privatentnahmen verleiten lassen.

Zur Finanzierung Ihres Kapitalbedarfs können Sie eigene Mittel einsetzen (Eigenkapital) und Fremdkapital aufnehmen. Dabei sollte beachtet werden: Wenn der Fremdkapitalanteil an der Gesamtfinanzierung zu hoch ist, ist Ihr Unternehmen konjunktur- und krisenanfällig.

Die Eigenmittel, die Sie für Ihr Vorhaben einsetzen möchten, können in unterschiedlichster Form vorhanden sein: Als Geldvermögen (Bargeld, Bankguthaben) oder als Sachanlagen (vorhandene Einrichtungen, Maschinen, Fuhrpark). Immaterielle Güter, beispielsweise Patente oder Lizenzen, können ebenfalls als Eigenkapital gewertet werden.

3.3. RENTABILITÄTSPLAN

Der Rentabilitätsplan (oder auch Erfolgsplan) ist der Teil der Planung, der sagt, inwieweit das Vorhaben einen Gewinn oder einen Verlust erwirtschaften wird. Die Werte der Einzelpläne werden hierzu zusammengeführt und die Kenngrößen Deckungsbeitrag und Betriebsergebnis vor Steuern berechnet. Im Gründungsjahr ist oft noch nicht mit einem positiven Ergebnis zu rechnen. Sind aber auch die Folgejahre nur durch rote Zahlen gekennzeichnet, sind die Planteile nochmals auf Ungereimtheiten zu prüfen.

Bringt das keine deutliche Besserung, liegt der Verdacht nahe, dass die Idee wirklich nicht realisierbar ist – dass sich „das Ganze nicht rechnet“. Sieht das Ergebnis eher gut aus, ist das schon mal eine gute Basis. Aber denken Sie trotzdem immer daran: Zunächst wird hier nur mit Planzahlen gearbeitet. Die Ergebnisse sind in der Realität erst noch erfolgreich umzusetzen.

3.4. LIQUIDITÄTSPLAN

Der Liquiditätsplan verschafft Überblick über die Geldflüsse, über die Zahlungsein- und Zahlungsausgänge. Er zeigt, ob ein Unternehmen über genügend flüssige Mittel verfügt.

In diesem Plan stellen Sie Ihre Ausgaben den Einnahmen gegenüber. Es ist zu beachten, in welchem Monat Ihre geplanten Einnahmen zu Einzahlungen werden, also tatsächlich auf Ihrem Konto eingehen werden.

Dieselbe Überlegung gilt für die Auszahlungen. Da Ein- und Auszahlungen in der Regel nicht gleichzeitig erfolgen (saisonale Schwankungen, Einräumung von Zahlungszielen) kommt es entweder zu einem monatlichen Überschuss („Überdeckung“) oder zu einem monatlichen Fehlbetrag („Unterdeckung“).

Eine zu lange Unterdeckung führt zur Illiquidität eines Unternehmens, in anderen Worten: Es wird zahlungsunfähig. Diesem Fall ist unbedingt vorzubeugen!

Ist der Betrag der Liquidität positiv („Überdeckung“), dann ist man imstande den Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Bei einer negativen Liquidität („Illiquidität“ oder „Unterdeckung“) müssen Gegenmaßnahmen ergriffen werden.

Je weiter Sie in die Zukunft planen, desto mehr Unsicherheit ist natürlich mit Ihren Planungen verbunden. In Ihrem 3-Jahres-Plan sollte aus diesem Grund das erste Jahr monatlich, das zweite Jahr quartalsweise und das dritte Jahr jährlich aufgezeigt werden.

Ganz wichtig: Passen Sie die Planung regelmäßig an die tatsächlichen Ergebnisse an und nutzen Sie Ihre Planung als Kontrollinstrument.

3.5. PLANUNG DER PRIVATENTNAHMEN BZW. DES UNTERNEHMERLOHNES

Bevor Sie Ihre betrieblichen Daten berechnen, sollten Sie eingehend die Kosten für Ihre private Lebensführung (Miete, Haushalt, Vorsorge und Versicherungen) überprüfen und den (kalkulatorischen) Unternehmerlohn einplanen.

Denken Sie daran: Als Selbstständiger müssen Sie sich selbst Kranken- und Pflegeversichern. Auch für Ihre Altersvorsorge müssen Sie etwas tun. Kalkulieren Sie diese Kosten ein. Der Unternehmerlohn sollte auch Rücklagen für Einkommensteuer und Unvorhergesehenes beinhalten.

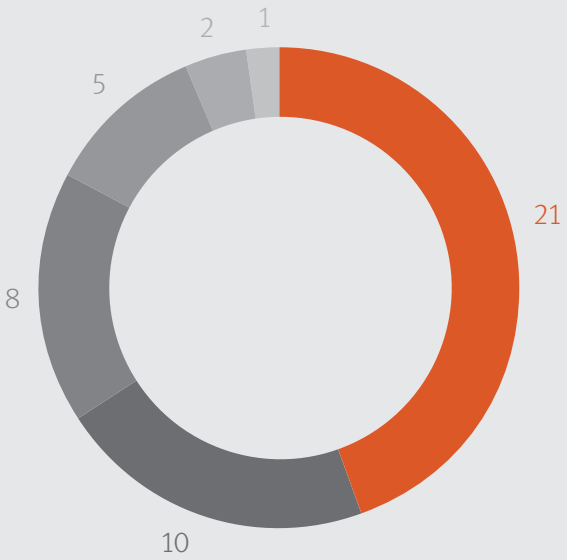
Durch Ihr Vorhaben sollten zumindest Ihre Lebenshaltungskosten abgedeckt werden. Eine befriedigende betriebswirtschaftliche Basis erreichen Sie jedoch nur, wenn Ihnen die Ertragslage auch die Bildung von Rücklagen ermöglicht. Mit diesem Eigenkapital können Sie künftige Investitionen kostengünstig finanzieren.

4. BEIZUFÜGENDE UNTERLAGEN

- Tabellen der wirtschaftlichen Planung
- Tabellarischer Lebenslauf
- Ggf. Zeugnisse
- Musterbroschüren, Flyer
- (Vor-)Verträge
- Ggf. Marktanalysen
- Branchenkennzahlen
- Übersicht über Finanzierungssicherheiten

ERFAHRUNGEN VON GRÜNDERN AUS LEVERKUSEN

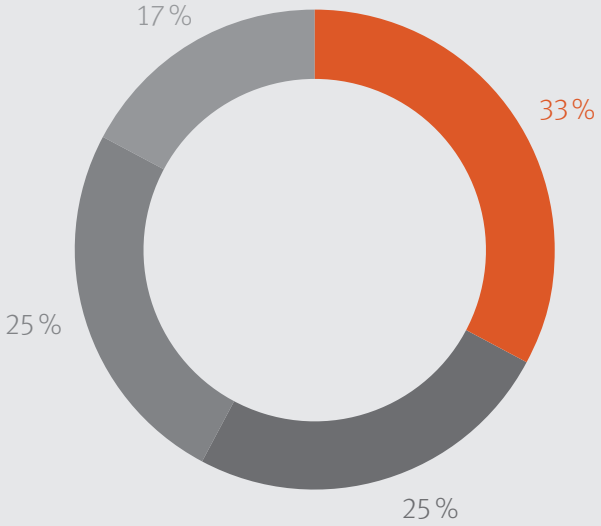
aus der WfL-Gründerbefragung 2011



POSITIVE ASPEKTE
DER SELBSTSTÄNDIGKEIT

- Eigener Chef sein/Zeiteinteilung
- Eigenbestimmtes Einkommen
- Sinnerfüllung/Spaß
- Eigene Ideen entwickeln und umsetzen
- Alternative zur Arbeitslosigkeit
- Arbeit mit Menschen

Mehrfachnennungen möglich



SCHWIERIGKEITEN BIS
ZUR GRÜNDUNG

- Finanzen/Kredite
- Bürokratie
- Zukunftsängste/eigene Zweifel/
  Umsetzung/Lieferanten finden etc.
- Räumlichkeiten finden

SIE MÖCHTEN SICH PERSÖNLICH VON UNS BERATEN LASSEN?

Bevor wir Sie zu einem Gespräch einladen, haben wir einige Fragen an Sie. Bitte beantworten Sie alle Fragen vollständig und sorgfältig. Der Fragebogen dient ausschließlich zur Vorbereitung des Beratungsgespräches mit Ihnen. Ihre Angaben werden im Rahmen des Datenschutzes vertraulich von uns behandelt.

Die Tabellen finden Sie auf unserer Internetseite im Bereich „Infomaterial".

Darüber hinaus benötigen wir natürlich auch Informationen zu den Inhalten Ihrer Gründungsidee und dem Stand Ihrer Planungen. Schreiben Sie daher Ihren Businessplan. Fügen Sie vor allem auch eine Rentabilitätsplanung (für die nächsten 3 Jahre), eine Liquiditätsplanung (monatliche Berechnung für 12 Monate) und Ihre Investitions-/Kapitalbedarfsplanung bei. Nutzen Sie hierfür auch unsere Tabellen Finanzwirtschaftliche Planung.

Dass wir dies alles vor unserem ersten Gespräch mit Ihnen haben wollen, hat folgenden Grund: Zum Ersten sollen Sie sich im Vorfeld bereits intensiv mit dem eigenen Vorhaben beschäftigen. So erkennen Sie bereits Ihre Chancen und Risiken und wissen auch, wo Sie noch Fragen haben und wo Sie Hilfe und Unterstützung brauchen.

Wichtig ist, dass Sie sich auch bereits erste Gedanken zur Wirtschaftlichkeit (erwartete Einnahmen und Ausgaben) sowie zur Finanzierung gemacht haben.

Ihre vollständigen Ausführungen dienen aber auch unserer Vorbereitung zum Beratungsgespräch.

Wir bekommen damit einen ersten Eindruck Ihrer Idee, sehen was und wie Sie geplant haben, wissen welcher besondere Beratungsbedarf besteht und auf welche offenen Punkte wir in unserem Gespräch noch intensiv eingehen müssen.

Diese Informationen sind also nötig, damit hier bei der Wirtschaftsförderung ein inhaltlich sinnvolles und für Ihre Planung erfolgreiches Gespräch geführt werden kann.

Wenn Ihr Businessplan noch nicht vollständig ist, Sie manche Punkte nicht beantworten können, das eine oder andere unklar ist oder noch ganz viele Fragen bleiben, dann nutzen wir das gemeinsame Gespräch zur Klärung. Sobald uns Ihre Unterlagen vorliegen, werden wir mit Ihnen den Termin für das persönliche Beratungsgespräch vereinbaren.

FRAGEBOGEN FÜR EXISTENZGRÜNDERINNEN UND EXISTENZGRÜNDER

zur Vorbereitung auf das persönliche Beratungsgespräch

1. IHRE PERSÖNLICHEN DATEN

Vorname

Name

Geburtsdatum

Staatsangehörigkeit

Familienstand

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Erlernter Beruf, Ausbildung, Studium

2. ANGABEN ZUR GEPLANTEN SELBSTSTÄNDIGKEIT

Angestrebte Selbstständigkeit

Seit wann besteht die Gründungsidee?

Geplantes Gründungsdatum

3. IHRE ERFAHRUNGEN

Haben Sie Erfahrungen auf diesem Gebiet?

Sind Sie berechtigt in Ihrer angestrebten Existenz eine selbstständige Tätigkeit auszuüben?
Welche Genehmigungen sind erforderlich?

Haben Sie kaufmännische Erfahrung?

Haben Sie Erfahrung aus Nebentätigkeit?

Haben Sie Kontakte/Netzwerke aus früherem Berufsleben?

Waren Sie bereits selbstständig? ☐ Ja ☐ Nein

In welcher Branche?

Grund für die Aufgabe der Selbstständigkeit

BITTE WENDEN →

4. AKTUELLE SITUATION

Derzeitige Tätigkeit

Sind Sie arbeitssuchend/ arbeitslos gemeldet? ☐ Ja ☐ Nein

Beziehen Sie Arbeitslosengeld 1? ☐ Ja ☐ Nein

Beziehen Sie Arbeitslosengeld 2? ☐ Ja ☐ Nein

Sonstiges (z.B. Rente)? ☐ Ja ☐ Nein

5. FINANZIELLE SITUATION

Haben Sie Eigenkapital? ☐ Ja ☐ Nein

In welcher Höhe?

Haben Sie Zugang zu Fremdkapital? ☐ Ja ☐ Nein

In welcher Höhe?

Können Sie Sicherheiten benennen (z.B. Immobilien, Lebensversicherung)? ☐ Ja ☐ Nein

Wenn ja: Welche?

Wie viele Personen sollen von den Einkünften aus selbstständiger Arbeit unterhalten werden?

Haben Sie Verbindlichkeiten/Schulden? ☐ Ja ☐ Nein

Wenn ja: Wie hoch und mit welcher Laufzeit?

Bestehen Schufa-Einträge? ☐ Ja ☐ Nein

Wenn ja: Bitte erläutern.

Wirtschaftsförderung Leverkusen GmbH, Dönhoffstraße 39, 51373 Leverkusen, TEL. +49 214.83 31-0, FAX +49 214.83 31-11, info@wfl-leverkusen.de

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
Wirtschaftsförderung
Leverkusen GmbH
Dönhoffstraße 39
51373 Leverkusen
TEL. +49 214.83 31-0
FAX +49 214.83 31-11
info@wfl-leverkusen.de
www.wfl-leverkusen.de

REDAKTION
Melanie Schmitz
Rita Straßer

TEXT
Wirtschaftsförderung Leverkusen GmbH

KONZEPTION & GESTALTUNG
KLEINEFISCHE www.kleinefische.com

FOTOS
Wirtschaftsförderung Leverkusen GmbH
KLEINEFISCHE
Betina Diefenbruch
Image Source Limited

PAPIER
PlanoJet, FSC-Mix

WfLeverkusen
Wirtschaftsförderung
Economic Development
Leverkusen

HERAUSGEBER Wirtschaftsförderung Leverkusen GmbH, Dönhoffstraße 39, 51373 Leverkusen
TEL. +49 214.83 31-0, FAX +49 214.83 31-11, info@wfl-leverkusen.de, www.wfl-leverkusen.de

Mit freundlicher
Unterstützung der
Sparkasse
Leverkusen