

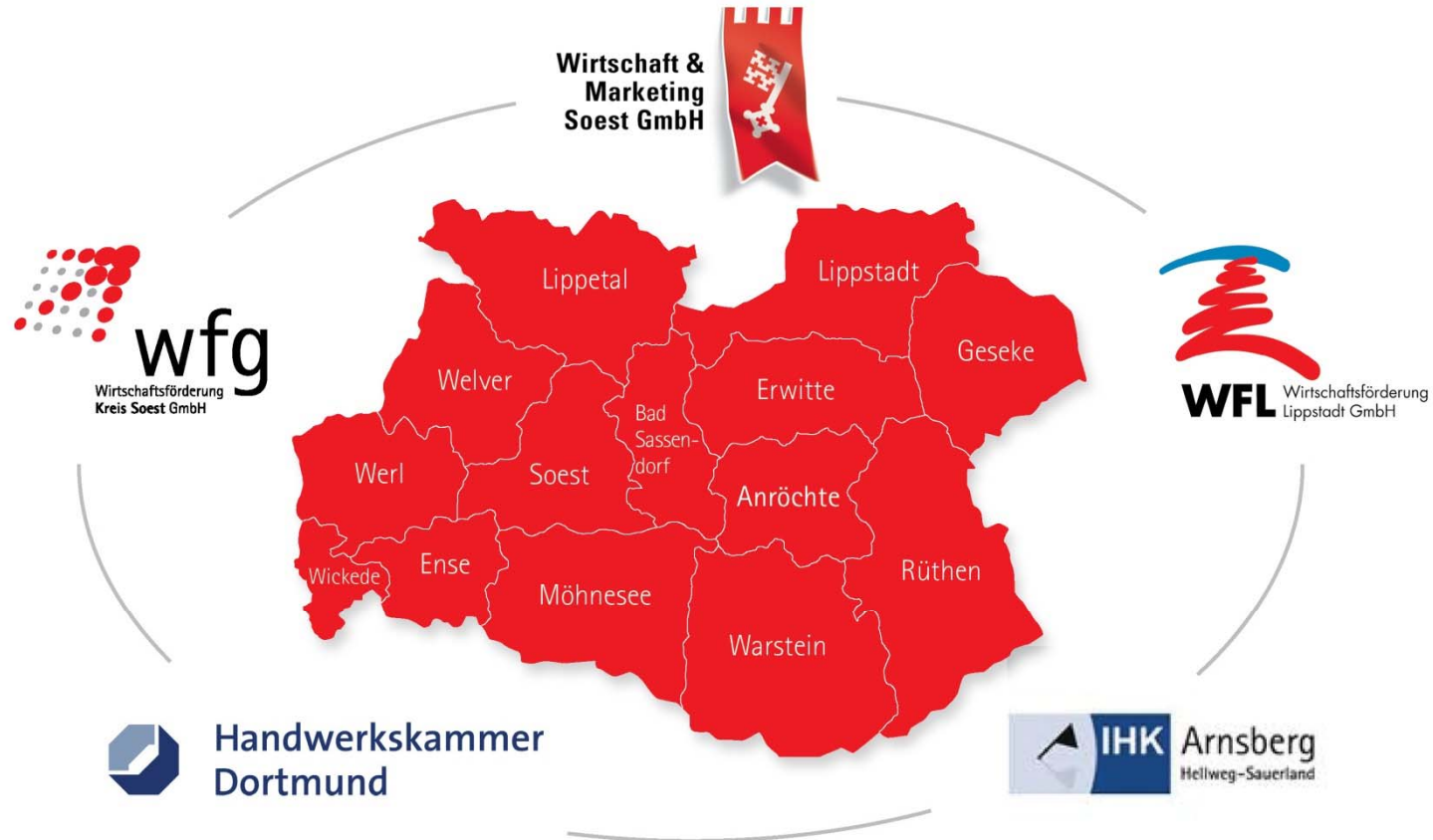
Start to start-up

18.11.2015

Gründungsförderung in der Region

Susanne Bracht und André Berude,
Startercenter NRW für die Region Hellweg-Hochsauerland





- Erstkontakt mit Lotsenfunktion
- Beratung
- Kontakt zu Spezialisten
- Seminare
- Beantragung von
Beratungskostenförderung
- Beantragung von
NRW/EU.Mikrodarlehen



CarTec, Lippstadt

- Optimale Bedingungen für technologieorientierte Unternehmensgründer, vor allem im Bereich Automotive

KonWerl — Technologiezentrum für regenerative Energien und rationelle Energienutzung, Werl

Haus Düsse, Bad Sassendorf

- zentraler Ansprechpartner für Agrar- und Landwirtschaftsbetriebe im Bereich Tierhaltung, Pflanzenbau, nachwachsende Rohstoffe

- ▣ Kontakte zu Experten aus Wissenschaft und Forschung
- ▣ Begleitung bei technologischen Kooperationen mit regionalen Unternehmen,
- ▣ Ermittlung von branchenübergreifenden neuen Anwendungsfeldern für bestehende Technologien
- ▣ Unterstützung bei der Weiterentwicklung von Produkten und Prozessen
- ▣ Die Beratung ist kostenfrei

Daten und Fakten des Mentorenservice

- Gründung Anfang 1991
- 45 Mentorinnen und Mentoren
- Mentoren (ehemalige Führungskräfte und Unternehmer aus der Wirtschaft) nehmen ihre Tätigkeit ehrenamtlich, unentgeltlich und vertraulich wahr
- Sie verfügen über langjähriges Fachwissen und Lebenserfahrung
- Über 2.300 Existenzgründer und Unternehmen unterstützt

Alleinstellungsmerkmale

- Jede Unterstützung ist unentgeltlich
- Da auf Region Hellweg - Sauerland begrenzt, schnelle Reaktion der Mentoren gegeben
- Nur unabhängige ehemalige Führungskräfte und Unternehmer im SBS tätig
- IHK-Betreuern sind alle Mentoren persönlich bekannt, und sie können daher effektiv eingesetzt werden
- Regionale Ausrichtung schafft Vertrauensvorsprung

-
- ERP-Gründerkredit Startgeld
 - NRW.BANK Gründerkredit
 - ERP-Kapital für Gründung
-
- ERP-Startfonds
 - High-Tech Gründerfonds
 - Invest – Zuschuss für Wagniskapital
-
- EXIST-Gründerstipendium

Das Geschäftsmodell entwickeln

Business Model Canvas: Vorlage

<p>Schlüssel-Partner</p> <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern?</p> <p>Vorteile von Partnerschaften:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Verbesserung der Leistung, Einsparung von Aufwand und Kosten ■ Verringerung von Risiken und Unsicherheiten ■ Zugang zu Ressourcen und Leistungen 	<p>Schlüssel-Aktivitäten</p> <p>Welche Schlüssel-Aktivitäten erfordern unsere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nutzen-Versprechen? ■ Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle? ■ Kunden-Beziehungen? ■ Einnahme-Quellen? <p>Kategorien</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produktion ■ Problemlösung ■ Plattform/Netzwerk <p>Schlüssel-Ressourcen</p> <p>Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nutzen-Versprechen? ■ Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle? ■ Kunden-Beziehungen? ■ Einnahmequellen? <p>Ressourcen-Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produktionsmittel ■ Wissen (Patente, Markenschutz, Urheberrechte, Daten) ■ Personal ■ Finanzen 	<p>Nutzen-Versprechen</p> <p>Welchen Nutzen bieten wir dem Kunden an? Welches Kunden-Problem helfen wir zu lösen? Welches Produkt- bzw. Leistungspaket bieten wir welcher Kunden-Art an? Welche Kunden-Bedürfnisse befriedigen wir?</p> <p>Eligenschaften</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Neu ■ Leistungsstark ■ Kundengerecht ■ Arbeitsvereinfachung ■ Design ■ Marke/Status ■ Preis ■ Kostengünstig ■ Risikoarm ■ Verfügbar 	<p>Kunden-Beziehungen</p> <p>Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschiedenen Kunden-Arten von uns? Welche haben wir bereits geschaffen? Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells? Welche Kosten verursachen sie?</p> <p>Beispiele</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Persönliche Unterstützung ■ Spezielle persönliche Unterstützung ■ Hilfe zur Selbsthilfe ■ Automatisierte Dienstleistungen ■ Communities ■ Kreative Partnerschaft <p>Vertriebs- und Kommunikationskanäle</p> <p>Über welche Kanäle wollen unsere Kunden-Arten erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie funktionieren diese Kanäle gemeinsam? Welche funktionieren am besten? Welche sind besonders kostengünstig? Wie können wir sie mit typischen Kundenaktivitäten in Berührung bringen?</p> <p>Kanal-Phasen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aufmerksamkeit: Wie können wir Aufmerksamkeit für unser Unternehmen und seine Angebote erzeugen? 2. Bewertung: Wie helfen wir unseren Kunden dabei, die Nutzen-Versprechen unseres Unternehmens zu bewerten? 3. Kauf: Wie ermöglichen wir es Kunden, bestimmte Produkte und Leistungen zu kaufen? 4. Vertrieb: Wie liefern wir unser Nutzen-Versprechen an den Kunden? 5. Nach dem Kauf: Wie betreuen wir die Kunden nach dem Kauf? 	<p>Kunden-Arten</p> <p>Wem bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Massenmarkt ■ Nischenmarkt ■ Ein Marktsegment ■ Verschiedene Marktsegmente ■ Vielseitige Plattformen
<p>Kosten</p> <p>Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv? Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?</p> <p>Ist unser Geschäftsmodell eher</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kostenorientiert (geringe Kosten, geringes Preis-Leistungs-Versprechen, maximale Automatisierung, extensives Outsourcing)? ■ Nutzenorientiert (Nutzen-Angebot im Vordergrund, Premium-Nutzen-Versprechen)? <p>Beispiele für Kosten-Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Fixkosten (Löhne, Mieten, Betriebsmittel) ■ Variable Kosten ■ Kostenersparnis durch Masse (z.B. Einkauf, Produktion) ■ Kostenersparnis durch Synergieeffekte 		<p>Einnahmequellen</p> <p>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben Sie es derzeit aus? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?</p> <p>Arten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Verkauf ■ Nutzungsgebühr ■ Abonnement ■ Verleih/Vermietung/Leasing ■ Lizenzen ■ Vermittlungsgebühr ■ Werbung <p>Feste Preise (Listenpreis, abhängig z.B. von den Produktionskosten, vom Kunden-Segment, von der Menge)</p> <p>Variable Preise (Verhandlungssache, ertragsabhängig, marktabhängig)</p>		

Quelle: www.businessmodelgeneration.com / eigene Übersetzung

Der Businessplan



Warum ein Businessplan/ Unternehmenskonzept ?

Der Businessplan ...

- ist Abbild der Geschäftsidee
- in klar strukturierter und detaillierter Form
- zeigt dem Partner die Strategie auf, mit der das Unternehmen gegründet werden soll
- schildert das notwendige unternehmerische Rahmenkonzept
- beschreibt das ökonomische Umfeld, die gesetzten Ziele und die aufzuwendenden Mittel

Bestandteile des Businessplans

Qualitative Bestandteile des Businessplans

- Gründungsvorhaben – Kurzbeschreibung
- Angaben zur Gründerperson (incl. Lebenslauf)
- Unternehmen – Gründungsart
- Produkt- und Leistungsprogramm
- Markt und Konkurrenz
- Marketing und Vertrieb
- Betriebsorganisation und Personal

Bestandteile des Businessplans

Quantitative Bestandteile des Businessplans

- Investitionsplan
- Kosten-, Umsatz- und Ergebnisplanung (Rentabilitätsvorschau)
- Liquiditätsplanung und Finanzbedarf
- Finanzierung

1) Gründungsvorhaben- Kurzbeschreibung

- Kurzbeschreibung der Geschäftsidee (Produkt/ Dienstleistung/ Welchen Nutzen haben Kunden von ...?)
- Neugründung, Beteiligung oder Übernahme ?
- Welche Märkte wollen Sie mit Ihren Produkten oder Dienstleistungen bedienen?
- Stärken gegenüber Mitbewerbern
- Wie hoch sind die erforderlichen Investitionen?

2) Angaben zur Gründerperson

- Gründung allein oder mit Partner
- Angaben zum persönlichen und beruflichen Werdegang der Gründerperson(en)
- Branchenerfahrung
- Besteht Beratungs- und/oder Qualifizierungsbedarf?
- Unterstützung des sozialen Umfeldes
- Detaillierter Lebenslauf als Anlage

3) Unternehmen - Gründungsart

- Welche Rolle spielen evtl. Partner in Ihrem Unternehmen?
- Werden die Voraussetzungen für eine Übernahme erfüllt?
- Wirtschaftliche Lage des zu übernehmenden Betriebes
- In welche vertraglichen Verpflichtungen steigen Sie in das Unternehmen ein?
- Struktur des Franchise-Konzeptes
- Rechtsform des Unternehmens

4) Produkt- und Leistungsprogramm

- Welches Produktsortiment, welche Dienstleistungen oder welche Verfahrensvarianten sind Gegenstand Ihrer Geschäftsidee
- Liegt eine Neuheit, eine Weiterentwicklung oder Verbesserung vor?
- Wie sind die Zukunftsaussichten für Ihre Produkte, Ihre Dienstleistungen?
- Schätzung der Entwicklungs- und Herstellungskosten
- Beschaffungsmarkt

5) Markt und Konkurrenz

- Zielgruppe
- Besteht eine Marktlücke, ein Marktbedürfnis oder muss es erst geweckt werden?
- Mit welchen konkreten Absatzmöglichkeiten rechnen Sie?
- Aktuelle Branchensituation und wie wird sie sich entwickeln?
- Bewertung des Standorts
- Konkurrenzreaktion auf Ihren Markteintritt?

6) Marketing und Vertrieb

- Verkaufspreis die für Produkt/ Dienstleistung erzielt werden sollen
- Maßnahmen der Verkaufsförderung
- Höhe der Werbeausgaben/ des Werbeetats
- Aktivitäten im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit

7) Betriebsorganisation und Personal

- Führungs- und Organisationsstruktur
- Personalbedarfsplan
- Personaleinsatzplan
- Gehaltsprognosen
- Welche Tätigkeitsbereiche können evtl. anderweitig abgedeckt werden
- Welche Gesellschafts- und Arbeitsverträge werden benötigt
- Muss/ Soll ein zertifiziertes Qualitätssicherungssystem

Welche Planungsrechnungen werden benötigt?

(Quantitative Bestandteile)

- **Rentabilitätsplanung**
Schätzung der erwarteten Erträge und Aufwände; Gewinnermittlung
- **Investitionsplanung**
Ermittlung der Anschaffungskosten für die Ausstattung des Betriebes; Kapitalbedarf!
- **Liquiditätsplanung**
Planung von Zu- und Abflüssen liquider Mittel; Fehlbeträge!
- **Finanzierungsplanung**
Finanzbeschaffung für Investitionen und Liquidität; Eigen- und Fremdkapital!

**Geschäfts-
erfolg**

Investitionsgüter	Anschaffungskosten	Abschreibungen
Grundstück		
Gebäude		
Maschinen		
Geräte		
Anlagen		
Werkzeuge		
Fahrzeuge		
Regale		
Geschäftsausstattung:		
Fax		
Telefonanlage		
PC		
Software		
.....		
.....		
Patente, Lizenzen		
Gesamt		

Rentabilitätsvorschau

RENTABILITÄTSVORSCHAU		
Umsatz (ohne MWST.)	_____	
sonstige Erlöse (ohne MWST.)	_____	
Gesamtumsatz (ohne MWST.)		_____

Material-/Wareneinsatz	_____	
Rohertrag I		_____

+ sonstige betriebl. Erträge	_____	
+ außerordentliche Erträge	_____	
Rohertrag II		_____

<i>./. Personalaufwendungen (inkl. Sozialabgaben)</i>	_____	
<i>./. Miete</i>	_____	
<i>./. Leasing</i>	_____	
<i>./. Raumkosten wie Heizung, Strom, Wasser, Reinigung</i>	_____	
<i>./. Werbung</i>	_____	
<i>./. Kosten der Warenabgabe, Verpackungsmaterial</i>	_____	
<i>./. Zins- und Diskontaufwendungen</i>	_____	
<i>./. Abschreibungen</i>	_____	
<i>./. Instandhaltungen</i>	_____	
<i>./. Kfz-Kosten</i>	_____	
<i>./. sonstige Spesen</i>	_____	
<i>./. Telefon, Porto</i>	_____	
<i>./. Büromaterial, Zeitungen, Fachbücher</i>	_____	
<i>./. Beratungskosten, Buchführung</i>	_____	
<i>./. Versicherungen, Beiträge</i>	_____	
<i>./. außerordentliche Aufwendungen</i>	_____	
<i>./. sonstige betriebliche Aufwendungen</i>	_____	
Gewinn vor Steuern, Tilgung und Sozialabgaben		_____
=====		

Rohertrag II

208.000,--

./. Personalaufwendungen	55.000,--	
./. Miete	24.000,--	
./. Raumkosten wie Heizung, Strom, Wasser, Reinigung	12.000,--	
./. Werbung	5.000,--	
./. Kosten der Warenabgabe, Verpackungsmaterial	2.000,--	
./. Zins- und Diskontaufwendungen	10.000,--	
./. Abschreibungen	15.000,--	
./. Instandhaltungen	2.000,--	
./. Kfz-Kosten	5.000,--	
./. Telefon, Porto	1.000,--	
./. Büromaterial, Zeitungen, Fachbücher	500,--	
./. Beratungskosten, Buchführung	3.000,--	
./. Versicherungen, Beiträge	1.000,--	
./. außerordentliche Aufwendungen	2.000,--	
./. Sonstige betriebliche Aufwendungen	5.000,--	142.500,--
 <u>Gewinn vor Steuern und Tilgung</u>		 65.500,--

Umsatz (ohne MWSt.)	400.000,--	
sonstige Erlöse (ohne MWSt.)	8.000,--	
Gesamtumsatz		408.000,--
Material-/Wareneinsatz	200.000,--	
Rohhertrag I		208.000,--
+ sonstige betriebl. Erträge	_____	
+ außerordentliche Erträge	_____	
Rohhertrag II		208.000,--

Die erste Adresse für
Ihren Gründungsprozess!



Orientierung

Planung

Praxis

▶ [Startseite](#)

Suchbegriff eingeben...



Von der Idee bis zum Erfolg!

Wir unterstützen Sie bei der Planung und Umsetzung Ihrer Gründungsidee - kostenlos, vertraulich, unverbindlich.

Orientierung

Planung

Praxis

Informieren Sie sich über den richtigen Weg in die Selbständigkeit.

▶ [mehr...](#)

Werden Sie fit für die Gründung und entwickeln Sie Ihren Businessplan.

▶ [mehr...](#)

Finden Sie hier weitere hilfreiche Informationen rund um Ihren Unternehmensalltag.

▶ [mehr...](#)

Um alle Funktionen nutzen zu können, sollten Sie sich ▶ **registrieren**. Sie können dann Ihren **Businessplan online entwickeln**, Ergebnisse speichern, Lesezeichen setzen und den geschützten Bereich "Meine Werkstatt" nutzen. Registrierten Gründer/innen steht darüber hinaus ein **Online-Tutor** als fester Ansprechpartner zur Verfügung.

Die Industrie- und Handelskammern (IHK) in NRW sind die Träger der Gründungswerkstatt Nordrhein-Westfalen. News und weitere Angebote Ihrer IHK finden Sie ▶ [hier...](#)

Login

Benutzername:

Passwort:

Einloggen

▶ [Registrieren und Businessplan erstellen](#)

▶ [Passwort vergessen?](#)

Partner im Verbund

Gründungswerkstatt
Deutschland

Träger der

Gründungswerkstatt
Nordrhein-Westfalen

 **evers & jung**

 drucken



Meine Werkstatt

Businessplan

Tutor

Dokumente

Werkzeuge

Zusammenfassung

Ihr Businessplan im Überblick - kurz und knackig!

Zusammenfassung (0% erledigt)

Kurzfassung Ihres Businessplans. Schreiben Sie sie am besten ganz zum Schluss!

Geschäftsidee

Beschreiben Sie hier präzise, mit welchem Angebot Sie auf welchen Markt gehen wollen.

Produkt/Dienstleistung (0% erledigt)

Beschreiben Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung.

Kunden und Markt (0% erledigt)

Beschreiben Sie Ihre Kunden und Ihren Markt.

Wettbewerb (0% erledigt)

Was sind die wichtigsten Wettbewerber und Konkurrenzangebote?

Standort (0% erledigt)

Beschreiben Sie, warum Sie genau diesen Standort wählen.

Funktionen

- ▶ Vorschau
- ▶ RTF
- ▶ Inhalt

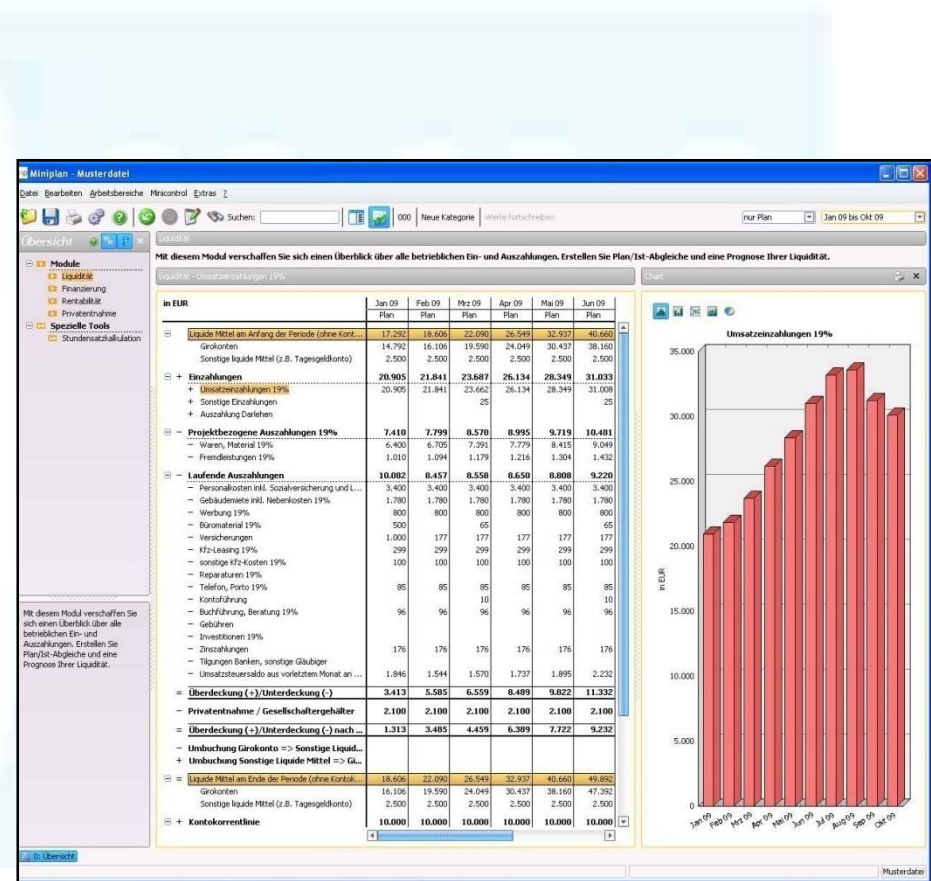
Aktionen

- ▶ Businessplan für Tutor sperren

Statistik

Gesamt-Fortschritt: 0%
Elemente in Bearbeitung: 34
Elemente abgeschlossen: 0
Letzte Änderung:

- Liquiditätsplan
- Ertragsvorschau
- Kapitalbedarf
- Finanzierung
- Privatentnahme
- Stundensatzkalkulation



Alle Ansprechpartner und Infos:

 www.startercenter-hellweg.de

Weitere Infos:

 www.existenzgruender.de

Susanne Bracht
wfg Wirtschaftsförderung Kreis Soest
Tel. 02921 30-2264
susanne.bracht@kreis-soest.de

André Berude
IHK Arnsberg
Tel. 02931 878-142
berude@arnsberg.ihk.de



Selbstständig?
Angestellt?
Egal,
Hauptsache in Südwestfalen!

