

Das Konzept ist die schriftliche Fixierung Ihrer Gründungsidee. Diese schriftliche Ausarbeitung benötigen Sie für:

- Das Kreditgespräch mit der Bank.
- Die Beantragung von zinsgünstigen Krediten.
- Die Beantragung von öffentlichen Mitteln.
- Die Beantragung von Investitionszuschüssen.
- Bei Arbeitslosigkeit für den Nachweis einer tragfähigen Existenz von einer sachkundigen Stelle.

2.1 Die Konzeptgliederung

- Die Beschreibung Ihrer Gründungsidee
- Zur Person des Gründers
- Die Unternehmensform
- Das Marketing-Konzept
- Die Personalplanung
- Die Beschaffung von Waren und Produkten
- Der Anhang:
 - Die notwendigen Abbildungen und Zeichnungen zur Gründungsidee
 - Die Wirtschaftlichkeitsberechnung

2.1.1 Form und Aufmachung des Konzeptes

Die Adressaten Ihres Konzeptes, z. B. die Bank, haben erheblichen Einfluss auf die Verwirklichung Ihrer Existenzgründungsidee. Häufig werden dort Sachbearbeiter über Ihre Gründungsidee eine Entscheidung treffen, mit denen Sie kein persönliches Gespräch geführt haben und die Sie somit nicht von Ihrer Gründungsidee überzeugen konnten. Hier muss Ihr Konzept die notwendige Überzeugungsarbeit leisten. Die Aufmachung und Form Ihres Konzeptes kann schon viel beeinflussen. Wählen Sie eine ansprechende Aufmachung, die hierbei schon etwas von Ihrer Gründungsidee erkennen lässt. Der geschulte Adressat Ihres Konzeptes erkennt hier bereits, ob Sie von Ihrer Gründungsidee überzeugt sind und ob eine gewisse Begeisterung für die Idee vorhanden ist.

Beispiele

Gründungsidee	Aufmachung
Ökohof, Ökoladen, Ökoprodukte	Einheftung in einen Hefter aus Naturfaser, Papier naturfarbig
Kunstgewerbe, Handel oder Herstellung	Selbst entworfener Einband und farblich gestaltete Papiere
Handel oder Herstellung von Produkten aus Holz	Verwendung von Papier in Holzdesign
Technische Produkte, Handel oder Herstellung	Verwenden Sie transparente Papiere für einige Elemente

Häufige Fehler:

- Das Konzept lässt einen Zusammenhang zwischen Ihrer Idee und dem Gründer nicht erkennen.
- Das Konzept ist zu lang und wird den Leser ermüden (max. 20 Seiten).
- Es fehlen wichtige Fakten und Angaben.

2.1.2 Beschreiben der Gründungsidee

Hier sollten Sie beschreiben, wie Sie zu Ihrer Gründungsidee gekommen sind. Wie Sie sich die Verwirklichung Ihrer Gründungsidee vorstellen, welche Produkte oder Dienstleistungen von Ihnen angeboten oder hergestellt werden könnten. Beschreiben Sie den zu erwartenden Kundenkreis.

2.1.3 Zur Person des Gründers

Beschreiben Sie ähnlich wie in einem Lebenslauf Ihren privaten und beruflichen Werdegang. Besonders sollten Sie herausarbeiten, welche Qualifizierung Sie zur Verwirklichung Ihrer Gründungsidee mitbringen oder welche Qualifizierung Sie noch erwerben möchten.

- ▶ Die Kreditgeber prüfen nicht nur Ihre fachliche Qualifizierung, sondern auch Ihre kaufmännische Qualifizierung.

Beispiel

Herr Werner ist Diplom-Ingenieur und verfügt über eine langjährige Berufserfahrung im Baubereich. Herr Werner möchte einen Handel mit Bauelementen gründen. Die Hausbank fragt zu Recht nach der kaufmännischen Qualifizierung.

2.1.4 Die Unternehmensform, der Standort

Hier sollten Sie beschreiben, in welcher Rechtsform, z. B. Einzelunternehmen, GmbH etc., Sie Ihre Existenzgründung verwirklichen wollen. Sie sollten auf die einzelnen Aktivitäten eingehen, wie Einzelhandel, Großhandel, Handwerk usw. Von entscheidender Bedeutung ist im Einzelhandel die Lage Ihres Geschäftes, gehen Sie konkret darauf ein, in welchem Stadtteil, in welcher Straße Sie Ihr Geschäft planen. Wie sind die zu erwartenden Mietpreise?

2.1.5 Marketing

Hier sollen Sie beweisen, inwieweit sich Ihre Idee am Markt behaupten kann. Beschreiben Sie die derzeitige Marktsituation und ihre Entwicklung in der Zukunft. Beschreiben Sie die Stärken und Schwächen der Konkurrenten. Berücksichtigen Sie auch die eventuell mögliche Reaktion der Mitbewerber bei Ihrem Markteintritt. Gehen Sie auf konkrete Mitbewerber ein und stellen Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit dar.

Beschreiben Sie die Ausgangssituationen, z. B.:

- Ihr Innovatives neues Produkt oder Ihre Dienstleistung erschließt einen neuen Markt.
- Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung fügt sich in einen bestehenden Markt ein.
- Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung wird eine kleine Marktnische ausfüllen.

Beispiel für ein neues Produkt

Mit dem von mir produzierten Küchenhelfer eröffnen sich vollkommen neue Märkte, da bisher solche Geräte nicht angeboten worden sind ...

Beispiel für das Einfügen in einen bestehenden Markt

Die von mir angebotenen Geschenkartikel stellen eine spezielle Auswahl von ausschließlich nordischem Design dar ...

Beispiel für eine Marktnische

Meine Dienstleistung als Haushaltshilfe richtet sich speziell an ältere Menschen mit ihren besonderen Ansprüchen ...

Beschreiben Sie die Aufnahmefähigkeit des Marktes für Ihr zukünftiges Produkt oder Ihre Dienstleistung.

Die zukünftige Marktentwicklung wird geprägt durch:

- Kaufkraft des Kunden
- Demografische Entwicklungen
- Freizeitverhalten
- Technische Entwicklungen
- Konkurrenzprodukte

Beispiele

Durch den ständig steigenden Anteil der älteren Bevölkerung wird die Nachfrage nach meiner Dienstleistung steigen ...

Das zukünftige Freizeitverhalten fördert die Nachfrage nach meiner angebotenen Dienstleistung ...

Die weitere technische Entwicklung führt zu einer verstärkten Nachfrage meines Produktes ...

Beschreiben Sie Ihren Markteintritt:

- Die Produktwerbung
- Die Verkaufsförderung
- Die Zielgruppenerschließung

Beispiel für einen Einzelhandel mit Reitsportartikeln

Bei den regionalen Reitsportveranstaltungen lasse ich Werbezettel verteilen ...

Beispiel für einen Produktionsbetrieb von Öko-Produkten

Es werden regelmäßige Hoffeste veranstaltet. Es finden Führungen durch die Produktionsanlagen statt ...

- ▶ Viele Existenzgründer werden Partner oder Kunden großer namhafter Unternehmen. Lassen Sie sich bei Ihrem Marketingkonzept von Ihren zukünftigen Lieferanten unterstützen.

2.1.6 Personalplanung

Sofern bereits bei der Gründung ein Einsatz von Mitarbeitern geplant ist, beschreiben Sie, wie Sie qualifiziertes Personal bekommen wollen und welche Anzahl von Mitarbeitern benötigt wird.

2.1.7 Beschaffung

Beschreiben Sie die geplante Waren- oder Materialbeschaffung, weisen Sie auf entsprechende Lieferanten- und Messebesuche hin.

2.1.8 Anhang

Hier ist der Platz für Abbildungen, Fotos oder Zeichnungen Ihrer Produkte, eventueller Lagepläne und Grundrisse. Im Anhang befindet sich auch, als eigenständiges Zahlenwerk, die Wirtschaftlichkeitsberechnung.



<http://www.springer.com/978-3-658-16514-7>

Existenzgründung: Praktischer Leitfaden mit vielen
Fallbeispielen
So sichern Sie nachhaltig die Wirtschaftlichkeit Ihres
Unternehmens
Carstensen, S.
2017, XV, 186 S. 12 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-16514-7