



# EXISTENZGRÜNDUNG

## - Von der Idee zum Businessplan -

### Adressatenkreis

Der Workshop richtet sich an Personen, die sich freiberuflich oder gewerblich selbständig machen wollen. Von der Entwicklung marktgerechter Leistungen bis zum Businessplan der ersten drei Jahre werden alle Phasen erörtert. Besondere betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

### Zielsetzung

Der Workshop hilft den teilnehmenden Personen, eigenständig und unter Zuhilfenahme des bewährten Softwarepakets für Existenzgründer des BMWA ihren Businessplan zu entwickeln. Darüber hinaus werden die notwendigen Schritte zur Entwicklung eines marktreifen Leistungsprogramms wie die Marktanalyse, die Preisgestaltung sowie erste Präsentationsmaterialien erörtert.

Nach Absolvieren des Workshops sind die Teilnehmenden in der Lage,

- eigenständig den eigenen Businessplan zu formulieren,
- die notwendigen buchhalterischen Methoden anzuwenden sowie
- das Geschäftskonzept zu präsentieren.

Der Workshop versetzt die Teilnehmer in die Lage, ihre Geschäftsidee zu formulieren sowie betriebswirtschaftlich angemessen zu präsentieren.

### Zusammenfassung

Einem Überblick über die Elemente eines Businessplan folgen Basisüberlegungen zur Existenzgründung. Diese umfassen persönliche und fachliche Eignungen, Gründungsform, Rechtsform, gewerberechtliche Vorschriften sowie Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten. Es folgt die Entwicklung eines marktreifen Leistungsprogramms einschließlich der Marktanalyse.

Der Vermittlung betriebswirtschaftlicher Grundlagen wie Buchhaltung und Kostenrechnung schließt sich die Formulierung des Businessplans einschließlich der Finanz- und Ertragsplanung an.

### Aus dem Inhalt

#### 1 BASISÜBERLEGUNGEN

##### 1.1 Voraussetzungen

- 1.1.1 Persönliche Eignung
- 1.1.2 Fachliche Eignung

##### 1.2 Gründung

- 1.2.1 Erlaubnisse
- 1.2.2 Gewerbeart
- 1.2.3 Gründungsform
- 1.2.4 Rechtsform
- 1.2.5 Rechtliche Rahmenbedingungen

##### 1.3 Einkommen & Unternehmerlohn

- 1.3.1 Notwendige Versicherungen
- 1.3.2 Private Ausgaben
- 1.3.3 AG-AN-Vergleichsrechnung
- 1.3.4 Stundenverrechnungssatz

#### 2 MARKTANALYSE & PRODUKTENTWICKLUNG

##### 2.1 Leistungsprofil

- 2.1.1 Nutzenstiftung – USP
- 2.1.2 Profilelemente
- 2.1.3 Herstellungs-/Bereitschaftskosten
- 2.1.4 Erweiterungsmöglichkeiten

##### 2.2 Marktanalyse

- 2.2.1 Marktabgrenzung
- 2.2.2 Marktvolumen und –potenzial
- 2.2.3 Marktsegmente
- 2.2.4 Wesentliche Wettbewerber

##### 2.3 Markteintrittskampagne

- 2.3.1 Präsentationsmaterialien
- 2.3.2 Persönliche Kommunikation
- 2.3.3 Mediawerbung
- 2.3.4 Pressearbeit

#### 3 Betriebswirtschaftliche Grundlagen

##### 3.1 Kostenrechnung

- 3.1.1 Kostenarten und Kostenträger
- 3.1.2 Kostenrechnungssysteme
- 3.1.3 Ermittlung betrieblicher Preisuntergrenzen

##### 3.2 Investition und Finanzierung

- 3.2.1 Kapitalbedarfsermittlung
- 3.2.2 Kapitalstrukturregeln
- 3.2.3 Finanzierungsformen
- 3.2.4 Förderungen für Gründer

##### 3.3 Finanzbuchführung und Bilanz

- 3.3.1 Überblick
- 3.3.2 Besondere Buchführungs- und Aufzeichnungspflichten
- 3.3.3 Kontenrahmen
- 3.3.4 Inventar und Inventur
- 3.3.5 BWA, GuV, Bilanz

#### 4 BUSINESSPLAN

##### 4.1 Zusammenfassung

- 4.2 Leistungsprodukt
- 4.2.1 Leistungsprofil / USP
- 4.2.2 Branding





4.2.3 Technisch Rahmendaten

4.3.4 Rechtliche Rahmendaten

#### **4.3 Marktanalyse & -prognose**

4.3.1 Marktdaten

4.3.2 Kundensegmente

4.3.3 Wettbewerber

4.3.4 Lieferanten

#### **4.4 Unternehmensprofil**

4.4.1 Unternehmensdaten

4.4.2 Geschäftsmodell

4.4.3 Management/Gründer

4.4.4 Mitarbeiter

4.4.5 Ziele und Visionen

#### **4.5 Marketingplanung**

4.5.1 Strategie und Meilensteine

4.5.2 Leistungspolitik

4.5.3 Kontrahierungspolitik

4.5.4 Distributionspolitik

4.5.5 Kommunikationspolitik

#### **4.6 Finanz- und Ertragsplanung**

4.6.1 Investitionsplan

4.6.2 Eigenkapital

4.6.3 Betriebsmittel

4.6.4 Kapitalbedarfsplan

4.6.5 Finanzierungsplan

4.6.6 Umsatz- und Liquiditätsplan

4.5.7 Plan-GuV

4.6.8 Plan-Bilanz

### **Materialbasis**

**Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit** (BMWA) – BMWA-Softwarepaket, [www.bmwi-software-paket.de](http://www.bmwi-software-paket.de)

**Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit** (BMWA) – Gründungsinformationen, [www.bmwa.de](http://www.bmwa.de)

**Sattler**, Ralf R.: Unternehmerisch denken lernen. Das Denken in Strategie, Liquidität, Erfolg und Risiko, 2. A., München: Beck 2003.

**Wöhe**, Günter: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 21. Auflage, München: Vahlen 2002.

### **Material**

Die Teilnehmer erhalten einen Musterbusinessplan mit entsprechenden Anleitungen zur Erarbeitung des individuellen Businessplans sowie zahlreichen Anlagen (Fördermittel, Gründung als ICH AG, Steuertermine, Checklisten für Versicherungen, Mitgliedschaften, Erlaubnisse, Standortprüfung,...).

### **Zeitlicher Rahmen**

Die Konzeption ist auf Pakete zu jeweils 2 Unterrichtseinheiten á 45 Minuten (UE) ausgerichtet. Der Workshop kann vom Kompaktprogramm (24 UE) bis zum Intensivprogramm (80 UE) durchgeführt werden.

### **Voraussetzungen**

**Inhouse:** Overhead-Projektor. *Optional:* Beamer zur Unterstützung von Power Point-Präsentationen sowie PC-Kabinett mit Internetzugang. Für **Outhouse**-Kurse werden entsprechende Räumlichkeiten bei einem internationalen Bildungsträger in Deutschland gebucht.

### **Teilnehmerzahl**

Der Workshop ist für eine Teilnehmerzahl von max. 12 Teilnehmern konzipiert.

### **eLearning**

Auf Wunsch kann der Kurs oder ausgewählte Inhalte auf einem Server im Intranet abgelegt werden.

In unserem Hause wird Lotus Learning Space, Quarbon Viewlet-Builder und 12teach.com genutzt. Gerne können die Inhalte auch als HTM oder mit einem anderen eLearning-System erstellt werden.