

Vor dem ersten Bankgespräch über Ihre Existenzgründung

Es gibt zahlreiche gute Gründe, sich selbstständig zu machen. Unabhängig werden, genau das tun können, was Sie für richtig halten, keinen Ärger mit Vorgesetzten haben, mehr Geld verdienen. Oftmals ist aber der Weg in die Selbstständigkeit auch der einzige Weg, nicht arbeitslos zu werden oder nicht arbeitslos zu bleiben.

Die Idee

Am Anfang Ihrer Existenzgründung steht Ihre Idee. Und eine Vielzahl von Fragen.

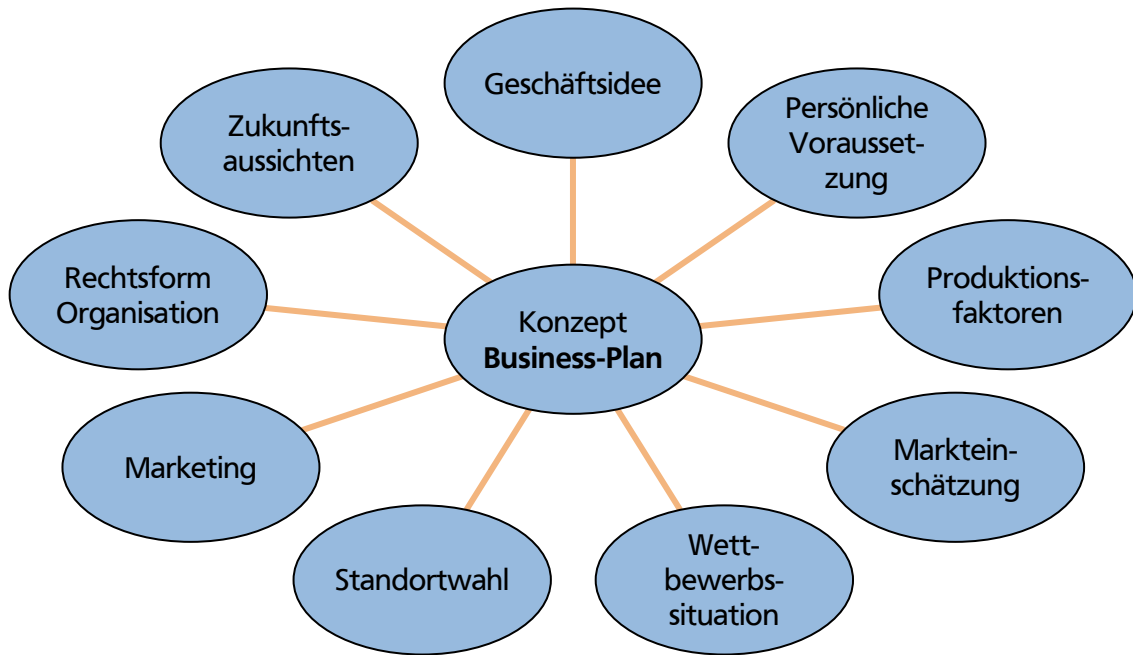
Um Sie in einem gemeinsamen Gespräch umfassend und vollständig beraten zu können, benötigen wir neben der Beschreibung des Gründungsvorhabens Informationen zur Gründerperson, eine Berechnung der Rentabilität und die Beurteilung der Zukunftsaussichten. Mit diesen Informationen ermöglichen Sie eine schnelle Entscheidungsfindung und das Aufzeigen öffentlicher Förderungsprogramme.

In dieser Phase Ihrer Existenzgründung sollten Sie insbesondere Beratung in Anspruch nehmen. Lassen Sie sich helfen. Nehmen Sie Kontakt zur Wirtschaftsförderung des Landkreises auf oder besuchen Sie Existenzgründungsseminare von ihrem Verband oder Ihrer Kammer. Ebenso können Sie Unternehmensberater oder andere Fachleute unterstützen.

Das Konzept

Schreiben Sie diese Informationen in einem Konzept, auch Business-Plan genannt, auf. Mit dem Konzept veranschaulichen Sie den Weg, wie die Geschäftsidee in die Tat umgesetzt werden kann.

Damit wir uns mit Ihrem Konzept auseinandersetzen können, stellen Sie uns möglichst vor dem ersten gemeinsamen Gespräch ein Exemplar zur Verfügung.



Über welche Fragen sollten Sie sich genau Gedanken machen?

■ **Die Geschäftsidee**

Was ist ihre Geschäftsidee?

Welchen Nutzen und welche Vorteile hat ihre Geschäftsidee?

Worin unterscheiden Sie sich von anderen Wettbewerbern?

Warum sollte ein Kunde ihr Produkt kaufen / ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen?

■ **Persönliche Voraussetzung**

Welche schulische / berufliche Ausbildung haben Sie?

Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?

Ist Ihre Ausbildung ausreichend für eine selbstständige Tätigkeit? Warum?

Wie gestalten sich ihre finanziellen Verhältnisse (Vermögen/Schulden)?

Haben Sie Eigenkapital, das Sie in Ihr Geschäftsvorhaben einbringen möchten?

Welche monatlichen Ausgaben haben Sie (Lebenshaltung)?

■ **Privatentnahmen**

Bezeichnung	Betrag	Intervall	Beginn	Jahr
Lebensunterhalt	450,00	monatlich	Januar	5.400,00
Miete und Nebenkosten	395,00	monatlich	Januar	4.740,00
Baufinanzierung	180,00	monatlich	Januar	2.160,00
Ratenzahlungen/ Sparverträge	85,00	monatlich	Januar	1.020,00
sonst. regelmäßige Verpflichtungen	125,00	monatlich	Januar	1.500,00
Kfz-Kosten und Versicherungen	150,00	monatlich	Januar	1.800,00
private Krankenversicherung	285,00	monatlich	Januar	3.420,00

Werden Sie von Ihrer Familie / Ihrem Partner bei Ihrem Geschäftsvorhaben unterstützt?

Was sind Ihre persönlichen Stärken und was sind Ihre Schwächen?

■ Produktions- und Dienstleistungsfaktoren

Welche Maschinen, Einrichtungen, Materialien brauchen Sie zur Herstellung?

Kapitalbedarfsplan gesamt	
<input checked="" type="checkbox"/> Gründungskosten	
Beratung	850,00
Notar	350,00
Anmeldungen	600,00
Eintragungen	55,00
Summe Gründungskosten	1.855,00
<input checked="" type="checkbox"/> Investitionen	
Baumaschine	8.500,00
Firmenwagen	13.500,00
Summe Investitionen	22.000,00

Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?

Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (Einkauf / Herstellung / Vertrieb)?

■ Markteinschätzung

Welche Kunden wollen Sie erreichen?

Wie groß ist das Marktvolumen Ihrer Kunden?

Bestehen bereits Kundenkontakte?

Haben Sie Betriebsvergleichszahlen von Ihrer Kammer bzw. Ihrem Verband?

■ Wettbewerbssituation

Welche Mitbewerber haben Sie?

Wer sind Ihre Mitbewerber?

Welche Qualität bzw. Service bieten Sie zu welchem Preis?

Welches sind die Stärken und die Schwächen Ihrer Mitbewerber?

Wo können Sie Ihren Kunden einen Vorteil bieten?

■ Standortwahl

Welche Bedingungen muss Ihr Standort erfüllen?

Haben Sie bereits einen Standort (Räume / Flächen)?

Können Sie Ihre Kunden von Ihrem Standort aus erreichen?

■ Marketing

Welche Marketingmaßnahmen haben Sie geplant?

Wann wollen Sie Marketingmaßnahmen ergreifen?

Wie hoch schätzen Sie die Kosten für Marketing?

■ Die Rechtsform und Organisation

Welche Rechtsform wollen Sie wählen?

Wollen Sie Mitarbeiter einstellen?

Wer übernimmt welche Funktionen?

■ Zukunftsaussichten

Wie wird sich die Liquidität Ihres Geschäftsvorhabens entwickeln?

Liquiditätsvorschau										
Bezeichnung	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober
Einnahmen										
Umsätze	20.580	20.680	20.780	20.680	20.580	20.530	20.680	20.880	20.580	20.580
<input type="checkbox"/> Kreditausreichungen Mikro-Darlehen	25.000									
Summe Einnahmen	45.580	20.680	20.780	20.680	20.580	20.530	20.680	20.880	20.580	20.580
Ausgaben										
Investitionen		22.000								
Privatentnahmen	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720	2.720
Materialkosten	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300

Wie wird sich die Rentabilität Ihres Geschäftsvorhabens entwickeln?

Rentabilitätsvorschau										
Bezeichnung	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober
Umsätze										
Umsatzerlöse	20.580	20.680	20.780	20.680	20.580	20.530	20.680	20.880	20.580	20.580
Summe Umsätze	20.580	20.680	20.780	20.680	20.580	20.530	20.680	20.880	20.580	20.580
Kosten										
Materialkosten	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300
Handelswaren										
Personalkosten	9.450	9.450	9.450	9.450	9.450	9.450	9.450	9.450	9.450	9.450

Welche Stärken und Schwächen hat ihr Geschäftsvorhaben in der Zukunft?

Welche Chancen und Risiken ergeben sich?

Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Wie wollen Sie diese Ziele erreichen?

Wie könnte sich ihre Branche entwickeln (Nachfrage / Wettbewerb)?

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie bietet kostenlos ein Softwarepaket für Existenzgründer an. Mit dem Softwarepaket können Sie vereinfacht und strukturiert ein Konzept mit Vorschaurechnungen erstellen.

(Link: <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Mittelstand/existenzgruendung.html>)

Alternativ können Sie aber Ihr Konzept auch mit einem Textverarbeitungsprogramm niederschreiben.

Für Rückfragen oder eine Terminvereinbarung stehen unsere Experten Ihnen gerne zur Verfügung. Ihren persönlichen Ansprechpartner finden Sie auf unter Homepage unter Firmenkunden / Ansprechpartner.

(Link: <http://www.vbohz.de/>)

Weitere Informationen für Ihre Existenzgründung:

 <p>Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie</p>	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie www.bmwi.de www.existenzgruender.de
 <p>kfw MITTELSTANDBANK</p>	Kreditanstalt für Wiederaufbau www.kfw.de
 <p>N.E.T.Z. Zentrum für innovative Geschäftsmodelle Osterholz-Region</p>	N.E.T.Z. www.netz-ohz.de
 <p>PROARBEIT</p>	ProArbeit gGmbH www.proarbeit-ohz.de Fon: 04791 / 9422-0 Fax: 04791 / 9422-22 E-Mail: info@proarbeit-ohz.de
 <p>WIRTSCHAFTS FÖRDERUNG Landkreis Rotenburg (Wümme)</p>	Wirtschaftsförderung - Landkreis Rotenburg (Wümme) www.lk-row.de Fon: 04261 / 983-0 Fax: 04261 / 983-2199 E-Mail: info@lk-row.de
	Wirtschaftsförderung - Landkreis Osterholz www.landkreis-osterholz.de Fon.: 04791 / 930-253 Fax: 04791 / 930-269 E-Mail: wirtschaft@landkreis-osterholz.de