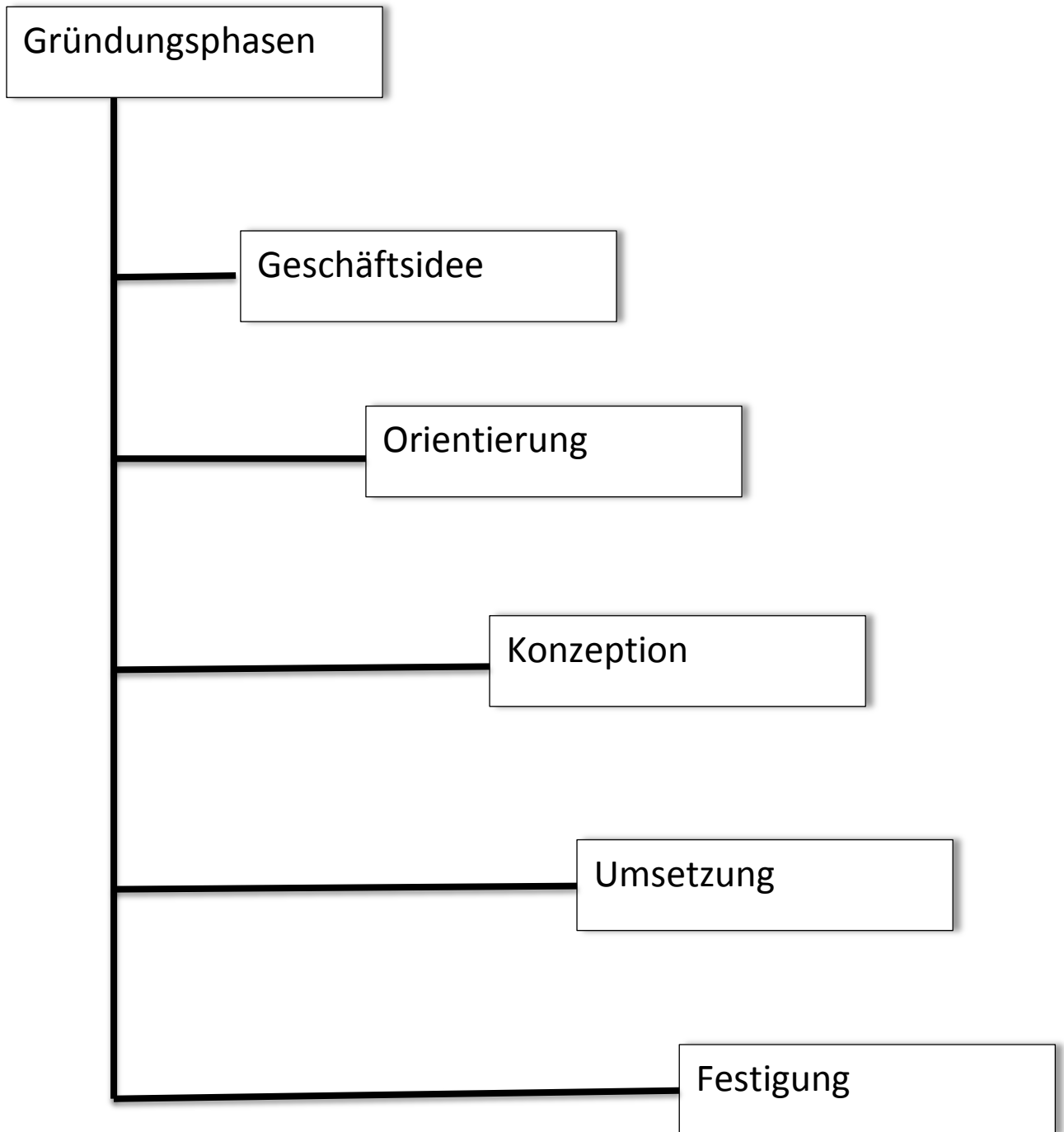


Technischer Fachwirt

Existenzgründung

Phasenmodell der Existenzgründung



Geschäftsidee	<p>Grundvoraussetzung: tragfähige Geschäftsidee; sie sollte</p> <ul style="list-style-type: none"> • realisierbar sein • es sollte sinnvoll sein, sich für die Realisierung einzusetzen.
Orientierung	<p>Einholen von Informationen zum</p> <ul style="list-style-type: none"> • Markt • Branche • Wettbewerbssituation • Chancen der eigenen Marktdurchsetzung
Konzeption	<ul style="list-style-type: none"> • Detaillierte Planung in Form eines Businessplans: • Hohe Professionalität und Kreativität erforderlich, um Chancen auf Kredite zu erhöhen
Umsetzung	<p>Bei der Umsetzung muss eine Reihe von Formalitäten geregelt werden (siehe übernächste Seite)</p>
Festigung	<p>Nach der Startphase sind die weiteren Zielsetzungen festzuglegen; daneben sind festzuglegen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produktangebot • Organisationsstruktur • Unternehmensführung • Beziehungsstruktur zu Lieferanten und Kunden • ... Festigung auf dem Markt

Maßnahmen, die in der Festigungsphase ergriffen werden, sind ggf. in der Orientierungsphase schon anzudenken.

Geschäftsidee, Marktsituation, Wettbewerb

(siehe auch „Broschüre Business-Plan“, <http://www.muenchen.ihk.de>)

Geschäftsidee

- 1.1. Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)
- 1.2. Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)
- 1.3. Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- 1.4. Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre DL kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt /Ihre DL für den Kunden?
- 1.5. Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

Markteinschätzung

- 3.1. Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre DL / Ihr Produkt?
- 3.2. Welche Kunden sprechen Sie an? (Klein- od. Großkunden / Privatkunden od. Geschäftskunden / Altersgruppe, Einkommensgruppe, etc.)
- 3.3. Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
- 3.4. Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
- 3.5. Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?
- 3.6. Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?

Wettbewerbssituation

- 4.1. Sind Ihre Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine?
- 4.2. Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- 4.3. Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab?(Zusatznutzen)
- 4.4. Wie würden Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen?
(Trendprognose)

Eignung des Gründers

Fachliche Eignung:

= Ausbildung, Ausbildungsabschlüsse und Berufserfahrung

Persönliche Eignung:

= Gesundheit gut, Belastbarkeit, ...

Unternehmerische Eignung

= Fähigkeit, unternehmerisch denken und handeln zu können

Checkliste, Fachliche- und persönliche Eignung

(S. 25 Skript)

	<u>Persönliche Kompetenz</u>
<input type="checkbox"/>	Sie können sich selbst Ziele setzen und diese selbständig und klar verfolgen?
<input type="checkbox"/>	Stresssituationen können Sie gut aushalten.
<input type="checkbox"/>	Sie sind bereit, Risiken einzugehen?
<input type="checkbox"/>	Sie sind körperlich fit und achten auf Ihre Gesundheit?
<input type="checkbox"/>	Ihre Familie/Partner trägt die berufliche Entscheidung mit und berät Sie?
<input type="checkbox"/>	Sie sind bereit, sich zeitlich für Ihr Unternehmen stark zu
<input type="checkbox"/>	engagieren und auf Freizeit zu verzichten?
<input type="checkbox"/>	Mit Rückschlägen können Sie umgehen und ziehen daraus die Motivation, Dinge neu anzupacken.
<input type="checkbox"/>	Sie sind durchsetzungsstark.
<input type="checkbox"/>	Sie können diszipliniert mit Geld umgehen und vorübergehend finanzielle Einschränkungen in Kauf nehmen.
	<u>Fachliche Kompetenz:</u>
<input type="checkbox"/>	Ihre Berufsausbildung und Ihre Berufserfahrung passen zu dem neuen Vorhaben.
<input type="checkbox"/>	Sie können mit den branchenüblichen EDV-Programmen umgehen.
<input type="checkbox"/>	Sie sind bereit fachliche Defizite durch Weiterbildung auszugleichen.
<input type="checkbox"/>	Sie haben sich mit der zukünftigen Entwicklung Ihrer Branche beschäftigt.
	<u>Unternehmerische Kompetenz</u>
<input type="checkbox"/>	Sie verfügen über kaufmännische und rechtliche Kenntnisse.
<input type="checkbox"/>	Sie sind kontaktfreudig und es fällt Ihnen leicht, neue Kunden zu akquirieren.
<input type="checkbox"/>	Sie haben selbstbewusstes Auftreten.
<input type="checkbox"/>	Sie waren in der Vergangenheit bereits für Mitarbeiter verantwortlich und verfügen über Führungserfahrungen.
<input type="checkbox"/>	Sie sind bereit, Aufgaben zu delegieren.
<input type="checkbox"/>	Sie können anderen vertrauen.
<input type="checkbox"/>	Sie sind kreativ und haben Ideen, die Ihr Unternehmen voranbringen

Business-Plan*

Sollte u.a. folgende Inhalte haben:

- Beschreibung des Vorhabens
- Marktchancen, ggf. Begutachtung durch einen unabhängigen Gutachters
- Investitionsplanung / Kapitalbedarfsplanung
- Der zu erwartende Gewinn für den Existenzgründer
- Umsatz- Rentabilitätsvorschau für die nächsten Jahre
- Darstellung der persönlichen und fachlichen Eignung des Existenzgründers (wird in der Regel durch Lebenslauf und Abschlusszeugnisse nachgewiesen)

*Siehe auch IHK-Info Unternehmensgründung unter <http://www.muenchen.ihk.de>

Investitionsplan / Kapitalbedarfsplanung¹

	Betrag in Euro
Langfristige Investitionen	
Grundstücke, Gebäude	
Bau- Umbaumaßnahmen	
Maschinen, Geräte	
Einrichtung, Büro-/Geschäftsausstattung	
Firmenfahrzeug	
Patent, Lizenzgebühren	
Mittel- kurzfristige Investitionen	
Materialien, Roh- Hilfs- Betriebsstoffe	
Warenlager	
Reservelager	
Betriebsmittel	
Markteinführungskosten	
Gründungskosten	
Anmeldungen / Genehmigungen	
Eintrag ins Handelsregister	
Notargebühren	
Gebühren, Berufsverband (z.B. IHK)	
Gewerbeanmeldung	
Fortbildungskosten	
Kautionen	
Summe Kapitalbedarf: 	XXXXX, XX €
Davon kann durch Eigenkapital gedeckt werden:	
Verbleibender Kapitalbedarf:	YYYYY,YY €

¹ Siehe IHK-Info, Unternehmensgründung unter <http://www.muenchen.ihk.de>

Umsatz und Rentabilitätsvorschau²

	€ im 1. Jahr	€ im 2. Jahr	€ im 3. Jahr
Geplanter Umsatz			
Abzüglich Mehrwertsteuer			
Abzüglich Wareneinsatz			
= Rohgewinn 1			
Abzüglich Personalkosten			
= Rohgewinn 2 → AAAA,AA €			
<u>Berechnung der Sachgemeinkosten</u>			
1) Miete			
2) Raumkosten:			
• Heizung			
• Strom			
• Wasser			
3) Fahrzeugkosten			
• Kfz-Steuer			
• Kfz-Versicherung			
• Benzin			
• Instandhaltung			
4) Verwaltung:			
• Büromaterial			
• Telefon/Fax			
• Internet			
• Porto			
5) Werbung			
• Eröffnungswerbung			
• Dauernde Werbung			
• Reisekosten			
• Repräsentationen			
6) Sonstige Kosten			
• Steuerberater			
• Buchhaltung			
• Beiträge zu Berufsverbänden			
• Versicherungen			
<u>Summe Kosten 1)-6)</u> →			
Rohgewinn 2			
Abzüglich Summe Kosten 1)-6)			
Rohgewinn 3 → BBBBB,BB €			
Abzüglich Abschreibungen			
Abzüglich Zinsaufwand			
= Gewinn vor Steuern → CCCCC,CC €			

² Siehe IHK-Info, Unternehmensgründung unter <http://www.muenchen.ihk.de>

Bitte rechnen Sie genau nach, welchen Gewinn Sie im Monat brauchen:

- + Lebensunterhalt für mich und meine Familie
- + Miete/Kosten für die Wohnung
- + Kosten, sozial Absicherung (Rentenversicherung, Krankenkasse)
- + Private Versicherungen
- + Rücklagen für Urlaub, Krankheit usf.
- + ?

= Summe der gesamten Ausgaben im Monat

mal 12 (Monate)

= Jahresgewinn

Reicht der geplante Umsatz aus?

Was machen Sie, wenn der geplante Umsatz nicht erreicht wird?

Existenzgründungszuschuss der Arbeitsagentur

Neue Rechtsgrundlage beim Gründungszuschuss ab dem 28.12.2011. Arbeitslose, die sich selbständig machen wollen, können zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit den sogenannten Gründungszuschuss erhalten.

Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer selbständigen, hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden, können zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung in der Zeit nach der Existenzgründung einen Gründungszuschuss erhalten. Ein direkter Übergang von einer Beschäftigung in eine geförderte Selbständigkeit ist nicht möglich.

Der Gründungszuschuss

Der Gründungszuschuss kann geleistet werden, wenn die Arbeitnehmerin oder der Arbeitnehmer bis zur Aufnahme der selbständigen Tätigkeit Anspruch auf Entgeltersatzleistungen nach dem Dritten Buch Sozialgesetzbuch (SGB III) hat oder in einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach dem SGB III beschäftigt war. (Rechtsgrundlage für Arbeitsbeschaffungsmaßnahme entfällt ab dem 01.04.2012.)

Bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit müssen Gründerinnen und Gründer noch einen Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen haben, dessen Dauer nicht allein auf § 127 Abs. 3 SGB III beruht. Außerdem müssen sie die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit darlegen. Bei begründeten Zweifeln an diesen Kenntnissen und Fähigkeiten kann die Agentur für Arbeit die Teilnahme an Maßnahmen zur Eignungsfeststellung oder zur Vorbereitung von Existenzgründungen verlangen bzw. der Gründerin oder dem Gründer unterstützend anbieten.

Eine fachkundige Stelle muss das Existenzgründungsvorhaben begutachten und die Tragfähigkeit der Existenzgründung bestätigen. Fachkundige Stellen sind insbesondere Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute.

Höhe, Dauer und Auszahlungsbedingung des Gründungszuschuss

Der Gründungszuschuss wird in zwei Phasen geleistet. Für die erste Phase wird der Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zur Sicherung des Lebensunterhalts und 300 € zur sozialen Absicherung für sechs Monate gewährt. Für weitere neun Monate können 300 € pro Monat zur sozialen Absicherung gewährt werden, wenn eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten dargelegt werden kann.

Geförderte Personen haben ab dem Monat, in dem sie das Lebensjahr für den Anspruch auf Regelaltersrente im Sinne des Sechsten Sozialgesetzbuches (SGB VI) vollenden, keinen Anspruch auf einen Gründungszuschuss. Eine erneute Förderung ist nicht möglich, wenn seit dem Ende einer Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit noch nicht 24 Monate vergangen sind.

Übungsaufgabe zur Existenzgründung

Der 28jährige Xaver Müller hat seine Meisterprüfung als Zweiradmechaniker bestanden. Er möchte sich nun selbständig machen und beabsichtigt einen Mountainbike-Shop zu eröffnen.

Für die Eröffnung eines Geschäftes mit Verkauf von hochwertigen Bikes ist viel Kapital erforderlich (Einkauf der Bikes). Hr. Müller möchte sich vorerst nur auf die Reparatur und Wartung hochwertiger Fahrräder beschränken; erst später soll das Geschäft um eine Verkaufsabteilung erweitert werden.

Startkapital: An Startkapital benötigt er ca. 10.000€ für Werkzeuge, Hebebühnen und einfachere Ersatzteile (Schläuche, Fahrradmäntel usw.). Teure Spezialersatzteile sollen erst dann gekauft werden, wenn ein entsprechender Reparaturauftrag vorliegt. Des Weiteren sind ca. 5.000€ Kautions für eine anzumietende Werkstatt zu berücksichtigen. Daneben soll ein alter Transporter gekauft werden, der der Abholung und Lieferung dient. Kosten: 5.000€

Laufende Kosten: fixe laufende Kosten sind ca. 1000€ Miete incl. Heizung und Strom. Dazu kommen Telefon, Internetanschluss und verschiedene weitere laufende Kosten für den Transporter hinzu.

Aufgaben:

1. Welche persönlichen Voraussetzungen hat Hr. Müller mitzubringen, damit sein Geschäft erfolgreich geführt werden kann? – Überlegen sie sich neben den formalen Voraussetzungen auch weitere – zwingende erforderliche – persönliche Voraussetzungen.
2. Um den Erfolg des Geschäfts einschätzen zu können, sind Informationen über den Markt einzuholen. Wie kann Hr. Müller die notwendigen Informationen einholen? Welche Marktfaktoren sind besonders zu berücksichtigen.
3. Welche Rechtsform hat Hr. Müller zu wählen? – Beschreiben Sie und diskutieren Sie potentiell mögliche Rechtsformen bezüglich der Vor- und Nachteile. Treffen Sie dann eine Entscheidung zur Rechtsform.
4. Hr. Müller hat für die Arbeitsagentur einen Businessplan zu erstellen. Welche Informationen sollten im Businessplan auf jeden Fall enthalten sein. Entwickeln Sie einen Konzeptvorschlag für den Businessplan.
5. Erstellen Sie für Hr. Müller einen entsprechenden Investitions-/Kapitalbedarfsplan! Welche Posten würden Sie zusätzlich ansetzen?

Hr. Müller geht von einem jährlichen Gewinn von ca. 50.000€ aus.

6. Welche Faktoren sind zu berücksichtigen, um feststellen zu können, dass der zu erwartende Umsatz auch tatsächlich zur Sicherung der Existenz beiträgt? Begründung!