

## Überblick über die zu beschreibenden Themenblöcke des Geschäftskonzeptes:

### Inhaltsverzeichnis

- **Zusammenfassung**
- **Geschäftsidee**
- **Zu meiner Person**
- **Zielgruppen**
- **Markt**
- **Wettbewerb**
- **Marketing und Vertrieb**
- **Standort**
- **Organisation und Betriebsmittel**
- **Rechtsform**
- **Chancen und Risiken**
- **Erläuterung der Planzahlen**
- **Finanzplanung**
- **Anhänge**
- **Wichtige Hinweise**



**Deckblatt (Name, Geschäftsidee, Geschäftsadresse)** *Seite 1*

**Inhaltsverzeichnis** *Seite 2*

**Zusammenfassung (die Seite für die Bank)** *Seite 3*

- Kurzfassung meiner Geschäftsidee
- Zusammenfassung aller wichtigen Punkte von „zu meiner Person“ bis „Erläuterung der Planzahlen“ in jeweils 1-2 Sätzen, inkl. Kapitalbedarf (Höhe des Kredits und Verwendung)

**Geschäftsidee** *Seite 4*

- Produktangebot /Dienstleistungsangebot (was biete ich alles an und zu welchem Preis?)
- Wo liegt der klare Vorteil für meinen Kunden? Warum sollte er gerade bei mir kaufen?

**Zu meiner Person**

- Motivation – warum gründe ich ein Unternehmen? Was reizt mich daran?
- Welche unternehmerischen Stärken / Eigenschaften bringe ich für die Gründung mit?
- Welche Qualifikationen, Ausbildungen, Fähigkeiten, Fertigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen besitze ich, die für mein Gründungsvorhaben relevant sind?

**Zielgruppen**

- An wen richte ich mich mit meiner Geschäftsidee? (Spreche ich Verbraucher, Firmenkunden oder beide an?) Welche Kundengruppen lassen sich bilden?
- Welche Bedürfnisse haben meine Zielgruppen? (z.B. modebewusst, internetaffin, qualitätsbewusst, konservativ, kostenbewusst, pflegebedürftig)
- Worin besteht der Kernnutzen für meine Kunden? (z.B. Verbesserung der Qualität, Kostenersparnis, Zeitersparnis)
- In welchem Aktionsradius befinden sich meine Kunden? Wie weit fahre ich für einen Kunden?



## Markt

- Um welchen Markt handelt es sich? Wie lässt sich der Markt, auf dem ich mich bewege, am besten eingrenzen? (lokal, regional, überregional)
- Wie entwickelt sich der Markt? (z.B. Konjunkturelle Lage, Preisdruck, typische Vertriebsstrukturen, Wechselbereitschaft der Kunden; Markteintrittsbarrieren, wachsender Markt)
- Wie groß ist mein Markt?
- Welche Trends lassen sich in meiner Branche beobachten? Welche Messen sind interessant?
- Welche Ergebnisse liefern eigene Recherchen / Umfragen bei potenziellen Kunden?
- Quellenangaben deutlich machen!

## Wettbewerb

- Wie viele Anbieter gibt es derzeit insgesamt? (gibt es einige wenige Anbieter auf dem Markt oder gibt es viele Wettbewerber?)
- Welche sind die wichtigsten Wettbewerber? Welche haben für mich Vorbildcharakter?
- Was können meine Mitbewerber besonders gut? Wo liegen deren Schwächen?
- In welchen Aspekten unterscheide ich mich von meinen Wettbewerbern? (z.B. Freundlichkeit, Höflichkeit, Schnelligkeit, umfassender Service, gutes Preis-Leistungs-Verhältnis)
- Welche Preise können die Wettbewerber am Markt erzielen? Woraus ergeben sich Preisdifferenzen?
- Welche Marketing- und Vertriebsinstrumente nutzen meine Wettbewerber üblicherweise?

## Marketing und Vertrieb

- Wie komme ich an den Markt? Welche Absatzkanäle nutze ich? Vertreibe ich direkt (z.B. über eigene Website), indirekt (z.B. über Zwischenhändler) oder mache ich beides?
- Welche Werbemittel setze ich ein und warum? (z.B. Produktbroschüren, Flyer, Prospekte, Artikel in Branchenzeitschriften, Pressemitteilungen, Mailings, Plakate, Kundenpräsentate, Arbeitsproben, Empfehlungen, Gutscheine, Eröffnungsparty, Eröffnungspreise)
- Plane ich Aktionen zum Markteintritt? Wenn ja, welche?
- Welche Kontakte aus meinem persönlichen oder beruflichen Umfeld habe ich schon geknüpft?
- Gibt es konkrete Aufträge / Auftragszusagen?

## Standort

- An welchem Standort befindet sich mein Unternehmen? (z.B. Home Office, Ladenlokal, Gewerberaum, Bürogemeinschaft)
- Wie sieht die Einrichtung meines Ladenlokals aus? (evtl. Skizzen, Raumpläne)
- Wie sind meine Öffnungszeiten? (bei Gastronomie, Imbiss, Ladenlokalen)
- Wie sieht das nähere Umfeld aus und wo sind mögliche Mitbewerber?



- Wie sind die Verkehrsanbindungen? (öffentliche und private Verkehrsmittel, Parkplätze)

## Organisation und Betriebsmittel

- In welchen Schritten erbringe ich meine Leistung für den Kunden?  
Wie sehen die Kernabläufe aus? (vom ersten Kundenkontakt bis hin zur Rechnungstellung)
- Welchen Zeitbedarf benötige ich für Kundenakquise, Auftragsabwicklung, Marketing, Buchhaltung? Wie sieht die Arbeitsteilung bei einer Teamgründung aus?
- Wer unterstützt die Organisationsabläufe (z.B. Steuerberater, Computer Support, Mitarbeiter/in, Lieferanten)
- Was brauche ich an Betriebsmitteln zum Arbeiten (z. B. Werkzeuge, Materialien, PKW, EDV,...)  
Was habe ich davon bereits, was muss ich noch anschaffen?

## Rechtsform

- Welche Rechtsform wähle ich? (z.B. Einzelunternehmer/-in oder GmbH-Gründung)
- Benötige ich einen Gewerbeschein oder bin ich Freiberufler/in?

## Chancen und Risiken

- Wie könnte der ‚Best case‘ aussehen, wie der ‚worst case‘, wie der ‚average case‘?
- Wo sehe ich die Chancen meines Gründungsvorhabens? Was sind meine mittelfristigen Ziele  
Und wo soll sich mein Unternehmen hin entwickeln in den nächsten 3 Jahren?
- Welche Risiken bestehen und wie begegne ich diesen Risiken? (z.B. Probleme mit Lieferanten, Krankheit, Geschäftsmodell wird kopiert, mehr Personalbedarf als erwartet, andere Konsummuster als erwartet, Einkaufspreis zu niedrig angesetzt, Ausfall von Schlüsselpersonen)

## Erläuterung der Planzahlen

- Auf welcher Grundlage habe ich meine Planzahlen erarbeitet?
- Was sind meine größten Investitionen? Wozu benötige ich sie? Welche Anschaffungen tätige ich neu, welche sind schon vorhanden?
- Wie hoch sind die Gründungskosten anzusetzen?
- Mit welchen laufenden Kosten (Betriebsmitteln) rechne ich? Was sind die größten Posten?  
(z.B. EDV, Innenausstattung, Produktionsmaschinen, Fahrzeuge)
- Wie hoch sind meine privaten Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch ist mein Mindestumsatz zur Deckung aller Kosten?
- Wann erreiche ich den Break-Even-Point, die Gewinnschwelle?
- Ist meine Liquidität zu jedem Zeitpunkt gesichert?



## Finanzplanung (EDV-Berechnungs-Tool von Kompass)

- Kapitalbedarfs – und Finanzierungsplan, Lebenshaltungskostenplan, Investitionsplan, Umsatz- und Rentabilitätsplan (3 Jahre), Liquiditätsplan (3 Jahre), Markterschließungskostenplan, Stundensatzkalkulation, Deckungsbeitragsrechnung (nur bei Handelsunternehmen)

## Anhänge

Lebenslauf, Qualifikationsnachweise, Zeugnisse, Referenzen, Arbeitsproben (falls vorhanden)

## Wichtige Hinweise:

In der Einzelberatung erhalten Sie ein Kennwort, um das Kompass EDV-Berechnungs-Tool (Excel) für die Erstellung Ihrer Finanzplanung, das auf der Webseite [www.kompassfrankfurt.de](http://www.kompassfrankfurt.de) im Download-Bereich zur Verfügung steht, zu nutzen.

Bei der Formulierung des Geschäftskonzeptes ist es wichtig, dass die Ausführungen für den Empfänger **vollständig, nachvollziehbar und authentisch** sind. Lassen Sie sich also nicht dazu verleiten, den Zahlenteil mit Daten zu füllen, von denen Sie annehmen, dass der Empfänger sie gerne lesen würde. Vermeiden Sie außerdem bitte lediglich Aufzählungen ohne nähere Erläuterung.

## Prüfung

Angaben in Businessplan und Finanzplan sind nicht immer übereinstimmend. Vielfach stehen im Investitionsplan andere Zahlen als im Liquiditätsplan oder bei Erläuterung der Planzahlen.

**Kapitalbedarf** den Lebensverhältnissen des Antragstellers **angemessen** berücksichtigen. Das gilt auch für die tatsächlichen Lebenshaltungskosten.

## Risikomanagement

Zu den Risiken besonders Stellung nehmen (z.B. unter dem Punkt 'Chancen und Risiken' schreiben: Was passiert, wenn Personal ausfällt? Was passiert bei allgemeinen Betriebsrisiken (Feuer, Einbruch, Diebstahl, Wasserschäden), Was passiert bei einem Lieferantenausfall? usw.).

