

Schritt für Schritt in die Selbstständigkeit

Von der Idee zum Konzept:

Tag der türkischen Wirtschaft

04. September 2009

Dipl.-Kauffrau Claudia Schulte

Handwerkskammer Düsseldorf

Sie haben eine Geschäftsidee?



Dann gibt es
einige Fragen,
die Sie sich
stellen sollten!

■ Gründungsmotiv?

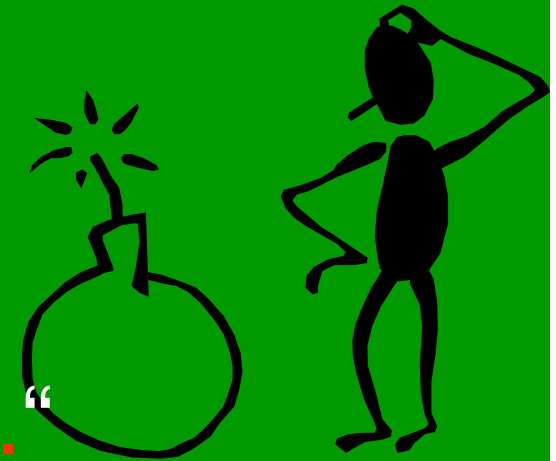
■ „Ich will selbstständig sein, weil ...“

- Unabhängigkeitsstreben
- Verwirklichung eigener Ideen
- unternehmerischer Tatendrang
- Fortführung der Familientradition
- Hobby zum Beruf machen
- Aussicht auf höheres gesellschaftliches Ansehen
- Aussicht auf höheres Einkommen

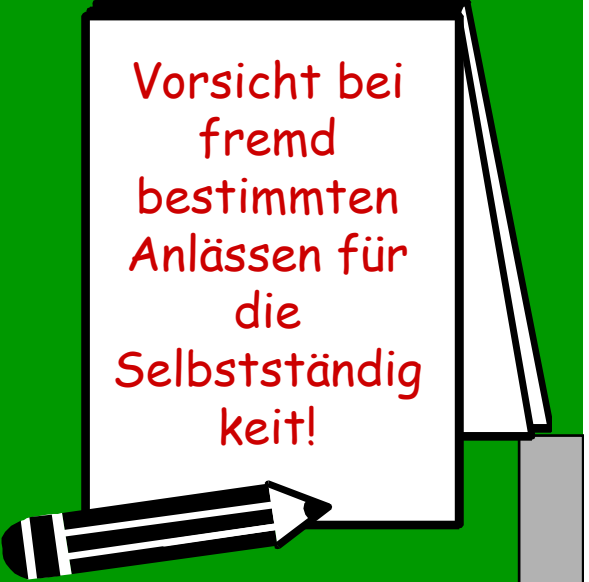


■ Risiken:

- „Ich will selbstständig sein, **obwohl ...**“



- hohes finanzielles Risiko
- Verlassen des sozialen Sicherungsnetzes
- tägliches Ankämpfen gegen alle Widrigkeiten und Gefahren des Marktes
- überproportionale Arbeitsbelastung
- u.U. Einkommenseinbußen in der Anlaufphase



Vorsicht bei
fremd
bestimmten
Anlässen für
die
Selbstständig
keit!

A white rectangular sign on a grey stand with a black pencil lying horizontally in front of it. The sign contains red text. The background is green.

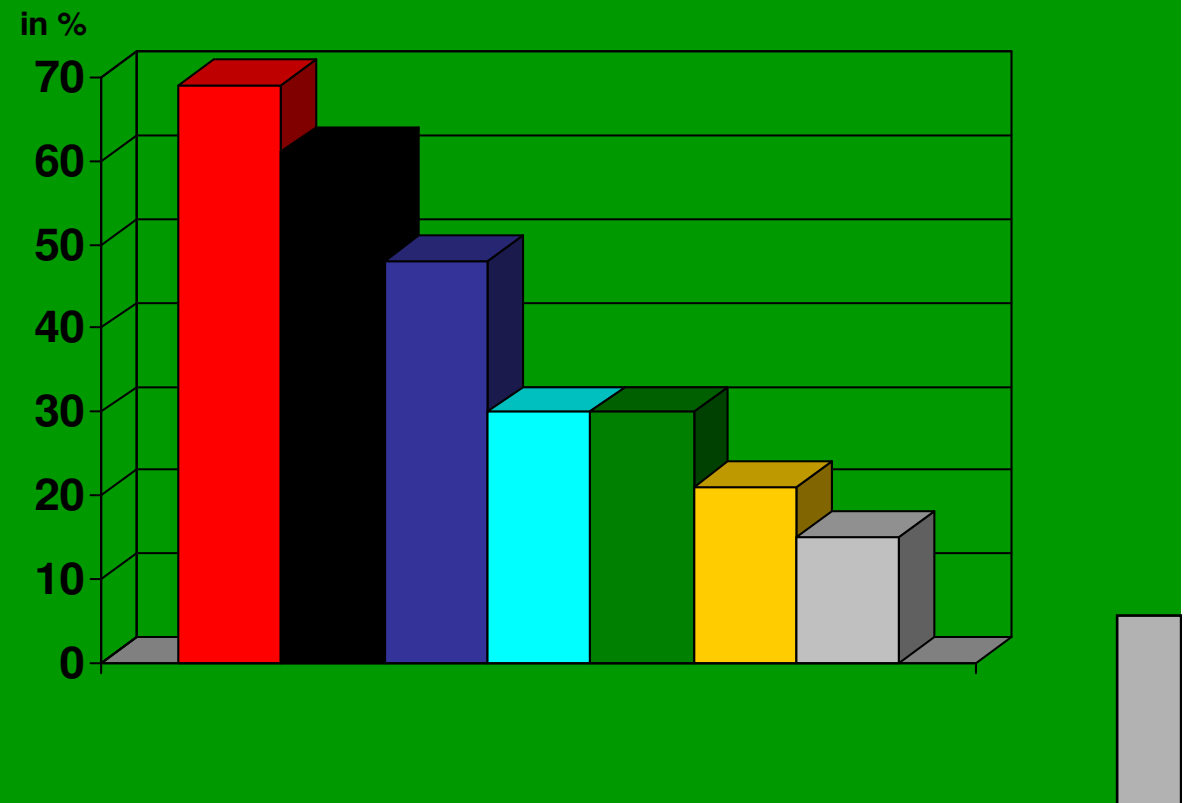
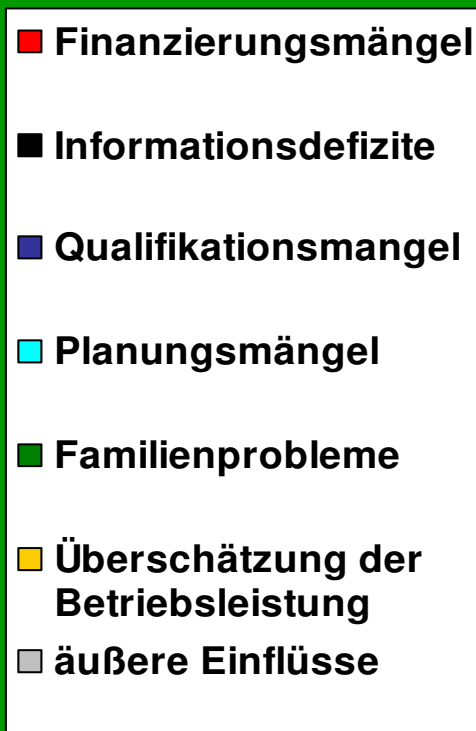
■ Anlässe für die Gründung:

■ „Es soll / muss **jetzt** sein, **weil** ...“



- Voraussetzungen stimmen (Ausbildung, Kapital, Idee, Wille,...)
- Ereignisse im persönlichen Umfeld
- Marktlücke entdeckt
- Möglichkeit, ein Geschäftsfeld in Eigenregie zu übernehmen (Outsourcing)
- Chance zur Übernahme eines (Familien-)Betriebes
- lukratives Franchise-Angebot
- Unzufriedenheit mit der Arbeitsstelle
- (drohende) Arbeitslosigkeit

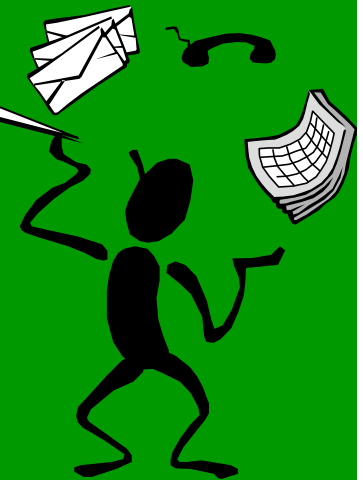
■ Ursachen für das Scheitern von Existenzgründern



Planung und Entscheidung

Wie vermeide ich Fehler?

- o Informieren Sie sich umfassend
- o Nehmen Sie sich Zeit: Gründen Sie nicht überhastet!
- o Nehmen Sie Beratung in Anspruch!
- o Führen Sie viele Gespräche mit der Familie, mit Freunden, potenziellen Kunden und Lieferanten
- o Erarbeiten Sie ein Gründungskonzept





Wer
große Pläne hat,
der nehme sich

ZEIT!



Gründungskonzept!

Ein Gründungskonzept – Was ist das?

- Existenzgründungskonzept
- Unternehmenskonzept
- Businessplan

...ist die ausführliche,
plausible
schriftliche Darstellung
Ihres Neugründungs-, Übernahme- oder Beteiligungsvorhabens.

Dabei geht es nicht nur um Visionen, sondern um die Formulierung konkreter Ziele und Umsetzungsstrategien.

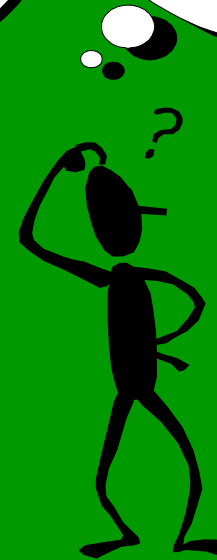
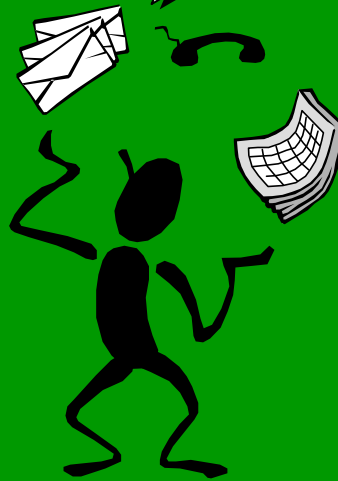


Anforderungen an Unternehmer

Bringe ich die
persönlichen
Vorausset-
zungen mit?

Sind meine
fachlichen
Kenntnisse
ausreichend?

Was verlangt der
Gesetzgeber von
mir?



Belastbarkeit,
Ausdauer

Flexibilität,
Mobilität

Leistungsbereitschaft,
-fähigkeit

Persönliche Qualifikation

Zielgerichtetheit,
systematische
Arbeitsweise

Entscheidungs-
fähigkeit,
Eigeninitiative

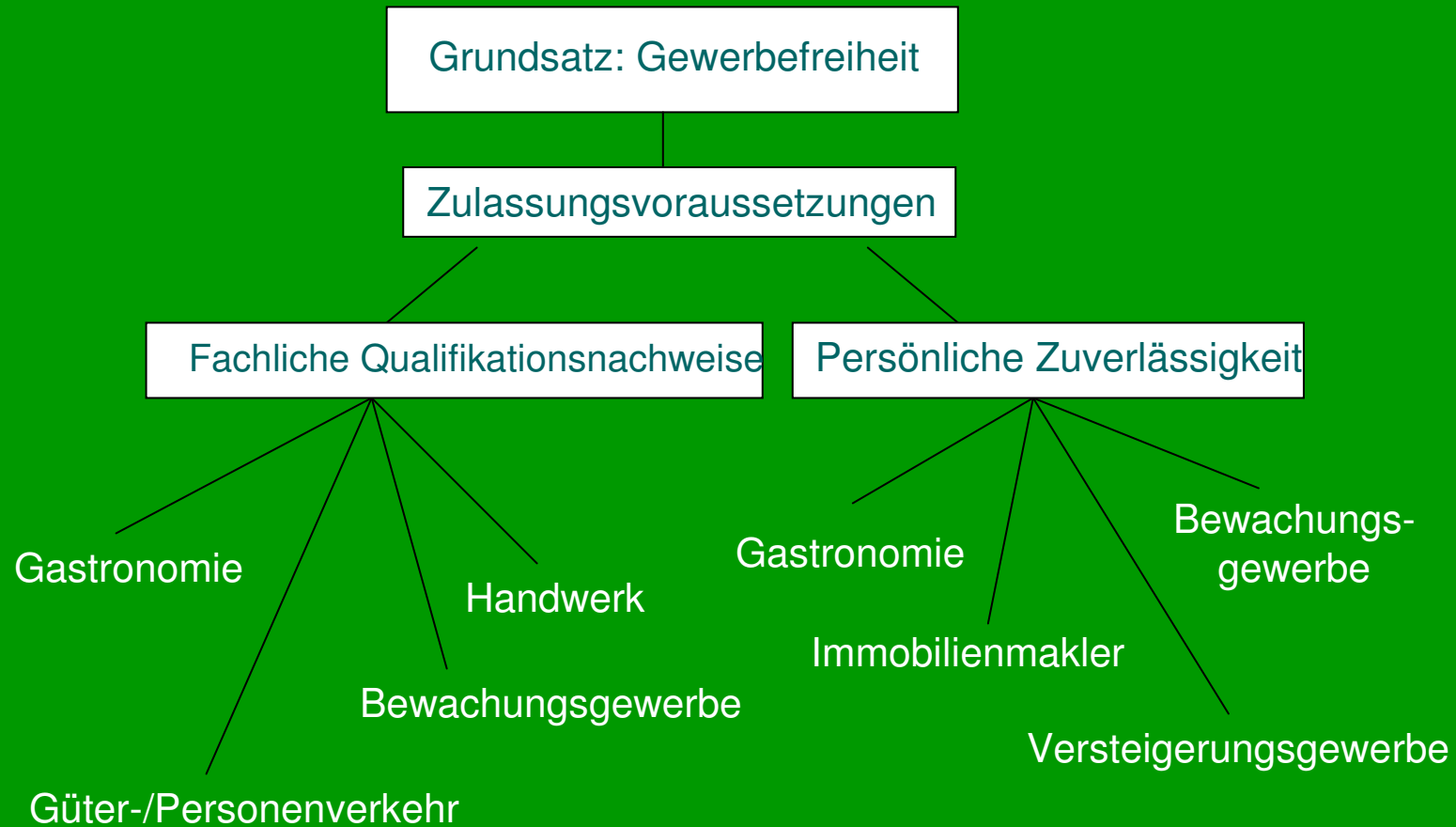
Unterscheidungs-,
Integrations-
vermögen

Kontaktfreudigkeit,
Befähigung zur
Motivation anderer

Lernfähigkeit



Anforderungen des Gesetzgebers



www.go.nrw.de

www.gewerbeanmeldung.nrw.de



Geschäftsidee

- „Nichts ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“
(Victor Hugo)
- Was ist Ihre Geschäftsidee?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für den Kunden?
Haben Sie sich mit seinen Bedürfnissen und Wünschen auseinandergesetzt?
- Welchen zusätzlichen Nutzen, welche zusätzliche Leistung und Attraktivität bieten Sie im Unterschied zur Konkurrenz an?
- Wo liegen die Risiken?



Markteinschätzung

Sie müssen „Ihren“ Markt genau kennen.
Deshalb Informationen einholen über:

Marktübersicht

Absatzlage

Marktentwicklung

Branche

Kunden

Konkurrenten

Aufwendungen für Marktrecherchen sind Investitionen
in das Unternehmen und verringern Ihr Risiko!

Markteinschätzung

Marktübersicht:

- o Wie und mit welcher Dynamik entwickelt sich Ihre Branche (schnell wachsend, Konzentration, Spezialisierung)?
- o Wo sind die momentanen Trends, wo sind Wachstumschancen?
- o Welche Renditen werden in Ihrer Branche erzielt? (Vergleichszahlen)

Konkurrenz

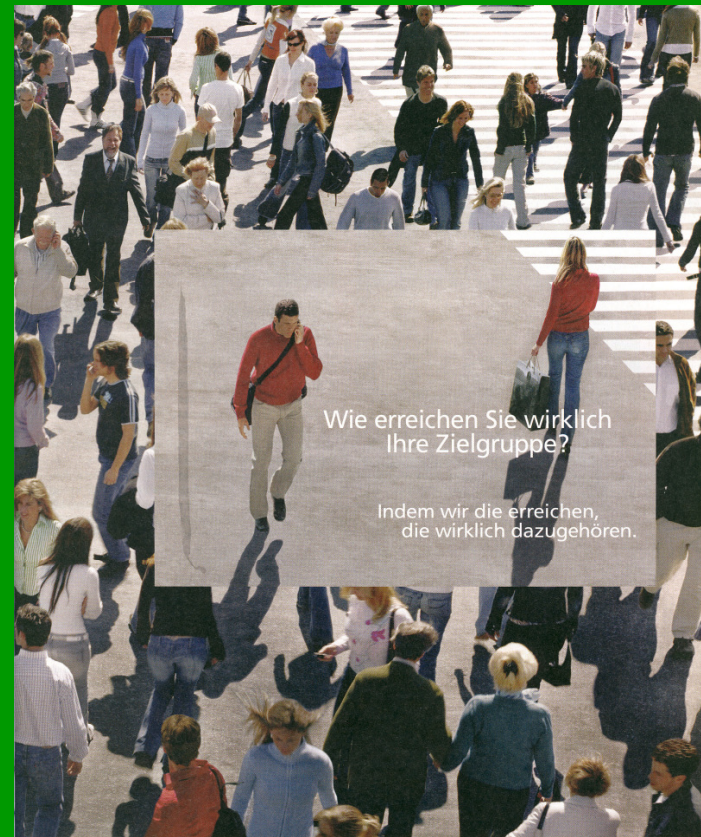
- o Wer sind Ihre Konkurrenten?
- o Wieviele befinden sich am Ort oder in der Umgebung?
- o Was kostet Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung bei der Konkurrenz?
- o Welchen Service bietet die Konkurrenz?
- o Wie könnten die Konkurrenten auf Ihre Betriebsgründung reagieren?
- o Welche Stärken und Schwächen haben Ihre Konkurrenten?

Standort

- Ist Nähe zum Kunden wichtig?
- Gibt es genügend Kundschaft? Einzugsgebiet, Kaufkraft, Kaufgewohnheiten
- Wie hoch sind Mieten und kommunale Abgaben?
- Wie sind Verkehrsanbindung/Parkmöglichkeiten?
- Wie stark ist die Konkurrenz?
- Wie wird sich der Standort entwickeln?
- Besteht Möglichkeit, sich in einem Technologie- und Gründerzentrum niederzulassen?



Marketing



Marketing

Sie müssen wissen, wen Sie mit Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung ansprechen wollen und wie sich Ihre Zielgruppe zusammensetzt:

- o regional
- o altersmäßig
- o Kaufkraft- bzw. ausgabenmäßig
- o Firmenkunde: Branche, Größe, Spezialisierung, Kundenkreis
- o Wachstumsintensität und Zukunftsorientierung
- o nach Innovationsfreudigkeit und Aufgeschlossenheit für Veränderungen

Marketingziele

Erfolgreiches Marketing erfordert klare Zielvorstellungen z.B. über

- o Umsatzzuwachs bei Produkten oder Kunden
- o neue Kunden
- o Gewinnzuwachs
- o höherer Bekanntheitsgrad
- o besseres Image



Kapitalbedarf		Finanzierung
Investitionen		Eigenkapital
Grundstücke und Gebäude		Barmittel
Betriebsaustattung		Sacheinlagen
Fahrzeuge		...
...		
Gründungsnebenkosten		Fremdkapital
Mietkaution		Bankdarlehen
Notar, Handelsregister		Öffentliches Darlehen
...		Kontokorrentlinie
Betriebsmittel		...
Anlaufkosten		
Reserven		
...		

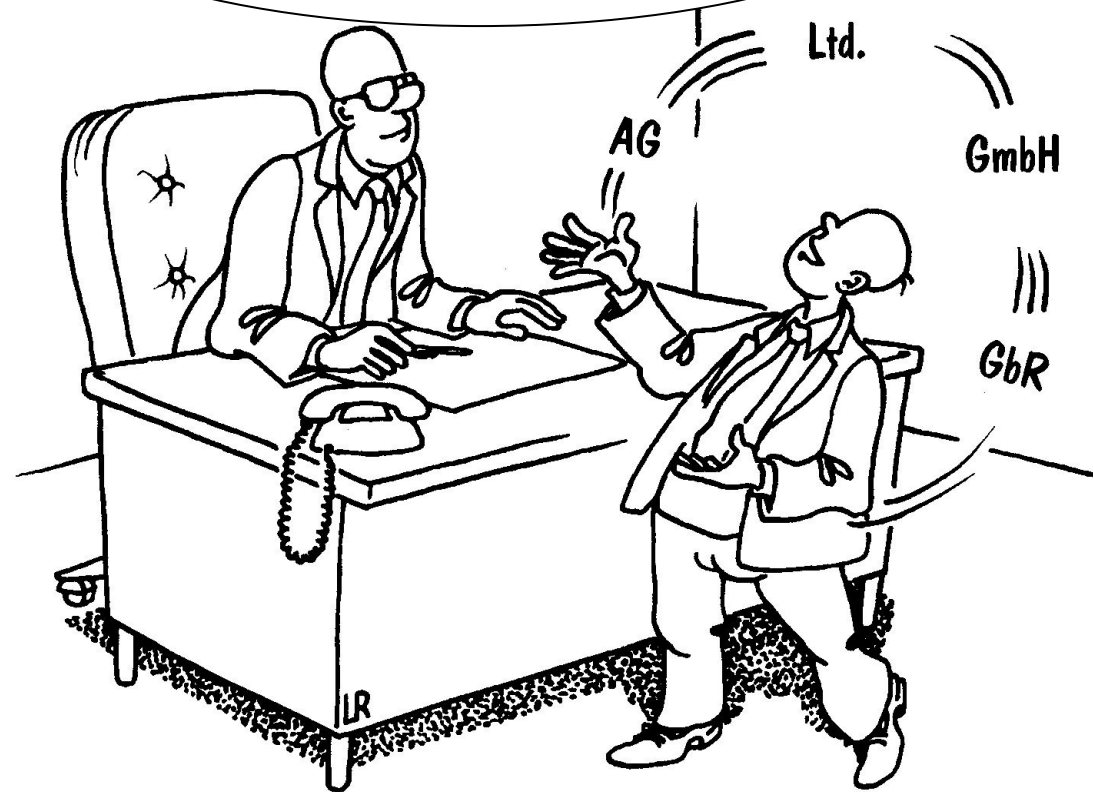
Beispiel Rentabilitätsplanung

Erwarteter Umsatz	240.000 €
./. Wareneinsatz	130.000 €
= Rohgewinn I	110.000 €
Personalkosten	45.000 €
= Rohgewinn II	65.000 €
Sachgemeinkosten	
• Miete, Pacht, Heizung	15.000 €
• Gas, Wasser, Strom	2.000 €
• Versicherungen, Steuern, Beiträge	1.500 €
• Fahrzeugkosten	2.500 €
• Werbung, Reisekosten, Repräsentation	1.000 €
• Instandhaltung - Maschinen, Geräte	800 €
• Bürobedarf, Telefon	700 €
• Steuerberater, Buchführung	500 €
• Zinsen	3.500 €
• Abschreibungen	6.500 €
= Jahresüberschuss	31.000 €

Private Miete	6.000 €
Lebensunterhalt	10.500 €
Kranken,- Pflegeversicherung	3.000 €
Rentenversicherung	3.500 €
Lebensversicherung	2.500 €
Steuern auf das Einkommen	3.500 €
<hr/>	
= benötigter Unternehmerlohn	29.000 €
<hr/>	
+ sonstige private Ausgaben	2.000 €
<hr/>	
= Summe aller privaten Kosten, die mindestens erwirtschaftet werden müssen	31.000 €



Rechtsform und Handelsregister



Cartoon: Reinhold Löffler

Es gibt keine optimale Rechtsform! Jede Form hat Vor- und Nachteile

Kriterien für die Wahl der Rechtsform:

- **Unternehmerische Unabhängigkeit**
- **Gründung**
- **Kapitaleinsatz**
- **Haftung**
- **Image**

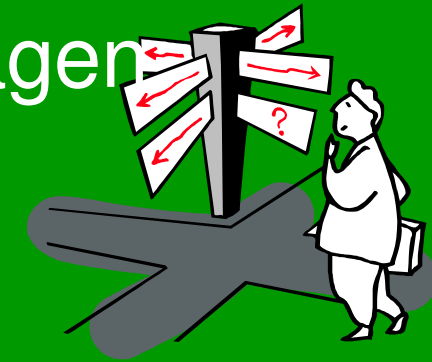
Beratung

Fremdkapital

Unterstützung

Finanzielle
Unterstützung
in der Startphase

Wer kann mir helfen, meine Fragen
zu beantworten?



STARTERCENTER NRW

bei der IHK und bei der
Handwerkskammer Düsseldorf

Fragen Sie unseren
Gründungslotsen André Maaß

0211 8795-333

Gründungs- und Anmeldeformalitäten

Gewerbeanmeldung

Die Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit ist bei der zuständigen Gewerbemeldestelle (Gewerbeamt oder Ordnungsamt der Stadt / Gemeinde) anzuzeigen.

Mit der Gewerbeanmeldung werden u.a. regelmäßig informiert:

- Berufsgenossenschaft
- Handwerkskammer (bei Handwerksberufen)
- Industrie- und Handelskammer
- Finanzamt

Freiberufler:

Die Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit, ist innerhalb eines Monats nach Aufnahme der Tätigkeit dem für den Wohnsitz zuständigen Finanzamt mitzuteilen.

Versicherungen

Betriebliche
Versicherungen

Persönliche
Versicherungen

Risikoanalyse durchführen, um Versicherungsbedarf zu ermitteln:

- Was kann in meinem Unternehmen passieren?
- Wie hoch ist der Grad der Wahrscheinlichkeit, dass ein Schaden eintritt
- Wie groß kann der Schaden sein?
- Wie kann ich mich gegen Schäden durch eigene Maßnahmen schützen?
- Restrisiko durch Versicherung abdecken

Persönliche Absicherung

- keine obligatorische Absicherung wie bei Arbeitnehmern
- Vorsorge treffen gegen Krankheit, Unfall, für Alter
- wichtige persönliche Versicherungen:
 - Unfallversicherung für Beruf und Freizeit
 - Berufsunfähigkeitsversicherung
 - Pflegeversicherung
 - Renten- / Lebensversicherung

**„Als Unternehmer klein anzufangen
ist keine Schande.**

Groß rauskommen auch nicht.“

**Wir
wünschen Ihnen dazu viel Erfolg!**