

ABC der Gründungsvorbereitung*

A) Gründungsidee bewerten

Passen Qualifikation, Wünsche und Bedürfnisse zur Gründungsidee und sind branchenspezifische, kaufmännische und unternehmerische Erfahrungen vorhanden/ausreichend?

- Stärken-Schwächen-Profil erstellen: kostenfrei ⓘ www.gruenderspiegel.de, www.gruenderservice.at
- Lebenssituation analysieren: Veränderungen und Einschränkungen bei Familie, Lebensverhältnissen, Einkommen, Aufgabenverteilung und Haftungsrisiko beachten
- Motive, Ziele, Strategien klar formulieren: Was kommt auf mich zu und wo geht es hin?

B) Gründungswissen besorgen

Brancheninformationen

- Branchenbriefe: ⓘ www.volksbankviersen.de, www.sparkassenverlag.de, www.verlag-interna.de
- Bücher und Fachzeitschriften: ⓘ www.buchhandel.de, www.ddb.de
- Kammern und Verbände: ⓘ www.halle.ihk.de, www.hwkhalle.de, www.verbaende.com

Beratungsangebote mit umseitiger 20 Punkte Checkliste zum Erfolg führen

- Kammern und Verbände: ⓘ www.halle.ihk.de, www.hwkhalle.de, www.verbaende.com
- Wirtschaftsförderung der Stadt oder des Landkreises
- Existenzgründungsoffensive Sachsen-Anhalt: ⓘ www.ego-pilotennetzwerk.de
- Fachberatung: Rechtsanwalt, Notar, Steuerberater, Unternehmensberater

Bildungsangebote

- 3- bzw. 4-Tages-Kurs für Gründer: Terminüberblick ⓘ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 694
- Regionale Gründertage von Kammern und Verbänden
- Fachseminare: ⓘ www.wis.ihk.de, www.arbeitsagentur.de (kursnet)
- Gründer- und Fachmessen: ⓘ www.auma.de (Eintrittsbescheinigung über Kammer möglich)

C) Unternehmenskonzept erstellen

Welchen Nutzen hat der Kunde von der ausgearbeiteten Geschäftsidee? Was wird geboten, was andere nicht bieten (Alleinstellungsmerkmal)? Wie viele Kunden können tatsächlich bedient werden und welche monatlichen Umsätze resultieren daraus. Außerdem sind die anfallenden Kosten zu kalkulieren und einzuschätzen. Je besser man seine Kunden kennt, desto spezieller können die Angebote ausgerichtet werden. Kostenfreie Onlinehilfen:

- Checkliste Anforderung und Bewertung von Unternehmenskonzepten und
- Onlinehilfe „IHK-Vorlagen Kapital- und Finanzierungsplanung“ unter ⓘ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 292

Drei Geheimnisse für einen sicheren Start*

Erstes Geheimnis: ZEIT ..., ZEIT ... , ZEIT

Es klingt banal, aber für eine sichere und erfolgreiche Unternehmensgründung werden im Durchschnitt sechs bis neun Monate Vorbereitungszeit benötigt. Viele Gründer unterschätzen diesen Punkt und lassen sich von der Familie, Freunden oder gar potenziellen Kunden unter Druck setzen. Das Ergebnis: Übereilte Gründungen, die bereits nach wenigen Monaten wieder vom Markt verschwunden sind. Um dem vorzubeugen, sollte sich jeder Gründer mit folgenden existenziellen Grundlagen auseinandersetzen.

- Marktforschung
- Recht
- Werbung
- Verkauf
- Fachwissen
- Kaufmännisches Wissen
- Buchhaltung
- Controlling
- Betriebswirtschaft
- Steuern

Zweites Geheimnis: KONKURRENZANALYSE

Eine Auflistung aller potenziellen Konkurrenten im direkten und indirekten Umfeld hilft bei der eigenen Marktausrichtung und der Ausarbeitung des individuellen Alleinstellungsmerkmals. Dabei sollten das Tätigkeitsprofil, die Preise, das Marktauftreten und der Service der Konkurrenz beurteilt werden.

Drittes Geheimnis: KALKULATION

Gründer orientieren sich bei ihrer Preisfindung oft an der Konkurrenz und vergessen dabei ihre tatsächlichen privaten und betrieblichen Kosten für den Zeitraum zu ermitteln, wenn die Förderung wegfällt. Die folgende Tabelle zeigt ein Kalkulationsbeispiel für die Ermittlung des erforderlichen Mindest-Stunden-Satzes eines Einzelunternehmers.

Ihre Zahlen	Beispiel	Beschreibung
	1.029 €	Schuldrechtliches Existenzminimum (Single ohne unterhaltspflichtige Personen)
+	655 €	Sozialversicherungsbeiträge (348 € gesetzliche Krankenversicherung, 215 € gesetzliche Rentenversicherung, 25 € gesetzliche Unfallversicherung, 67 € Arbeitslosenversicherung)
+	85 €	Einkommensteuer ohne Kirchensteuer
=	1.769 €	Privater Kapitalbedarf pro Monat
=	21.228 €	Privater Kapitalbedarf im Jahr
+	10.000 €	Betriebliche Kosten im Jahr (Selbstkosten)
=	31.228 €	Summe privater und betrieblicher Kosten im Jahr
/	1.320 h	365 Arbeitstage minus 104 Wochenenden, 11 Feiertage, 20 Urlaubstage, 10 Krankheitstage = 220 Arbeitstage im Jahr x 6 h produktiver Arbeitszeit pro Tag
=	23,66 €	Vorläufiger Mindest-Stundensatz ohne Unternehmerrisiko und Gewinnaufschlag
+	3,55 €	15 % Unternehmerrisiko mit Verzinsung- und Inflationsausgleich
=	27,21 €	Vorläufiger Mindest-Stundensatz ohne Gewinnaufschlag
+	2,72 €	10 % Gewinn- und Auslastungsaufschlag
=	29,93 €	Mindest-Stundensatz (netto)**
+	5,69 €	19 % Umsatzsteuer
=	35,62 €	Mindest-Stundensatz (brutto)

** HINWEIS! Dieser Beitrag enthält keine Rabatte oder Skonti, diese müssten bei Bedarf noch eingerechnet werden.