

Alltag und Gründung

Leitfaden für Unternehmereltern

Businessplan zur Gründung

Vor- und Zuname

Straße, Hausnr. d. Unternehmens

PLZ, Ort

Telefonnummer

E-Mail

Rechtsform

Fügen Sie gerne hier Ihr Logo mit ein

Kurzzusammenfassung Ihres Vorhabens (Executive Summary)

Beschreiben Sie kurz Ihr Unternehmen und Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung.

Welchen Nutzen hat das Angebot und warum sollte jemand es kaufen? Erläutern Sie Breite und Tiefe des Sortiments, Qualität, Preislage sowie den Bekanntheitsgrad des Produktes/der Dienstleistung.

Erläutern Sie unter diesem Punkt, was Ihr Angebot ggf. von dem der Konkurrenz abhebt bzw. was das besondere marktrelevante Merkmal Ihres Betriebes ist.

Ohne Zielsetzung ist die planvolle Umsetzung einer Geschäftsidee kaum möglich.
Überlegen Sie, was Sie kurz-, mittel- und langfristig erreichen möchten und welche Strategien dazu angemessen sind.

1. Ihr Gründerprofil

Name

Geburtsdatum/-ort

Familienstand

Schulabschluss

Studium

Beruflicher Werdegang

von (Monat/Jahr)	bis (Monat/Jahr)	Betrieb	Tätigkeit

Sonstige Qualifikationen

Fachlich

Kaufmännisch

Familiäre Situation

Bitte beschreiben Sie Ihre familiäre Situation. Unterstützt Sie ihr Umfeld? Wie sieht es mit der Planung und Zeitaufteilung bezüglich der Familie und dem Alltag aus? Überlegen Sie, wie Sie die Herausforderungen der Vereinbarkeit von Familie und Gründung meistern können, insbesondere während der Elternzeit, dem Elterngeldbezug und dem Mutterschutz. www.wuerzburg.ihk.de/familienplanung/

Persönliches Wohlbefinden

Wie stellen Sie sicher, dass Sie während der Elternzeit sowohl für Ihr Kind als auch für Ihr Geschäft da sein können, ohne sich selbst zu überfordern?

Haben Sie Strategien, um eine gesunde Work-Life-Balance zu wahren?

Gesundheitsstatus

Ihre Gesundheit ist wichtig für die Planung Ihres Unternehmens. Es ist aber nicht nötig, jeden Leser Ihres Geschäftskonzeptes über Details Ihrer Gesundheit zu informieren.

Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt? Hand aufs Herz: Sind Sie fähig, die starken Belastungen der Selbständigkeit wegstecken zu können.

Vorsorge für Ausfall

Sollten Sie erkranken oder anderweitig ausfallen, vertritt Sie dann jemand bzw. kann der Betrieb überleben?

Überlegen Sie, wie Sie den Betrieb aufrechterhalten können, insbesondere wenn Sie sich in der Elternzeit befinden oder kurz nach der Geburt eines Kindes. Überlegen Sie, wer Sie vertreten kann und wie der Betrieb weiterlaufen kann. Haben Sie Pläne für eine Vertretung oder einen Notfallplan für unvorhergesehene Abwesenheiten?

Wie kann die Kinderbetreuung oder die Pflegebetreuung gewährleistet werden?

Denken Sie hier an den Notfallkoffer Ihres Unternehmens www.wuerzburg.ihk.de/notfallkoffer

Unternehmerische und branchenspezifische Erfahrung

Welche Erfahrungen mit der Selbständigkeit bzw. in der Branche haben Sie?

2. Ihre Markteinschätzung

Zielgruppe

Benennen Sie den Kundenkreis möglichst präzise, um weitere Einschätzungen überhaupt erst zu ermöglichen. Alter, Geschlecht, Milieu, Vorlieben und viele andere Merkmale sind bei Privatkunden zu beachten. Welche Wünsche hat Ihre Zielgruppe? Bei Unternehmenskunden können Sie mit Aussagen zur Branche, Mitarbeiterzahl, Region, usw. arbeiten.

Kundenpotenzial

Wie groß ist das Marktvolumen und die Kaufkraft Ihrer Zielgruppe?
Wie viele mögliche Kunden gibt es in welchem Umkreis?

Kontakte

Bestehen Kontakte zu Lieferanten, Kunden, Partnern, Mitbewerber usw. ?

Marketing

Beschreiben Sie kurz Ihren an die Zielgruppe angepassten Marketingplan. Marketing ist das Bindeglied zwischen Ihnen und dem Käufer. Wie gestalten Sie das Produkt, um es aus Kundensicht attraktiv zu machen? Welche Absatzwege werden Sie verfolgen?

Werbung

Welche Art von Werbung, in welchem Umfang und von welcher Dauer haben Sie vorgesehen? Welche besonderen Maßnahmen sind zur Markteinführung angedacht? (Als Werbung wird die Verbreitung von Informationen in der Öffentlichkeit oder an ausgesuchte Zielgruppen durch meist gewinnorientierte Unternehmen verstanden, mit dem Zweck, Produkte und Dienstleistungen bekannt zu machen oder das Image von Unternehmen, Produkten und Dienstleistungen zu pflegen oder aufzubauen.)

Kosten für Marketing und Werbung

Geben Sie hier eine realistische Summe, idealerweise durch Preisvergleiche bzw. Kostenvoranschläge ermittelt, ein.

3. Wettbewerbssituation

Allgemeine Wettbewerbslage

Haben Sie Konkurrenten oder erschließen Sie einen bisher nicht existenten Markt?

Analyse der Wettbewerber

Wer sind die Konkurrenten (sofern vorhanden) und welche Charakteristika weisen Sie auf?

Wie etabliert sind die Konkurrenten am Markt? Wo liegen die Vor- und Nachteile der Wettbewerber?

Preiswettbewerb

Wie ist die Preislage der Konkurrenz und mit welchen Preisen steigen Sie ein? Begründen Sie Ihre Preisstrategie.

Alleinstellungsmerkmal

Was macht ihr Angebot einzigartig im Vergleich zur Konkurrenz?

Kommunikation und Netzwerk

Wie kommunizieren Sie Ihre Abwesenheit an Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern?
Wie bleiben Sie während der Elternzeit mit Ihrem Netzwerk und Geschäftspartner in Kontakt?

4. Standortanalyse

Die Betrachtung des Standorts ist bei stationären Geschäften (Produktion, Einzelhandel oder ortsgebundene Dienstleistungen) wichtiger Bestandteil der Planung. Aber auch Geschäfte in der Online-Welt können anhand vieler der Kriterien geplant werden, die für örtliche Standorte verwendet werden (Auffindbarkeit, Kundenfrequenz, Standortkosten, usw.).

Standort allgemein

Wo liegt der Standort Ihres Unternehmens? Beschreiben Sie die räumliche Umgebung. Wie wirkt sich der Standort auf Ihre Kunden und Ihr Produkt aus?

Kundennähe

Leben/Sitzen Ihre Kunden in der Nähe oder müssen diese extra anreisen, wenn Sie zu Ihnen möchten?

Kaufkraft

Wie ist es um die Kaufkraft am Standort bestellt?

Standortmerkmale

- Erreichbarkeit und Parkplatzsituation
- Expansionspotenzial
- Standortkosten
- Behördliche Auflagen
- Mietvertrag: Konditionen, Laufzeit und Vereinbarungen (falls zutreffend)

5. Management und Organisation

Betriebsprozesse

Wie möchten Sie die Betriebsprozesse (Einkauf/Herstellung/Vertrieb/...) strukturieren und organisieren? Beispielsweise wann schreiben Sie Rechnungen, Wann sind Sie beim Kunden, Wie strukturieren Sie Ihren Arbeitsalltag und die Arbeitswoche?

Vertriebsaufwand

Was benötigen Sie zum Vertrieb? Vertreiben Sie direkt oder indirekt? Häufig werden hier spezielle PKW, Partner oder Personal benötigt.

Personalplanung

Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie und welche Anstellungsverhältnisse planen Sie? Welche Arbeitszeiten sind vorgesehen?

Wie generieren Sie Arbeitskräfte und woher?

Ist Personalmangel absehbar (demographischer Wandel, Fachkräftemangel, Attraktivität der Branche, ...) oder werden Sie langfristig keine Probleme bei der Personalakquise haben?

Aufgabenverteilung

Wie ist die Rollenverteilung im Team/Betrieb. Wer macht was? Haben Sie dies schriftlich fixiert?

Betriebsprozesse in Vereinbarkeit von Familie und Betrieb

Überlegen Sie, wie Sie die Betriebsprozesse strukturieren und organisieren möchten, um eine Balance zwischen Ihrer Familie und dem Unternehmen zu gewährleisten. Berücksichtigen Sie flexible Arbeitsmodelle oder Homeoffice-Optionen, um die Vereinbarkeit von Familie und Betrieb zu unterstützen.

Flexibilität und Anpassungsfähigkeit

Wie flexibel ist dein Geschäftsmodell, um sich an die sich verändernden Umstände anzupassen?

Zeitliche Planung

Wann planen Sie, in Elternzeit zu gehen, und wie lange wird dies dauern? Wie wird die Elternzeit mit den kritischen Phasen Ihres Unternehmens (z. B. Produktlaunch, wichtige Meetings) zusammenfallen? Wer kann Sie in welchem Umfang vertreten? Vertretungsregel, Aufgabenverteilung, usw.

Vereinbarkeit von Familie und Gründung

Habe ich eine Betreuungsmöglichkeit für meine Kinder? Wie viele Stunden kann ich meine Kinder fremdbetreuen lassen? Wie kann eine flexible Kinderbetreuung aussehen? Wie kann ich Unterstützung bekommen? Familie mit einbeziehen und Unterstützungsmöglichkeiten annehmen! Teilzeitmodelle einführen. Mit wie vielen Stunden werde ich wieder einsteigen können?



Weitere Infos unter: www.wuerzburg.ihk.de/familienplanung/

6. Risikoanalyse/Zukunftsperspektiven

Zielvorgabe

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Gibt es eine Zeitplanung?

Strategie

Mit welchen Maßnahmen möchten Sie die benannten Ziele erreichen? Wie reagieren Sie auf negative Marktveränderungen?

Chancen- und Risikokatalog

Welche Risiken bringt Ihre Abwesenheit für das Unternehmen mit sich und wie können Sie diese minimieren?

Welche Risiken sind mit dem Gründungsvorhaben verbunden? Was sind geeignete Maßnahmen zur Reduzierung der Risiken? Bsp.: Längere Krankheit, Elternzeit, Lieferengpässe, Schäden durch Brand, Diebstahl usw.

Wie schnell können Sie Ihr Konzept an Trends und Marktveränderungen anpassen?

Weitere Infos unter: <https://www.wuerzburg.ihk.de/risikoundchancenatalog/>

7. Nachhaltigkeitskonzept und Corporate Social Responsibility (CSR)

Ein umfassendes Nachhaltigkeitskonzept wird für Unternehmen immer wichtiger.

Unternehmen generieren durch ein gutes Nachhaltigkeitskonzept eine bessere Wettbewerbsfähigkeit. Nachhaltigkeit hat Einfluss auf Ihren Unternehmenserfolg, reduziert Ausgaben, generiert neue Umsatzpotenziale. Handeln Sie verantwortungsvoll prägt dies zugleich Ihr Image. Zudem hinterfragen Ihre Kunden (Private, Unternehmen) oder Banken bei der Kreditvergabe womöglich Ihre unternehmerische Nachhaltigkeit. Oder sind Sie sogar berichtspflichtig?

Weitere Infos unter: <https://www.wuerzburg.ihk.de/nachhaltigkeitskonzept/>

Betriebliche Kontinuität

Wer wird Ihre Aufgaben während der Abwesenheit übernehmen?

Haben Sie einen Plan, wie Sie Ihr Geschäft ohne Ihre tägliche Anwesenheit erfolgreich führen können?

Rückkehr in den Betrieb

Wie planen Sie, nach der Elternzeit/Auszeit wieder ins Geschäft einzusteigen?

Gibt es Anpassungen in Ihrer Rolle oder Arbeitsweisen, die nach der Rückkehr erforderlich sein könnten?

8. Finanzplan

Siehe Excel-Tabellen: www.wuerzburg.ihk.de/businessplan kostenfrei zum Download

- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung
- Rentabilitätsplanung für 36 Monate/ 3 Jahre
- Liquiditätsplanung für 12 Monate