

Überschrift Erklärung

<p>Worauf sollten Sie achten?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Schreiben Sie Ihren Plan selbst, damit Sie die Story beherrschen. Damit sind Sie auf Gespräche, z. B. mit Ihrer Bank, gut vorbereitet. • Lassen Sie sich mit der Fertigstellung Zeit. Gute Gedanken kommen nicht gleich zu Anfang. Dokumentieren sie Ihre Ideen möglichst laufend. • Bevor Sie beginnen, machen Sie sich klar, ob sich Ihre Absicht auch lohnt. Überschlagen Sie grob, ob am Ende etwas übrig bleibt. (Einnahmen minus Ausgaben = Überschussrechnung) • Die Markterkundung und Marktforschung sind das A & O. Daraus ergeben sich dann die Volumina, die Zielgruppe, das Angebot und Vertriebskonzept. • Seien Sie nicht zu verliebt in Ihre Idee! Nur dann, wenn Sie davon ausgehen können und auch die Ergebnisse der Markterkundung das bestätigen, dass viele andere Personen Ihre Dienstleistung/Ihre Produkten nachfragen werden, sollten Sie Ihre Idee verwirklichen. • Sie sollten vorhandenes Material (z.B. aus dem Internet) auswerten und ggf. selbst mündliche oder schriftliche Umfragen bei potenziellen Kunden starten - also Primärforschung betreiben.
<p>Gute Vorbereitung /Information ist sehr wichtig!</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Damit Sie Ihre Marketingkonzeption erstellen können, ist es erforderlich, dass Sie über die notwendigen Informationen (z.B. Branche, Geschäftslage etc.) verfügen. Umso besser wenn Sie auf dem Gebiet bereits gearbeitet haben oder über Praktika verfügen.
<p>Warum sollte ein Geschäftsplan aufgestellt werden?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Wenn Sie einen Kredit welcher Art auch immer benötigen, ist der Geschäftsplan ein „Muss“, damit der Investor sein Risiko abschätzen kann. ➤ Damit die Größe des Marktpotentials und der daraus resultierende Erfolg dokumentiert wird und dem Investor ggf. eine Überprüfung ermöglicht wird. ➤ Damit die Geschäftsidee vorher systematisch durchdacht wird und dadurch kostspielige Fehler bei der Realisierung vermieden werden. ➤ Damit Wissenslücken von Ihnen erkannt und aufgefüllt werden können. ➤ Um auf die Geldgeber, Anteilseigner/Banken/öffentliche Förderstellen positiv einzuwirken und plausibel darzustellen, wie hoch der zu realisierende Gewinn - auch langfristig - sein wird. Dabei sollte die Geschäftsidee auch aus der Sicht eines Investors betrachtet und formuliert werden. ➤ Der mit dem Geschäftsplan aufzustellende Liquiditätsplan bringt Ihnen die nötige Sicherheit, dass Sie z.B. in den ersten Monaten nicht an verzögerten Zahlungseingängen scheitern. Banken lieben keine Überraschungen.

Der Verein unterstützt Gründungskandidaten mit Schulung und Information und hilft bei der Orientierung für die weiteren Schritte. Es erfolgt keine Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung. Für die Richtigkeit der erteilten Informationen/Schulungen übernimmt der Verein keine Haftung. Durch die Kontaktaufnahme mit dem Verein sowie den Besuch der Schulungs-, Informations- und Gründungsveranstaltungen entsteht kein Vertragsverhältnis zwischen den Gründungskandidaten und dem Verein, auch kein vorvertragliches Rechtsverhältnis.

Überschrift Erklärung

<p>Wie sollte der Geschäftsplan aufgebaut sein?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Der Leser/die Leserin muss rasch erfassen können, welche Eigenschaften des Produktes/der Dienstleistung für den nachhaltigen Erfolg ausschlaggebend sind. Insbesondere: Risikoabschätzung der Geschäftsidee. • Wichtig ist auch die Schilderung der fachlichen Qualitäten des Unternehmer/s /Teams. Liegt ausreichend Erfahrung in der Branche, im Vertrieb und in der betriebswirtschaftlichen Führung vor? Wobei gibt es Lücken und wie können sie geschlossen werden. • Daneben sind auch „weiche“ Eigenschaften wichtig wie Kommunikationsfähigkeit, Bereitschaft ein Netzwerk aufzubauen, Akzeptanz in der Fachwelt oder bei potentiellen Kunden.
<p>Was soll ein Geschäftsplan enthalten?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Siehe dazu die Gliederung, die Sie ebenfalls unter vfe-kelkheim.de/rat und hilfe abrufen können. <p>Konkret: Teil des Plans ist die Executive Summary, eine Zusammenfassung für den eiligen Leser. Die Abfassung dieses Teils entscheidet vor allem darüber, ob die Bank bzw. der Investor Interesse an dem Projekt bekommt und weiter liest oder den Plan weglegt mit der Folge einer negativen Reaktion. Dieser Teil wird dem Plan vorangestellt und sollte auf maximal 1 ½ Seiten DIN A 4 begrenzt sein. Am besten schreiben Sie diesen Teil erst ganz zum Schluss.</p>
<p>Welche Anforderungen werden an den Plan gestellt?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aussagekraft: Alles was der Investor wissen muss, muss der Plan enthalten. • Struktur: Klare Gliederung. Dazu gehört auch ein Inhaltsverzeichnis. • Verständlich sein: Klare, prägnante Sprache und Formulierungen. Z.B. Treffende Formulierungen, keine Allgemeinplätze, Hauptsätze, Verben benutzen, angenehme Sprache • Kurz, je nach Umfang der eingesetzten Mittel, maximal 20 Seiten • Leserfreundlich und ansprechend, ggf. auch Beispiele verwenden.
<p>Wie gehe ich vor?</p>	<p>Im Internet finden Sie viele Gliederungen. Entscheiden Sie sich für eine. Fällt Ihnen die Wahl schwer? Brauchen Sie Rat? Benötigen Sie zum Beginnen Unterstützung? Um viele unnötigen Aufwand zu vermeiden, wertvolle Zeit und damit Geld zu verlieren, sollten Sie sich coachen lassen von Spezialisten.</p> <p>Wir können Sie mit Rat und Hilfe unterstützen, den Geschäftsplan müssen Sie erstellen und „verkaufen“! Wir prüfen ggf. in einem Gründertreff mit 3 – 4 Experten, ob Ihr Vorhaben Erfolg verspricht oder auch nicht.</p>

Der Verein unterstützt Gründungskandidaten mit Schulung und Information und hilft bei der Orientierung für die weiteren Schritte. Es erfolgt keine Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung. Für die Richtigkeit der erteilten Informationen/Schulungen übernimmt der Verein keine Haftung. Durch die Kontaktaufnahme mit dem Verein sowie den Besuch der Schulungs-, Informations- und Gründungsveranstaltungen entsteht kein Vertragsverhältnis zwischen den Gründungskandidaten und dem Verein, auch kein vorvertragliches Rechtsverhältnis.