

AK-Thema zur Wirtschafts- und Strukturpolitik

„Existenzgründung als Alternative?!“

**„Ist Selbstständigkeit das
Richtige für mich?“**

Referentin: Dipl. Wirtschaftsing. Petra Stein
Wirtschaftsförderungsgesellschaft Saarpfalz mbH

Offen für neue Ideen
Der Saarpfalz-Kreis



**Selbstständigkeit:
Sorgfältige Planung
erleichtert Vieles**

Bin ich ein „Unternehmensgründer-Typ“?

Wichtige Faktoren:

- Ausdauer und Geduld
- Disziplin und (Selbst-)Motivation
- Organisationstalent
- Selbstmarketing und Selbstbewusstsein
- Qualifikation
- Umgang mit Enttäuschungen
- Passendes (Familien-)Umfeld

Bin ich ein „Unternehmensgründer-Typ“?

Ausdauer und Geduld:

→ Bleibe ich am Ball, auch wenn alles etwas zäher läuft?

Disziplin und (Selbst-)Motivation:

→ Kann ich mir selbst immer wieder Aufgaben stellen?

→ Bin ich bereit, Neues zu lernen?

→ Bin ich geistig und körperlich belastbar?

Organisationstalent:

→ Gehört Organisation zu meinen Stärken?

→ Habe ich ein gutes Zeitmanagement?

Selbstmarketing und Selbstbewusstsein:

→ Kann ich mich selbst gut verkaufen?

→ Kann ich leicht auf Menschen zugehen?

Bin ich ein „Unternehmensgründer-Typ“?

Qualifikation:

- Habe ich die nötige fachliche Qualifikation?
- Habe ich kaufmännische Kenntnisse, die wichtig sind?

Umgang mit Enttäuschungen:

- Kann ich gut mit Enttäuschungen umgehen?
- Lerne ich daraus, um es in Zukunft besser zu machen?

Umfeld:

- Habe ich Unterstützung und Rückhalt durch meine Familie?
- Kann ich die notwendige Zeit in mein Unternehmen investieren?

Ist meine Idee wirklich gut?

Was unterscheidet mein Angebot/ meine Idee von der Konkurrenz?

- Wer sind die Konkurrenten?
- Was bieten die Konkurrenten?
- Was kosten die Produkte/ Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Was kann ich besser machen als die Konkurrenz?
- Lässt sich meine Idee finanziell umsetzen?
- USP Unique Selling Proposition (Alleinstellungsmerkmal)

Wie will ich mich von meinen Mitbewerbern unterscheiden?

- Durch Service?
- Durch Qualität?
- Durch Design?
- Durch den Preis?
- Weitere einzigartige Merkmale meines
Produktes/ meiner Dienstleistung?

Wie groß ist der Bedarf?

Gibt es eine ausreichende Nachfrage?:

- Wer sind meine potentiellen Kunden?
- Wo sind meine potentiellen Kunden?
- Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente nach Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden usw. zusammen?
- Gesamtes Marktvolumen herausfinden (Stadt, Bundesland, Deutschland, Europa...)
- Testmarkt (Freunde, Verwandte....)
- Bei hoher Nachfrage: kann ich diese Nachfrage decken?

Offen für neue Ideen
Der Saarpfalz-Kreis



**Verfüge ich über das
notwendige Know-how?**

Unternehmerische Grundkenntnisse - Was muss ich unbedingt wissen?

- Marketing
- Finanzen
- Recht
- Steuern/ Buchhaltung
- Versicherungen

Offen für neue Ideen

Der Saarpfalz-Kreis



Marketing:

- Wie erfahren meine Kunden von meinem Produkt / meiner Dienstleistung ?
- Wie mache ich mein Unternehmen bekannt ?(Anzeigen, Social Media, ...)

Finanzen:

- Wieviel Kapital benötige ich für den Start und wo kommt es her? (Eigenkapital, Kredite, Zuschüsse...)
- Sind die zu erwartenden Umsätze vorsichtig genug eingeschätzt? (Bei der Finanzierung unbedingt Durststrecken berücksichtigen: Anlaufphase, langfristige Zahlungsziele, Forderungsausfälle)
- Sind die Kosten des Unternehmens richtig eingeschätzt?
- Sind notwendige Investitionen genau berücksichtigt?

Recht:

- Welche Rechtsform wähle ich ? (GbR, GmbH,...)
- Was muss ich bei der Einstellung von Mitarbeitern beachten?
- Welche Datenschutzrichtlinien muss ich beachten?

Steuern / Buchhaltung:

- Welche Steuern kommen auf mich zu? (Einkommensteuer, Gewerbesteuer, ggf. Körperschaftsteuer)
- Muss ich Umsatzsteuer zahlen?
- Welche Angaben müssen meine Rechnungen beinhalten?

Versicherungen:

- Welche sind gerade für mein Unternehmen wichtig?
- Krankenversicherung

Umsatz, Kosten und Gewinn?

- Habe ich den möglichen Umsatz realistisch eingeschätzt?
- Kann ich den notwendigen Umsatz auch wirklich mit meinen geplanten Kapazitäten erwirtschaften?
- Habe ich die Kosten realistisch abgeschätzt?
- Gibt es bei den Kosten Positionen, die schnell aus dem Ruder laufen könnten?
- Gewinn: Was bleibt übrig nach Abzug der Kosten?
- Wird der Gewinn für mich ausreichend sein?

- Umsatz = Absatzmenge x Preis
- Kosten: Miete, Löhne, Einkauf, PKW, Versicherungen, Zinsen...
- Gewinn = Umsatz – Kosten

Offen für neue Ideen

Der Saarpfalz-Kreis



Businessplan:

Klares Konzept vor der Gründung! → Ist meine Idee wirklich gut?

mit Darstellung von:

- Gründerperson(en)
- Geschäftsidee (Nutzen, Produktvorteile)
- Markteinschätzung mit Beschreibung der Zielgruppe
- Konkurrenzanalyse
- Finanzierungsplan
- Zukunftsaussichten/ geplante Entwicklung
- Werbung/ Marketing
- Organisation, Mitarbeiter
- Rechtsform
- ...

Ist mein Kapital ausreichend?

- Kapitalbedarf genau planen im Vorhinein
- Finanzielle Polster einkalkulieren
- Banken mit ins Boot nehmen
- ggf. Investoren finden

Wie viel Kapital benötige ich zur Gründung meines Unternehmens?

Der Kapitalbedarfsplan umfasst:

- Langfristige Investitionen (Gebäude, Maschinen, Geschäftseinrichtung)
- Kurzfristige Investitionen (Warenlager, Materiallager)
- Betriebsmittel (Personalkosten, Büro- und Verwaltungskosten, Zinsen)
- Gründungskosten, Genehmigungen
- Privatentnahmen

Förderung von Beratungen für Existenzgründer

- Förderung von 70 bis 80 % der Kosten bei Beratung vor der Gründung
Beispiel: Beratungskosten 1.000 €, Eigenanteil 200 bis 300 €
(Förderung über Beratungsprogramm des Saarlandes)
- Förderung von 50 % - 90 % der Kosten bei Beratung nach Gründung
(Förderung über BAFA-Bundesamt für Ausfuhrkontrolle)

Existenzgründung

1. Orientierung
2. Qualifizierung
3. Planung
4. Finanzierung
5. Anmeldung und Genehmigungen
 - Gewerbeanmeldung
 - Finanzamt
 - Krankenkasse
 - Arbeitsagentur (Gründungszuschuss)

Selbstständigkeit erfordert viele Talente und Weitblick!

- Gute Vorbereitung hilft bei Schwierigkeiten die Ruhe zu bewahren!
- Man muss nicht alles selbst können – holen Sie sich professionelle Unterstützung!
- Selbstständigkeit ist keine Notlösung!
- Motivation und Erfolg hängen zusammen!

Offen für neue Ideen
Der Saarpfalz-Kreis



Nur Mut !

Ideen sammeln!
Gründlich planen!
Ausreichend finanzieren!
Hilfe in Anspruch nehmen!
Gut vorbereitet Starten!

Offen für neue Ideen
Der Saarpfalz-Kreis



**Wer tut, was er liebt,
kann nur gewinnen!**

Viel Erfolg!