

# ZUKUNFT. FUTURE. AVENIR. BONN.



## Basisinformation der Wirtschaftsförderung Bonn für Gründungsinteressierte

Sehr geehrte Gründerin, sehr geehrter Gründer,

Ihre Entscheidung zur Existenzgründung ist im starken Interesse der Bundesstadt Bonn und wir beglückwünschen Sie dazu.

Die Bonner Wirtschaftsförderung möchte Sie mit allen Kräften bei der Umsetzung Ihrer Gründungsidee unterstützen. Dabei ist es unser Anliegen, dass Ihr Vorhaben nachhaltig ist und es Ihnen gelingt, Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu positionieren und erfolgreich auf dem Markt zu bestehen.

Um Ihre Chancen besser beurteilen zu können und auch die Risiken zu erkennen, sollten Sie Ihr Vorhaben gut planen.

Wenn Sie öffentliche Fördermittel beantragen wollen, muss die Tragfähigkeit überprüft und eine positive Stellungnahme erstellt werden. Dazu ist die Erstellung eines Businessplans notwendig.

**Der Businessplan in Verbindung mit dem tabellarischen Lebenslauf und dem Finanzplan sind Grundlagen für ein erstes Beratungsgespräch in unserem Haus.**

Für Ihren Businessplan sollten Sie einige Dinge zu Papier bringen, um Fördermittelgeber und potentielle Kooperationspartner oder Fachstellen, die Ihr Vorhaben beurteilen, von Ihrem Vorhaben zu überzeugen.

Hierzu gehören folgende Elemente:

- 1. Gründerperson**
- 2. Gründungsidee**
- 3. Finanzierung**
- 4. Standort**
- 5. Zeitlicher Rahmen- Start Ihres Unternehmens**

Im Folgenden haben wir erläutert, wie Sie die einzelnen Elemente ausführen können:

### 1. Gründerperson

Um Sie als künftige Unternehmerin oder Unternehmer kennen zu lernen, sollten Sie folgende Angaben im Businessplan machen:

- Name und Adresse
- Telefonnummer
- E-Mail Adresse
- Tabellarischer Lebenslauf (ggf. Kopien der Zeugnisse beifügen)
- Zusatzqualifikationen (ggf. Kopien der Zeugnisse beifügen)
- Angabe, womit Sie zurzeit Ihren Lebensunterhalt finanzieren
- Angabe, ob und von welcher Stelle Sie öffentliche Leistungen beziehen (Kopie des letzten Leistungsbescheids beifügen).

## 2. Gründungsidee

Ihr Gegenüber möchte Ihre Gründungsidee verstehen. Sie sollten daher im Konzept Ihre Gründungsidee beschreiben und erläutern. Und zwar so, dass auch eine Person, die nicht "Experte" Ihrer Branche ist, verstehen kann, was Sie vorhaben.

Folgende Fragen sollten Sie dabei beantworten:

- Was sind Ihre Produkte oder Dienstleistungen?
- Gibt es diese bereits auf dem Markt?
- Sehen Sie für Ihr Angebot Alleinstellungsmerkmale?
- Worin unterscheidet sich Ihr Angebot von dem Ihrer Konkurrenz?
- Wer sind Ihre potenziellen Kunden und damit Zielgruppen?
- Mit welchem Marketing wollen Sie Ihre Zielgruppen erreichen?
- Worin besteht der Nutzen Ihrer Produkte/Dienstleistungen für Ihre Kunden?
- Welche Risiken könnten entstehen?

## 3. Finanzierung

Um die finanziellen Rahmenbedingungen Ihres Vorhabens einzuschätzen, sollten Sie Zahlen Ihrer Planung erstellen und diese im Beratungsgespräch klären. Mögliche Fördermittelgeber wie Banken (für Existenzgründungskredite), die Arbeitsagentur (Gründungszuschuss) und Jobcenter (Einstiegs geld) möchten von Ihnen wissen:

- Welche Investitionen müssen Sie tätigen?  
Erstellen Sie hierzu eine Aufstellung über alle Investitionsgüter, die Sie für die Umsetzung Ihres Vorhabens benötigen, einschließlich der Gründungskosten.
- Welche Güter werden als Sacheinlagen von Ihnen eingebracht?
- Benötigen Sie ein Warenlager?  
Ein Warenlager benötigen nicht nur Händler, sondern auch in der Gastronomie, im Handwerk und bei bestimmten Dienstleistern gehört ein gewisser Vorrat zur Ausstattung dazu. Planen Sie diesen und ermitteln Sie die Kosten, die hierdurch entstehen!
- Welche Einnahmen (Umsätze) und Ausgaben (Kosten) sind aus Ihrer Gründung zu erwarten?

Für diese Planung stellen wir Ihnen im Anhang einen Finanzplan zur Verfügung.

Der Plan ist als Excel-Tabelle aufbereitet und kann Ihnen Aufschluss über die ersten drei Jahre Ihres Unternehmens geben.

Schätzen Sie Ihre Einnahmen (ohne Umsatzsteuer) anhand Ihrer erwarteten Verkäufe und nutzen Sie möglichst Branchenkennziffern zum Vergleich.

Bei Dienstleistungen kalkulieren Sie Ihre Stunden. Planen Sie Ihre Umsätze zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie die Zahlungseingänge erwarten können.

Den Einnahmen stellen Sie Ihre Ausgaben gegenüber. Nutzen Sie die Spalten von Personalkosten bis Abschreibung.

Die Einnahmen abzüglich der Ausgaben ergeben Ihr vorläufiges Ergebnis vor Steuern.

Das vorläufige Ergebnis vor Steuern wird noch gekürzt um eventuelle Gewerbesteuer. Bei einer Personengesellschaft haben Sie einen jährlichen Freibetrag von 24.500 €.

Für den darüber hinaus gehenden Betrag sollten Sie eine Steuer von durchschnittlich 12% einkalkulieren.

Der sich (hoffentlich) ergebende Jahresüberschuss dient zur Finanzierung aller finanziellen Verpflichtungen gegenüber Darlehensgebern, (Tilgungen) für die Finanzierung von Investitionen (wenn diese nicht über Darlehen oder Einlagen gedeckt sind) und zur Finanzierung Ihrer Lebenshaltungskosten.

Machen Sie sich in jedem Fall eine Aufstellung Ihrer privaten Lebenshaltungskosten. Hierzu gehören monatliche Aufwendungen für:

- Essen, Trinken, Kleidung, Sonstiges,
- Private Miete und Nebenkosten,
- Private Versicherungen wie Kranken-, Pflege- und Altersabsicherung,
- Sonstige private finanzielle Verpflichtungen.

Für die Berechnung der Lebenshaltungskosten steht Ihnen ebenfalls ein Finanzplan in Form einer Excel-Tabelle zur Verfügung.

Zu den privaten Einnahmen zählen ggf. auch die zur Gründung gewährten Zuschüsse von Arbeitsagentur und Jobcenter.

Weitere Fragen, die Sie sich stellen müssen sind:

- Wie wirken sich Gewinne oder auch Verluste in den Anfängen auf Ihre finanzielle Situation aus?
- Wie sind Ihre eigenen finanziellen Möglichkeiten?
- Können Sie Sicherheiten beibringen?

#### **4. Standort**

Wo ist der Standort Ihres Unternehmens? Der Standort ist für den Erfolg Ihrer Selbstständigkeit unter Umständen maßgeblich. Sie sollten in Ihrem Konzept folgende Fragen beantworten, um festzustellen, ob der Standort für Sie der richtige ist und eine kurze Standortanalyse machen:

- Ist die Ausübung Ihrer Gewerbeart oder Tätigkeit an diesem Standort erlaubt?
- Sind bereits Wettbewerber vor Ort?
- Wie unterscheiden Sie sich von dem ortsansässigen Wettbewerb?

#### **5. Zeitlicher Rahmen- Start Ihres Unternehmens**

Wann beabsichtigen Sie den Start Ihres Unternehmens? Für manche Gewerbearten ist es z.B. wichtig, dass der Start in die Nähe des Weihnachtsgeschäftes gelegt wird, andere sind weniger stark saisonabhängig. Berücksichtigen Sie daher z.B. auch die Hauptferienzeit bei Ihrer Planung.

Wenn Sie sich mit einzelnen Themen tiefer gehend befassen wollen, sendet die Bonner Wirtschaftsförderung Ihnen auf Wunsch auch gerne weiteres Informationsmaterial zu. Sollten sich bei der Erstellung des Grobkonzeptes Fragen ergeben, so melden Sie sich einfach bei uns. Gerne stehen wir für einen Beratungstermin zur Verfügung.

Wir wünschen Ihnen zunächst viel Erfolg bei Ihren Recherchen!  
Das Gründungsteam des Service Center Wirtschaft

Sie erreichen das **Gründungsteam der Bonner Wirtschaftsförderung**:

Gertrud Hennen 0228/ 77-5149; [gertrud.hennen@bonn.de](mailto:gertrud.hennen@bonn.de)

Markus Heinen 0228/ 77-2036; [markus.heinen@bonn.de](mailto:markus.heinen@bonn.de)

Erdal Yildirim 0228/ 77-2635; [erdal.yildirim@bonn.de](mailto:erdal.yildirim@bonn.de)

Anlagen  
Finanzpläne