



Institut für Informationsrecht,
Campus Dieburg am 20. Oktober 2004:

Existenzgründung
Tipps zu Finanzen und Vertrieb

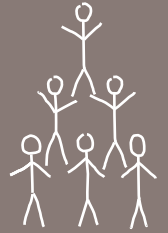
Dipl.-Wirtsch.-Ing. Barbara Eichelmann

Inhalt



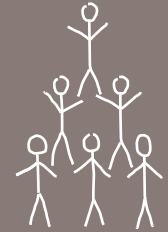
- Business Plan
- Finanzen
 - Geschäft
 - Privat
 - Woher
- Vertrieb und Marketing
 - Was
 - Wie

Der Business Plan



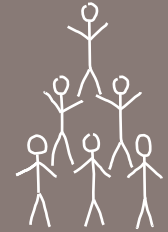
- Idee und Ziel
- Gründer
- Markt / Wettbewerb / Vertrieb / Marketing / Werbung
- Rahmenbedingungen / Standort / Rechtsform / Personal
- Risiken
- Finanzplan

Umsatzeinnahmen planen



- Preise
 - In Verhandlungen hoch starten, nicht kostenlos arbeiten
 - Paketpreise, Starterrabatte
 - Für Planung konservative Preise ansetzen
- Aufträge
 - Von wem
 - Wofür
 - Wann
- Zahlungseingang
 - Kurzes Zahlungsziel
 - Rechnung rasch und korrekt schreiben
 - Kontrollieren, ggf. sofort nachhaken

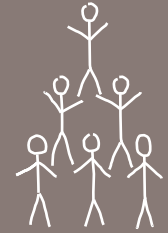
Geschäftliche Ausgaben planen



- **Gründungskosten**
 - Beratungen
 - Anmeldungen/Genehmigungen
 - Notar/Handelsregister
- **Laufende Ausgaben**
 - Miete und Nebenkosten
 - Personal
 - Fahrzeug
 - Bürobedarf, Telekommunikation
 - Werbung, Repräsentation
 - Versicherungen
 - Steuerberatung und Buchhaltung
 - Rechts- und Beratungskosten
 - Zinsen, Tilgung
- **Investitionen**

variabel oder fix ??

Fixe Kosten gering halten

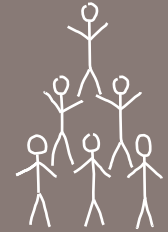


- Cash is king.
- Klein starten, groß denken.
- Vorsicht bei größeren Anschaffungen und langfristigen Verträgen
- Flexibel bleiben.



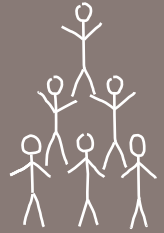
Variable Kosten den
fixen Kosten vorziehen!

Auch alle privaten Ausgaben kennen



- Miete und Nebenkosten
- Kranken- und Pflegeversicherung
- Altersversorgung
- Lebensunterhalt
 - Telekommunikation
 - Fahrzeug
- Einkommenssteuer, Solidaritätszuschlag, ggf. Kirchensteuer

Zahlen zusammenführen

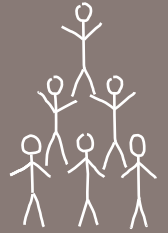


Geschäftliche Einnahmen und Ausgaben

- Private Ausgaben (und Einnahmen)
 - Reserve für Unvorhergesehenes
-

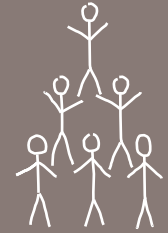
= Finanzierungsbedarf

Eigenkapital – was ist da?



- Ersparnisse
- Anlagen
(PKW, Rechner, Schreibtisch, Büro...)
- Verwandte / Freunde

Fremdkapital – am besten ohne



- Partner
- Hausbank / Fördermittel / Kapitalbeteiligungsgesellschaften

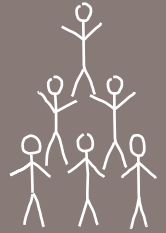
Kreditwürdigkeit

- Person des Gründers, Qualifikation und Einsatzbereitschaft
- Überzeugendes Unternehmenskonzept
- Erfolgsversprechende Rentabilitätsvorschau
- Sicherheiten

Gute Vorbereitung

- Frühzeitig, vor Gründung
- Durchdachtes Konzept

Vertrieb/Marketing kurz und knapp



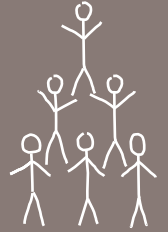
- USP, Alleinstellungsmerkmal oder was ist das Besondere

Bspw. Kosten, Technik, Qualität, Service, Ort, Image, Umwelt, Erlebnis

- Zielgruppe definieren

Bspw. Alter, soziale Stellung, Geld, Stammkunden vs. Laufkundschaft

Warum kauft der Kunde?

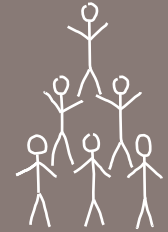


- aus Gier
- aus Angst

Sie

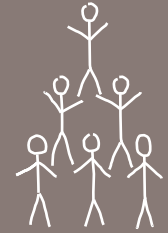
- schaffen Nutzen
- lösen Probleme

Wie anfangen?

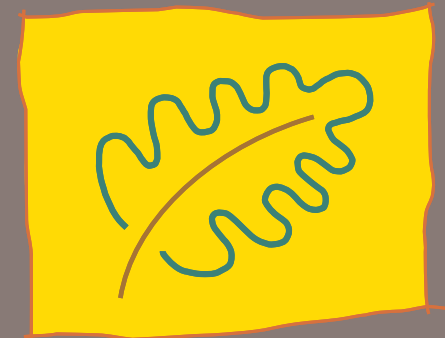


- Sagen Sie, was Sie machen!
 - In einem Satz.
 - So, dass Ihre Mutter es versteht.
- Corporate Identity - Unternehmensprofil
- Zielgruppe angehen
- Referenzkunden gewinnen und darüber reden
- Netzwerken was das Zeug hält
- Kooperationen eingehen
- Sagen Sie jedem, was Sie machen!

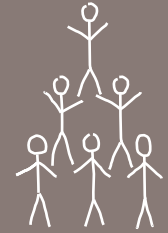
Was ich Ihnen anbiete



- Unternehmerberatung zu Ihrer Existenzgründung
 - Business Plan Check
 - Zugang zu Fördermitteln
- Leckere SchokoFrüchte für Ihre Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten
 - Süße Präsente mit Ihrem Logo

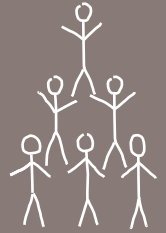


Wie aufhören?



- Ziel definieren
 - Positiv, konkret, messbar
 - Konsequenzen ableiten
 - Auch Ende der Selbständigkeit ist eine Option
- Ausstieg planen
 - Sich unsichtbar machen
 - Unternehmensverkauf
 - Unternehmensaufgabe
- Existenz sichern

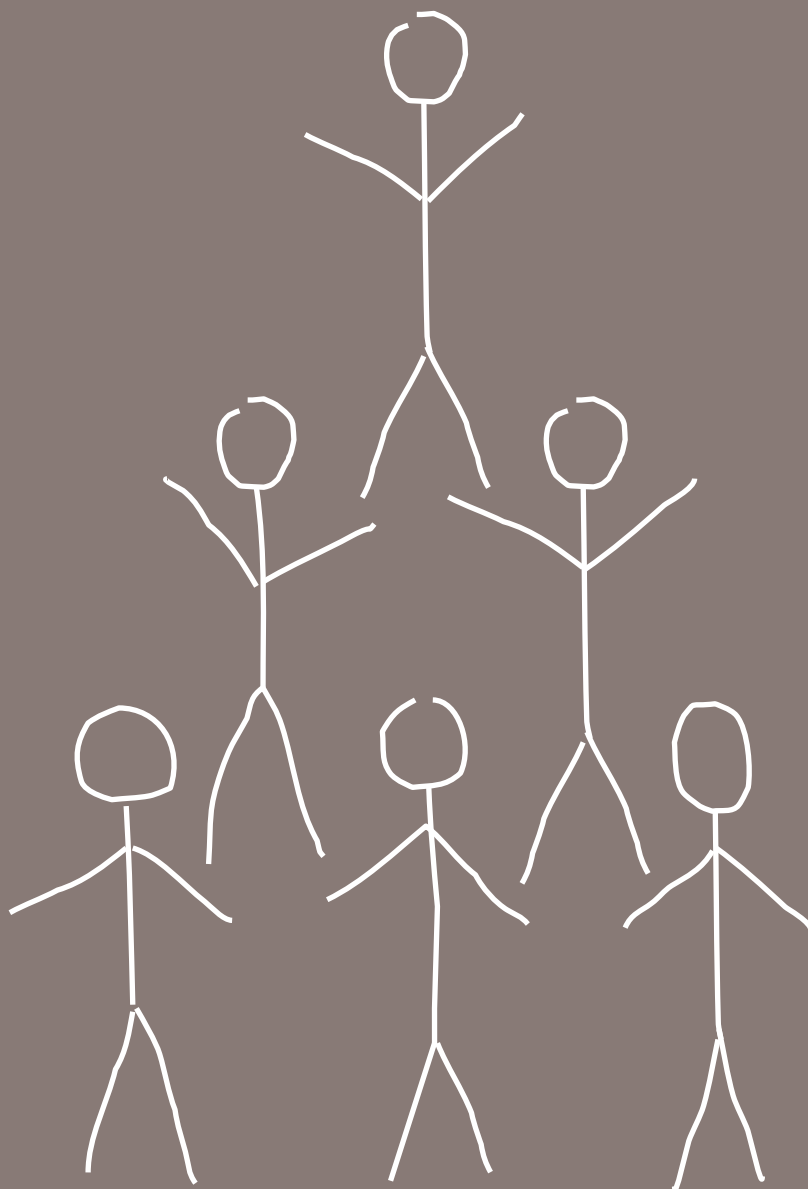
Entscheidung



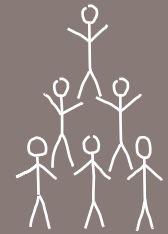
Unternehmer müssen viele Entscheidungen unter hoher Unsicherheit treffen.

Hierbei ist es unumgänglich, auch mal Entscheidungen zu treffen, die sich später als Fehler herausstellen.

Der schlimmste Fehler jedoch ist, gar keine Entscheidung zu treffen.



Kontakt



Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Barbara Eichelmann
Schubertweg 1A
64287 Darmstadt

Fon (06151) 35 36 140
Mobil (0179) 79 15 262
Fax (089) 1488 249 611
info@barbara-eichelmann.de

Unternehmens [Unternehmer] Beratung

Akkreditierte Unternehmensberaterin beim RKW

- Betriebswirtschaftliche Beratung in der Unternehmensentwicklung
- Unternehmensgründung und -akquisition, Börsengang
- Training, Moderation, Coaching
- Projektleitung, Interimsmanagement



SchokoFrüchte

- Süße Präsente für Ihre Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten
- www.barbara-eichelmann.de bzw. www.schokofrüchte.de

