

Bewerbungsunterlagen Gründerpreis Bremerhaven 2010 (Langfassung)

1. Vorhabensbeschreibung

Bitte beschreiben Sie kurz Ihre Geschäftsidee. Skizzieren Sie, was Sie wo und in welcher Form anbieten. Warum ist dieses Unternehmen Ihrer Meinung nach Erfolg versprechend.

2. Rechtsform

Welche Rechtsform haben Sie gewählt und warum?

3. Personalkonzept

- Qualifikation der Gründerpersonen

Hier sollten Sie und Ihre Partner Ihre fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen erläutern, die Sie während Ihrer Ausbildung und/oder aufgrund Ihrer Berufserfahrung erworben haben. Stellen Sie dar, dass Sie alle wesentlichen Bereiche - durch eigenes Personal oder durch externe Berater - kompetent besetzen.

- Personalbedarfsplanung

Beschreiben Sie für welche Tätigkeiten Sie in Ihrem Unternehmen Mitarbeiter eingestellt haben und welche Qualifikationen diese Mitarbeiter haben mussten. Bitte berücksichtigen Sie für die Zukunftsplanung, dass Sie bei steigendem Umsatz häufig auch mehr Mitarbeiter benötigen.

4. Produkte und Dienstleistungsangebot

Beschreiben Sie das Besondere an Ihrer Dienstleistung/Ihrem Produkt. Warum sollen Kunden bei Ihnen kaufen oder Sie beauftragen?

Wenn Sie Produkte herstellen (wollen), überlegen Sie, welche Anzahl Sie produzieren (wollen) und welche Ausstattung Sie hierfür benötigen. Geben Sie an, wer das Material etc. hierfür liefert und in welchem Umfang Sie Material bzw. Produkte lagern (müssen).

Wenn Sie eine Dienstleistung anbieten, geben Sie an, wie oft Sie diese im Monat und im Jahr abrechnen (können).

Stellen Sie zudem dar, wie Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung mittels der entstehenden Kosten kalkulieren.

5. Markt- und Wettbewerbssituation

- Marktvolumen und Zielgruppen

Wie können Sie Ihre Kunden beschreiben (Alter, Geschlecht, Zahlungsbereitschaft, Stammkunden, Laufkundschaft etc.)?

Wie viele Kunden schätzen Sie, haben Sie pro Tag/Woche/Monat/ bzw. werden Sie haben? Es wird jedem Leser Ihres Konzeptes klar sein, dass Sie die Zahl Ihrer Kunden nur schätzen können. Hinterlegen Sie, wenn möglich, Ihre Schätzung mit Fakten (Marktbeobachtungen, statistische Werte).

- Wettbewerbsanalyse/-vorteil

Setzen Sie sich mit den Stärken und Schwächen Ihrer Mitbewerber auseinander und stellen Sie diese im Vergleich zu Ihren eigenen Stärken und Schwächen dar. Welchen Vorteil haben Ihre Kunden, wenn sie bei Ihnen kaufen?

- Renditesituation

Welchen Preis können Sie vom Kunden für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung erzielen? Vergleichen Sie diesen Preis mit Ihren Herstellungskosten.

6. Marketing/Vertrieb

Mit welchen Instrumenten (Anzeigen, Plakate, Radio, Messeteilnahmen, Internet, Postwurfsendungen, Telefonmarketing etc.) wollen Sie zu welchem Zeitpunkt Ihre potenziellen Kunden über Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung informieren?

Welche Form erreicht Ihre Zielgruppe am besten?

Wie kommt Ihr Produkt zu Ihren Kunden? Wollen Sie es direkt vertreiben, über den Handel oder über ein Händlernetz? Berücksichtigen Sie diesen Aspekt auch bei Ihrer Personalplanung!

Zu welchen Preisen und Konditionen wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung anbieten?

7. Projektplanung

Planen Sie die weitere zeitliche Durchführung Ihrer Unternehmensgründung detailliert.

Berücksichtigen Sie, dass beantragte Fördermittel und Kredite nicht immer sofort verfügbar sind.

8. Betriebswirtschaftliche Planung

(Hierzu wurden auf www.gruenderpreis.de Excel-Tabellen zum herunterladen bereitgestellt.)

- Investitionen und Kapitalbedarf

Hier sollten Sie die geplanten Investitionen, erforderlichen Betriebsmittel* und speziellen Gründungskosten* addieren. Abzüglich Ihrer Sacheinlagen und des Eigenkapitals, das Sie einsetzen wollen, bleibt der Betrag übrig, den Sie fremd finanzieren müssen.

(* sofern Sie gerade erst gegründet haben)

- Umsatz- und Ertragsvorschau

Erläutern Sie die einzelnen Positionen.

Für den Nettoumsatz müssen Sie auf Ihre Schätzung der Kunden pro Tag/Woche/Monat zurückgreifen und mit den durchschnittlichen Umsätzen multiplizieren. Rechnen Sie diese Summe als Nettobetrag (ohne Mehrwertsteuer) auf einen Monat/Jahr um (bitte Anlaufschwierigkeiten und Saisonschwankungen berücksichtigen).

Diese Kosten kann man fast immer durch Angebote von Lieferanten hinterlegen. Hier reicht es, wenn Sie sich Auskünfte einholen. Sie brauchen dem Konzept keine Angebote beizulegen.

- Liquiditätsplanung

Hier sollten Sie den Liquiditätsbedarf resultierend aus verfügbaren Mitteln, Einzahlungen und Auszahlungen darstellen.