Unternehmenskonzept von

1 Unternehmensführung 3

1.1 Ausgangssituation 3

1.2 Geschäftsidee 3

1.3 Mission und Vision 3

1.4 Meilensteine 3

1.5 Gründer oder Gründerin 3

1.6 Rechtsform 4

1.7 Beraterinnen und Berater 4

2 Produktentwicklung 5

2.1 Kernkompetenz des Unternehmens 5

2.2 Produktgruppen und Endprodukte 5

2.3 Service 5

3 Marketing und Vertrieb 6

3.1 Situationsanalyse 6

3.1.1 Branche 6

3.1.2 Markt 6

3.1.3 Konkurrenz 6

3.2 Zielgruppen 6

3.3 Kundennutzen 6

3.4 Kundengewinnung 7

3.4.1 Vertriebswege 7

3.4.2 Foren 7

3.4.3 Multiplikatoren 7

3.4.4 Preisnachlässe 7

3.4.5 Werbung 7

3.4.6 Social Media und Internetmarketing 7

3.5 Marketingplan 7

3.6 Umsatzeinheit für die Kalkulation 8

3.7 Absatzplanung 9

4 Produktion 11

4.1 Standort 11

4.2 Geschäftsräume 11

4.3 Betriebsausstattung 12

4.4 Material und Waren 13

4.5 Personal 13

4.6 Know-how / Kooperationspartner 14

4.7 Qualitätssicherung 14

5 Interner Service 15

5.1 Administration 15

5.2 Rechnungswesen 15

5.3 Personalverwaltung 15

5.4 Risiken und Absicherung 15

# Unternehmensführung

## Ausgangssituation

## Geschäftsidee

## Mission und Vision

|  |  |
| --- | --- |
| Meine Mission: |  |
| Meine Vision: |  |

## Meilensteine

|  |
| --- |
| Um meine Vision zu erreichen, werde ich bis zu den genannten Zeitpunkten folgende Meilensteine erreicht haben: |
| In **einem halben** Jahr: |  |
| In **zwei** Jahren: |  |
| In **fünf** Jahren: |  |
| In **zehn** Jahren: |  |

## Gründer oder Gründerin

## Rechtsform

## Beraterinnen und Berater

# Produktentwicklung

## Kernkompetenz des Unternehmens

## Produktgruppen und Endprodukte

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produktgruppen** | **Endprodukte** | **Preis der Endprodukte** |
| **Fingerfood**  |  |  |
| **PG 2** |  |  |
| **PG 3** |  |  |
| **PG 4** |  |  |
| **PG 5** |  |  |

## Service

# Marketing und Vertrieb

## Situationsanalyse

### Branche

### Markt

### Konkurrenz

## Zielgruppen

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Zielgruppe 1: | Zielgruppe 2: | Zielgruppe 3: |
| Kriterium | Ausprägung | Kriterium | Ausprägung | Kriterium | Ausprägung |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

## Kundennutzen

## Kundengewinnung

### Vertriebswege

### Foren

### Multiplikatoren

### Preisnachlässe

### Werbung

### Social Media und Internetmarketing

## Marketingplan

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Aktion | Zeitraum | Aufwand in Tagen |

|  |
| --- |
| **Kosten in €** |
| einmalig | **monatlich** |

 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Summe |  |  |  |  |

## Umsatzeinheit für die Kalkulation

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Empfänger der Rechnung (Kunde) | verkaufte Dienstleistungen / Produkte | Einzel­preisin € | Rechnungs­betrag in € | Umsatz­einheit |
|  |  |  |  | 1 = |
|  |  |  |  | 2 = |
|  |  |  |  | 3 = |
|  |  |  |  | 4 = |
|  |  |  |  | 5 = |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | UE 1 = | UE 2 = | UE 3 = | UE 4 = | UE 5 = |
|  | **Bruttoumsatz** |  |  |  |  |  |
| **./.**  | **Mehrwertsteuer** |  |  |  |  |  |
| **=** | **Nettoumsatz** |  |  |  |  |  |
| **./.** | **Material** |  |  |  |  |  |
| **./.** | **Fremdhonorare** |  |  |  |  |  |
| **./.** | **Vertriebsprovision** |  |  |  |  |  |
| **./.** | **Sonstiges** |  |  |  |  |  |
| **./.** | **Sonstiges** |  |  |  |  |  |
| **=** | **Rohertrag** |  |  |  |  |  |

## Absatzplanung

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |

|  |
| --- |
| Verkaufte Stück in einem Standardmonat: |
| 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr |

 |
| UE 1= **«Name der UE 1»** |  |  |  |
| UE 2= **«Name der UE 2»** |  |  |  |
| UE 3= **«Name der UE 3»** |  |  |  |
| UE 4= **«Name der UE 4»** |  |  |  |
| UE 5= **«Name der UE 5»** |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Jan** | **Feb.** | **Mrz.** | **April** | **Mai** | **Juni** | **Juli** | **Aug.** | **Sep.** | **Okt.** | **Nov.** | **Dez.** |
| UE 1= „Name UE 1" |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| UE 2= „Name UE 2" |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| UE 3= „Name UE 3" |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| UE 4= „Name UE 4" |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| UE 5= „Name UE 5" |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Legende: + + = Diese Umsatzeinheit wird in diesem Monat sehr gut verkauft

 + = Diese Umsatzeinheit wird in diesem Monat überdurchschnittlich verkauft

 o = Das ist ein Standardmonat

 - = Diese Umsatzeinheit wird in diesem Monat weniger verkauft

 - - = Diese Umsatzeinheit wird in diesem Monat extrem wenig verkauft

Begründung der saisonalen Schwankungen:

# Produktion

## Standort

## Geschäftsräume

|  |
| --- |
| Ich benötige folgende Räumlichkeiten zu folgenden Kosten: |
|  | qm | €/qm | € p.M. |
| Büro |  |  |  |
| Fertigungshalle / Werkstatt |  |  |  |
| Lager |  |  |  |
| Ladengeschäft |  |  |  |
| Nebenkosten |  |  |  |
| Gesamt |  |  |  |

|  |
| --- |
| Zur Vorbereitung der Räumlichkeiten fallen folgende Kosten an: |
| Zu erledigende Arbeiten | Kostenin € |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Gesamt |  |

## Betriebsausstattung

|  |
| --- |
| Ich benötige folgende Betriebsausstattung zu folgenden Anschaffungswerten: |
| Ausstattung | Bereits vorhandenin € | Noch anzu-schaffenin € |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Gesamt |  |  |

## Material und Waren

**I. Waren und Material**

|  |
| --- |
| Ich benötige folgendes Material und Waren zu folgenden Anschaffungswerten: |
| Grundausstattung | Bereits vor­handen in € | Noch anzu­schaffen in € |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Gesamt |  |  |

**II. Auftragsvorfinanzierung**

|  |
| --- |
| Ich benötige folgende Betriebsmittel zu folgenden Anschaffungswerten: |
| Projekt / Auftrag | Welche Art Kosten fallen hierbei an, für die mein Unternehmen in Vorleistung treten muss? | Anfallende Kosten in € |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

 |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

 |
| Gesamt |  |  |

## Personal

## Know-how / Kooperationspartner

## Qualitätssicherung

|  |  |
| --- | --- |
| Was erwartet der Kunde von mir? |  Wie stelle ich das sicher? |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# Interner Service

## Administration

## Rechnungswesen

## Personalverwaltung

## Risiken und Absicherung

**I. Unternehmensrisiken:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Welche unternehmerischen****Risiken bestehen?** |

|  |
| --- |
| **Stellt das Risiko eine große Ge­fahr für mein Unter­neh­men dar?** |
| **ja** | **nein** |

 | **Falls Gefahr: Vertraglich auszuschlie­ßen oder zu über­tragen?** |

|  |
| --- |
| **Falls Gefahr und Versicherung erforderlich:****Versich­erungs­prämie** |
| **€ / Monat** | **€ / Jahr** |

 |
| Schadenersatzforderungen von Kunden, Besuchern, Liefer­anten oder Mitarbeitern | **ja** |  | **---** |  |  |
| Beratende Berufe: Vermögens­schäden aufgrund Falschbe­ratung  |  |  |  |  |  |
| Können außergewöhnliche Er­eignisse das Unternehmen still legen? (Erträge fallen aus aber Aufwendungen laufen weiter) |  |  |  |  |  |
| Mögliche Verluste oder Be­schädigungen beim Versand von Produkten |  |  |  |  |  |
| Zerstörungen durch Diebstahl, Raub, Feuer o.ä. |  |  |  |  |  |
| Forderungsausfälle: Kunde zahlt nicht mehr |  |  |  |  |  |
| Schäden, die Dritte durch fehlerhafte Produkte erleiden |  |  |  |  |  |
| **Gesamtbetrag für Unternehmensversicherungen:** |  |  |

**II. Private Risiken:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Folgende private Risiken habe ich zu versichern: | Zwingend zu versichern? |

|  |
| --- |
| Diese Prämienbeträge kommen für die Risiko­absicherung auf mich zu: |
| € / Monat | € / Jahr |

 |
| Krankenversicherung | ja |  |  |
| Krankentagegeld | ja |  |  |
| Berufsunfähigkeit | ja |  |  |
| Altersvorsorge |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Gesamtbetrag für private Versicherungen |  |  |  |