

Von der Geschäftsidee bis zum  
zweihundertjährigen Firmenjubiläum

SE 0336 a-1

# Existenz- gründung FÜR DUMMIES<sup>®</sup>

Werden Sie  
Ihr eigener Chef!

- ✓ Markt- und Konkurrenzanalyse
- ✓ Die Finanzierung auf sichere Füße stellen
- ✓ Checklisten, Musterbriefe und Businessplan auf der CD

Steffi Sammet,  
Stefan Schwartz





Werden Sie  
Ihr eigener Chef!

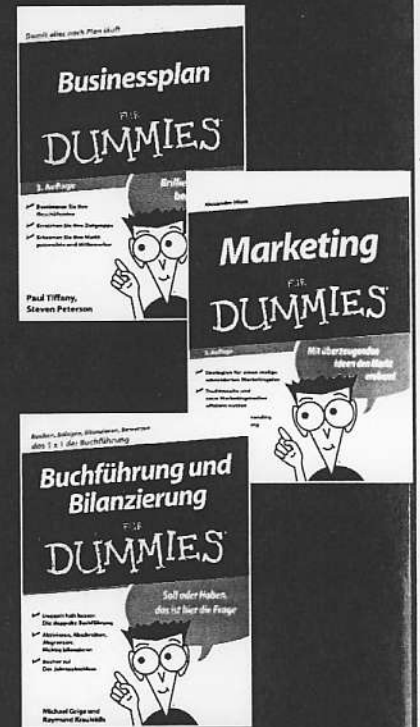
SE 0336a-2

## Von Start up-Wettbewerben, Business Angels und Gründernetzwerken

Sie spielen mit dem Gedanken, sich selbstständig zu machen? Dieses Buch begleitet Sie von einer vagen Geschäftsidee bis zur erfolgreichen Firma. Es hilft Ihnen bei der Marktforschung, Konkurrenzanalyse und Zielgruppenbestimmung. Es unterstützt Sie bei der Ausarbeitung eines überzeugenden Businessplans und gibt wichtige Tipps zur Finanzierung. Zahlreiche Checklisten im Buch und auf der CD helfen bei der systematischen Umsetzung Ihrer Geschäftsidee.

**Steffi Sammet** schreibt als freie Journalistin unter anderem für die Frankfurter Allgemeine Zeitung und das Nachrichtenmagazin Focus. **Stefan Schwartz** ist Mitbegründer dreier Firmen und Vorstand der komm.passion Schumacher's AG, einer Firma für Finanzkommunikation.

Weitere  
Bücher  
zum Thema:



AUF DER  
CD  
ZUM BUCH:

Alle Checklisten aus dem Buch als  
Word-Datei und rtf-Datei, so dass  
Sie sie ausdrucken, einsetzen und  
an Ihre Bedürfnisse anpassen  
können.

Der komplette Businessplan aus  
dem Anhang.

Machen Sie  
sich schlau!

[www.dummies.wiley-vch.de](http://www.dummies.wiley-vch.de)

✓ Hier finden Sie alle unsere  
Bücher für Dummies

✓ Wählen Sie aus vielen ver-  
schiedenen Themengebieten

H. Hugendubel GmbH & Co. KG  
60313 Frankfurt

06WIR

Sammet-Krey, S: Existenzgründung für Dum

LIBRI 9860177

IB 3527703411

06.04.10  
1715497

Kt 7  
19,95 EUR 0000

VD 20938

ILN

BEHNR 422077842200  
KP73

57897256

00000

BICENTENNIAL  
1807  
WILEY  
2007  
BICENTENNIAL

Deutschland € 1  
Österreich € 2  
\*unverbindliche Preisempfehlung



9 783527 703418

WILEY  
Eine Marke von

# Existenzgründung für Dummies - Schummelseite



## So finden Sie Ihre Geschäftsidee

- ✓ **Aus Erfahrung gut:** Der Weg zur Selbstständigkeit in der eigenen Branche. Der Klassiker in Handwerk und Handel.
- ✓ **Aus Leidenschaft gut:** Machen Sie Ihr Hobby zum Beruf. Ein populärer Weg in der Freizeitgesellschaft.
- ✓ **Aus Beobachtung gut:** Die Übertragung ausländischer Geschäftsideen nach Deutschland. Eine Reise in die USA als Startschuss in das Unternehmerleben.
- ✓ **Aus Überzeugung gut:** Die eigene Innovation zur Basis einer Firma machen. Der harte Weg vom Tüftler zum Unternehmer.

## Was Sie über Ihren Markt und Ihre Kunden wissen sollten

Drei Fragen zum Markt

1. **Wie groß ist Ihr Markt?**
2. **Welche Einflussfaktoren bestimmen Ihren Markt?**
3. **Wie groß ist das Umsatzpotenzial für Ihr Unternehmen?**

Drei Fragen zum Wettbewerb

1. **Wer sind Ihre Wettbewerber?**
2. **Welche Strategien verfolgen Ihre Wettbewerber?**
3. **Wo liegt die Alleinstellung Ihres Unternehmens im Wettbewerb?**

Drei Fragen zum Kunden

1. **Wer sind Ihre Kunden?**
2. **Wie viel Geld geben Ihre Kunden aus?**
3. **Welche Faktoren beeinflussen die Kaufentscheidungen Ihrer Kunden?**

## So funktioniert ein Business-Plan

Welche Fragen Ihr Business-Plan beantworten muss

- ✓ Was bietet Ihr Unternehmen an?
- ✓ Wem (Kunden)?
- ✓ Mit welchen Argumenten (USP)?
- ✓ Zu welchen Konditionen (Preis)?
- ✓ Wo? (Standort)
- ✓ Mit wem? (Team)
- ✓ Mit welchem Background? (Organisation)
- ✓ Mit welchem Profit? (Finanzplanung)



## Existenzgründung für Dummies - Schummelseite

### Die wichtigsten Kapitalquellen

- ✓ Der Unternehmer selbst: Startkapital, Sacheinlagen
- ✓ Die 3Fs: Family, Friends and Fools: Eigenkapital und Kredite von Familie, Freunden und Förderern
- ✓ Die staatlichen Förderer: KfW, Landesbanken und die Arbeitsagenturen
- ✓ Die Profis für das Eigenkapital: Business Angels, Venture Capital-Fonds
- ✓ Die Profis für Kredite: Die ersten Gespräche mit den Banken
- ✓ Helfer für Unternehmer: Factoring, Leasing und Kommissionsgeschäfte

### Die richtige Form für Ihr Unternehmen

- ✓ **Das Einzelunternehmen:** Der unkomplizierte Rahmen für Starter
- ✓ **Die Personengesellschaft:** Eine gute Basis für Gründerteams
- ✓ **Die Kapitalgesellschaft:** Strenge Formen, geringe Haftung – das persönliche Vermögen bleibt geschützt

### Los geht's: Was Ihr Unternehmen am Tag 1 braucht

- ✓ Im Mittelpunkt steht Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung mit seinen Alleinstellungsmerkmalen – sprich der Positionierung, die es eindeutig vom Wettbewerb abhebt
- ✓ Der Business-Plan legt Ihr Handeln für die ersten 365 Tage fest und gibt Ihrem Unternehmen einen kaufmännischen Rahmen
- ✓ Die Rechtsform bildet den formellen Rahmen für Ihr Unternehmen
- ✓ Der Unternehmenssitz (Laden, Büro oder Firmengelände) bindet Ihren Betrieb an einen Ort
- ✓ Die Corporate Identity (vom Logo bis zum Webauftritt) bestimmt die Außenwirkung Ihrer Firma

### 10 Fallen der ersten 365 Tage

- ✓ Unrealistische Planung
- ✓ Am Kunden vorbei arbeiten
- ✓ Zu wenig akquirieren, zu viel abarbeiten
- ✓ Die Konkurrenz aus den Augen verlieren
- ✓ Zu viel Risiken in zu kurzer Zeit eingehen
- ✓ Vor lauter Sparen zu investieren vergessen
- ✓ Stur am ursprünglichen Plan festhalten
- ✓ Durcharbeiten bis zur totalen Erschöpfung
- ✓ Zu früh expandieren
- ✓ Zu ängstlich agieren