

Gründungskonzeptentwicklung  
im Rahmen der  
einjährigen, kostenlosen  
ExistenzgründerInnenbegleitung  
durch die  
Netzwerk Lippe gGmbH  
Wittekindstr. 2  
32758 Detmold



Ihre Ansprechpartnerinnen:

Frau Birgit Klau

☎ 05231 – 94408-10

Büro: Sprottauer Str. 1

32758 Detmold

[b.klau@netzwerk-lippe.de](mailto:b.klau@netzwerk-lippe.de)

und

Frau Sabine Röntgen-Schmalenberg

Büro: Sprottauer Str. 1

32758 Detmold

☎ 05231 – 94408-11

[s.roentgen@netzwerk-lippe.de](mailto:s.roentgen@netzwerk-lippe.de)

**Lippe**pro:arbeit



Potenziale für den Arbeitsmarkt in OWL  
**GENERATION  
GOLD 50plus**

Liebe Existenzgründerin, lieber Existenzgründer,

Sie haben sich entschlossen, den ersten Schritt in Richtung Ihrer Selbstständigkeit zu gehen. Wenn auch nur die wenigsten als Unternehmer geboren werden, so entwickelt sich doch vieles in der Auseinandersetzung mit den neuen Aufgaben und Herausforderungen. Und bei dieser Entwicklung wollen wir Sie so gut wie möglich unterstützen. Allerdings brauchen wir für eine gemeinsame Zusammenarbeit zunächst auch Informationen.

Aus diesem Grund möchten wir Sie bitten, die nachfolgenden Seiten durchzuarbeiten. Damit entwickeln Sie Schritt für Schritt Ihr eigenes Unternehmenskonzept, das Ihnen und uns als Grundlage für alle notwendigen weiteren Schritte dient. Gleichzeitig kann es aber auch der fachkundigen Stelle bei der Erstellung der Unternehmensvorschau unterstützen oder als Gesprächsgrundlage zur Kapitalbeschaffung bei Kreditinstituten dienen.

Sie sollten die nachfolgenden Fragen so umfassend und genau wie es Ihnen möglich ist beantworten. Wir haben die Fragen in „Ich-Form“ formuliert. Das soll den persönlichen Bezug zu **Ihrem Geschäftskonzept** unterstreichen. Auf Fragen, die Sie zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht beantworten können, werden wir später im Erstgespräch eingehen.


Zu folgenden Themen gibt es Fragen:

1. Ihre Geschäftsidee
2. Fragen zu Ihrer Person
3. Welche Produkte / Dienstleistungen wollen Sie anbieten?
4. Wie ist die Konkurrenzsituation?
5. Wie ist die sonstige Marktsituation?
6. Liegt ein Werbe-, Wettbewerbs- und Vertriebskonzept vor?
7. Überlegungen zur Unternehmensorganisation
8. Müssen Standortkriterien berücksichtigt werden?
9. Welche rechtlichen Grundlagen sind zu beachten
10. Fragen zur Kostenerfassung
11. Umsatzziele

Dies ist eine umfangreiche und damit zeitaufwändige Arbeit, für die sie einige Stunden benötigen werden. Diese Arbeit ist aber im Rahmen der Existenzgründungsberatung notwendig, damit Ihre anfängliche Idee auch erfolgreich umgesetzt werden kann. Nehmen Sie sich für die Beantwortung genügend Zeit und Ruhe, es wird sich auszahlen! Sollten Sie die Daten direkt in den PC eingeben wollen, schicken wir Ihnen die Datei gerne zu.

Um eine individuelle Beratung möglich zu machen, schicken Sie uns bitte das bearbeitete Heft/ Datei (ggf. mit Anlagen) **vor** dem Erstgespräch zurück. Machen Sie sich eine Kopie, falls Sie noch Aspekte nachfragen wollen!!

## Gründungskonzept von

Name :  
Straße :  
Wohnort :  
 :  
Fax :  
E-mail :  
  
Geb. :  
Geburtsort :

## 1. Ihre Geschäftsidee

Was ist gemeint?	Was heißt das für mich konkret?	Platz für Ihre Notizen:
<p>Kurzdarstellung der Geschäftsidee meines Unternehmens</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Welche Produkte und/oder Dienstleistungen möchte ich herstellen und/oder verkaufen (anbieten)? (Kurze Antwort, da detaillierte Beschreibung unter Punkt 3 folgt)</li>   <li>▪ Welcher Branche ist meine Geschäftsidee zuzuordnen (Handwerk, Dienstleistung, Industrie)</li>   <li>▪ Wie bekannt ist mein Produkt/ meine Dienstleistung?</li>   <li>▪ Was ist das Besondere an meinem Angebot? (Kurze Antwort, da detaillierte Beschreibung unter Punkt 3 folgt)</li>   <li>▪ Brauche ich zur Ausübung meines Gewerbes eine Genehmigung? (genehmigungspflichtiges Gewerbe?)</li>   <li>▪ Wann will ich mit meiner Geschäftsidee starten?</li> </ul>	

## 2. Fragen zur Ihrer Person

Was ist gemeint?	Was heißt das konkret?	Platz für Ihre Notizen:
Profil/ Qualifikationen des Gründers/ der Gründerin	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Besitze ich einen PKW?</li> <li>▪ Besitze ich ein Telefon?</li> <li>▪ Besitze ich einen PC?</li> <li>▪ Mit welchen Programmen kann ich, bzw. mein Partner umgehen? (Word, Outlook, Excel..)</li> <li>▪ Habe ich einen Internetzugang?</li> <li>▪ Habe ich ein Faxgerät?</li> <li>▪ Welche persönlichen Voraussetzungen habe ich für die Gründung? (Z.B. fachliche, kaufmännische Voraussetzungen für das Vorhaben)</li> <li>▪ War ich schon mal selbstständig?</li> <li>▪ Wenn ja, wieso ist meine Selbstständigkeit gescheitert?</li> <li>▪ Worin liegt meine ganz persönliche Stärke? oder: Wieso werde ich Erfolg haben?</li> <li>▪ Worin liegt meine ganz persönliche Schwäche? oder: Wieso könnte mein Vorhaben scheitern?</li> <li>▪ Habe ich Branchenerfahrungen, Kontakte, Referenzen? (Kurze Antwort, da detaillierte Beschreibung unter Punkt 5 folgt)</li> <li>▪ Wenn bereits Kontakt zu zukünftigen Kunden vorhanden ist:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wie viele sind es ?</li> <li>- Wie lange liegt der letzte Kontakt zurück?</li> </ul> </li> <li>▪ Was habe ich bisher unternommen, um die Gründung vorzubereiten?</li> </ul>	

### 3. Welche Produkte/ Dienstleistungen wollen Sie anbieten?

Was ist gemeint?	Was heißt das konkret?	Platz für Ihre Notizen:
<p>Womit will ich zukünftig mein Geld verdienen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Was ist das Besondere/ Einzigartige an meinem Angebot = sogenanntes <i>Alleinstellungsmerkmal</i>?</li>   <li>▪ Welchen Circa-Preis könnte ich für das Produkt/ die Produkte verlangen?</li>   <li>▪ Habe ich mir schon Gedanken über eine Preisliste gemacht? (falls „ja“ bitte <b>Preisliste</b><sup>*)</sup> beilegen.)</li>   <li>▪ Ist mein Produkt bei der Herstellung/ beim Verkauf/ in der Anwendung mit Risiken verbunden? Wenn ja, mit welchen?</li> </ul>	

<sup>\*)</sup> Einen Vorschlag für die Gestaltung einer ersten Preisliste entnehmen Sie bitte der letzten Seite der Unterlagen.

#### 4. Wie ist die Konkurrenzsituation?

Was ist gemeint?	Was heißt das konkret?	Platz für Ihre Notizen:
Wie sieht es mit meiner Konkurrenz aus?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gibt es bereits ähnliche Produkte/ Dienstleistung auf dem Markt?</li> <li>▪ Wie viele Konkurrenten gibt es im eigenen Wirkungskreis?</li> <li>▪ Wie viel kostet das Produkt bei der Konkurrenz?</li> <li>▪ Wenn die Konkurrenten bekannt sind, bitte eine <b>Konkurrenzliste</b><sup>*)</sup> (mit Preisen) anlegen und als Anlage beifügen.</li> <li>▪ Worin liegen die Stärken der Konkurrenz? (Preise, Qualität, Service, Standortvorteil,...) Auch dies könnte in der <b>Konkurrenzliste</b> aufgeführt werden.</li> <li>▪ Wieso sollte der Kunde mein Produkt/ meine Dienstleistung kaufen – und nicht das der Konkurrenz?</li> </ul>	

<sup>\*)</sup> Einen Vorschlag für die Gestaltung einer ersten Konkurrenzliste entnehmen Sie bitte der letzten Seite der Unterlagen.

## 5. Wie ist die sonstige Marktsituation?

Was ist gemeint?	Was heißt das konkret?	Platz für Ihre Notizen:
<p>Als Unternehmer sollte man wissen, welche Zielgruppe (künftige Kunden) man ansprechen will.</p> <p>Nur so kann der Kunde (Absatzmarkt) auch direkt angesprochen werden.</p> <p>Außerdem ist es wichtig, die Zukunftsprognosen für das Produkt zu kennen. Das ist sicherlich schwierig einzuschätzen, hier helfen ggf. Zeitungsartikel oder die Nachfrage bei der entsprechenden Kammer.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wer ist meine spezielle Zielgruppe (künftige Kunden), der ich mein Produkt verkaufen will ? (z.B. Kunden aus dem Bekanntenkreis, nur Frauen, Männer, Rentner, Beamte,.....)</li> <li>▪ Was für einen Nutzen hat diese Zielgruppe durch mein Produkt?</li> <li>▪ Habe ich bereits eine potentielle <b>Kundenliste</b><sup>*)</sup>? Wenn ja, bitte als Anlage beifügen.</li> <li>▪ Wie schätze ich den zukünftigen Absatz (Umsatz = Menge * Preis) ein? Welchen Umsatz erwarte ich im ersten Jahr, welchen in den Folgejahren, ggf. in <b>Kundenliste</b> eintragen? (vgl. auch Frage 11)</li> <li>▪ Handelt es sich bei der von mir gewählten Branche um eine Wachstumsbranche<sup>*)</sup>, d.h. in der Vergangenheit ist die Nachfrage angestiegen und dies wird sich auch zukünftig fortsetzen?</li> <li>▪ Gibt es spezielle Chancen<sup>**)</sup> auf dem Markt, die ich ergreifen kann? Wenn ja, welche?</li> <li>▪ Gibt es spezielle Risiken/ Besonderheiten<sup>**)</sup> auf dem Markt, die ich beachten muss? Wenn ja, welche? (z.B. Abhängigkeiten von wenigen Großkunden oder Lieferanten?)</li> <li>▪ Habe ich bereits Kontakte zu Lieferanten ? Wenn ja, welche (auch hier bietet sich eine <b>Lieferantenliste</b><sup>*)</sup> als Überblick an)</li> </ul>	

<sup>\*)</sup> Einen Vorschlag für die Gestaltung einer ersten Kunden- oder Lieferantenliste entnehmen Sie bitte der letzten Seite der Unterlagen.

<sup>\*\*)</sup> Sollten Ihnen hierzu keine Informationen vorliegen, könnten Sie Kontakt z.B. zur IHK (Industrie, Handel und Dienstleistungen) oder HWK (Handwerkskammer) aufnehmen. Den Kammern sollten die Daten vorliegen, ansonsten bieten hier auch Banken und Sparkassen Informationen an.

## 6. Liegt ein Werbe-, Wettbewerbs- und Vertriebskonzept vor?

Was ist gemeint?	Was heißt das konkret?	Platz für Ihre Notizen:
<p>Wie bringe ich meine Produkte an die Frau / an den Mann?</p> <p>oder</p> <p>Welcher Absatzweg ist für mein Produkt das Geeignenste und wie ist dieser zu gestalten?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Habe ich einen Vertriebspartner?</li> <li>▪ Brauche ich einen Vertriebspartner?</li> <li>▪ Auf welchem Weg soll mein Produkt an den Endabnehmer gelangen? (Eigenvertrieb über persönlichen Kontakt zu den Kunden oder über das Internet (Ebay) , Zwischenhändler (Einzelhandel), im Verbund mit anderen Herstellern ..?)</li> <li>▪ Wo und wie will ich für mein Produkt werben? (Werbebriefe an Kunden, Flyer, Werbeanzeige in Zeitungen (in welchen?), Radio, Plakate, Messen, Beschriftung des Fahrzeuges...)</li> <li>▪ Liegen schon <b>Entwürfe</b> vor? Bitte als <b>Anlage</b> beifügen.</li> </ul>	

## 7. Überlegungen zur Unternehmensorganisation

Was ist gemeint?	Was heißt das konkret?	Platz für Ihre Notizen:
<p>Wie organisiere ich mein Unternehmen im Hinblick auf Ausstattung von Maschinen und Personal</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Brauche ich spezielle Produktions- oder Betriebsmittel?</li> <li>▪ Wenn ja, welche und wie hoch sind hier die Anschaffungskosten? (bitte auch bei Punkt 10 aufführen)</li> <li>▪ Brauche ich spezielles Know-how? Habe ich das, oder muss ich jemanden einstellen?</li> <li>▪ Brauche ich sonstiges Personal? Wenn ja, wie viel?</li> </ul>	

## 8. Müssen Standortkriterien berücksichtigt werden?

Was ist gemeint?	Was heißt das konkret?	Platz für Ihre Notizen:	
<p>Welcher Standort ist für mich am günstigsten?</p> <p>Und welcher Standort am besten geeignet?</p> <p>Die geringen Kosten eines Gewerbes in den eigenen vier Wänden stehen auf der einen Seite. Aber ist der Standort auch wirklich kundennah? Und reichen die Räumlichkeiten aus?</p> <p>Brauche ich überhaupt einen Standort, der kundennah ist? (z.B. wenn ich meine Waren über das Internet vertreibe?)</p> <p>Und was sagen meine Nachbarn, wenn ich ein Gewerbe im Wohngebiet betreibe, und z.B. nachts durch LKWs Ware angeliefert wird, Maschinen laufen oder mich viele Kunden besuchen und die Parkplätze belegen? Hier könnte eine schriftliche Einwilligungserklärung der Nachbarn künftige Probleme im Vorfeld lösen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wenn der Standort bereits gewählt ist (z.B. die eigene Wohnung), so sollten <b>Vor- und Nachteile</b> dieser Wahl aufgelistet werden.</li> <li>▪ Wird noch ein Standort gesucht, so kann dies anhand einer Anforderungsliste an den zukünftigen Standort erfolgen:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lage und Größe der Räumlichkeiten,</li> <li>- Umbaumaßnahmen/ Renovierungsbedarf</li> <li>- Verkehrsanbindung,</li> <li>- Park- bzw. Stellplätze,</li> <li>- Erreichbarkeit (Zielgruppenerreichung)</li> <li>- Geschäftslage,</li> <li>- Kundenfrequenz</li> <li>- Miete (Mietpreisentwicklung)</li> <li>- ...</li> </ul> </li> </ul>	Vorteile	Nachteile

## 9. Welche rechtlichen Grundlagen sind zu beachten?

Was ist gemeint?	Was heißt das konkret?	Platz für Ihre Notizen:
Welche Rechtsform möchte ich wählen?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aus der Erfahrung heraus bietet sich das Einzelunternehmen/ Kleingewerbetreibender an, der keinen Eintrag ins Handelsregister erfordert. Allerdings umfasst die Haftung auch das gesamte Privatvermögen.</li> <li>▪ Alternativ: GmbH, mit einem Mindeststammkapital von 25.000 €, wobei mind. 12.500 € bereits bei Gründung in Form von Barmitteln oder über Sacheinlagen (Sachgründungsbericht) einzubringen ist. Haftung dann nur bis Stammkapitalhöhe, notarielle Beurkundung notwendig.</li> <li>▪ Weitere Möglichkeiten (z.B. eingetragener Kaufmann OHG, KG, GbR oder Limited) sollten im Bedarfsfall im Erstgespräch besprochen werden.</li> </ul>	
Welche behördlichen Konzessionen oder Genehmigungen sind erforderlich?	<p>Im Einzelnen lässt sich hier keine allgemeine Fragestellung formulieren<sup>*)</sup>, zu beachten sind allerdings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gewerbeordnung</li> <li>▪ Arbeitsschutzgesetz</li> <li>▪ Arbeitssicherheitsgesetz</li> <li>▪ Unfallverhütungsvorschriften</li> <li>▪ ...</li> </ul>	
Klärung steuerrechtlicher sowie versicherungsrechtlicher Fragen	<p>Auch hier lässt sich im Einzelnen keine allgemeine Fragestellung formulieren<sup>*)</sup>, zu beachten sind allerdings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sozialversicherung</li> <li>▪ Mögliche Umsatzsteuerbefreiung</li> <li>▪ Berufsgenossenschaft</li> <li>▪ Haftungsansprüche Dritter</li> <li>▪ Brandversicherung</li> <li>▪ ....</li> </ul>	

<sup>\*)</sup> Hier empfiehlt sich die Nachfrage bei der IHK (Industrie, Handel und Dienstleistungen) oder HWK (Handwerkskammer), um die individuellen Gegebenheiten Ihrer Gründung zu berücksichtigen.

## 10. Fragen zur Kostenerfassung

Was ist gemeint?	Was heißt das konkret?	Platz für Ihre Notizen:
<p>Im eigentlichen Sinne dürften an dieser Stelle nur die unternehmerischen Kosten aufgeführt werden.</p> <p>Wir arbeiten mit der einfachen Formel:</p> <p>Umsatz – Kosten = Gewinn</p> <p>Umsatz = Preis * Menge</p> <p>Im Moment ist das nur eine theoretische Größe, auf die unter Punkt 11 eingegangen wird</p> <p>Kosten = alle Kosten, die zur Herstellung des Produktes anfallen (unternehmerische Kosten oder Betriebskosten).</p> <p>Gewinn = muss reichen, damit Sie mindestens Ihre gesamten privaten Ausgaben decken können.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Welche einmaligen Gründungskosten fallen an? (z.B. Gewerbeschein, Eintrittsbeitrag Kammern..)</li>   <li>▪ Wie hoch sind meine Investitionen (Kauf von Maschinen)?</li> <li>▪ Liegen mir hierzu Kostenvoranschläge vor?</li>   <li>▪ Habe ich für diese Investitionen das Eigenkapital, bzw. kann es mir beschaffen?</li>   <li>▪ In welcher Höhe habe ich Personalkosten, wenn ich einen weiteren Mitarbeiter brauche (Sozialversicherung nicht vergessen!)</li>   <li>▪ Um weiter Informationen zu bekommen, müsste die nachfolgende Tabelle, soweit möglich, ausgefüllt werden. Teilweise können Sie die Werte nur schätzen. Sind Angaben nicht möglich, tragen Sie bitte ein „?“ ein.</li> <li>▪ Bei Nutzung der „eigenen vier Wände“ müssen Sie überlegen, wie viel Prozent der privaten Räumlichkeiten gewerblich genutzt werden und dann dementsprechend anteilmäßig die Kosten (z.B. privat: 80 %, gewerbliche 20 %) verteilen.</li> </ul>	

			<b>Einnahmen</b>
	<b>einmalig</b>	<b>monatlich</b>	
<b>BETRIEBSKOSTEN:</b>			
Anschaffung von Maschinen			
Anmeldung des Gewerbes			
Kosten „Existenzgründerseminar“	Ca. 40 €		Einmaliger Zuschuss von maximal 200 € durch Lippe pro Arbeit
Kosten Steuerberater			
Kosten Rechtsberatung (bei Kapitalgesellschaften)			
Beiträge an Kammern			
Sonstige Beiträge			
Haftpflichtversicherung			
Kfz-Kosten/ Versicherung, Steuern			
Sonst. betriebl. Versicherungen			
Miete			
Gewerbesteuer			
Mietnebenkosten			
Materialeinkauf			
Personalkosten			
Büromaterial			
Kosten für Werbung			
Portokosten			
Telefonkosten			
Reisekosten			
Abschreibungen (Maschinen, KFZ..)			
Fremdkapitalzinsen			
...			
<b>GESAMTKOSTEN BETRIEB</b>			
<b>PRIVATE AUSGABEN:</b>			
Miete privat, warm			
Krankenversicherung			
KFZ-Kosten, privat			
Lebenshaltungskosten (Nahrung, Kleidung)			
Privates Telefon/ Handy			
Sonstige private Ausgaben			
Überziehungszinsen privat			
<b>SUMME PRIVATE AUSGABEN</b>			
Fördergeld „Lippe pro Arbeit“			
Sonstige Einnahmen (z.B. Kindergeld)			
<b>SUMME PRIVATER EINNAHMEN</b>			

## 11. Umsatzziele

<b>Was ist gemeint?</b>	<b>Was heißt das konkret?</b>	<b>Platz für Ihre Notizen:</b>
<p>Welche Ziele wollen Sie wann erreichen?</p> <p>An dieser Stelle sollten Sie sich mittelfristig Ziele setzen (z.B. drei, sechs, neun und zwölf Monate im Voraus)</p> <p>Um eine detailliertere Schätzung zu erleichtern, sollten Sie zunächst überlegen, wie viele Kunden Sie pro Tag/ Woche/ Monat erwarten.</p> <p>Hierbei hilft sicherlich, die Kundenliste aus Frage 5 nochmals zu bearbeiten.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ich setze mir Umsatzziele</li> </ul> <p>Nachfolgende Fragen sind für das Erstgespräch irrelevant. Erst der Zeitablauf wird zeigen, ob Sie Ihre Ziele erreichen konnten. Die nachfolgenden Fragen werden dementsprechend erst bei den Folgeterminen behandelt:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Habe ich meine Umsatzvorstellungen erzielen können?</li> <li>▪ Waren die gesteckten Ziele realistisch?</li> <li>▪ Geht es mir finanzielle und persönlich besser als vor der Selbständigkeit?</li> <li>▪ Muss ich in meiner weiteren Vorgehensweise Besonderheiten des Marktes besser bedenken?</li> <li>▪ Wenn ja, welche?</li> <li>▪ Wie reagiere ich darauf?</li> <li>▪ Gibt es besondere Risiken, die mir nun bekannt sind und auf die ich reagieren muss?</li> <li>▪ Gibt es Chancen auf dem Markt, die ich ergreifen möchte?</li> <li>▪ Wenn ja, welche?</li> <li>▪ Und wie will ich vorgehen?</li> </ul>	<p>Kunden pro Tag: Kunden pro Woche: Kunden pro Monat: Rechnungsbetrag pro Kunde:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Umsatz im ersten Monat:</li> <li>▪ Umsatz im dritten Monat:</li> <li>▪ Umsatz im sechsten Monat: (nun läuft die Förderung Lippe pro Arbeit aus)</li> <li>▪ Umsatz im neunten Monat:</li> <li>▪ Umsatz nach einem Jahr:</li> <li>▪ Umsatzsteigerung nach zwei Jahren:</li> </ul>

Sollten Sie Anlagen erstellt haben, bitten wir Sie, dies kurz anzukreuzen und die Anlagen dementsprechend zu nummerieren:

Nr.	aus Punkt	Titel	Bitte ankreuzen		
			Liegt bei	Bringe ich zum Erstgespräch mit	Kann ich nicht alleine erstellen
1.	3	Eigene Preisliste			
2.	4	Konkurrenzliste			
3.	4	Lieferantenliste			
4.	5	Kundenliste			
5.	6	Entwurf von Werbeanzeigen, Flyern, Werbebrief etc.			
6.					

### Weitere kostenlose Informationen zur Existenzgründung im Internet, z.B.:

[www.bmwa.bund.de](http://www.bmwa.bund.de)

Mit den Heften: Starthilfe „Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit“ und CD-ROM und das BMWA-Arbeitsheft „Früherkennung von Chancen und Risiken“.

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

Mit den Publikationen: „Gründerzeiten“ (Heftsammlung zu zahlreichen Themen um die Existenzgründung).

[www.guss-net.de](http://www.guss-net.de)

Machen Sie Ihren persönlichen Eignungstest: Mit Hilfe einer Checkliste für Existenzgründer können Sie sich in anhand von 14 Merkmalsbereichen mit Personen vergleichen, die den Schritt in die Selbständigkeit bereits gewagt haben.

[www.go-online.nrw.de](http://www.go-online.nrw.de)

Das Gründernetzwerk des Landes NRW mit zahlreichen Informationen.

[www.handwerk-owl.de](http://www.handwerk-owl.de)

Hier finden Sie ein "Startpaket", das Sie per E-Mail anfordern können, wie z.B. Informationen der Handwerkskammer.

**Oder direkt bei der *IHK Lippe zu Detmold* mit der Broschüre:  
„Ich mache mich selbstständig“**

**Fast geschafft!** Nun haben Sie Ihr erstes Konzept der eigenen Selbstständigkeit erarbeitet. Bevor Sie dieses aber an uns schicken, abschließend noch ein „Terminfahrplan“ für Sie. Auch wenn jede Existenzgründung individuell zu sehen ist, so sind einige Termine bei allen gleich. Hier können Sie auch Termine nachtragen, die wir bislang nicht berücksichtigt haben.

### Terminfahrplan der nächsten Wochen:

Fragestellungen:	Bei wem muss ich anrufen?	Wann habe ich den Termin?
Brauche ich für mein Gewerbe eine Genehmigungspflicht?	IHK Lippe zu Detmold/ Frau Stinski (05231- 7601-30) oder HWK OWL zu Lippe/ Herr Folle (05231 – 927 060)	
Werde ich die ersten sechs Monate in meiner Selbstständigkeit gefördert? Woher bekomme ich den Antrag auf Existenzgründungsförderung (Der Antrag muss bis spätestens 15. des Vormonats der Gründung <u>mit allen notwendigen</u> Unterlagen eingereicht werden)	Lippe pro Arbeit  Detmold: 05231 Herr Pauk: 610-616 Herr Lent: 610-661	
Woher bekomme ich die notwendige Bescheinigung über den bestehenden Versicherungsschutz (freiwillige Versicherung) nach erfolgter Gründung?	Krankenkasse	
Ich benötige einen aktuellen Lebenslauf!	Lebenslauf aktualisieren	
Mit wem kann ich mein Gründungsvorhaben besprechen?	Netzwerk Lippe/ Existenzgründerberatung Detmold: 05231 ☎ 94408-10 (Frau Klau) oder ☎ 94408-11 (Frau Röntgen-Schmalenberg)	
Woher bekomme ich die notwendige schriftliche Stellungnahme zur Wirtschaftlichkeitsanalyse meines Vorhabens?	Handwerkskammer für Handwerker, ansonsten z.B. Steuerberater	
Wer bietet ein eintägiges Existenzgründungsseminar an?	z.B. IHK Lippe zu Detmold/ Frau Stinski: 05231- 7601-30	
Woher bekomme ich eine Gewerbeanmeldebescheinigung?	Ordnungsamt der Gemeinde, in der sich der Geschäftssitz befindet (Ordnungsamt leitet Information ans Finanzamt und IHK oder HWK weiter)	
Wie kann ich mich gesetzlich unfallversichern?	Berufsgenossenschaft	

## Beispiele für das Anlegen von Listen:

PREISLISTE FÜR DIE ZUKÜNFTIGEN KUNDEN			
Artikel	Preis pro Stück	+ z.B. Versandkosten	- Rabatte ab .... Stück

KONKURRENZLISTE						
Name des Konkurrenten	Räumliche Nähe des Konkurrenten (z.B. wie viele Km entfernt)	Was ist die Stärke des Konkurrenten (z.B. Service, Flexibilität)	Was ist die Schwäche des Konkurrenten (z.B. Unpünktlichkeit)	Angeborene Artikel	Preis der Artikel	Einschätzung der Konkurrenzsituation (starker Konkurrent, Konkurrent im Preis, Konkurrent im Service...)

KUNDENLISTE					
Bereits bestehende Kundenverbindungen:					
Name des Kunden	Nachgefragte Artikel/ pro Monat	Preis der Artikel	Einnahmen pro Monat	Einnahmen pro Jahr	Tendenz (z.B. + = Nachfrage wird im Zeitverlauf ansteigen oder - = Nachfrage wird im Zeitverlauf eher zurückgehen)
Potentielle (erhoffte) Kundenverbindungen:					
Name des Kunden oder Nennung der Zielgruppe	Nachgefragte Artikel/ pro Monat	Preis der Artikel	Einnahmen pro Monat	Einnahmen pro Jahr	Tendenz (z.B. + = Nachfrage wird im Zeitverlauf ansteigen oder - = Nachfrage wird im Zeitverlauf eher zurückgehen)

ARTIKELLISTE/ LIEFERANTENLISTE						
Artikel	Name des Lieferanten	Einstandspreis	Bestellmenge	Umsatz mit Lieferanten	Lieferzeit, Service, Zuverlässigkeit	Alternativen zu diesem Lieferanten ?