

Sie spielen mit dem Gedanken, sich selbstständig zu machen. Dieser Gründungsplan (kostenlos und nicht perfekt) bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Idee von vielen Seiten zu beleuchten.

Der Plan ist der erste Schritt zur Selbstständigkeit - er ersetzt keine Beratung, aber eine Beratung ist bedeutend effektiver, wenn Sie sich mit allen Punkten des Plans auseinander gesetzt haben.

Wer noch nicht selbstständig war, übersieht Gedankengänge, da diese im privaten Leben oder im Leben eines Angestellten, Arbeiters oder Beamten überhaupt nicht vorkommen.

Ich wünsche Ihnen

- eine gute Idee,
- Unterstützung im Familien- und Freundeskreis
- und eine bewusste Entscheidung für oder gegen die Selbstständigkeit - insgesamt und für Ihre Idee.

Mit herzlichen Grüßen

Maria Donner  
Ideenfinderin

<b>1</b>	<b>Analyse der persönlichen Voraussetzungen</b>
1.1	<i>Ist-Situation</i>
1.1.1	Berufliche und private Planung mindestens 5-10 Jahre
1.1.1.1	Berufliche Planung
1.1.2	Fehlender Betrag
1.1.3	Eigenkapital ins Unternehmen einbringen? Risiko?
1.1.4	Sicherheiten / Rechtsform
1.1.5	Alternativen
1.1.6	Weitere Ideen
<b>2</b>	<b>Formale Qualifikation, kaufmännische Kenntnisse</b>
2.1	<i>Ausbildungsabschlüsse</i>
2.2	<i>Fachliche Qualifikation</i>
2.3	<i>Individualkenntnisse</i>
2.4	<i>Individuelle Fähigkeiten und Erfahrungen</i>
2.5	<i>Kaufmännische Qualifikation (Buchführung)</i>
<b>3</b>	<b>Ressourcen und Fähigkeiten</b>
3.1	<i>Kontakte – wer kann behilflich sein</i>
3.2	<i>Persönliche Fähigkeiten und welche möchte ich einsetzen</i>
<b>4</b>	<b>Motivation zur Selbstständigkeit</b>
4.1	<i>Unternehmerinnenpersönlichkeit</i>
4.2	<i>Zahlungsmoral – Kunden bezahlen nicht</i>
4.3	<i>Was brauche ich noch / was will ich leisten?</i>
<b>5</b>	<b>Soziales Umfeld</b>
5.1	<i>Was sagen die Anderen?</i>

5.2	<i>Wer ist wofür zuständig – alle mehr eingespannt?</i>
5.3	<i>Wer übernimmt was – was will ich aufgeben?</i>
5.4	<i>Was muss ich professionell organisieren?</i>
<b>6</b>	<b><i>Planung – der Weg zum Ziel</i></b>
6.1	<i>Skizzieren der Geschäftsidee</i>
6.1.1	<i>Was will ich wem anbieten?</i>
6.1.1.1	<i>WAS?</i>
6.1.1.2	<i>WEM?</i>
6.1.2	<i>Marktanalyse</i>
6.1.3	<i>Zielgruppe</i>
6.1.4	<i>Zeit und Arbeitsaufwand</i>
6.1.5	<i>Brauche ich Angestellte – Mitstreiter?</i>
<b>7</b>	<b><i>Analyse der finanziellen und rechtlichen Rahmenbedingungen</i></b>
7.1	<i>Was muss ich investieren und wofür?</i>
7.2	<i>Eigenkapital und Sicherheiten</i>
7.2.1	<i>Was muss für den Fall der Fälle beim Scheitern übrig bleiben?</i>
7.3	<i>Rechtliche Konstruktion</i>
7.4	<i>Rechtsform</i>
7.5	<i>Konzession usw.</i>
7.5.1	<i>Möglichkeiten beim Ausbau</i>
7.5.2	<i>Einstellung von Mitarbeiter/Partnern</i>
<b>8</b>	<b><i>Zeit – und Arbeitsplanung, Terminierung</i></b>
8.1	<i>Kreditprogramm nutzen</i>
8.2	<i>Kontakte knüpfen</i>

8.3	<i>Beratung in Anspruch nehmen</i>
8.4	<i>Qualifikationen</i>
8.4.1	Welche Qualifikationen brauche ich noch?
8.4.2	Wie viel Zeit nehmen diese in Anspruch?
8.4.3	Wie hoch sind die Kosten dafür?
<b>9</b>	<b><i>Konkrete Planung</i></b>
9.1	Gewerbe / Patent anmelden
9.2	Miet – Kaufverträge
9.3	Anschaffungen
9.4	Betrieb übernehmen / Geldgeber finden / Bürgengemeinschaften
<b>10</b>	<b><i>Entwicklung eines konkreten Unternehmenskonzeptes</i></b>
10.1	<i>Vorstellung der Person</i>
10.2	<i>Qualifikation</i>
10.3	<i>Produkt/e</i>
10.4	<i>Zielgruppe</i>
10.5	<i>Monatliche Ausgaben</i>
10.6	<i>Anvisierte monatliche Einnahmen</i>
10.7	<i>Finanzielle Entwicklung</i>
10.8	<i>Leistungsbereich</i>
10.8.1	Wo – Zu Hause oder Außerhalb
10.8.2	Einzelkunden oder Gruppen
10.9	<i>Standort des Unternehmens</i>
10.10	<i>Was erwartet die Zielgruppe</i>
10.11	<i>Räumlichkeiten Arbeitsatmosphäre</i>

10.12	<i>Marktanalyse (Welchen Markt gibt es für das Produkt?)</i>
10.13	<i>Konkurrenten – Unterschiede</i>
10.14	<i>Was biete ich besser?</i>
10.15	<i>Bekannt machen (Marketingstrategie)</i>
10.16	<i>Absatzwege</i>
10.17	<i>Rechtsform</i>
10.18	<i>Sicherheiten</i>
<b>11</b>	<b><i>Aufstellen des Wirtschaftsplanes</i></b>
11.1	<i>Private Lebensführungskosten</i>
11.2	<i>Kosten der Entlastung</i>
11.3	<i>Altersvorsorge</i>
11.4	<i>Krankenvorsorge</i>
11.5	<i>Versicherungen</i>
11.6	<i>Krankengeld(-tagegeld)</i>
11.7	<i>Berufsunfähigkeitsversicherung</i>
11.8	<i>Ausfallkosten</i>
11.9	<i>Angebote für Krankenversicherungen einholen</i>
11.10	<i>Notwendige Investitionen</i>
11.11	<i>Gründungs- und Anlaufkosten (Vorbereitung)</i>
11.12	<i>Fahrtkosten</i>
11.13	<i>Seminare</i>
11.14	<i>Beratungskosten</i>
11.15	<i>Eigenkapital / Sicherheiten</i>
11.16	<i>Einnahmen und Ausgaben Kalkulation</i>

11.17	<i>Finanzplan – was fehlt an Fremdkapital</i>
11.18	<i>Infos über Kreditprogramme selber holen</i>
<b>12</b>	<b><i>Bewusste Entscheidung zum Start eines Unternehmens</i></b>
12.1	<i>Will ich wirklich noch Gründen?</i>
12.1.1	Wenn ja, warum?
12.1.2	Wenn nein, was passiert dann!
<b>13</b>	<b><i>Erneute Planung des beruflichen Lebenslaufes</i></b>