



Schritt für Schritt in die Selbständigkeit

Der Schritt in die Selbständigkeit macht die Leidenschaft zum Beruf. Reichlich Motivation und Engagement sind dabei wichtige Grundvoraussetzungen. Der Aufbau des eigenen Unternehmens ist aber auch mit vielen organisatorischen Punkten, Formalia, Anträgen und Vorüberlegungen verbunden.

Der VR Smart Guide hat es sich zum Ziel gesetzt, Selbstständige und Unternehmer:innen in ihrem Geschäftsalltag zu unterstützen. Deshalb haben wir eine Checkliste zusammengestellt, an der du dich in Sachen Gründung orientieren kannst.

Einige der Punkte sind nicht für jede Gründung relevant. Es macht aber durchaus Sinn, sich über die Aspekte, die für dein Business passend sind, Gedanken zu machen und diese festzuhalten.

Nutze die Checkboxes: So kannst du die Punkte, die du bereits bearbeitet hast, einfach abhaken und erhältst schnell eine Übersicht, was noch bedacht werden muss.

1. Das Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell ist die Ausarbeitung deiner konkreten Geschäftsidee. Es zeigt auf, welche Produkte oder Leistungen du am Markt anbietest und vermarkten möchtest und welchen Nutzen diese für deine Kunden haben. Neben diesem Nutzenaspekt geht es zudem um eine Markteinschätzung oder die Ertragslage, d.h. um deine erwarteten Gewinne und Umsätze.

Vision:

- Was willst du tun?
- Welche Vision verfolgst du mit deiner Idee?

Voraussetzungen des Gründer(teams):

- Welche Fähigkeiten sind nötig, um deine Idee umzusetzen?
- Welche Fähigkeiten bringst du/ihr als Gründer(team) mit?
- Welchen Fähigkeiten benötigst du darüber hinaus?

Geschäftsidee:

- Wie sieht deine konkrete Geschäftsidee aus (Produkt oder Service)?
- Welchen konkreten Nutzen hat dein Angebot?
- Wie stellst du dein Produkt oder Service her?

Markt- und Wettbewerbsanalyse:

- Tretest du als neuer oder zusätzlicher Anbieter in einem bestehenden Markt auf?
- Wie groß ist das Marktvolumen?
- Positionierst du dich als Preis- oder Qualitätsführer?
- Kennst du deine Konkurrenten?
- Bist du nur in einem bestimmten regionalen Gebiet tätig?
- Worin unterscheidet sich dein Produkt von dem der Wettbewerber?
- Hebst du dich von der Konkurrenz ab?

Zielkunden:

- Wer sind deine Zielkunden?
- Welche Bedürfnisse und Wünsche haben sie?
- Hattest du schon Kundenkontakte? Wenn ja, welches Feedback hast du bisher erhalten?

Marketing und Vertrieb:

- Welche Kanäle sind für dich einfach und effizient zu nutzen?
- Mit welchen Maßnahmen erreichst du deine Zielkunden?
- Wie viele Ressourcen kannst du dafür einsetzen?
- Kommt für dich ein Social Media Auftritt in Frage?

Einnahmen- und Ausgabenmodell:

- Weißt du aus welchen Quellen du dein Einkommen erwirtschaftest?
- Mit welchem durchschnittlichen Umsatz pro Kunde rechnest du?
- Wie hoch kalkulierst du die Gründungskosten und Investitionen?

Ressourcen:

- Welche Ressourcen sind zur Realisierung deiner Idee notwendig (Kapital, Mitarbeiter, Partnerschaften, Online-Auftritt, Webshop, Ladengeschäft etc.)?

2. Der Business-Plan

Der Business-Plan ist ein Instrument, das das Geschäftsmodell prägnant beschreibt und übersichtlich strukturiert. Zum einen dient er dazu, das Modell nochmal auf den Prüfstand zu stellen, zum anderen ist er ein Werkzeug zur Akquisition von Kapital, z.B. von Banken.

Zur Erstellung eines Business-Plans kannst du auf Vorlagen oder Raster zurückgreifen. Eine bekannte Vorlage ist das sog. Business Model Canvas. Sie kann als Vorstufe für die schriftliche Ausarbeitung des Geschäftskonzepts genutzt werden.

Strategie:

- Wie soll deine Geschäftsidee funktionieren?
- Wie willst du deine Prozesse strukturieren?
- Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen benötigst du zur Herstellung deines Produktes oder Services?

Zielgruppe:

- An wen richtet sich deine Geschäftsidee?

Risikoanalyse:

- Wo liegen die Chancen und Risiken?
- Was sind deine Stärken?
- In welchen Bereichen zeigst du Schwächen?

Finanzplanung:

- Mit welchem Umsatz, Kosten und Ergebnissen kalkulierst du?
- Wie hoch ist dein Kapital- und Liquiditätsbedarf?

3. Die Finanzierung

Die Finanzierung der Gründung ist die solide Grundlage eines effizienten Starts in die Selbstständigkeit. Gerade am Anfang liegen noch keine verlässlichen Finanzinformationen für eine Finanzierung vor. Vielmehr gilt es, mit dem Businessplan zu überzeugen.

Für Gründer gibt es unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten. Nicht jede passt zu jedem Modell und so müssen die Chancen und Risiken jeder Finanzierung berücksichtigt werden. Ein Gespräch mit einem Berater, z.B. in einer Volksbank Raiffeisenbank ist hier häufig die beste Vorgehensweise.

Eigenkapital:

- Kannst du deine Gründung durch eigene Ersparnisse finanzieren?
- Wirst du von Familie oder Freunden unterstützt oder beteiligen sich professionelle Investoren in der Wachstumsphase?
- Hast du die Möglichkeit, einen Zuschuss zu beantragen (bspw. in Form eines Gründerstipendiums)?

Fremdkapital:

- Hast du vor, einen Gründerkredit zu beantragen?
- Möchtest du Förderangebote in Anspruch nehmen (bspw. von der KfW Bankengruppe oder eine Besicherung durch die Bürgschaftsbanken)?

4. Die rechtlichen Formalitäten

Die rechtliche Gründung eines Unternehmens ist im Regelfall sehr individuell und abhängig von der Branche und Tätigkeit. Die nachstehenden Fragen sind daher ein Auszug wichtiger Themen im formalen Gründungsablauf. Lassen Sie sich am besten zusätzlich beraten und besprechen Sie z.B. mit Ihrem Bankberater, wie Sie Ihr Unternehmen im Schadensfall absichern können.

Erlaubnisse, Genehmigungen, Qualifikationen:

- Verfügst du über ausreichend fachliche Qualifikationen für deine selbstständige Tätigkeit?
- Hast du an Genehmigungen und Vorschriften gedacht, z. B. eine Genehmigung des Bauamts bei baulichen Veränderungen?

Rechtsform

- Hast du dich bewusst und unter Beachtung der rechtlichen und steuerlichen Themen für eine Rechtsform entschieden, z.B. für eine GmbH oder UG?

Anmeldung

- Hast du dich schon informiert, an welche Behörden, Ämter und Institutionen du dich für die Anmeldung deines Unternehmens wenden musst?

Unternehmensname

- Möchtest du einen Unternehmensnamen anmelden oder deinen eigenen Namen als Selbstständige:r nutzen?
- Haben du dich schon bei der Industrie- und Handelskammer informiert, ob der Name und Unternehmensgegenstand zulässig sind?

Versicherungen

- Wie sicherst du dich in deinen konkreten Situation im Schadensfall ab (bspw. mit Blick auf gewerbliche Haftpflichtversicherungen, Geschäfts- oder Rechtsschutzversicherungen)?

5. Der VR Smart Guide

Die Basis der Selbstständigkeit ist es, die finanzielle Situation zu planen und im Blick zu halten. Dabei können Tools wichtig sein, um den Überblick über Finanzen zu erleichtern oder die Steuererklärung vorzubereiten. Der VR Smart Guide ist dabei eine gute Starthilfe.

Als einfache Lösung für Buchhaltung und Finanzplanung unterstützt dich der VR Smart Guide von Anfang an und macht dir das Leben leichter – und das ganz ohne Vorkenntnisse.

✓ **Einfach:**

Rechtssichere Rechnungen und Angebote digital erstellen und direkt versenden

✓ **Vorausschauend:**

Liquiditätsbedarf berechnen und Prognose Ihrer Liquiditätsentwicklung einsehen

✓ **Komfortabel:**

Rechnungen direkt aus der Anwendung bezahlen

✓ **Vorbereitend:**

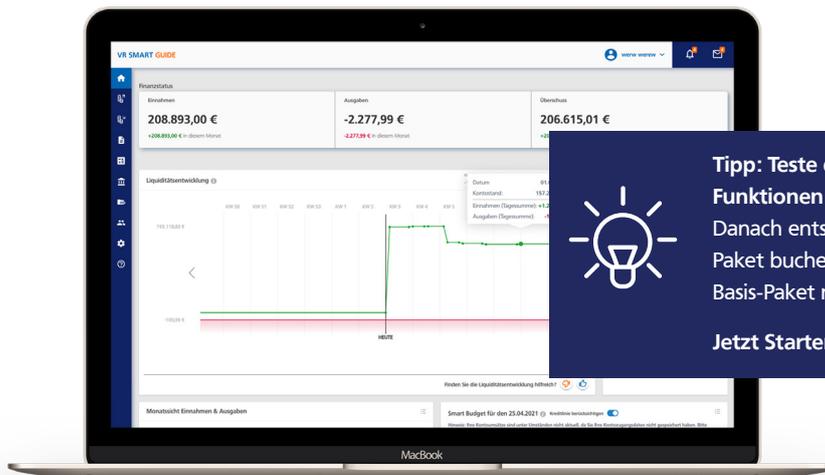
Belege für die Steuererklärung direkt an den Steuerberater senden

✓ **Übersichtlich:**

Alle Geschäfts- und Kreditkartenkonten im Blick behalten

✓ **Begleitend:**

An alle anstehenden Aufgaben des Tages erinnert werden



Tipp: Teste den VR Smart Guide mit allen Funktionen 30 Tage lang kostenlos!

Danach entscheidest du, ob du das Premium-Paket buchen oder dauerhaft kostenlos unser Basis-Paket nutzen möchtest.

Jetzt Starten!