



Stadtsparkasse
Remscheid

StartupCenter

WHITE PAPER

**IHRE BEWERBUNG FÜR
KNOW-HOW
&
KAPITAL**

ÜBERZEUGEN SIE UNS VON IHRER IDEE

Der Weg in den erfolgreichen Start Ihrer Gründungsidee!

Damit Sie schnell starten können, haben wir eine Vorlage für ein Pitch Deck entwickelt.

Hiermit werden die wesentlichen Fragen zu Ihrem StartUp beantwortet. Das Dokument ist das mit Abstand wichtigste Dokument bei der Suche nach Unternehmer-Know-how und Investoren!

Je sorgfältiger Sie sich vorbereiten, desto größer ist die Chance, dass Sie in die nächste Runde kommen.

Nehmen Sie sich also Zeit, Ihre Pläne aufzuschreiben! Punkt für Punkt entwickeln Sie so Ihr Pitch Deck.

Bitte schicken Sie das fertige Dokument im pdf-Format an startupcenter-rs@sskrs.de.

Wir melden uns bei Ihnen und besprechen die nächsten Schritte.

Sie haben bereits ein Konzept verfasst?

Super, dann können Sie die Vorlage einfach als Vollständigkeitskontrolle verwenden. Sollten noch wichtige Punkte offen sein, können Sie diese einfach ergänzen.

Übersicht für Ihr Pitch Deck

Punkt	Thema
0	Ihre geniale Geschäftsidee – kurz und bündig
1	Persönliche Angaben
1.1	Gründungsmotivation
1.2	Gründungsimpulse
1.3	Ziele
1.4	Fachliche Expertise
1.5	Lebenslauf
1.6	Kurz-Check
1.7	Rechtsform
2	Angaben zum Vorhaben
2.1	Idee/Projekt
2.2	Der Markt
3	Angaben zu Ihrem Unternehmen
3.1	Standort
3.2	Unternehmensorganisation
3.3	Umweltschutz
4	Wirtschaftlichkeit
4.1	Planung Gewinn und Verlust
4.2	Liquiditätsplan
5	Ausblick
6	Erforderliche Dokumente

0. Ihre geniale Geschäftsidee – kurz und bündig

Management Summary

I. Persönliche Angaben

I.1 Gründungsmotivation

Was treibt Sie an, eine selbständige Existenz zu gründen? Welche Ziele möchten Sie mit der Gründung erreichen? Was sind Ihre unternehmerischen Stärken?

I.2 Gründungsimpulse

Gründungsimpulse können sein:

- Sie haben eine Marktlücke erkannt?
- Sie bekommen plötzlich ein Angebot, betriebliche Geschäftsfelder in eigener Verantwortung als Selbständige/r zu bearbeiten (Outsourcing)?
- Es bietet sich überraschend die Chance, einen Betrieb zu übernehmen?
- Ein Franchise-Geber eröffnet Ihnen lukrative Perspektiven?
- Sie haben Ihre berufliche Ausbildung mit besonderer Qualifikation abgeschlossen?
- Ihnen droht der Verlust des Arbeitsplatzes?
- Sie sind bereits arbeitslos und möchten das verändern?

I.3 Ziele

Welche unternehmerischen Ziele möchten Sie mit Ihrem Projekt erreichen?

I.4 Fachliche Qualifikation

Bitte erläutern Sie uns kurz, welche Qualifikation und welche fachliche Expertise Sie für dieses Projekt auszeichnet. (Meisterbrief, IHK-/HWK-Ausbildung, Studium, o.ä.).

I.5 Lebenslauf

Bitte fügen Sie dem Pitch Deck Ihren tabellarischen Lebenslauf bei.

I.6 Kurz Check

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen. Ein „Nein“ bedeutet nichts Negatives!

Ihr persönliches Rüstzeug	ja	nein
Tragen Sie schon länger den Gedanken zu gründen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Besitzen Sie ausreichende Berufs- oder Branchenerfahrung?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Haben Sie schon Führungserfahrung sammeln können?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Erfüllen Sie die erforderlichen gesetzlichen Voraussetzungen für die Selbständigkeit?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Haben Sie eine kaufmännische Aus- oder Zusatzausbildung?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Haben Sie Erfahrung im Verkauf oder im Vertrieb?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sind Sie kontaktfreudig?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Haben Sie schon Kontakt zu potenziellen Kunden?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sind Sie bereit, Ihre finanziellen Mittel für das Projekt einzusetzen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Können Sie sich selbst gesteckte Ziele auch stringent umsetzen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ist Ihre Familie bereit, wenn nötig, Freizeit und Familienleben einzuschränken?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Stehen Sie wirklich hinter der Idee einer selbständigen Existenz? Haben Sie sich die Konsequenz eines evtl. Scheiterns gut überlegt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Können Sie sich auf Dauer in Stresssituationen behaupten?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Können Sie in den Anfangsjahren mit unregelmäßigem Einkommen leben?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

I.7 Rechtsform

Welche Vorstellung haben Sie für die Rechtsform ihres Unternehmens.

2. Angaben zum Vorhaben

2.1 Idee / Produkt

Hier erläutern Sie bitte kurz, was IHR Produkt ist. Was ist der Nutzen für Kunden? Was unterscheidet dieses von eventuell bereits vorhandenen Produkten? Wie sieht nach Ihrer Vorstellung der Produktions-/ Dienstleistungsprozess aus? Welche ähnlichen Produkte / Dienstleistungen sind bereits auf dem Markt?

Ist Ihre Idee eine Innovation? Wenn ja, für wen? Für Sie, für die Region, für Deutschland oder für den Weltmarkt?

Welches Feedback haben Ihnen Dritte gegeben?

Haben Sie Patente für Ihr Produkt angemeldet oder möchten Sie es anmelden?
Nutzen Sie fremde Patente?

Wann möchten Sie mit Ihrem neuen Unternehmen starten? Wie sieht Ihre Timeline aus?
Welche Meilensteine sind wichtig?

2.2. Der Markt

Gehen Sie bitte in diesem Abschnitt auf das Marktumfeld ein.

Mit welchen Markteintrittsbarrieren müssen Sie sich auseinandersetzen? Erläutern Sie die Bezugsquellen für die Rohstoffe oder Leistungen von Dritten. Welche Lieferbedingungen gelten dort? Wie möchten Sie die Materialien vorfinanzieren. Welche Lieferbedingungen planen Sie für Ihre eigenen Produkte? Welche Kalkulation haben Sie für Ihr Produkt bisher gemacht?

3. Angaben zu Ihrem Unternehmen

3.1 Der Standort

Wo soll das Unternehmen seinen Geschäftssitz haben? Bitte nennen Sie die Gründe für Ihre Entscheidung. Gab es Alternativen? Wenn ja, welche? Welche Vor- und Nachteile sprachen für den ausgesuchten Standort?

Haben Sie bereits Verträge für den neuen Standort geschlossen (Mietverträge, Kaufverträge)?
Wenn ja, welche Bedingungen liegen vor (Laufzeit, Mietpreis, Nebenkosten etc.)?

3.2 Unternehmensorganisation / Gründungsteam

Haben Sie sich bereits Gedanken zur Organisation Ihres Unternehmens gemacht? Benötigen Sie Mitarbeiter? Wenn ja, welche Qualifikation benötigen diese? Mit wie vielen Mitarbeitern planen Sie? Welche unterschiedlichen Führungshierarchien soll es im Unternehmen geben?

Skizzieren Sie kurz den organisatorischen Ablauf in Ihrem Unternehmen. Gehen Sie dabei auch kurz auf mittelfristige Veränderung im Personalstamm ein. Fügen Sie ggf. ein Organigramm bei.

3.3 Umweltschutz

Der Umweltschutz rückt immer weiter in den öffentlichen Fokus. Inwieweit betrifft dies ihr Unternehmen? Welche Vorschriften gibt es speziell für Ihre Branche? Welche weiteren Gedanken haben Sie sich bereits zu diesem Thema gemacht?

4. Wirtschaftlicher Erfolg

4.1 Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Um ein Unternehmen erfolgreich an den Start zu bringen, ist es wichtig, dass die finanzielle Situation im Unternehmen auf gesunden Beinen steht.

Daher ist es wichtig die benötigten Investitionen zu kennen. Unterteilen Sie diese in Investitionen zu Beginn, während der Startphase und in die laufende Finanzierung.

Bei der Gewinn und Verlustrechnung stellen Sie bitte die Planungen für Ihr Unternehmen dar. Mit welchem Umsatz rechnen Sie? Welche Kosten entstehen?

Auf der nächsten Seite finden Sie ein Muster, wie Sie Ihre Zahlen aufbereiten sollten. Für die technische Umsetzung nutzen Sie bitte den SmartBusinessPlan. Dieses Tool steht Ihnen 30 Tage kostenlos zur Verfügung.

Das Tool finden Sie hier:

[SmartBusinessPlan - ermöglicht durch die Stadtsparkasse Remscheid](#)



GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

MUSTER

	Jahr 1	%	Jahr 2	%		
Nettoumsatz						
+/- Bestandsveränderungen FE/UE						
+ Aktivierte Eigenleistungen						
Gesamtleistung						
- Materialeinsatz						
- bezogene Leistungen						
Rohhertrag						
+ sonstige betriebliche Erträge						
betrieblicher Rohhertrag						
- Personalkosten						
- Raumkosten						
- Betriebliche Steuern						
- Versicherungen, Beiträge						
- KfZ-Kosten (ohne Steuern)						
- Werbeaufwand, Reisekosten						
- Kosten der Warenabgabe						
- Abschreibungen						
- Reparatur/Instandhaltung						
- Leasingaufwand						
- Rechts-, Beratungs-, Buchf. kosten						
- Bürobedarf, Telefon, Porto						
- Nebenkosten Geldverkehr						
- sonstige betriebliche Aufwendungen						
Gesamtkosten						
+ Zinserträge						
+ Sonstige neutrale Erträge						
EBIT						
- Zinsaufwand kurzfristig						
- Zinsaufwand langfristig						
Betriebsergebnis (EBT)						
+ Neutrale Erträge						
- Neutraler Aufwand						
Neutrales Ergebnis						
- Leistungen an Gesellschafter						
- EE-Steuern						
Jahresergebnis						
- Privatentnahmen						
+ Kapitaleinlagen						
+/- sonstige Eigenkapitalveränderungen						
Eigenkapitalveränderung						
Betriebsergebnis (EBT)						
+ Zinsaufwand						
EBIT						
+ planmäßige Abschreibungen						
EBITDA						
- Privatentnahmen						
- Zins- und Tilgungsleistungen						
verfügbarer cash-flow						

4.2 Liquiditätsplan

Hier ermitteln Sie Ihren Bedarf an flüssigen Mitteln. Welche Zahlungen fließen aus Ihrem Unternehmen ab, zum Beispiel für Investitionen, Rohstoffe u.a.? Welche Zahlungen erwarten Sie? Eigenkapital? Finanzierungen? Umsatzerlöse? Wann rechnen Sie mit den ersten Umsatzerlösen? Welche Zahlungsbedingungen werden als Grundlage herangezogen?

Bitte bedenken Sie die Rechnungserstellung und das Zahlungsziel:

Beispiel: Sie kaufen am 10.01. Waren für die Weiterverarbeitung ein. Die Rechnung erhalten Sie am 20.01. mit einem Zahlungsziel von 10 Tagen und 2% Skonto oder in 30 Tagen netto.

Nun kommt es beim Liquiditätsplan darauf an, ob Sie am 30.01. die Waren bezahlen oder am 20.02..

Bauen Sie diese Überlegungen in Ihre Darstellung ein.

Hier finden Sie ein Muster, wie Sie Ihre Zahlen aufbereiten sollten. Für die technische Umsetzung nutzen Sie bitte auch den SmartBusinessPlan. Dieses Tool steht Ihnen 30 Tage kostenlos zur Verfügung.

Werte in €	Januar	Februar	März	April
Eingänge aus Umsatzerlösen				
Mw St.-Erstattung				
Darlehensauszahlungen				
sonstige Eingänge				
Summe der Einnahmen				
Zahlungen Lieferungen/Leistungen				
Löhne/Gehälter				
Sozialabgaben				
Geschäftsführergehalt/Entnahme				
Miete/Nebenkosten				
Versicherungen				
Steuern				
sonstige Ausgaben				
Kapitaldienst Zinsen/Tilgung				
anzuführende USt.				
Summe der Ausgaben				
Monatssaldo Einnahmen - Ausgaben				
Anfangsbestand Bank				
Endbestand Bank				
Kreditlinie Sparkasse				
Über-/Unterdeckung				

MUSTER

5. Ausblick

Wo steht Ihrer Meinung nach Ihr Unternehmen in 5 Jahren?

Skizzieren Sie kurz den Verlauf in den nächsten Jahren. Gehen Sie auch auf bereits jetzt geplante Veränderungen ein.

6. Erforderliche Unterlagen

Um für die weiteren Bearbeitungsschritte alle Unterlagen zur Hand zu haben, geben wir eine grobe Übersicht, welche Unterlagen generell benötigt werden. Die Liste ist keine Garantie auf Vollständigkeit und dient lediglich zur ersten Orientierung.

- Tabellarischer Lebenslauf
- Abschlußzeugnis (z. B. Meisterbrief, u.a.)
- Selbstauskunft/Schufa
- Entwurf Miet- oder Pachtvertrag, falls schon vorhanden
- Kostenvoranschläge oder Entwurf eines Kaufvertrages

Wir beantworten gerne Ihre Fragen! Rufen Sie uns einfach an oder senden eine [E-Mail](#).

Wir unterstützen Sie mit Know-how und einem passenden Netzwerk!

Alle weitere Schritte besprechen wir mit Ihnen persönlich. Vereinbaren Sie einen Termin mit unserem Team! Wir freuen uns auf Sie!

www.startupcenter-rs.de

V I E L E R F O L G !