

Konzept zur Gründung eines Büroservice

als Anlage zum
Antrag auf Gründungszuschuss/Einstiegsgeld
Gründungsdatum: 01.xx.20xx
Rechtsform: Einzelunternehmen

Agentur für Arbeit
Kd-Nr. xxxxxxxxxxxx
Max Mustermann

Verfasst von

Max Mustermann
Mustermannstraße
Xxxxx Musterstadt
Tel. Geschäft:
Mobil:
E-Mail:

Fachkundige Stelle

Gründertisch / ACC Group GmbH
Existenzgründungsberater
Galvanistraße 6
10587 Berlin
Tel.: 030 343 89 307
E-Mail: info@gruendertisch.de
www.gruendertisch.de

Gründer	<p>Max Mustermann</p> <p>Musterstraße</p> <p>xxxxx Musterstadt</p> <p>Geburtsdatum: xx.xx.xxxx</p>
Gründungsvorhaben	Büroservice
Angebot	Büroservice für kleine bis mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Handel, Handwerk , Dienstleistung und Freiberufler.
Zukunftsperspektiven	<p>In den letzten Jahren greifen immer mehr kleine und mittlere Unternehmen auf den Service von selbstständigen Büroserviceunternehmen zurück. Der selbstständige Buchhalter ist für die Lohn- und Finanzbuchhaltung eine kostengünstige Alternative zum Steuerberater. Kleine und mittlere Betriebe nutzen noch zu wenig diese Alternative für ihre Buchhaltung – damit bleibt laut Pressemitteilung des Bundesverbandes selbstständiger Buchhalter deutschlandweit eine Milliarde Euro Einsparpotential ungenutzt.</p>
Standort	Musterstadt
Rechtsform	<p>Einzelunternehmung</p> <p>(ohne Eintragung ins Handelsregister)</p>
Firmenname	Max Mustermann Büroservice
Start	01.xx.2013
Gesamtkapitalbedarf	EUR 3.500

Geschäftsidee

Ab dem xx.xx.20xx möchte ich meine Idee verwirklichen und zum Service-Anbieter im Bereich Bürodienstleistungen werden. Ansprechen möchte ich kleinere mittelständische Unternehmen, Existenzgründer und Privatleute.

Der Schwerpunkt meiner Arbeit liegt im Bereich Bürodienstleistungen:

Serviceorientiertes Arbeiten, Wissensvermittlung und beratende Tätigkeiten - darin sehe ich meine Kernkompetenzen. Aus diesem Grund ist mein Existenzgründungsvorhaben im Bereich Buchhaltung/Betreuung/ und Finanzwesen angesiedelt.

Mein Ziel ist es, dass meine Kunden mehr Zeit für die eigentliche Arbeit haben und ihre Firma/Unternehmen mit dem nötigen Einsatz aufbauen und führen können. Gerade zu Beginn einer selbständigen Tätigkeit ist der Arbeitsaufwand für Bürotätigkeiten zu gering, um jemanden fest einzustellen, häufig fehlt auch das Geld für hohe Personalkosten. Selbst ist man aber neben dem eigentlichen Job überfordert, dass man abends oder am Wochenende keine Zeit und Lust hat sich um den "Bürokram" zu kümmern, wie es sein sollte.

Auch kleinere mittelständische Firmen möchte ich unterstützen wenn ihre Mitarbeiter wegen Urlaub oder Krankheit ausfallen oder einfach um die Kosten zu senken.

Ganz nach den Wünschen meiner Kunden nehme ich ihnen einige Arbeiten komplett ab. Bei der Erledigung der monatlichen buchhalterischen Pflichten stehe ich meinen Kunden mit folgenden Leistungen zur Seite:

- Laufende Buchhaltung: sortieren, kontieren und verbuchen der laufenden Geschäftsvorfälle vorbereitend für die interne Buchhaltung oder den Steuerberater, Führung des Kassenbuches, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung
- Schreivarbeiten / Korrespondenz: Dazu gehört insbesondere das Verfassen und Beantworten von Anfragen, Angeboten, Geschäftsbriefen, Bestellungen, Rechnungen, Mahnungen, Handbücher, Bewerbungen, Serienbriefen und die Textgestaltung durch MS-Word. Selbstverständlich umfasst dies auch das Falten, Kuvertieren und Frankieren von Briefen.
- Einrichten eines Ablagesystems
- Erstellen von Tabellen, Kalkulationen und Listen durch MS-Excel
- Erstellen von Präsentationen
- Einrichten einer Adressendatenbank z. B. in MS-Excel oder MS-Outlook
- Internet-Recherchen
- Terminierung
- Postservice: Die Post wird in Ihrem Büro empfangen, sortiert - auf Wunsch auch gelesen – zur Abholung bereitgehalten oder weitergeleitet.

- Telefaxservice: Die eingehenden Telefaxe werden in Ihrem Bürodienst empfangen und je nach Wunsch an den Kunden telefonisch oder postalisch weitergeleitet.

Markt / Konkurrenz

Wachstumsraten des Marktes

Die Wachstumschancen der mobilen Bürodienstleistung besitzen noch erhebliches Wachstumspotential, da viele, auch kleinere Unternehmen diese Tätigkeit „outsourcen“, um sich somit frei zu ihr eigentliches Geschäft zu machen. Für den ländlichen Bereich steht das Wachstum der mobilen Büroarbeit noch am Anfang, doch sind auch hier die Potentiale sehr gut, da auch die Konkurrenz in diesen Räumen noch nicht sehr ausgeprägt ist und der Kontakt zu den Kunden intensiver und damit auch eine höhere Kundenbindung erreicht werden kann.

Grundlagen der Wachstumsprognosen

Während meiner beruflichen Tätigkeiten hatte ich viel Kontakt zu kleineren Firmen und Handwerksbetrieben, die in den ersten Jahren ihrer Selbständigkeit erhebliche Probleme mit ihrer Buchführung und der Büroarbeit hatten. Das ist auch der Hauptgrund dafür, dass viele kleinere Firmen in den ersten Jahren ihres Bestehens wieder schließen. Die eigentliche Arbeit jeder Firma die das Geld bringen, werden natürlich zuerst erledigt, Büroarbeit bleibt liegen, buchhalterische Kenntnisse fehlen vielen Unternehmern und sie sind überfordert damit. Hier setze ich meine Leistungen an.

Zukunftsansichten des Marktes und der Branche

Welcher Unternehmer möchte in Zeiten wie diesen nicht sparen. Schluss mit den Engpässen und hohen Personalkosten, die Fixkosten sinken auf ein Minimum. Keine Ausfallzeiten bedingt durch Krankheit oder Urlaub. Flexibilität in der Leistungserstellung, wie ich Sie biete sowie der Umgang mit den verschiedensten Softwarelösungen im Bereich Buchhaltung bieten die besten Aussichten diesen auch zukünftig wachsenden Markt zu bedienen.

Entwicklung des Unternehmens im Vergleich zur Branche

Ich denke dass sich meine Firma langsam aber kontinuierlich nach oben arbeiten wird. Als kleine Firma kann ich den ersten zwei bis 3 Jahre bestimmt überdurchschnittlichen Steigerungen im Vergleich zu den bereits am Markt etablierten Konkurrenten vorweisen.

Innovationsvorsprung gegenüber der Konkurrenz

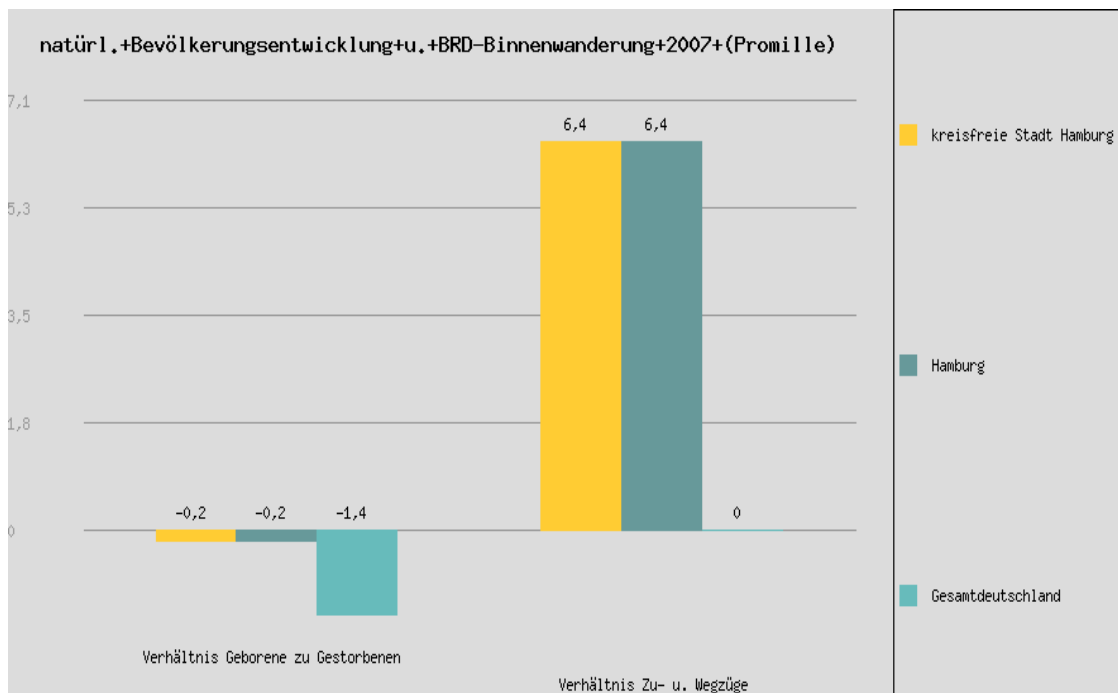
Der herausragende Vorsprung gegenüber der Konkurrenz besteht darin, dass die

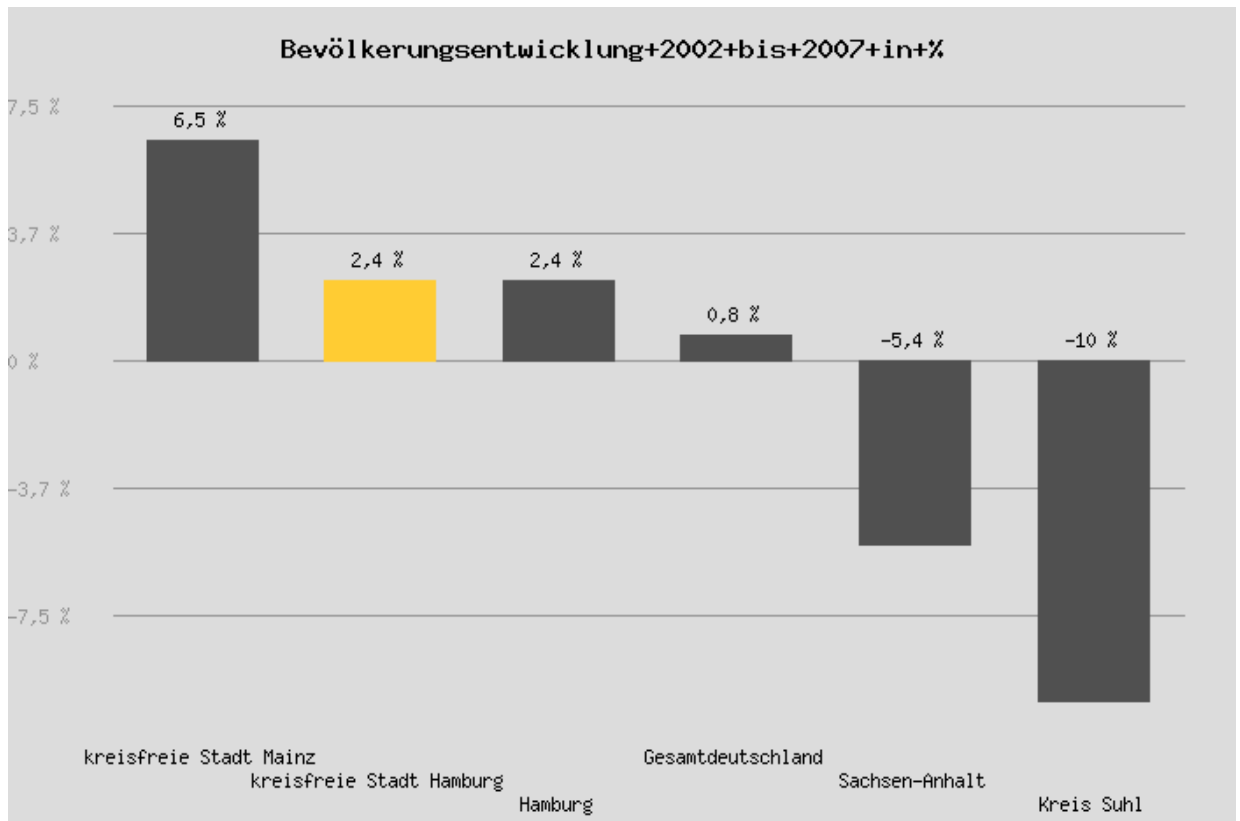
Büroarbeit / Buchhaltung vor Ort erledigt wird oder wenn meine Kunden es wünschen nehme ich die Unterlagen mit und bring Sie ihnen nach erfolgter Bearbeitung zurück. Die Arbeit vor Ort ermöglicht natürlich eine optimale Klärung von Fragen und damit eine zügige Bearbeitung der Unterlagen. Vorbereitungen werden schon im Home Office getroffen, so dass nur noch die zu klärenden Fälle mit den Kunden zu erörtern sind. Damit wird wichtige Zeit für den Kunden gewonnen. Zudem stelle ich den Kunden zeitgerecht Auswertungen im Bezug auf ihren Monatsabschluss zur Verfügung und weise auf wesentliche Abweichungen zum Vormonat hin.

Standortanalyse

Die Bevölkerung verteilt sich auf eine Fläche von 755 km², so dass in der kreisfreien Stadt Hamburg 2.344 Menschen auf einem km² leben (Einwohnerdichte). Damit zählt die kreisfreie Stadt Hamburg zu den dicht besiedelten Gebieten Deutschlands, wo sich im Durchschnitt 231 Einwohner einen km² Fläche teilen mussten. Der Anteil der Siedlungs- und Verkehrsfläche liegt bei 57%. Damit ergibt sich eine Siedlungsdichte von 3.982 Einwohnern pro km² Siedlungs- und Verkehrsfläche.

Die Bevölkerungsentwicklung der kreisfreien Stadt Hamburg ist seit Mitte der 90er Jahre positiv verlaufen. Im Zeitraum von 2002 bis 2007 lag der Wert bei 2,4% (zum Vergleich: Landesdurchschnitt Hamburg 2,4%, Bundesmittel 0,8%). Genauer betrachtet lag das Verhältnis der Geburten zu den Sterbefällen im Jahr 2007 bei -0,2 Promille (natürliche Bevölkerungsentwicklung) und das Verhältnis der Zuzüge zu den Fortzügen bei 6,4 Promille (räumliche Bevölkerungsentwicklung).





Quelle: www.meinestadt.de

Der Großteil der Bevölkerung Deutschlands ist heute im mittleren Alter (35-55 Jahre). Der Ausländeranteil liegt bei 14,3%. Diese Altersstruktur wird durch den bauchigen Mittelteil der sog. Lebensbäume deutlich. Die Zahl der Jüngeren hat eine rückläufige Tendenz, so dass die Altersstruktur auf einem schmalen Fundament ruht. In den neuen Bundesländern zeigen die Bevölkerungspyramiden einen starken Rückgang der Geburtenzahlen ab dem Beginn der 90er Jahre, der sich nach der Vereinigung der deutschen Staaten eingestellt hat.

Um die genaue Verteilung von Männern und Frauen auf die Altersklassen kennenzulernen, klicken Sie bitte auf die nebenstehende Bevölkerungspyramide! Die hellblau und hellrot markierten Bereiche zeigen die Männer- bzw. Frauenüberhänge in den jeweiligen Altersklassen.

Standort des Unternehmens und seiner Kunden

Firmensitz ist meine Wohnung in Hamburg. Meine Kunden möchte ich in Hamburg und Umgebung gewinnen, wobei der Bereich um Hamburg bei mir eine starke Rolle spielt, da die Konkurrenz im ländlichen Raum noch nicht sehr ausgeprägt ist für dieses Element.

Management

Gründerperson: Max Mustermann

Verantwortungsbereich im Unternehmen

Einzelunternehmung (Kleinunternehmerregelung) - also verantwortlich für alles!
Werbung, Kunden - und Auftragsakquise, Kundenaufträge ausführen, Buchhaltung und Schreibarbeiten.

Anteil am Unternehmen

100% Anteil am Unternehmen

Eigene Qualifikation

Als gelernte Bürokauffrau mit über xxjähriger Berufserfahrung in verschiedenen Bereichen der kaufmännischen Abteilungen von der Kundenbetreuung, Rechnungswesen, Buchhaltung, Reisekostenabrechnung, Statistische Anmeldungen bis hin zum Sekretariat. Ich verfüge über Erfahrungen in allgemeine Tätigkeiten der Büroorganisation und administrative Aufgaben. Selbständiges Arbeiten und Flexibilität bin ich natürlich gewöhnt.

Motiv für die Unternehmensgründung

Seit xx.xx.20xx bin ich arbeitslos und die Chancen am Arbeitsmarkt sind auch nicht so aussichtsreich, womit mir der Entschluss mich selbständig zu machen nicht schwer fiel. Ich bin an selbständiges Arbeiten gewöhnt und kann durch die kontinuierliche Einwerbung von Kunden für meinen Service mein eigenes Betriebsergebnis positiv und nachhaltig beeinflussen und bei Ausweitung der Tätigkeit sogar noch Personal einstellen und somit mein Geschäftsmodell in Grenzen skalierbar machen und somit für sozialversicherungspflichtige Tätigkeiten meinerseits sorgen.

Mitarbeiter

Personalbestand in den ersten Jahren nach der Gründung

Es sind keine festangestellten Mitarbeiter in den ersten zwei Jahren der Gründung vorgesehen. Zuerst muss eine tragfähige Existenz für mich selber geschaffen werden. Während dieser Aufbauphase wird aber bei Bedarf auf freie Mitarbeiter zurückgegriffen.

Marketing

Leistungsstrategie

Ein sich ständig wandelnder Markt verlangt in immer stärkerem Maße eine hohe betriebliche Flexibilität - auch in der Personalpolitik. Viele Firmen und auch Existenzgründer können sich heute wegen zu hoher Kosten kein Personal mehr leisten. Hier werde ich verstärkt Werbung betreiben um Kunden zu gewinnen.

Preisstrategie

In der Anfangszeit Kunden generieren durch sehr günstige Preise. Diese Kunden durch Leistung und Service überzeugen und zu Stammkunden wandeln. Mittelfristig sollen die Preise zwar immer noch günstig gegenüber meinen Konkurrenten bleiben aber hin zum mittleren Preissegment tendieren.

Lohn- und Gehaltsabrechnungen 25,00 € / Std.

Laufende Buchhaltung 25,00 € / Std.

Schreibarbeiten 18, 00 € / Std.

Einrichten eines Ablagesystems 18, 00 € / Std.

Erstellen von Tabellen, Kalkulationen und Listen 18, 00 € / Std.

Erstellen von Präsentationen 18, 00 € / Std.

Einrichten einer Adressendatenbank 18, 00 € / Std.

Internet-Recherchen 18, 00 € / Std. Terminierung 18, 00 € / Std.

Postservice monatl. 85,00 €

Telefaxservice monatl. 40,00 €

E-Mailservice monatl. 40,00 €

Falten, Kuvertieren und Frankieren von Briefen 0,18 € / Stück

Druck 0,15 € / Seite Versand nach Aufwand Büromaterial nach Aufwand Für den Einsatz im Büro eines Kunden werden ab einer Entfernung von 4 km Fahrtkosten in Höhe von 0,30 €, sowie ein Aufschlag auf den Stundenlohn von 3,00 € kalkuliert.

Marketing / Werbung

Da ich Bürodienstleistungen mit Internet Dienstleistungen anbiete, ist es klar dass der Schwerpunkt meiner Werbung im Internet stattfindet. Dazu kommt noch die Werbung durch Flyer, Empfehlungen von Bekannten die eine Firma haben und Werbung für mich betreiben bei ihren Kunden, Anzeigen in der Tageszeitung und Gelbe Seiten.

In den ersten Monaten werde ich mich auf bestehende Kontakte aus meinem Netzwerk konzentrieren. Weitere Kunden werde ich über soziale Netzwerke wie z.B. Xing oder Facebook akquirieren. Hierfür werde ich in den nächsten Tagen Accounts in den jeweiligen Netzwerken einrichten.

Außerdem setze ich auf Mund zu Mund Propaganda und eine einprägsame Website. Meine zukünftige Corporate Identity habe ich selbständig gestaltet. Die Website erstelle ich in Zusammenarbeit mit einem befreundeten Webdesigner.

Rechtsform - Organisation

Die Unternehmung wird als Einzelunternehmung (Kleinunternehmerregelung), ohne Eintragung in Handelsregister, geführt. Dies ermöglicht es, die Kosten zu Beginn der Geschäftstätigkeit und in der Anlaufphase so gering wie möglich zu halten. Die Pflichten, wie beispielsweise die umfangreicheren Buchführungspflichten und die damit verbundenen Kosten, die einen Vollkaufmann treffen, können so vermieden werden. Eine spätere Eintragung ins Handelsregister ist jedoch nicht ausgeschlossen. Ferner wird die Gründerin, Max Mustermann alleinige Eigentümerin sein. Die Gründung eines Büroservices wird durch keinerlei Rechtsvorschriften oder Qualifikationsnachweise eingeschränkt

Chancen / Risiken

Welche Risiken bestehen?

Bürodienstleistungen sind in nächster Zeit stark im Kommen. Es ist erforderlich, ständig auf dem neuesten Stand zu bleiben: Programme, Software, Fortbildung um neben der Konkurrenz bestehen zu können.

Wie soll diesen Risiken begegnet werden?

Kundenbindung durch gute Leistung und Qualität, Freundlichkeit, Zuverlässigkeit. Dem Kunden individuelle Angebote unterbreiten, das Preis/Leistungsverhältnis muss stimmen. Dazu kommen noch Bonus-Systeme und Präsente. Mein Ziel ist es, meiner Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu sein.

Umsatzplanung

Die Umsatzplanung basiert auf der Voraussetzung, dass die Unternehmensgründung sorgfältig vorbereitet wurde und bereits erste Kontakte zu potentiellen Kunden bestehen.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 19.800 Euro geplant. Ab dem zweiten Jahr steigt der Umsatz von 32.400 Euro auf 35.640 im dritten Jahr an. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich in den ersten 3 Jahren komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Kostenplanung

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Da ich mein Unternehmen vom Homeoffice bzw. vor Ort beim Kunden aus betreibe sind keine größeren Kosten für Miete, etc. eingeplant. Beigefügt habe ich einen zahlenmäßigen Businessplan für das erste Jahr sowie die beiden folgenden Jahre der freiberuflichen Tätigkeit.

Umsatz-, Rentabilitäts-, Liquiditätsvorschau 2013 - 2015														
	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	2013	2014	2015
Umsatz (Plan)	1.000	1.200	1.400	1.600	1.800	2.000	2.200	2.400	2.600	2.800	3.000	22.000	36.000	39.600
dv. sind var. Kosten / Wareneinsatz	100	120	140	160	180	200	220	240	260	280	300	2.200	3.600	3.960
Rohertag	900	1.080	1.260	1.440	1.620	1.800	1.980	2.160	2.340	2.520	2.700	19.800	32.400	35.640
Betriebsausgaben (Plan)														
Miete / Pacht für Büro / Laden	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.100	1.260	1.273
Mietnebenkosten	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	220	252	255
Betriebliche Versicherungen (Berufshaftpflicht, ...)	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	165	189	191
Beträge (Kammern, BG, Berufsverbände)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	110	126	127
Gebühren	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55	63	64
Betriebssteuer (z.B. Gewerbesteuer)												0	0	0
Fahrzeugkosten (Kfz-Steuer, Versicherungen, Benzinkosten usw.)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.100	1.260	1.273
Personalkosten / Fremdarbeiten												0	0	0
Reisekosten öffentliche Verkehrsmittel wie Flug, Bahn, Taxi usw.	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.650	1.890	1.909
Ausgaben für Werbung, PR, Repräsentation	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.100	1.260	1.273
Weiterbildung	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	825	945	954
Instandhaltung Geräte, Maschinen (Wartung, Reparatur, Ersatz)	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	275	315	318
Bürobedarf, Kopien	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	165	189	191
Betriebsbedarf, Anschaffungen < EUR 150,--	600											600		
Fachzeitschriften, -bücher	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	132	151	153
Hosting	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	110	126	127
Handy	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	385	441	445
Telefon, Fax, Internetzugang	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	165	189	191
Porto und Kurier	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	110	126	127
Rechts- und Beratungsaufwendungen	399	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	899	630	636
Nebenkosten des Geldverkehrs (Geschäftskonto...)	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	77	88	89
Kalkulatorische Abschreibung	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	806	879	879
Summe Betriebsausgaben	1.703	754	754	754	754	754	754	754	754	754	754	9.243	9.500	9.595
Betriebsergebnis (Rentabilitätsvorschau)	-803	326	506	686	866	1.046	1.226	1.406	1.586	1.766	1.946	10.557	22.900	26.045
Investitionen / Geschäftsausstattung	-3.500													
Einkommensteuer / Solidaritätsbeitrag													4.580	5.209
Gründungszuschuss	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	300	300	300	300	300	8.700	1.200	
Lebenshaltungskosten	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	8.250	8.250	8.250
Krankenkasse / BU / Sonstige	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	2.420	2.420	2.420
Abschreibung kalkulatorisch	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	806	879	879
Liquiditätsvorschau	-4.000	629	809	989	1.169	1.349	629	809	989	1.169	1.349	9.393	9.729	11.045

Anhang

- Lebenslauf
- Zeugnisse
- Kopie der Gewerbeanmeldung oder Anmeldung beim Finanzamt
- Stellungnahme der fachkundigen Stelle (einseitiges Formular mit Stempel der fachkundigen Stelle)
- Der eigentliche Antrag auf Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld sowie das Formular „Anforderung der Stellungnahme“
- Begründung der letzten Geschäftsaufgabe, falls Sie in der Vergangenheit mehr als nur nebenberuflich selbständig waren und der Platz auf der Anforderung der fachkundigen Stellungnahme nicht ausreicht
- Bei Handelsvertretern oder Franchise-Nehmern: zugrunde liegende Verträge
- Falls Sie schon längere Zeit nebenberuflich (weniger als 15 Wochenstunden) die Selbständigkeit betreiben: Verdienstnachweis etwa durch den letzten Jahresabschluss oder die Erklärung eines Steuerberaters
- Bestätigung des Finanzamtes, dass die geplante Tätigkeit als freiberuflich anerkannt wird (Bei Grenzfällen zur gewerblichen Tätigkeit verlangen einige fachkundige Stellen eine solche Bestätigung. Fragen Sie bei Ihrer fachkundigen Stelle nach, ob sie auf entsprechende Nachweise Wert legt.)