

Existenzgründungsberatung

Problematik „Existenzgründung“

- Fehlende persönliche/ fachliche Eignung und Kenntnisse (wirtschaftlich und im Hotelgewerbe)
- betriebswirtschaftliche Sichtweise/ Herangehensweise wird vernachlässigt
- Falsche Standortwahl (Vertragslaufzeiten und -konditionen, Eignung, geographische Gegebenheiten)
- Mangelhafte Zielgruppenanalyse
- Kein Alleinstellungsmerkmal, Abgrenzung vom Wettbewerb, vergleichbares Geschäftskonzept
- Zu optimistisch kalkulierte Investitionskosten, Umsätze, Aufwandsvorstellung etc.
- Fehlende Finanzierungsmöglichkeiten
- Markteintrittsbarrieren (z.B. Lieferantenmacht, starker Wettbewerb etc.)
- Gewerbeanmeldung, Finanzamt, Konzessionen, Verordnungen, Vertragsverhandlungen
- Uneffektive oder unzureichende Marketingmaßnahmen
- Lohnt sich der Aufwand? (zeitlich? finanziell?)
- Fehlende Dokumentation

Existenzgründungsfahrplan:

1. Ausarbeitung der Geschäftsidee;
 - Persönliche und fachliche Eignung?
 - Zielgruppen-/ Wettbewerbs-/ Standortanalyse
 - Abgrenzung zur Konkurrenz vorhanden?
2. Hilfe und Beratung in Anspruch nehmen
 - Existenzgründungscoachings
3. Erstellen eines Businessplans
 - Beschreibung:
 - Konzept
 - Gründerperson/ -team
 - Produkts/ Dienstleistung
 - Wettbewerb/ Zielgruppe
 - Standort
 - Lieferantenwahl
 - Personalplanung
 - Kommunikations- und Werbemaßnahmen
 - Kapitalbedarf
 - Finanzierung/ Finanzplan
 - Rechtsform
 - ...

4. Finanzbedarf für Gründungs- und Startphase ermitteln;

- Zeitraum von mehreren Monaten
- Kurzfristige- und langfristige, einmalige und mehrmalige Kosten
 - Anmeldungen, Konzessionen etc.
 - Mietkaution
 - Umbauten/ Einrichtung/ Ausstattung
 - Materiallager, Personal, Rücklagen
 - Kosten der privaten Lebensführung

5. Finanzierungsmöglichkeiten und Förderungsprogramme

- Eigenkapitalanteil
- private Möglichkeiten (Freunde, Familie, Bekannte)
- Kreditinstitute
- Förderprogramme
- Investoren, Beteiligungen
- Förderung für Beratercoaching
- Konditionen (Zinsbelastungen), Formalitäten, Nachweise, Genehmigungen

6. Steuerliche Aspekte

- Berücksichtigen und kalkulieren der zukünftigen Steuerlast von Anfang an
- Lohnsteuer, Umsatzsteuer, Einkommenssteuer, Gewerbesteuer
- Steuerberater aufsuchen
- Korrekte Buchführung/ Jahresabschlüsse

7. Versicherungen (persönlich und betrieblich)

- Arbeitslosenversicherung/ Arbeitsunfähigkeitsversicherung
- Unfall-, Pflege-, Renten-, Krankenversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Versicherung für betriebliche Risikovorsorge

8. ständige Weiterentwicklung

- einholen von Informationen, Weiterentwicklungen, Trends
- Weiterbildungen (betriebswirtschaftlich/ Hotelgewerbe)
- vorhandenes Wissen nutzen (Statistiken, Verkaufszahlen, Vorlieben)
- nicht stagnieren

Unsere Kontaktdaten

DIEHOGA Hotelberatung

Werderstr. 1 * 12103 Berlin * Germany

Tel.: 030 - 857 317 20 * Fax: 030 - 850 750 82 *

Email: info@diehoga-hotelberatung.de * Internet: www.diehoga-hotelberatung.de