



**Wir sind tätig als Wirtschafts-Berater  
in der Metropolregion Hamburg.**

- Wen beraten wir?

Kleine Unternehmer, Freiberufler, Gründer,

u.a. aus Handwerk, Dienstleistung, Freizeit und Sport,  
produzierendes Gewerbe, Gastronomie, Einzel- und  
Großhandel, Gesundheits- und Sozialwesen, Künstler,  
Architekten usw.

Das Prinzip ist immer das gleiche:

⇒ Ziele ⇒ Konzept ⇒ Zahlen ⇒ praktische Maßnahmen

## **Check, ob Sie Unternehmer sind?**

- Ihre Einstellung zum Thema Selbstständigkeit?**
- Ihre persönlichen Voraussetzungen?**
- Ihre Einstellung zum Thema Geld?**
- Ihr fachliches Knowhow?**
- Ihr unternehmerisches Knowhow?**

## Die Themen im Überblick

1. Produkt / Dienstleistung
2. Kunde und Markt
3. Wettbewerb
4. Preispolitik
5. Akquise / Kommunikation
6. Gründer / Unternehmensleitung
7. Rechtsform
8. Zukunftsprognose, Trends, Risiken
9. Zahlen, Geldquellen usw.

## 1. Produkt/Dienstleistung

- **Selbständigkeit als Kreativdirektor/Texter**
- **Betreuung des gesamten Kommunikationsprozesses**
- **Netzwerk von Spezialisten**
- **USP :**
  - > **Erfahrung in großen Agenturen**
  - > **Betreuung großer Marken**
  - > **vielfach ausgezeichnet ( Awards )**

## 2. Kunde und Markt

- **Zielgruppe:**
  - > Werbeagenturen
  - > mittelständische Unternehmen
- **Werbeagenturen: Trend zu Outsourcing, Zunahme eines freien Mitarbeiterpools**
- **Unternehmen präferieren Angebot aus einer Hand**
  - > Markenberatung plus Kreation

### **3. Wettbewerb**

- **Intensiver Wettbewerb**
- **Abgrenzung zu Mitbewerbern:**
  - > **viele persönliche Kontakte**
  - > **Reputation: viele Preise/Awards für Creation**
  - > **gebündeltes Angebot:**
    - **Kreativdirektor plus Texter**

## 4. Preispolitik

- Hoher Preisdruck
- Qualitativ gute Leistung stabil honoriert
- Geplante Honorarsätze ( Tagessätze ):
  - > Agenturen 500 – 700 EUR
  - > Unternehmen 400 – 600 EUR



## 5. Akquise/Kommunikation

### 5.1 bestehende Kundenkontakte

- > **Direktansprache von bekannten Werbeagenturen**
- > **Direktansprache von Unternehmen, für die schon tätig gewesen**

## Zu 5. Akquise/Kommunikation

### 5.2 Kaltakquise

- > Listung bei neuen , bisher nicht bekannten Werbeagenturen
- > Mittelständischen Unternehmen

## Zu 5. Akquise/Kommunikation

### 5.3 indirekte Akquise

- > Empfehlungen ( hier bes. wichtig )
- > Vorträge/ Präsentationen
- > Teilnahme an
  - Events
  - Kongressen
  - Branchentreffs

## Zu 5. Akquise/Kommunikation

### 5.4 Kommunikation

> Konzentration auf PR-Aktivitäten

## Zu 5. Akquise/Kommunikation

### 5.5 Kommunikationsmittel

- > eigene Homepage plus Social Media wie Xing/ Facebook
- > Firmen-Präsentation
- > Visitenkarten/Briefbogen/ Flyer

## 6. Gründer und Unternehmen

### Fachliche Eignung

- > Ausbildung ( Abitur , Studium , u.a. )
- > berufl. Erfahrungen
- > kfm. Grundkenntnisse
- > Auszeichnungen

## **7. Rechtsform**

**als Kreativdirektor/ Werbetexter**

- > Freiberufler oder**
- > Einzelunternehmer**

## **8. Zukunftsprognose, Trends, Risiken**

- Veränderung des Kundenverhaltens
- Neue Wettbewerber
- Veränderung der allgemeinen Wirtschaftslage
- Liquiditätsschwankungen
- Eigene Gesundheit
- usw.



## Private Budgetrechnung

Name, Vorname				
Erstellt am:				
Monatlich in Euro	Monat	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr*
<b>Wohnen</b>				
Miete oder vgl. Belastung		0,00		
Strom		0,00		
Heizung		0,00		
Wasser		0,00		
Müll		0,00		
Telefon		0,00		
Rundfunk/Fernsehen		0,00		
Sonstiges, z.B. Grundsteuern		0,00		
Haushaltsgeld		0,00		
Summe	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Versicherungen</b>				
Lebensversicherung		0,00		
Krankenversicherung		0,00		
Unfallversicherung		0,00		
Berufsunfähigkeits-Versicherung		0,00		
Rentenversicherung		0,00		
Hausratversicherung		0,00		
Haftpflicht		0,00		
Rechtsschutz		0,00		
Sonstiges		0,00		
Summe	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Auto</b>				
Kredit/Leasing		0,00		
Versicherungen		0,00		
Beiträge, z.B. ADAC		0,00		
Benzin		0,00		
Steuern		0,00		
Reparaturen		0,00		
Summe	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Zahlungsverpflichtungen</b>				
Unterhalt		0,00		
Kredite		0,00		
Summe	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Sonstiges</b>				
Freizeit/Unterhaltung		0,00		
Urlaub		0,00		
Ersatzanschaffungen		0,00		
Private Steuern		0,00		
Summe	0,00	0,00	0,00	0,00
= Gesamtkosten	0,00	0,00	0,00	0,00
- Einkommen Partner		0,00		
- sonst. Einkommen		0,00		
= erforderlicher Unternehmerlohn		0,00	0,00	0,00

\* nur bei steigenden Kosten erforderlich

Ort, Datum

Unterschrift

# Kalkulation

Angebote	Stück	EK	VK	Waren- einsatz	Summe VK	WRG
Butterkuchen	30	0,60	1,50	18,00	45,00	27,00
Torte						
xxx						
Cappuccino	50	0	2,50	0	125,00	125,00
Latte Macchiato						
yyy						
Summe				18,00	170,00	152,00

## Kalkulation Kunstwerk

	Beispiel	Ihre Zahlen
Anzahl der Stunden	70 Std.	
x Stundenverrechnungssatz	x 30,00 €	
<b>= Lohnumsatz</b>	<b>2.100,00</b>	
+ Materialeinkaufspreis	1.600,00	
+ Aufschlag auf Material (z. B. 10 %)	160,00	
+ Sondereinzelkosten: Fertigung, Vertrieb	125,00	
<b>= Selbstkosten</b>	<b>3.985,00</b>	
+ Gewinnaufschlag (Beispiel: 10 %)	398,50	
<b>= Angebotspreis netto</b>	<b>4.383,50</b>	
+ Mehrwertsteuer (19%)	832,87	
<b>= Angebotspreis brutto</b>	<b>5.216,37</b>	

## Ertragsvorschau

<i>Alle Beträge in EUR und ohne Mehrwertsteuer</i>	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
- Einnahmen/ Umsatz			
- Wareneinsatz/Materialeinsatz			
<b>= Rohgewinn</b>			
- Personalkosten			
- Miete mit Heizung, Strom, Wasser, Gas			
- Werbung			
- Kraftfahrzeugkosten			
- Reisekosten			
- Telefon, Fax, Internet			
- Büromaterial/Verpackung			
- Versicherungen			
- Leasing			
- Buchführungskosten, Beratung			
- Steuern			
- sonstige Kosten			
<b>Gesamtkosten</b>			
<b>Betriebsergebnis</b>			
- Abschreibungen			
<b>Gewinn/Verlust</b>			

## Kapitalbedarfsplan

<b>Investitionen</b>	<b>netto €</b>	<b>brutto €</b>
Grundstücke und Gebäude		
Renovierungskosten/Nebenkosten		
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen etc.)		
Fahrzeuge		
Warenerstausstattung		
Kaufpreis/Übernahmepreis		
Summe		
<b>Gründungsnebenkosten (einmalige)</b>	<b>netto €</b>	<b>brutto €</b>
Mietkaution		
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr		
Beratungen		
Notar/Handelsregister		
Markteinführung		
Sonstiges		
Summe		
<b>Betriebsmittel</b>	<b>netto €</b>	<b>brutto €</b>
Anlaufkosten		
Courtage		
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen		
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebensunterhalt)		
Summe		
<b>Gesamtbedarf</b>	<b>netto €</b>	<b>brutto €</b>

## Finanzierungsplan

<b>Eigenmittel</b>	<b>netto €</b>
Barvermögen	
Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
Verwandtendarlehen/Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
Beteiligungskapital	
<b>Summe</b>	

<b>Fremdmittel</b> (nach Beratung durch Bank, KfW, Kammer)	<b>netto €</b>
Mikro-Darlehen	
StartGeld (KfW)	
Kleinunternehmerkredit (Lawaetz)	
Unternehmerkredit (KfW, evtl. Bürgschaft)	
Hausbank (evtl. Bürgschaft)	
Sonstige Finanzierungsmittel	
<b>Summe</b>	

## Gründungszuschuss (ALG I):

- 6 Monate ALG I + 300 € pauschal  
Prüfung (Ermessen des Arbeitsvermittlers)
- > Verlängerung für weitere 9 Monate der Pauschale i. H. v. 300 € für  
Sozialversicherungen auf Antrag möglich

### Voraussetzung:

- mind. 150 Tage Restanspruch auf ALG I
- Tragfähigkeitsprüfung
- Nachweis der persönlichen Eignung
- Keine Vermittlung möglich

## Hamburger Kleinstkreditprogramm

Nur für **Hamburger** Existenzgründer/innen, die aus der Erwerbslosigkeit gründen oder gegründet haben und ein Darlehen bis maximal **17.500 €** bei einem maximalen Kapitalbedarf von 35.000 € pro Person benötigen.

Programmanbieter ist die Stadt Hamburg.

### Darlehenskonditionen im Kurzüberblick

- Laufzeit: maximal 66 Monate
- Tilgungsfreiheit: maximal 6 Monate
- Aktueller Zinssatz: 4,87% (Stand 1.1.2013)
- Auszahlung: 100%, keine Gebühren



## Der Mikrokredit

richtet sich an Existenzgründer und Selbstständige, die zur Finanzierung Ihres Vorhabens oder zur Erweiterung Ihres Geschäftes kurzfristig Kapital benötigen.

- Z.B. die Lawaetz-Stiftung vergibt diese Mikrokredite in Zusammenarbeit mit der GLS Bank.
- Auch außerhalb Hamburgs

### Darlehenskonditionen im Kurzüberblick

- **Erstkredit** bis zu 10.000,- € Folgekredit bis zu 15.000,- €
- **Laufzeit:** maximal 36 Monate / vorzeitige Tilgung ist möglich
- **Zinssatz:** 8,56 % nominal / 8,9 % effektiv (Stand: Januar 2012)
- **Auszahlung:** 100 % keine Bearbeitungsgebühren oder Kreditprovisionen
- **Sicherheiten:** Persönliche Bürgschaften / Forderungsabtretungen

- **Kosten einer Beratung**
- Die Tätigkeit unserer Wirtschafts-Senioren ist ehrenamtlich.
- Diese erhalten von Ihnen lediglich eine geringe Aufwandsentschädigung in Höhe € 20.- /Std. und ggf. die Fahrtkosten.

- **Wie kommen Sie an unsere Beratung?**

- Besuchen Sie unsere Website:

[www.wirtschafts-senioren-beraten.de](http://www.wirtschafts-senioren-beraten.de)

und füllen dort den Beratungsauftrag aus.

- Nach Ihrer Auftragserteilung nimmt einer unserer Berater Kontakt mit Ihnen auf. Die Kontaktaufnahme erfolgt telefonisch oder durch eine E-Mail. Sie vereinbaren dann einen persönlichen Termin.



## Wie unterscheiden wir uns von anderen Beratern?

- **Wirtschaftliche Unabhängigkeit**
- **Hilfe zur Selbsthilfe**
- **Riesige Berufs- und Lebenserfahrung**
- **Vielfältigkeit (25 verschiedene Kollegen/-innen)**
- **Wir kommen auch zu Ihnen ins Büro**
- **Wir sagen Ihnen auch, was nicht sinnvoll ist.**