

Das Gründungskonzept



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
1. Das STARTERCENTER NRW.Niederrhein im Kreis Wesel stellt sich vor	4
2. Der Leitfaden zum Gründungskonzept	5
2.1 Der allgemeine Teil eines Konzeptes	7
2.2 Der kalkulatorische Teil eines Konzeptes	9
2.3 Der Zeit- und Maßnahmenplan	28
2.4 Weitere Hilfe und Unterstützung	30
3. Schlussbemerkungen	32

Impressum

Herausgeber:

Kreis Wesel – Der Landrat
EntwicklungsAgentur Wirtschaft
Reeser Landstraße 31, 46483 Wesel

Redaktion:

STARTERCENTER NRW.Niederrhein
bei der EntwicklungsAgentur Wirtschaft Kreis Wesel
Telefon 02 81/2 07-30 03
Telefax 02 81/2 07-40 22
Email startercenter@kreis-wesel.de
Internet www.eaw-kreiswesel.de

März 2014

Vorwort

Eine funktionierende Wirtschaft braucht Unternehmergeist. Existenzgründungen sind ein Beleg für die Dynamik unseres Wirtschaftslebens.

Die Stärkung des Wirtschaftsstandortes Kreis Wesel, vor allem des Mittelstandes, ist uns daher ein zentrales Anliegen. Hierzu zählt insbesondere auch die nachhaltige Unterstützung von Existenzgründungen. Deshalb liegt in diesem Bereich auch ein Schwerpunkt der Arbeit der EntwicklungsAgentur Wirtschaft des Kreises Wesel.

Mit dieser Broschüre bietet die EntwicklungsAgentur Wirtschaft des Kreises Wesel einen praxisnahen Ratgeber, der die erforderlichen Schritte auf dem Weg zur erfolgreichen Existenzgründung aufzeigt.



Die Broschüre ist ein weiterer Baustein in der Palette der Dienstleistungen, die die EntwicklungsAgentur Wirtschaft als STARTERCENTER NRW.Niederrhein im Kreis Wesel anbietet. Das STARTERCENTER wird in enger Partnerschaft mit der Niederrheinischen Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer Düsseldorf und der Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel betrieben. Es gilt, Service aus einer Hand anzubieten.

Ich wünsche der neuen Broschüre eine möglichst große Leserschaft. Gleichzeitig rege ich an, uns Kritik und Ergänzungswünsche mitzuteilen, damit wir diese bei einer Neuauflage berücksichtigen können.

A handwritten signature in black ink that reads "Ansgar Müller". The signature is fluid and cursive.

Dr. Ansgar Müller
Landrat des Kreises Wesel

1. Das STARTERCENTER NRW.Niederrhein im Kreis Wesel stellt sich vor

Das STARTERCENTER NRW.Niederrhein der EntwicklungsAgentur Wirtschaft des Kreises Wesel ist die erste Anlaufstelle für Gründungsinteressierte aller Branchen im Kreisgebiet. Hier werden Existenzgründer/innen auf ihrem Weg begleitet und in vielfältiger Weise unterstützt. Wir helfen Ihnen bei der richtigen Vorbereitung auf Ihre Gründung.

Bei uns erhalten Sie neben allgemeinem Informationsmaterial vor allem eine individuelle Beratung und Begleitung. Das STARTERCENTER NRW.Niederrhein gibt Hilfestellungen bei der Erstellung von Gründungskonzepten, prüft die Fördermöglichkeiten und ist darüber hinaus Anlaufstelle für die Beantragung von Beratungskostenzuschüssen und dem NRW/EU.Mikrodarlehen.

Zudem bieten wir Informationsveranstaltungen zu unterschiedlichen Themen an, die sowohl für Gründer/innen als auch für Unternehmer/innen von Interesse sind.

Die Qualität der Leistungen eines Startercenters wird durch die Verpflichtung, bestimmte vom Land NRW vorgegebene Qualitätsstandards einzuhalten, gewährleistet.

Partner des STARTERCENTER NRW.Niederrhein im Kreis Wesel sind:

- EntwicklungsAgentur Wirtschaft Kreis Wesel (Betreiber des STARTERCENTER NRW.Niederrhein)
- Niederrheinische Industrie- und Handelskammer Duisburg – Wesel – Kleve zu Duisburg

- Handwerkskammer Düsseldorf
- Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel

Im Kreis Wesel stehen für Sie drei Ansprechpartner/innen nach regionaler Aufteilung zur Verfügung:

Heidi Kopatz

Telefon 02 81/2 07-20 17

Email heidi.kopatz@kreis-wesel.de

Dinslaken, Hünxe, Voerde, Wesel

Claudia Schürmann

Telefon 02 81/2 07-20 15

Email claudia.schuermann@kreis-wesel.de

Alpen, Hamminkeln, Schermbeck, Sonsbeck, Xanten

Ulrich Rose

Außenstelle Moers

Genender Platz 1, 47441 Moers

Telefon 0 28 41/99 99-69 19

Email ulrich.rose@kreis-wesel.de

Telefon (Wesel) 02 81/2 07-30 15

Kamp-Linfort, Moers, Neukirchen-Vluyn, Rheinberg



2. Der Leitfaden zum Gründungskonzept

Das Gründungskonzept enthält eine ausführliche Beschreibung des geplanten Neuerrichtungs-, Übernahme- oder Beteiligungsvorhabens. Es beinhaltet alle notwendigen Daten und Fakten und ist somit die wichtigste Entscheidungsgrundlage für die Realisierung Ihrer Gründungsidee.

Besprechen Sie Ihr Vorhaben mit vielen anderen Menschen aus Ihrem privaten und beruflichen Umfeld und holen deren Meinung ein. Diese Rückmeldungen helfen Ihnen, die Tragfähigkeit Ihrer Gründungsidee zu hinterfragen und geben Impulse für die Weiterentwicklung des Konzeptes.

Von dem Konzept hängt unter anderem auch die Kreditvergabe Ihrer Hausbank ab, aber auch die Vergabe anderer Förderhilfen. Sorgen Sie für ein gutes Layout, denn der erste Eindruck ist sehr wichtig für den weiteren Verlauf Ihrer Finanzierungsgespräche.

Wenn Sie noch keine Bank für Ihr Unternehmen haben, sollten Sie mit mindestens 2 bis 3 Kreditinstituten ein Gespräch führen, um die richtige Wahl zu treffen. Die richtige Hausbank ist ein wichtiger Faktor zum Erfolg Ihres neuen Unternehmens, denn Ihre Hausbank wickelt alle finanziellen Vorgänge für Sie ab.

Die meisten öffentlichen Fördermittel sind über die Hausbank zu beantragen und zwar vor Geschäftsaufnahme und vor Investitionsbeginn.

Treten Sie bei den Kreditinstituten und anderen Fördermittelgebern nicht als Bittsteller auf, sondern erläutern Sie selbstbewusst Ihr Gründungskonzept. Es ist sehr wichtig, wie ein Kreditgeber Sie und Ihr Gründungskonzept beurteilt. Sie müssen hinter Ihrem Konzept stehen und dem Kreditgeber zeigen, dass Sie Unternehmerqualitäten besitzen.

Ihr Gründungskonzept besteht aus zwei Teilen und zwar dem allgemeinen Teil in Textform und dem kalkulatorischen Teil in tabellarischer Form.

Nachfolgend finden Sie zunächst die Überschriften und Themenfelder, nach denen Sie Ihr Konzept aufbauen sollten.

Gründungskonzept

A. Allgemeiner Teil – Vorstellung der Gründungsidee

Kurzbeschreibung des Gründungsvorhabens - Zusammenfassung

Profil der Gründerin/des Gründers

Vorstellung der eigenen Person zzgl. tabellarischem Lebenslauf und Zeugnissen

Ausführliche Darstellung des Vorhabens

- Geschäftsidee
- Anmeldungen/Genehmigungen
- Rechtsform/Name des Unternehmens
- persönliche und betriebliche Absicherung
- Marktanalyse/Kundenpotenzial
- Konkurrenzanalyse
- Standortanalyse
- Preisstrategie/Preiskalkulation
- Werbung/Vertrieb
- Personalplanung
- Chancen und Risiken
- Erläuterungen zum kalkulatorischen Teil

B. Kalkulatorischer Teil - Planrechnungen

Kapitalbedarf, Finanzierung, Tragfähigkeit

- Berechnung der notwendigen Privatentnahmen
- Investitionsplan
- Gründungskosten
- Betriebskostenplan
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Sicherheiten/Vermögen
- Umsatzplan
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan

Insbesondere Kreditgebern sind in der Regel mit dem Konzept auch folgende Unterlagen vorzulegen:

- tabellarischer Lebenslauf inkl. Zeugnisse
- Teilnahmebescheinigungen (z.B. Existenzgründungsseminare, Weiterbildung)
- Selbstauskunft, Vermögensaufstellung
- letzter Steuerbescheid
- Miet-/Pachtvertrag (Entwurf)
- Gesellschaftsvertrag (Entwurf)
- Übernahmevertrag (Entwurf)
- Leasingvertrag (Entwurf)
- Franchisevertrag (Entwurf)
- fachliche Stellungnahme einer unabhängigen, kompetenten Institution
- bei Übernahmen mindestens die letzten 2 Bilanzen sowie die Gewinn- und Verlustrechnung des zu übernehmenden Unternehmens und eine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)



2.1 Der allgemeine Teil eines Konzeptes

Beginnen Sie mit einer Kurzbeschreibung Ihres Gründungsvorhabens. Im Anschluss greifen Sie die folgenden Stichworte auf und stellen Sie sich und Ihr Gründungsvorhaben vor.

Profil der Gründerin/des Gründers

- fachliche Qualifikation
- kaufmännische Qualifikation
- Branchenkenntnisse
- Erfahrung in der Unternehmensführung
- Unterstützung durch Familie, Bekannte und Experten
- finanzielle Ausgangslage
- gesundheitliche Belastbarkeit und Leistungsbereitschaft

Geschäftsidee

- ausführliche Darstellung des Leistungsprogramms
- Tätigkeitsschwerpunkte
- Alleinstellungsmerkmale (Besonderheit Ihrer Geschäftsidee)
- Gründungsdatum

Anmeldungen/Genehmigungen

- Freiberufler oder Gewerbetreibender
- gewerberechtliche Voraussetzungen (Erlaubnispflicht)
- sonstige Auflagen

Rechtsform/Name des Unternehmens

- Wahl der Rechtsform
- Gesellschafterstruktur
- Aufteilung der Aufgaben und Verantwortungsbereiche
- Firma

Persönliche und betriebliche Absicherung

- betriebliche Versicherungen (z.B. Betriebs- bzw. Berufshaftpflicht, Sachversicherung)
- persönliche Versicherungen (z.B. Krankenversicherung, Altersvorsorge)

Marktanalyse/Kundenpotenzial

- vorhandene Kundenkontakte/in Aussicht stehende Aufträge
- Kundengruppen
- Kundenwünsche, Kundennutzen
- regionaler Einzugsbereich
- Marktvolumen
- Branchenentwicklung

Konkurrenzanalyse

- Wettbewerbssituation
- Anzahl der Konkurrenten
- Stärken und Schwächen der Konkurrenten

Standortanalyse

- Wahl des Betriebssitzes
- Standortumfeld
- gesetzliche Auflagen (z.B. Baurecht, Brandschutz)
- branchenspezifische Voraussetzungen
- Art und Größe der Betriebsräume
- Ausstattung der Betriebsräume (z.B. Technik)
- Miet-/Pachtkonditionen
- Kunden-/Lieferantennähe
- Verkehrsanbindung
- Parkplatzsituation

Preisstrategie/Preiskalkulation

- Ermittlung der Kosten
- Ermittlung des Kostendeckungspreises
- Ermittlung des Marktpreises
- Preisstrategie

Werbung/Vertrieb

- Erscheinungsbild des Unternehmens
- Werbemaßnahmen und -mittel zur Kundenakquise und Kundenbindung
- Werbebudget
- Erfolgskontrollmaßnahmen
- Vertriebsstrategie (Direkt- oder Fremdvertrieb, Internetvertrieb etc.)
- Vertriebskosten (Transport, Versand, Händler- rabatte, Provisionen etc.)
- verkaufsfördernde Maßnahmen (Service, Kundendienst, Kulanz, Rabatte etc.)

Personalplanung

- Anzahl der benötigten Mitarbeiter
- Qualifikation der Mitarbeiter
- Einsatzzeiten

Chancen und Risiken

- Chancenanalyse (Alleinstellungsmerkmale, Marktnischen, Standbeine)
- Branchenprognose, Trendanalyse
- Risikoanalyse (Kunden bleiben aus; Zunahme der Konkurrenz; fehlendes qualifiziertes Personal; Forderungsausfälle; Liquiditätsengpässe usw.)
- Zukunftsplanung (Best Case – Worst Case)



2.2 Der kalkulatorische Teil eines Konzeptes

Nachdem Sie sich mit den wesentlichen allgemeinen Fragen zu Ihrem Gründungsvorhaben beschäftigt haben, widmen Sie sich nun dem kalkulatorischen Teil Ihrer Planung.

Zahlreiche Insolvenzen sind auf Mängel in der Kapitalausstattung und Finanzierung zurückzuführen. Daher müssen gerade Jungunternehmer/-innen in ihrer Finanzplanung besonders sorgfältig vorgehen. Bleiben Aufträge aus, zahlen wichtige Kunden nicht oder werden im Unternehmen selbst Fehlplanungen gemacht, führt dies sehr oft zu ernsthaften Schwierigkeiten oder sogar in die Insolvenz. Fehler in den Gründungsjahren sind zumeist teure Fehler. In vielen Fällen wären diese Fehler jedoch bei entsprechender Planung vermeidbar gewesen.

Folgende Pläne sollten unbedingt von Ihnen erstellt werden:

- Berechnung der notwendigen Privatentnahmen
- Investitionsplan inkl. Gründungskosten
- Betriebskostenplan
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan/öffentliche Fördermittel
- Sicherheiten/Vermögenswerte
- Umsatzplan
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan

Es ist wichtig, eine dauerhaft tragfähige Existenzgrundlage zu erlangen. Der Gewinn Ihres Unternehmens muss daher ausreichen, die notwendigen Privatentnahmen zu decken. Die nachfolgenden Tabellen schlüsseln nun zunächst Ihre privaten Einkünfte und Ausgaben auf.

Berechnung der notwendigen Privatentnahmen

Private Einkünfte

Einkünfte aus	1. Jahr (Euro)	2. Jahr (Euro)	3. Jahr (Euro)
Netto Gehalt Lebenspartner/in			
sonstige Nettolohn-/Gehaltseinkünfte (z.B. Minijob)			
Kindergeld			
Elterngeld			
Unterhalt			
Einnahmen aus Vermietung/Verpachtung			
Einnahmen aus Kapitalvermögen			
Gründungszuschuss			
ALG II			
Einstiegsgeld			
sonstige Einkünfte			
Summe der privaten Einkünfte			

Bitte berücksichtigen Sie, dass einige Einkünfte, z.B. Gründungszuschuss und Einstiegsgeld, zeitlich befristet gezahlt und nur unter Erfüllung bestimmter Voraussetzungen gewährt werden.

Private Ausgaben

Ausgaben für	1. Jahr (Euro)	2. Jahr (Euro)	3. Jahr (Euro)
Kranken- und Pflegeversicherung			
Altersvorsorge (Renten-, Lebensversicherung)			
Berufsunfähigkeitsversicherung			
Unfallversicherung			
Arbeitslosenversicherung			
Sonstige private Versicherungen (z.B. Privathaftpflicht)			
Summe der Versicherungen			
Unterhaltung Wohneigentum, Miete			
Energiekosten etc. (Heizung, Wasser, Strom, Gas)			
Privatkredite (Zinsen und Tilgung)			
private Leasingkosten			
Unterhaltszahlungen			
Kindergarten, Schulbetreuung			
Sparverträge usw.			
Sonstiges			
Summe fixe Ausgaben			
Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung usw.)			
Kommunikation (Telefon, TV, Print, Internet usw.)			
Kfz-Kosten, ÖPNV usw.			
Rücklagen für Neuanschaffungen			
Hobby, Freizeit, Urlaub			
Sonstiges			
Summe variable Ausgaben			
Summe der privaten Ausgaben insgesamt			

Gegenüberstellung private Einkünfte - Ausgaben

Saldoberechnung	1. Jahr (Euro)	2. Jahr (Euro)	3. Jahr (Euro)
Private Einkünfte			
./. Private Ausgaben			
Überschuss/Defizit (notwendige Privatentnahmen)			

Mit jedem Gründungsvorhaben sind in der Regel Neuinvestitionen verbunden. Allerdings ist es häufig auch so, dass einige Wirtschaftsgüter bereits vorhanden sind. Diese bereits vorhandenen Wirtschaftsgüter (z.B. Pkw, PC, Büroeinrichtung) können als Sacheinlagen in das Betriebsvermögen eingebracht werden. Sie sind in nachfolgender Tabelle gesondert auszuweisen.

Investitionsplan

	bereits vorhandene Sacheinlagen (Euro)	Neu- investitionen (Euro ohne USt.)	Neu- investitionen (Euro inkl. USt.)
Grundstück/Gebäude			
Grunderwerb inkl. Nebenkosten			
Außenanlagen			
Gebäudeerwerb			
Neubau, Umbau, Renovierung			
Sonstiges			
Summe			
technische Betriebsausstattung			
Werkzeuge			
Maschinen			
Geräte			
Sonstiges			
Summe			
Betriebs- und Geschäftseinrichtung			
technische Büroeinrichtung			
Büromöbel			
Lagereinrichtung			
Ladeneinrichtung			
Werkstatteinrichtung			
Ausstellungsinventar			
Sonstiges			
Summe			

	bereits vorhandene Sacheinlagen (Euro)	Neu- investitionen (Euro ohne USt.)	Neu- investitionen (Euro inkl. USt.)
Fuhrpark			
Pkw			
Lkw			
Anhänger			
Sonstiges			
Summe			
Patente, Lizenzen, sonstige Rechte			
Franchiseeinstandsgebühr			
Erstes Warenlager			
Erstes Materiallager			
Sonstiges			
Summe der Investitionskosten insgesamt			

Gründungskosten

	bereits vorhanden (Euro ohne USt.)	Neu- investitionen (Euro ohne USt.)	Neu- investitionen (Euro inkl. USt.)
Anmeldungen/Genehmigungen			
Beratungshonorare			
Gründungsseminar/Fortbildung			
Gerichtskosten			
Eröffnungswerbung			
Mietkaution			
Sonstiges			
Summe der Gründungskosten insgesamt			

Als Nächstes sollten Sie eine Aufstellung machen, welche laufenden Betriebskosten Sie jährlich erwarten.

Betriebskostenplan pro Jahr

	Euro ohne USt.	Euro inkl. USt.
Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)		
Löhne/Gehälter		
gesetzliche Sozialabgaben		
Weihnachtsgeld		
Urlaubsgeld		
Vermögenswirksame Leistungen		
Fortbildung		
Sonstiges		
Summe		
Kosten für Betriebsräume		
Miete/Pacht		
Entsorgung (Abfall, Abwasser)		
Strom, Gas, Heizung, Wasser		
Reinigungskosten		
Sonstiges		
Summe		
Reparatur, Wartung, Instandhaltung		
Grundstück/Gebäude		
Technische Betriebsausstattung		
Betriebs- und Geschäftseinrichtung		
Fuhrpark		
Sonstiges		
Summe		

	Euro ohne USt.	Euro inkl. USt.
Leasingkosten		
Gebäude		
Technische Betriebsausstattung		
Betriebs- und Geschäftseinrichtung		
Fuhrpark		
Sonstiges		
Summe		
Versicherungen, Beiträge, Gebühren		
betriebliche Versicherungen (z.B. Betriebshaftpflicht)		
Beiträge zur Berufsgenossenschaft		
Beiträge für Berufsverbände		
Kammerbeitrag		
Gebühren (GEZ, GEMA usw.)		
Sonstiges		
Summe		
Fahrzeugkosten		
Kfz-Steuer		
Versicherungen		
TÜV/DEKRA		
Treib- und Schmierstoffe		
Mautgebühr		
Kilometergeld		
Sonstiges		
Summe		

	Euro ohne USt.	Euro inkl. USt.
Werbekosten		
Anzeigen (z.B. Tageszeitung, Wochenblätter)		
Werbebroschüren, Flyer		
Werbegeschenke		
Kundenbewirtung		
Messekosten		
Sonstiges		
Summe		
Reisekosten/Fortbildung		
Seminargebühren		
Fahrtkosten (z.B. ÖPNV)		
Unterbringung		
Verpflegung		
Sonstiges		
Summe		
Beratungskosten		
Steuerberatung		
Rechtsberatung		
Unternehmensberatung		
Buchführung		
Sonstiges		
Summe		
Bürobedarf		
Geschäftspapiere, Visitenkarten		
Büromaterialien		
Sonstiges		
Summe		

	Euro ohne USt.	Euro inkl. USt.
Kommunikationskosten		
Festnetztelefon		
Mobiltelefon		
Fax		
Porto		
Internet		
Sonstiges		
Summe		
Vertriebskosten		
Fracht		
Verpackung		
Vertreterfixum/-provision		
Sonstiges		
Summe		
Nebenkosten des Geldverkehrs		
Bürgschaftsprovision		
Kontoführungsgebühren		
Sonstiges		
Summe		
Zinsen		
Kontokorrent		
Darlehen		
Summe		

	Euro ohne USt.	Euro inkl. USt.
Abschreibungen		
Gebäude		
Technische Betriebsausstattung		
Betriebs- und Geschäftseinrichtung		
Fuhrpark		
geringwertige Wirtschaftsgüter		
Sonstiges		
Summe		
Summe der Betriebskosten insgesamt		

Nachdem Sie Ihre Investitionen und Gründungskosten, Ihre Betriebskosten und Ihre privaten Einkünfte und Ausgaben in den vorangegangenen Plänen zusammengestellt haben, sind Sie nun in der Lage, Ihren gesamten Kapitalbedarf zu ermitteln. Der Kapitalbedarfsplan gibt Ihnen einen Überblick darüber, wie viel Kapital Sie benötigen, um Ihr Unternehmen zu starten.

Kapitalbedarfsplan

Es hängt von Ihrem individuellen Vorhaben, Ihrer Branche und sonstigen Faktoren ab, ob die Summe der Betriebskosten wie auch der notwendigen Privatentnahmen für 1 Monat, für 3 Monate oder

sogar länger im Kapitalbedarfsplan berücksichtigt werden sollten. Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf in der Anlaufphase jedoch nicht zu knapp. Nachfinanzierungen sind äußerst schwierig.

	Euro ohne USt.	Euro inkl. USt.
Summe der Investitionen		
Summe der Sacheinlagen		
Summe der Gründungskosten		
Summe der Betriebskosten für Monate ohne Abschreibung		
Summe der notwendigen Privatentnahmen für Monate		
Kapitalbedarf insgesamt		

Bitte beachten Sie, dass bei vielen Positionen des Kapitalbedarfsplans Umsatzsteuer (auch Mehrwertsteuer genannt) anfällt. Hierfür muss ebenfalls eine ausreichende Liquidität vorhanden sein.

Der ermittelte Kapitalbedarf muss nun durch Eigenkapital und/oder durch Fremdkapital finanziert werden. Häufig treten bei der Finanzierung der Gründung folgende Fehler und Probleme auf:

- zu geringes Eigenkapital
- zu späte Verhandlung mit der Hausbank
- nicht genutzte öffentliche Finanzierungshilfen
- falsche Finanzierungsmethoden (z.B. Finanzierung von langfristigen Investitionen mittels Kontokorrentkredit).

Im Verlauf Ihrer Unternehmertätigkeit können weitere Finanzierungsprobleme auftreten:

- hohe Lieferantenverbindlichkeiten
- mangelnde Zahlungsmoral der Kunden/ Zahlungsverzögerung
- Forderungsausfälle
- Unterschätzung des Kapitaldienstes (Zins- und Tilgungsleistungen).

Die Konsequenz der Fehler ist, dass zahlreiche Jungunternehmen innerhalb der ersten 5 Jahre in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Aus diesem Grund muss der Finanzierungsplan mit besonderer Sorgfalt erstellt werden.

Finanzierungsplan

	Euro
Eigenkapital/Eigenmittel	
Barmittel	
Sacheinlagen	
Sonstiges	
Summe	
Fremdkapital/Fremdmittel	
Darlehen von Eltern/Verwandten/Bekanntem	
Kredite aus öffentlichen Förderprogrammen	
Hausbankdarlehen	
Kontokorrentkredit	
Lieferantenkredit	
Sonstiges	
Summe	
Summe der Finanzmittel (Eigen- und Fremdmittel)	

Informieren Sie sich frühzeitig über öffentliche Finanzierungshilfen und berücksichtigen Sie, dass diese **vor** Investitionsbeginn und **vor** Geschäftsaufnahme zu beantragen sind.

Informationen zum Thema „**öffentliche Finanzierungshilfen**“ können Sie auch bei uns erhalten.

Beachten Sie, dass Kredite – auch öffentliche Darlehen – banküblich abgesichert werden müssen.

Sicherheiten/Vermögen

	Euro
Sparguthaben, Festgelder, Sparbriefe	
Immobilien	
festverzinsliche Wertpapiere/Aktien	
Lebensversicherungen (Rückkaufswert)	
Bausparverträge	
Bürgschaften (privat/öffentlich)	
sicherungsübereignete Gegenstände (z.B. Maschinen)	
Forderungsabtretung	
Sonstiges	
Summe	

Wir fassen zusammen!

Sie haben bisher die Summe Ihrer Investitionen und Gründungskosten, Ihre Betriebskosten und Ihre privaten Einkünfte und Ausgaben ermittelt. Die Gesamtsumme haben Sie in einem Kapitalbedarfsplan festgehalten. Danach haben Sie einen Finanzierungsplan erstellt, in dem Ihre Eigen- und Fremdmittel enthalten sind. Auch haben Sie Ihre banküblichen Sicherheiten aufgelistet. Wir kommen nun zur Umsatz- und Rentabilitätsvorschau.

Eine selbstständige Existenz lohnt sich auf Dauer nur, wenn Sie rentabel wirtschaften. Ihre Rentabilitätsvorschau sollte sich daher auf mindestens 3 Jahre beziehen. Ziel muss es sein, eine dauerhaft tragfähige Existenzgrundlage zu schaffen.

Die Kernfrage bei der Rentabilitätsvorschau lautet zunächst:

Wie viel Umsatz muss ich erwirtschaften, um zumindest meine Kosten zu decken?

Der folgende Muster-Umsatzplan soll Ihnen als Beispiel bei Ihren Überlegungen zur Umsatzplanung helfen.

Muster-Umsatzplan – 1. Geschäftsjahr

Nettoumsatz	Monat 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Gesamt
Dienstleistung A	60,00 €												60,00 €
Dienstleistung B	500,00 €												500,00 €
Dienstleistung C	1.000,00€												1.000,00 €
Dienstleistung D	2.500,00 €												2.500,00 €
Dienstleistung E	300,00 €												300,00 €
Warengruppe A	1.500,00 €												1.500,00 €
Warengruppe B	1.000,00 €												1.000,00 €
Gesamt	6.860,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	6.860,00 €
zzgl. USt	1.303,40 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.303,40 €
Bruttoumsatz	8.163,40 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	8.163,40 €

Erläutern Sie Ihren geplanten Umsatz in der Anlage zur Umsatzvorschau, z.B.:

Dienstleistung A, Monat Januar, 3 Stunden à 20,00 € = 60,00 €

Dienstleistung B, Monat Januar, 5-mal Tagessatz à 100,00 € = 500,00 €

Dienstleistung C, Monat Januar, 2 Fahrten à 500,00 € = 1.000,00 €

Dienstleistung D, Monat Januar, 4 Wochenendeinsätze à 625,00 €/pro Wochenende = 2.500,00 €

Dienstleistung E, Monat Januar, 1 Veranstaltung mit 60 Teilnehmern à 5,00 € = 300,00 €

Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplan

Kommen wir nun zur Rentabilitätsvorschau. Hier werden vom erwarteten Umsatz der Wareneinsatz und die laufenden Betriebskosten abgezogen. Alle Positionen sind ohne Mehrwertsteuer anzusetzen.

Lässt sich der erwartete Umsatz schwer abschätzen, sollte in jedem Fall eine Mindestumsatzplanung gemacht werden. Betriebsvergleichsdaten können einen Anhaltspunkt bieten. Branchendaten sind z.B. über Ihre Kammer, Fachverbände oder die Kreditwirtschaft zu erhalten.

Die Rentabilitätsvorschau wird für 3 Geschäftsjahre aufgestellt. Denken Sie an übliche Preissteigerungen im Zeitverlauf, aber auch an sonstige Veränderungen (z.B. einsetzende Tilgungsleistungen im dritten Geschäftsjahr).

Sie sollten Ihre Planzahlen fortlaufend aktualisieren und den tatsächlichen Werten anpassen.

Bedenken Sie, dass bei den genannten Kosten Ihre privaten Ausgaben (wie z.B. Krankenversicherung, Altersvorsorge, Lebensunterhalt) nicht enthalten sind.

Planen Sie Ihre Gewinne realistisch und mit der gebotenen Vorsicht. Durch den Gewinn des Unternehmers sollte auf jeden Fall gesichert sein:

- die Tilgungsleistung für aufgenommene Kredite
- die erhöhten sozialen Aufwendungen (z.B. bei Krankheit)
- eine übliche Verzinsung des Eigenkapitals
- vor allem die Liquidität für ein weiteres Wachstum des Unternehmens.

Es ist eine Existenzfrage für jedes Unternehmen, liquide zu sein. Liquidität bedeutet, anstehende Zahlungsverpflichtungen fristgerecht erfüllen zu können. Überlegen Sie daher, in welchen Monaten des Jahres aus den Umsätzen "Einnahmen" und wann die Kosten zu "Ausgaben" werden. Aus der Differenz der Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung) oder der monatliche Fehlbetrag (Unterdeckung).

Wenn die Ausgaben die Einnahmen zu einem bestimmten Zeitpunkt übersteigen, kann dies zu Liquiditätsschwierigkeiten eines Unternehmens führen. Um ständig einen Überblick zu behalten, sollten Sie von Beginn an einen Liquiditätsplan führen.

Beachten Sie immer den Grundsatz:

"Liquidität geht vor Rentabilität."

Rentabilitätsvorschau

Alle Beiträge in Euro und ohne USt.	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Nettoumsatz			
./. Wareneinsatz			
./. Materialeinsatz			
= Rohertrag			
./. Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)			
./. Kosten für Betriebsräume			
./. Reparatur, Wartung, Instandhaltung			
./. Leasingkosten			
./. Versicherungen, Beiträge, Gebühren			
./. Fahrzeugkosten			
./. Werbekosten			
./. Reisekosten/Fortbildung			
./. Beratungskosten			
./. Bürobedarf			
./. Kommunikationskosten			
./. Vertriebskosten			
./. Nebenkosten des Geldverkehrs			
./. Zinsen			
./. Abschreibungen			
= Ergebnis (vor Steuern)			
+ Abschreibungen			
./. Gewerbesteuer			
./. Einkommensteuer			
= Jahresüberschuss/-defizit			
./. Tilgung			
= verfügbares Einkommen			

Liquiditätsplan - 1. Geschäftsjahr

Monat	USt. fällig ja/nein	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Gesamt
1. Einzahlungen in Euro														
1.1 Umsatz (netto)														
1.2 Umsatzsteuer														
1.3 Privateinlagen														
1.4 Kredite/Fremdeinlagen														
1.5 Zuschüsse														
1.6 Summe Einzahlungen														
2. Auszahlungen in Euro														
2.1 Gründungskosten	Ja/Nein													
2.2 Investitionen	Ja													
2.3 Material-/Wareneinsatz	Ja													
2.4 Fremdleistungen	Ja													
2.5 Personalkosten	Nein													
2.6 Raumkosten	Ja/Nein													
2.7 Reparatur, Wartung, Instandhaltung	Ja													
2.8 Leasingkosten	Ja													
2.9 Versicherungen, Beiträge, Gebühren	Nein													
2.10 Fahrzeugkosten	Ja													
2.11 Werbekosten	Ja													
2.12 Reisekosten, Fortbildung	Ja													

2.3 Der Zeit- und Maßnahmenplan

Zur erfolgreichen Durchführung eines Gründungsvorhabens gehört vor allem auch ein systematisches planvolles Vorgehen.

Nachfolgend finden Sie daher einen Zeit- und Maßnahmenplan für Ihre Gründung. Nicht alle

benannten Punkte müssen jedoch auf Ihr persönliches Gründungsvorhaben zutreffen. Anhand der Checkliste können Sie nun Ihren eigenen Plan für das weitere Vorgehen festlegen.

Zeit- und Maßnahmenplan

Was ist zu tun?	Themenfelder	Erledigt am
Informationen einholen	Existenzgründungsseminar	
	Informationsveranstaltung	
	Messen	
	Beratungsstellen (z.B. STARTERCENTER)	
	Broschüren, Internet	
	Markt-/Konkurrenzanalyse	
Klärung der rechtlichen Voraussetzungen	Gewerberecht	
	Handwerksrecht	
	Firmierung	
	Rechtsform	
	Aufenthalts-, Arbeitserlaubnis	
Klärung von Versicherungsfragen	persönliche Absicherung	
	Kranken- und Pflegeversicherung	
	Altersvorsorge	
	Unfallversicherung	
	Berufsunfähigkeitsversicherung	
	Arbeitslosenversicherung	

Was ist zu tun?	Themenfelder	Erledigt am
Klärung von Versicherungsfragen	betriebliche Absicherung	
	Betriebshaftpflichtversicherung	
	Berufshaftpflicht-/Vermögensschadenhaftpflicht	
	Sachversicherung	
Betriebsräume suchen	Baurecht	
	Entwurf Miet-/Pachtvertrag	
Fördermittelrecherche	Hilfen zum Lebensunterhalt	
	Beratungskostenzuschüsse	
	Investitionen/Betriebskosten	
Erstellung eines Gründungskonzeptes	allgemeiner Teil	
	kalkulatorischer Teil	
Beratung einholen	Steuerberatung	
	Rechtsberatung	
	Unternehmensberatung	
	Expertenbefragung	
	Beratungsförderung beantragen	
Finanzierung klären	Hilfen zum Lebensunterhalt beantragen	
	Bankgespräch führen	
	Anträge auf öffentliche Kredite stellen	
	Geschäftskonto einrichten	
Anmeldeformalitäten	Gewerbeanmeldung	
	Anzeige einer freiberuflichen Tätigkeit beim Finanzamt	
	Kammer	
	Fachverbände/Innungen	

Was ist zu tun?	Themenfelder	Erledigt am
Verträge abschließen	Gesellschaftsvertrag	
	Miet-/Pachtvertrag	
	Arbeitsverträge	
	Kaufverträge (z.B. Warenlager, Maschinen)	
	Energie und Wasser	
	Telekommunikation	
	persönliche Absicherung	
	betriebliche Versicherungen	
	sonstige Verträge	
Mitarbeiter anmelden	Arbeitsagentur	
	Krankenkasse	
	Berufsgenossenschaft	
	Minijob-Zentrale bei geringfügig oder kurzfristig Beschäftigten	
Vorbereitung der Geschäftseröffnung	Druckauftrag für Geschäftspapiere, Visitenkarten etc.	
	Anfertigung von Firmenschildern und Stempeln	
	Eröffnungswerbung vorbereiten	
	Buchführung und EDV einrichten	

2.4 Weitere Hilfe und Unterstützung

Existenzgründungsseminare

Zur Vorbereitung einer Existenzgründung bieten eine Reihe von Institutionen, z.B. die Kammern, Existenzgründungsseminare an. Einzelheiten hierzu und aktuelle Termine können Sie bei uns erfragen.

Beratungsförderhilfe

Gründerinnen und Gründer, die zur Erstellung ihres Gründungskonzeptes eine/n kommerzielle/n

Steuer- oder Unternehmensberater/in einschalten wollen, können ggf. auf Beratungsförderhilfen zurückgreifen. Über das STARTERCENTER NRW.Niederrhein ist die Beantragung derartiger Förderhilfen möglich.

Existenzgründungsbeihilfen

Existenzgründer/innen können bei bestimmten persönlichen Voraussetzungen finanzielle Unter-

stützung zum Lebensunterhalt für die schwierige Anfangsphase erhalten. Wir beraten Sie über die hierfür eventuell in Frage kommenden Förderprogramme.

Existenzgründungskredite

Informationen über öffentliche Kreditprogramme, die den Start in die Selbstständigkeit erleichtern, sind ebenfalls über uns zu erfahren. Wir beraten Sie gerne über die für Sie in Betracht kommenden Darlehensprogramme.

Wichtige Ansprechpartner/innen in Kammern und Verbänden

Nachfolgend finden Sie eine Liste wichtiger Ansprechpartner/innen zu allen Fragen der Existenzgründung. Darüber hinaus sind Ihnen u. a. auch Kreditinstitute, Steuerberater/innen, Unternehmensberater/innen und Rechtsberater/innen behilflich. Ansprechpartner/innen in den Kommunen und deren Gewerbeämtern können bei uns erfragt werden.

Wichtige Ansprechpartner/innen in Kammern und Verbänden

Institution	Telefon/Internet	Ansprechpartner/in
Industrie, Handel und Dienstleistung		
Niederrheinische Industrie- und Handelskammer Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg (IHK) Mercatorstraße 22-24 · 47051 Duisburg	Tel.: 02 03/28 21-2 09 www.ihk-niederrhein.de	Heike Möbius Holger Schnapka Mariann Ludewig
Handwerk		
Handwerkskammer Düsseldorf (HWK) Georg-Schulhoff-Platz 1 · 40221 Düsseldorf	Telefon 02 11/87 95-3 33 www.hwk-duesseldorf.de	Ulrich Engelhardt
Betriebsberatungsstelle Unterer Niederrhein Platz des Handwerks 1 · 47574 Goch	Telefon 0 28 23/9 76 32 60	Ulrich Lippe
Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel Handwerkerstraße 1 · 46485 Wesel	Telefon 02 81/9 62 62-0 www.khwesel.de	Beatrix Biskup Marie-Therese Tervoort
Verbände		
Einzelhandels- und Dienstleistungsverband Niederrhein e.V. Vinner Straße 61 · 47447 Moers	Tel. 0 28 41/93 89 90 www.ehv-duwes.de	Wilhelm Bommann
DEHOGA Nordrhein e.V. - Geschäftsbereich I Amtsgerichtstraße 8 b · 47119 Duisburg	Telefon 02 03/4 17 95-0 www.dehoga-nordrhein.de	Thomas Kolaric

3. Schlussbemerkungen

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist eine große Herausforderung. Den Argumenten, die für die Gründung einer eigenen Existenz sprechen, wie z.B. persönliche und wirtschaftliche Unabhängigkeit, größerer Handlungsspielraum, mehr Möglichkeiten zur Durchsetzung eigener Ideen, Entfaltung der Persönlichkeit, Prestigegewinn und wirtschaftlicher Erfolg, stehen eine Vielzahl von Gegenargumenten gegenüber. Fehlende fachliche und kaufmännische Qualifikation, mangelnde Risikobereitschaft, unzureichende Marktkenntnisse, Angst vor sozialer Unsicherheit und nicht zuletzt zu wenig bzw. gänzlich fehlendes Eigenkapital, um nur einige Argumente zu nennen, sprechen gegen eine Unternehmensgründung.

Die Gründe für und gegen die Selbstständigkeit müssen Sie sorgfältig abwägen. Sie müssen sich von Anfang an darüber im Klaren sein, dass keiner Ihnen die Entscheidung, ob Sie sich selbstständig machen, abnehmen kann.

Deshalb sollte sich Ihre Gründung auf Fakten und nicht auf Hoffnungen stützen. Mag Sie auch eine noch so gute Unternehmensidee beflügeln, so sollte ihre Durchführung jedoch immer auf einem ausgereiften Konzept in Form eines Businessplanes basieren.

Die vorliegende Broschüre soll Sie bei der Erstellung Ihres Gründungskonzeptes unterstützen. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Existenzgründung und stehen Ihnen jederzeit gerne zur Klärung Ihrer Fragen zur Verfügung.

