

Existenzgründungsberatung

Die Kammer bietet Existenzgründern eine individuelle Existenzgründungsberatung an. Dort werden neben betriebswirtschaftlichen Fragen auch Fragen zur Finanzierung und der Rechtsform beantwortet oder zum Beispiel Besonderheiten bei Betriebsübernahmen erläutert.

Zur Vorbereitung des Beratungsgespräches senden bzw. faxen Sie bis **spätestens drei Tage** vor dem vereinbarten Termin Ihr vollständiges **Existenzgründungskonzept** (siehe Checkliste) und das Formular zur Ermittlung der Lebenshaltungskosten an den STARTER-SHOP. Die Beratung ist kostenfrei.

Stellungnahme für Gründungszuschuss oder Einstiegsgehd

Die für die Förderung benötigte Stellungnahme einer fachkundigen Stelle kann ebenfalls von den Beratern der Kammer abgegeben werden. Bitte reichen Sie das Antragsformular der Agentur für Arbeit mit den erforderlichen Unterlagen beim STARTER-SHOP ein. Welche Formulare Sie dazu benötigen entnehmen Sie bitte der Checkliste. Bei Nachfragen setzt sich der Berater mit Ihnen telefonisch in Verbindung.

Für die Stellungnahme wird eine Gebühr von 75 Euro erhoben, Sie erhalten darüber eine Rechnung. Nach Zahlungseingang wird Ihnen die Stellungnahme zugeschickt.

Checkliste - Was muss vorbereitet werden?

Beratungsgespräch Handwerkskammer	Stellungnahme Agentur für Arbeit	Benötigte Unterlagen:
		Existenzgründungsbeschreibung, sie beinhaltet:
x	x	Vorhabensbeschreibung
x	x	Lebenslauf
x	x	Qualifikation zur Selbstständigkeit, Zeugnisse
x	x	Investitionsplan (Kapitalbedarfsplan) und Finanzierungsplan
x	x	Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
x		Ermittlung der Lebenshaltungskosten (Unternehmerlohn)
Zusätzlich bei Unternehmensübernahmen:		
wenn vorhanden		Jahresabschlüsse der letzten 2 Geschäftsjahre
wenn vorhanden		aktuelle BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung)
	x	gegebenenfalls Begründung der letzten Geschäftsaufgabe

STARTER-SHOP



Das Existenzgründungskonzept

Wozu dient Ihr Existenzgründungskonzept?

Ein sorgfältig ausgearbeitetes Existenzgründungskonzept ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.

- Zum einen ist es für Sie eine Hilfe, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen, indem es Ihr Vorhaben strukturiert auf Realisierbarkeit und Tragfähigkeit überprüft, Risiken abschätzt und Alternativen aufzeigt. Gleichzeitig entwickeln Sie mit Ihrem Konzept und den darin enthaltenden Planzahlen Ihr erstes Controllinginstrument.
- Zum anderen benötigen Sie Ihr detailliertes Konzept dringend für das Gespräch mit Ihrer Hausbank, bei der Sie öffentliche Fördermittel beantragen wollen. Auch andere Stellen, die Handwerkskammer und das Arbeitsamt benötigen Ihr Existenzgründungskonzept, um die Realisierbarkeit Ihres Vorhabens zu prüfen.

Welche Form und Inhalte muss das Existenzgründungskonzept haben?

Das Existenzgründungskonzept sollte in Form einer Mappe, idealer Weise mit PC, erstellt werden. Im Konzept wird Ihre Geschäftsidee präzise dargestellt. Es beinhaltet:

- eine genaue Beschreibung Ihres Vorhabens
- eine genaue Beschreibung Ihrer Qualifikation (Lebenslauf, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung)
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- Marktanalyse/ Marketingstrategie

und sofern erforderlich:

- Liquiditätsplanung
- Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag
- Kaufvertrag, Bilanzen, Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Kooperationsvertrag (z.B. Franchise)

Die Vorhabensbeschreibung

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern jedes Gründungskonzeptes. Darin sollten Sie so kurz wie möglich, aber auch so ausführlich wie nötig die wesentlichen Elemente Ihrer Geschäftsidee in verständlicher Form zusammenfassen. Je nach Art Ihrer künftigen Tätigkeit werden die Schwerpunkte in der Beschreibung variieren. Machen Sie deutlich, welche besondere Zielsetzung Sie haben und inwieweit Sie sich von der Konkurrenz abheben.



1. Geschäftsidee

Stellen Sie zunächst kurz und knapp Ihre Geschäftsidee dar und erläutern Sie Ihre Beweggründe, sich mit diesem Vorhaben selbstständig zu machen.

- Wer ist/sind die Gründungspersonen?
- Welche Produkte und Dienstleistungen bieten Sie an?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt?
- Welchen Service bieten Sie an?
- Wann ist der Unternehmensstart geplant?

2. Persönliche Voraussetzungen

Erstellen Sie für jeden Gründer einen tabellarischen Lebenslauf, der Ihre persönlichen Daten und Qualifikationen für Ihr Vorhaben enthält:

- Welche schulische und berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?
- Für welche Aufgabenbereiche waren Sie bei Ihren bisherigen Arbeitgebern zuständig?
- Welche Branchen- und Berufserfahrung bringen Sie mit?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse und Fähigkeiten ein Unternehmen zu führen verfügen Sie?
- Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?
- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- Welche Weiterbildungsseminare haben Sie besucht?
- Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

3. Rechtsform, Gesellschafter, Management, Mitarbeiter

- Warum haben Sie sich für die jeweilige Rechtsform entschieden?
- Wurden die steuerlichen und rechtlichen Folgen berücksichtigt?
- Wie viele Mitarbeiter wollen Sie einstellen?
- Wie ist die Aufgabenverteilung?

4. Markt und Branche, Wettbewerb

Konkrete Aussagen zum Markt sind eine unabdingbare Voraussetzung für die Einschätzung der Erfolgchancen. Hierfür ist eine umfassende auf Zahlen und Fakten basierende Branchen-, Standort-, Kunden- und Konkurrenzanalyse notwendig. Für die Recherche der erforderlichen Daten sollten Sie alle Ihnen zur Verfügung stehenden Informationsquellen wie Kammern, Verbände, Marktforschungsinstitute, statistische Landesämter, Fachjournale, Datenbanken, Internet etc. nutzen, aber auch eigene Umfragen machen.

STARTER-SHOP



4.1 Branchenanalyse

- Wie stellt sich die aktuelle Situation in der Branche dar und welche zukünftige Entwicklung und Trends sind zu erwarten?
- Wie stark ist diese Branche von konjunkturellen und saisonalen Einflüssen geprägt?

4.2 Standortanalyse

- Welchen Standort haben Sie aus welchen Gründen gewählt?
- Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?
- Wie weit erstreckt sich Ihr Absatzgebiet?
- Welche Alternativen haben Sie geprüft?

4.3 Kundenanalyse

- Wer sind Ihre Zielkunden?

4.4 Wettbewerbsanalyse

- Wie stark ist der Wettbewerb, wer sind die wichtigsten Konkurrenten und wie groß ist ihr Marktanteil (Schätzung)?
- Welche Strategien / Maßnahmen sind von den Konkurrenten wahrscheinlich zu erwarten?
- Was sind Ihre Stärken und Schwächen im Vergleich mit den Wettbewerbern?

5. Marketing und Vertrieb

Stellen Sie dar, wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen an den Kunden bringen und erarbeiten Sie ein speziell auf Ihre Zielkunden ausgerichtetes Marketing- und Vertriebskonzept.

- Wie wollen Sie Ihr Angebot einführen?
- Wie teuer muss / darf Ihr Produkt bzw. Dienstleistung sein?
- Welche Vertriebswege nutzen Sie?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie auf Ihr Produkt aufmerksam machen?
- Welche Werbemittel setzen Sie ein.



Investitionsplan (Kapitalbedarfsplan)

Tragen Sie hier die Werte aller Güter ein, die Sie zur Durchführung der geplanten Tätigkeit benötigen. Dazu gehören sowohl Sachwerte die Sie bereits besitzen, als auch Neuanschaffungen.

	TEUR
Betriebsgrundstück inkl. Nebenkosten	
Betriebsgebäude inkl. Nebenkosten	
Umbau, Renovierung	
Fahrzeuge	
Maschinen	
Werkzeuge	
Ladeneinrichtung	
Büroausstattung	
Grundbestand Material, Ware	
Investitionssumme	
Betriebsmittel / Kontokorrent	

Finanzierungsplan

Tragen Sie hier ein, wie Sie den oben angegebenen Bedarf finanzieren wollen.

	TEUR
Eigenkapital in Geld	
Sacheinlagen (Maschinen, Geräte)	
Bankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Finanzierungssumme	
Sicherheiten:	
Grundstück / Haus	
Sicherungsübereignung (Kfz, Maschinen)	
Abtretungen (Versicherungen)	
Bürgschaften	



Allgemeine Bedingungen für die Vergabe öffentlicher Gelder

Antragstellung

Mit dem Investitionsvorhaben darf vor Antragstellung nicht begonnen worden sein. Die Antragstellung erfolgt über eine Geschäftsbank, die die Antragsunterlagen an die Refinanzierungsinstitute weiterleitet.

Als Anlagen zum Antrag sind der Lebenslauf des Antragstellers, ein Unternehmenskonzept, eine Beschreibung des Investitionsvorhabens, die letzten Bilanzen und eine Rentabilitätsvorausschau beizufügen.

Die zuständige Kammer muss bei einigen öffentlichen Geldern eine Stellungnahme abgeben.

Absicherung der Finanzierungsmittel

Die öffentlichen Gelder sind banküblich abzusichern (wenige Ausnahmen, zum Beispiel EKH).

Bei schlüssigen Unternehmenskonzepten können Ausfallbürgschaften von der Bürgschaftsbank bzw. vom Land übernommen werden. Die Bürgschaftsbank verbürgt maximal 80% der Darlehenssumme. An Kosten fallen einmalig Bearbeitungsgebühren und laufend Bürgschaftsprovisionen an.

Allgemeines

Ein Rechtsanspruch auf Gewährung öffentlicher Gelder besteht nicht. Die Konditionen werden verbindlich für die gesamte Laufzeit zum Zeitpunkt der jeweiligen Kreditzusage durch die Refinanzierungsinstitute festgelegt.

STARTER-SHOP



Hinweise zur Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Zu den wichtigsten, wohl aber auch zu den schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Geschäftsplanes zählt die Rentabilitätsvorschau. Wenn auch eine derartige Prognose naturgemäß mit Unwägbarkeiten behaftet ist, so sollten Sie doch in der Lage sein, die Erfolgchancen Ihres Leistungsangebotes möglichst realistisch einzuschätzen. Daraus beantwortet sich die zentrale Frage, ob Sie mit Ihrem Vorhaben eine tragfähige Vollexistenz erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können.

Beachten Sie, dass Ihre geschäftlichen Erwartungen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/ Dienstleistungen). Da der Geschäftserfolg in der Aufbauphase meist geringer und später als geplant eintritt, sollten Sie eine zu optimistische Darstellung vermeiden. Lassen sich die Absatzchancen für Ihre Produkte / Dienstleistungen nur schwer abschätzen, bietet eine zunächst auf Kostendeckung angelegte Planung eine grobe Orientierung.

Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Rentabilitätsvorschau bitte folgende Hinweise:

- Umsätze (bzw. Erlöse, Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Mehrwertsteuer ansetzen
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z.B. Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze / Erlöse separat ausgewiesen werden
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Sektor
- Die Personalkosten sollten nicht nur die Bruttogehälter und -löhne enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen
- Berücksichtigen Sie in der Rentabilitätsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Gewinnen aufzubringen
- Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen; sie umfassen auch die Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter

Tipp

Für die Prognose Ihrer Umsätze, Kosten und Gewinne sollten Sie möglichst eigene Erfahrungen einbringen oder auch erfahrene Fachleute (Unternehmensberater, Steuerberater, Bekannte mit Branchenkenntnis usw.) hinzuziehen. Über bestimmte Branchen, zum Beispiel im Handwerk / Einzelhandel, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei den Kammern oder Fachverbänden zu erfragen.

STARTER-SHOP



Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

	1. Jahr / TEUR
Umsatz Handwerk	
Umsatz Handel	
= Gesamtumsatz	
- Fremdleistungen	
- Materialeinsatz	
- Wareneinsatz	
= Rohgewinn I	
- Personalkosten * (davon Geschäftsführergehalt)	
= Rohgewinn II	
- Miete inklusive Nebenkosten	
- Energiekosten	
- Grundstücksaufwand	
- Entsorgungskosten	
- Betriebliche Versicherungen	
- Gebühren und Beiträge	
- Instandhaltung Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	
- Fahrzeugkosten ohne AfA	
- Werbung	
- Reisekosten	
- Porto, Telekommunikation, Büromaterial	
- Steuerberatung, Buchführung	
- Leasing	
- Werkzeuge und Kleingeräte	
- Sonstiger Aufwand	
- Abschreibung	
- Kurzfristige Zinsen, Nebenkosten	
- Langfristige Zinsen	
- Betriebliche Steuern	
= Gewinn	
+ Abschreibungen	
= Cashflow	

* Bitte **nicht** die Privatentnahmen des Einzelunternehmers eintragen.

STARTER-SHOP



Rentabilitätsvorschau - Ermittlung des Umsatzes

In den Handwerksbetrieben setzt sich der Gesamtumsatz aus folgenden Bestandteilen zusammen:

1. Produktive Stunden, die zum Stundenverrechnungssatz verkauft werden
2. Verkaufspreis des eingesetzten Materials
3. Umsatz an Handelswaren
4. Fremdleistungen

Während der Umsatz an Handelswaren (3.) und Fremdleistungen (4.) in der Regel geschätzt wird, kann der Umsatz aus produktiven Stunden und Material berechnet werden:

Bei einem Stundenverrechnungssatz von 40,- € netto und 1.400 produktiven Stunden
pro Geselle ergibt sich daraus: $40 \times 1.400 = 56.000,-$ € Stundenumsatz (1.)

Um den Umsatz aus Stunden und Material (1. + 2.) berechnen zu können, müssen noch folgende Daten geschätzt werden:

Gewinnaufschlag auf das Material: zum Beispiel: 20%
 Materialeinsatz vom Umsatz: zum Beispiel: 35%

Jetzt kann eine Formel angewandt werden:

$$\text{Umsatz} = \frac{\text{Stundenumsatz}}{(1 - (1 + \text{Aufschlag}) \times \text{Materialeinsatz})}$$

$$\text{Beispiel} = \frac{56.000}{(1 - (1,2 \times 0,35))} = 96.551 \text{ Umsatz (1. + 2.) pro Geselle}$$

Kontrollrechnung:	96.551 T€	
	- 33.793 T€	Materialeinsatz = 35% vom Umsatz
	- 6.758 T€	Aufschlag = 20% vom Materialeinsatz
	- 56.000 T€	Stundenumsatz
	= 0	



