

Leitfaden für Existenzgründer/-innen



Wirtschaftsförderung Korbach Goldrichtig GmbH
Briloner Landstr. 35 b
34497 Korbach

Ansprechpartner:

Werner Niederquell
Tel. 05631 – 5026420
E-Mail: werner.niederquell@wirtschaftsfoerderung-korbach.de

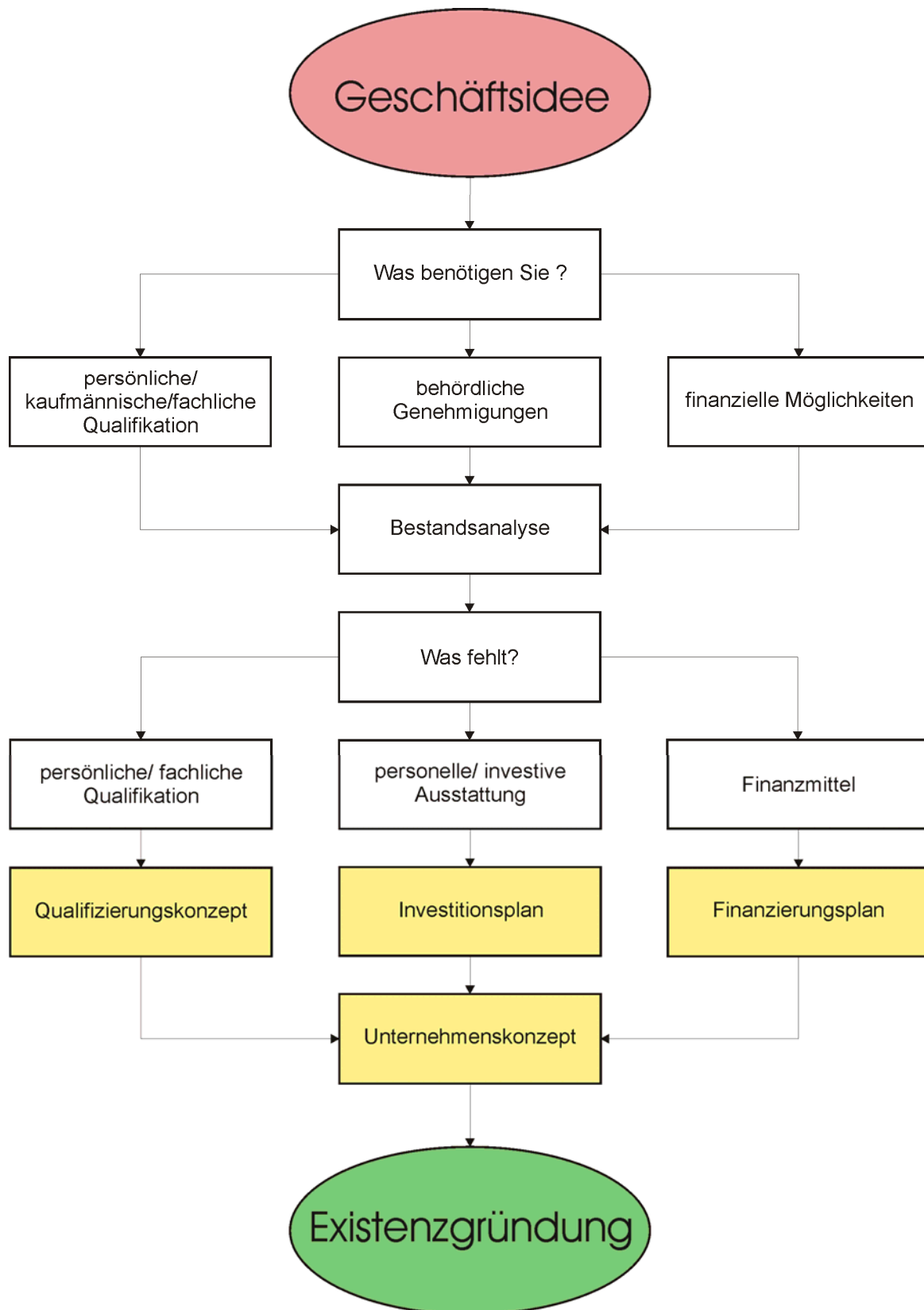
Claus Günther
Tel. 05631 – 5026424
E-Mail: claus.guenther@wirtschaftsfoerderung-korbach.de



Inhaltsverzeichnis

Ablaufplan Existenzgründung.....	S. 3
1. Geschäftsidee/Leistungsangebot.....	S. 4
2. Zielgruppe.....	S. 4
3. Unternehmer-Team.....	S. 4
4. Markt und Wettbewerb.....	S. 4
5. Absatz und Vertrieb.....	S. 5
6. Geschäftssystem – Organisation.....	S. 5/6
7. Persönliche Qualifikation.....	S. 7
8. Realisierungsplan.....	S. 7
9. Investitions- und Finanzierungsfahrplan.....	S. 7
10. Investitionen und Finanzierung.....	S. 8
10.1 Investitionsplan.....	S. 8
10.2 Finanzierungsplan.....	S. 9
10.2.1 Eigenkapitalermittlung.....	S. 9
10.2.2 Kapitalbedarfsermittlung.....	S. 9
10.3 Personalplan.....	S. 10
10.4 Liquiditätsplan.....	S. 11
10.5 Rentabilitätsvorschau.....	S. 12

Ablaufplan Existenzgründung



Unternehmenskonzept:

1. Geschäftsidee/Leistungsangebot

- Welche Dienstleistungen/Produkte möchte ich anbieten ?
- Welchen Nutzen hat mein Angebot für den Kunden ?
- Ist mein Produkt eine echte Innovation?
- Wie bekannt ist mein Produkt/ meine Dienstleistung ?
- Was kostet mein Produkt/ meine Dienstleistung ?
- Wo liegen die Chancen ?
- Wo liegen die Risiken ?

2. Zielgruppe

- Welche Kundengruppe will ich ansprechen ?
- In welcher Region befinden sich meine potentiellen Kunden?
- Was sind die Wünsche der Kunden ?
- Wie wird die Auftragslage/der Bedarf sich entwickeln ?

3. Unternehmer-Team

- Von welchen Visionen werde ich geleitet?
- Welche Ziele verfolge ich?
- Nach welchen Kriterien wähle ich meine Mitarbeiter?
- Wie führe ich meine Mitarbeiter (Führungsstil)?
- Wie motiviere ich meine Mitarbeiter?

4. Markt und Wettbewerb

- Kenne ich den Bedarf für meine Dienstleistungen/mein Produkt ?
- Wie groß ist der Markt für mein Angebot ?
- Kenne ich meine Mitbewerber am Markt ?
- Was mache ich besser als meine Konkurrenz ?
- Welchen Service bieten die Mitbewerber ?
- Kenne ich die Preise meiner Mitbewerber ?
- Wie könnten die Mitbewerber reagieren ?
- Biete ich ein Nischenprodukt an ?
- Stelle ich mich dem Veränderungswettbewerb ?
- Kann ich etwas bieten, was die Mitbewerber nicht bieten können ?

5. Absatz und Vertrieb

- Wie betreibe ich meine Kundenpflege (Stammkunden, Datenbanken, Kontakte)?
- Wie gewinne ich neue Kunden?
- Wie realisiere ich eine zielgruppengerechte Vermarktungsstrategie (Marketingziele, Marktpositionierung)?
- Welches Marketing-Mix wählen Sie?
- Brauche ich Rat von Experten?
- Welches Werbemedium wähle ich ? Beispiele:
 - Adressbuchwerbung
 - Internet
 - Referenzmappe
- Wie hoch ist mein Werbeetat?
- Wie ist der Beschaffungsmarkt für mein Produkt/Dienstleistung strukturiert?

6. Geschäftssystem – Organisation

- Kenne ich geeignete Standorte ?
- Welchen Anforderungen muss der Standort genügen ?
- Gibt es genügend Kundschaft an meinem Standort ?
- Wie ist die Verkehrsanbindung meines Standortes ?
- Ist der Standort baurechtlich und planungsrechtlich gesichert ?

- Wie hoch sind die marktüblichen Preise für die Räume oder Flächen, die ich benötige?

- Will ich mein Unternehmen als Ein-Personen-Unternehmen oder mit Partnern realisieren?
- Welche Rechtsformen gibt es ?
- Welche davon ist für mich die zweckmäßigste ?

Rechtsform des Unternehmens	Mindestkapital nötig	Haftungsbeschränkung	besonders breiter Entscheidungsspielraum	besonders hohes Ansehen, Kreditwürdigkeit	wenige Formalitäten	Eintrag ins Handelsregister	grundsätzliche Hinweise
Einzelunternehmer	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	geeignet zum Einstieg
GBR	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Für Partner, die zusammen mehr Eigenkapital oder Fähigkeiten haben
OHG	Nein	Nein	Ja	Ja	Nein	Ja	Wenn alle Gesellschafter mit vollem Risiko mitarbeiten wollen
PartnG	Nein	möglich	Ja	vorauss. Ja	Ja	Partnerschaftsregister	Für Freiberufler, in größeren Wirtschaftseinheiten ; für Kooperationen mit anderen freien Berufen geeignet
KG	Nein	z. T.	Ja	Ja	Nein	Ja	Modell des Einzelunternehmens, das aber Finanzpartner einbindet
GmbH	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein	Ja	Das Haftungsrisiko ist je nach Höhe des Stammkapitals beschränkt
Ein-Mann-GmbH	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja	Für Einzelunternehmer, die ihr Haftungsrisiko beschränken wollen
GmbH & Co. KG	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja	Für Unternehmer, die eine KG wollen, denen aber die volle Haftung zu riskant ist
Stille Gesellschaft	Nein	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein	Unter Verwandten und Freunden Möglichkeit, dem Existenzgründer zu helfen

- Wie organisiere ich die innerbetriebliche Verwaltung?
- Welche EDV-Organisation wähle ich?
- Werde ich die Buchhaltung/das Rechnungswesen selbst bzw. im Unternehmen leisten?
- Wird die Buchhaltung/das Rechnungswesen an einen Steuerberater/Dienstleister abgegeben?
- Wie hoch ist dessen Honorar?

7. Persönliche Qualifikation

Für eine erfolgreiche Existenzgründung müssen fundierte fachliche Kenntnisse in der jeweiligen Branche und kaufmännische Kenntnisse vorhanden sein. Wichtig sind zumindest Grundkenntnisse in den Bereichen Rechnungswesen, Liquiditätsplanung, EDV, Steuern und Vertragsrecht.

- Welche Fähigkeiten besitze ich, um ein Unternehmen zu führen ?
- Reichen meine beruflichen/fachlichen Qualifikationen hierfür aus ?
- Besitze ich ausreichend kaufmännische/betriebswirtschaftliche Kenntnisse ?
- Besitze ich ausreichende Marktkenntnisse ?
- Benötige ich für mein Unternehmen eine besondere Genehmigung?
- Brauche ich eine spezielle Zulassung?

8. Realisierungsfahrplan

Ideen muss man zwar zunächst einmal haben, sie müssen sich aber auch rechnen lassen. Planen und rechnen Sie daher sehr sorgfältig. Eine Gründung braucht Zeit.

Eine Gründungsplanung baut immer auf Annahmen und Erwartungen auf. Daten können sich ändern. Daher sollte die Planung regelmäßig überprüft werden. Nur so können Schwierigkeiten rechtzeitig erkannt und beseitigt werden.

- Seit wann beschäftige ich mich mit meinem Weg in die Selbstständigkeit?
- Wann habe ich erste Maßnahmen ergriffen, was sind meine ersten Meilensteine?
- Wie sieht mein Entwicklungs(zeit)plan aus?

9. Investitions- und Finanzierungsfahrplan

Bei der Ausarbeitung des Finanzplans nimmt Ihr kreatives Konzept Gestalt an. Hier spiegeln sich alle Aktivitäten in konkreten Zahlen wider und man ist in der Lage abschätzen zu können, ob Ihre Geschäftsidee auch wirtschaftlich tragfähig sein wird.

Eine gründliche Recherche über alle Geldquellen im Vorfeld schafft Sicherheit. Die Statistiken zeigen: Am häufigsten führen Fehler in der Gründungsfinanzierung zu einem vorschnellen Scheitern.

Doch auch der laufende Überblick über die Geschäftsentwicklung ist ein "Muss" für jeden Unternehmer. Korrekte und aktuelle Zahlen sind die

Basis für unternehmerisches Denken und Handeln. Nutzen Sie die Instrumente des betrieblichen Rechnungswesens.



10. Investitionen und Finanzierung

10.1. Investitionsplan

Wie viel Geld brauchen Sie für Ihre Unternehmensgründung? Mit Hilfe des Investitionsplans ermitteln Sie, wie hoch Ihr Kapitalbedarf ist

Investitionen Euro	
1. langfristige Investitionen	
- Grundstück/Gebäude	
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	
Maschinen, Geräte	
Einrichtungen/Büroausstattungen	
Firmenfahrzeuge	
Einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr	
Gesamt	
2. mittel- und kurzfristige Investitionen	
Warenlager/Materiallager	
Reserve für Unvorhergesehenes	
Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffe	
Kosten für übernommenes Warenlager	
Gesamt	
3. Betriebsmittel	
Verwaltungskosten (Telefon/Büromaterial/Rechts- und Beratungskosten)	
4. Gründungskosten	
Beratungen	
Anmeldungen/Genehmigungen/ Handelsregistereintragung	
Notar	
Gewerbeanmeldung	
Aus- und Fortbildungskosten	
Kautionen	
Markteinführungskosten	
Gesamt	
Gesamter Kapitalbedarf	

10.2. Finanzierungsplan

10.2.1. Eigenkapitalermittlung

Angaben in Euro

1.	Barvermögen	
1.1.	Bankvermögen	
1.2.	Aktienpapiere/ Fondsanteile	
1.3.	Lebensversicherungen beleihbar	
1.4.	Sonstiges	
1.5.	Summe Barvermögen	
2.	Sacheinlagen	
2.1.	Pkw	
2.2.	Fahrzeuge	
2.3.	PC/ Mobiliar	
2.4.	Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung	
2.5.	Maschinen, Geräte	
2.6.	Eigenleistungen	
2.7.	Sonstiges	
2.8.	Summe Sacheinlagen	
3.	Hypothekendarlehen	
3.1.	Verkehrswert der Immobilie	
3.2.	abzüglich Grundschuldeintragungen	
3.3.	Summe Hypothekendarlehen	
4.	Verwandtendarlehen	
5.	Gesamt Eigenkapital (1.5.+2.8.+3.3.+4.)	

10.2.2. Kapitalbedarfsermittlung

Angaben in Euro

Kapitalbedarf/Investitionen (vgl.10.1.)	
- Eigenkapital (vgl. 10.2.1.)	
= Fremdkapitalbedarf	

10.3. Personalplan



	Geschäftsjahr 1		Geschäftsjahr 2		Geschäftsjahr 3	
	Anz. Mitarbeiter	Personalkosten inkl. Soz.-Abgaben	Anz. Mitarbeiter	Personalkosten inkl. Soz.-Abgaben	Anz. Mitarbeiter	Personalkosten inkl. Soz.-Abgaben
1. Management						
1.1. Geschäftsführung						
1.2. Finanzen						
1.3. Technik						
1.4. Organisation						
2. Forschung und Entwicklung						
2.1. Ingenieur						
2.2. Techniker						
2.3. Assistent						
3. Produktion und Herstellung						
3.1. Beschaffung						
3.2. Fertigung						
3.3. Verteilung						
4. Absatz und Vertrieb						
4.1. Marketing						
4.2. Verkauf						
4.3. Service						
5. Verwaltung						
5.1. Buchhaltung						
5.2. Personal						
5.3. Sekretariat						
Summe						

10.4. Liquiditätsplan

1. Geschäftsjahr

2. Geschäftsjahr

	in Euro	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4	Summe	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4	Summe
1.	Einzahlung										
1.1.	Umsatz (inkl. MwSt.)										
1.2.	sonst. Einzahlungen										
1.3.	Summe Liquiditätszugang										
2.	Auszahlungen										
2.1.	Anlageinvestitionen										
2.2.	Personal										
2.3.	Material/Waren										
2.4.	Betriebsausgaben										
2.5.	Kredittilgung										
2.6.	Zinsen										
2.7.	MwST										
2.8.	Steuern										
2.9.	Privatentnahme										
2.10.	sonstige Auszahlungen										
2.11.	Summe Liquiditätsabgang										
3.	Liquiditätssaldo (1.3. minus 2.11.)										
4.	Liquiditätssaldo kumuliert										
5.	Kapitalbedarf										
6.	Kapitalbedarf kumuliert										
7.	Finanzierung										
7.1.	Eigenkapital										
7.2.	Fremdfinanzierung										

10.5. Rentabilitätsvorschau



Alle Beträge in Euro und ohne MwSt.		Geschäftsjahr 1	Geschäftsjahr 2	Geschäftsjahr 3
	1.	Nettoumsatz		
./.	2.	Wareneinsatz		
=	3.	Rohertag/Rohgewinn		
./.	4.	Aufwendungen		
	4.1.	Personalkosten (inkl. Lohn- und		
	4.2.	Miete		
	4.3.	Heizung, Strom, Wasser, Gas		
	4.4.	Werbung		
	4.5.	Kraftfahrzeugkosten		
	4.6.	Reisekosten		
	4.7.	Telefon, Fax, Internet		
	4.8.	Büromaterial		
	4.9.	Verpackung		
	4.10.	Reparatur/Instandhaltung		
	4.11.	Versicherungen*		
	4.12.	Beiträge (z.B. Kammern, Fachverbände)		
	4.13.	Leasing		
	4.14.	Buchführungskosten, Beratung		
	4.15.	Sonstige Ausgaben		
	4.16.	Zinsen		
	4.17.	Sonstige Aufwendungen		
	4.18.	Summe Aufwendungen		
=	5.	Betriebsergebnis (Cash-flow)		
./.	6.	Abschreibungen		
./.	7.	Einkommens- und Gewerbesteuer		
=	8.	Jahresüberschuss/-defizit		
./.	9.	Tilgung		
./.	10.	Private Versicherungen		
=	11.	Verfügbares Einkommen		