



Vorbereitungen für den Businessplan



Handwerkskammer
Kassel



Handwerkskammer Kassel
Betriebsberatung und Unternehmensführung
Scheidemannplatz 2
34117 Kassel
Telefon 0561 7888 154
Telefax 0561 7888 172
Info@hwk-kassel.de
www.hwk-kassel.de

Stand: Oktober 2017

Trotz größter Sorgfalt kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit des Leitfadens nicht übernommen werden. Wir empfehlen ggf. einen Fachexperten (Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, ...) zu konsultieren.

Sie wollen eine selbständige Existenz im Handwerk gründen?

Wir helfen Ihnen dabei!

Vorbemerkungen

Jede Existenzgründung braucht eine sorgfältige Vorbereitung und Planung, um Chancen zu nutzen und Risiken zu vermeiden. Wir haben für Sie die anschließenden Hinweise zusammengestellt. Nutzen Sie diese praxiserprobten Unterlagen für Ihre Vorarbeiten. Darauf aufbauend können wir Ihnen dann bei der Erarbeitung des Gründungskonzeptes / Businessplans behilflich sein und auch fachliche Stellungnahmen für Kreditinstitute oder für die Agentur für Arbeit erstellen.

Im Folgenden einige Erläuterungen zur Bearbeitung der Unterlagen.

<ul style="list-style-type: none"> Zur Person (1). Geben Sie hier Ihre persönlichen Daten und Berufserfahrungen an. Notieren Sie auch Seminare und Beratungen, die Sie in Hinsicht einer Existenzgründung besucht haben. (Seite 4) 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Die Geschäftsidee (2). Erläutern Sie bitte hier Ihre Idee und die aktuelle Ausgangssituation. (Seite 5) 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Ihre Produkte und Leistungen (3). Schildern Sie, welche Produkte und Leistungen Sie anbieten wollen und worin sie sich von anderen Mitbewerbern unterscheiden. Diese Auflistung dient dazu, damit Sie eine klare Vorstellung über Ihr Leistungsangebot und den möglichen Zielgruppen erhalten. (Seite 7) 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Die Wettbewerbssituation (4). Geben Sie an, welche Produkte, Leistungen und Besonderheiten Ihre wichtigsten Mitbewerber anbieten. Es dient dazu, Ihr Angebot von Produkten und Leistungen zu schärfen bzw. ggf. darauf abzustimmen. (Seite 9) 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Die Standortanalyse (5). Hier geben Sie an, wie Sie den Standort Ihres Unternehmens bewerten. (Seite 10) 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Die Personalplanung (6). Erläutern Sie, auf welchen Mitarbeiterstab sie derzeit und in Zukunft zurückgreifen wollen. (Seite 12) 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Der Kapitalbedarfsplan / Investitionsplan (7). Welches Kapitel brauchen Sie, um Ihren Betrieb einzurichten? Mit welchen weiteren Kosten müssen Sie rechnen? Fehleinschätzungen im Investitionsbedarf sind eine häufige Ursache für Anfangsverluste bei Existenzgründern. Deshalb empfehlen wir Ihnen in Ihrem eigenen Interesse eine sorgfältige Kostenermittlung. (Seite 13) 	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> Der Finanzierung (8). Machen Sie hier konkrete Angaben, wie Sie Ihr Vorhaben finanzieren möchten. Wie hoch sind Ihre Eigenmittel? Gibt es Sacheinbringungen oder Eigenleistungen? Diese Angaben sind für eine etwaige Förderung wichtig. (Seite 14) 	<input type="checkbox"/>



Vorbereitungen für den Businessplan

<ul style="list-style-type: none">▪ Die Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens (9). Hier ermitteln Sie, ob die erwartenden Einnahmen die erwarteten Ausgaben decken können. Zudem können Sie hier den kostendeckenden Umsatz (9.4) sowie den notwendigen Stundenverrechnungssatz (9.5) ermitteln. (Seite 15)	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none">▪ Die Versicherungen (10). Geben Sie bitte an, welcher Versicherungsschutz für Ihr Vorhaben schon besteht bzw. welchen Sie beabsichtigen abzuschließen.	
<ul style="list-style-type: none">▪ Die Marktsituation (11). Wir empfehlen die Auflistung von möglichen Kunden bzw. Kundengruppen, die für Sie als Abnehmer in Ihrer Region infrage kommen. Bitte bedenken Sie: Je weniger Sie in diesem Blatt ausfüllen können, umso geringer sind Ihre Kenntnisse über die konkrete Marktfähigkeit Ihres Vorhabens. Damit sind die Chancen für eine tragfähige Vollexistenz nur schwer abschätzbar. Sichern Sie durch eine sorgfältige Markteinschätzung Ihr Vorhaben. (Seite 18)	<input type="checkbox"/>

Bitte reichen Sie auch folgende Unterlagen mit ein soweit vorhanden:

- **Lebenslauf / Beruflicher Werdegang**
- Kopie des **Meisterbriefes**
- **Zeugnisse** (Prüfungs-, Arbeits-, Dienstzeugnisse, Lehrgänge, Fortbildungen, ...)
- **Kopie Vertragsentwürfe** (Kaufvertrag, Mietvertrag, Arbeitsverträge, Gesellschaftsvertrag, ...)
- **Bilanz und G + V-Rechnung** (bei Geschäftsübernahme)

Bitte bearbeiten Sie das Vorbereitungskonzept und beachten Sie, dass die oben aufgeführten Fragen als notwendige Grundlage zur Beurteilung Ihres Vorhabens in Ihrem eigenen Interesse sorgfältig beantwortet werden sollten.

Wir sichern Ihnen den **vertraulichen Umgang** mit Ihren Angaben zu.

Eine fachliche Stellungnahme können wir für Sie erst erstellen, wenn der **Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle oder Gewerberolle** bei unserer Abteilung Recht & Organisation vorliegt und in der vorgelegten Form eintragungsfähig ist.

Wir hoffen, Ihnen mit diesen Informationen einen ersten Überblick gegeben zu haben, und stehen Ihnen nach Bearbeitung der Planungsunterlage für ein Unternehmenskonzept gern für ein **Beratungsgespräch bei einem unserer Sprechtag** bei den Kreishandwerkerschaften zur Verfügung. Die Anmeldung dazu erfolgt über die jeweilige Kreishandwerkerschaft.

Im Hause der Handwerkskammer findet wöchentlich ein Sprechtag statt. Anmeldung bitte unter Tel. 0561 / 7888-152.



1. Zur Person

Name _____

Geburtsdatum _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Vorwahl / Telefon _____

Mobil _____

E-Mail-Adresse _____

Homepage _____

Berufsausbildung _____

Meisterprüfung _____

Berufs- u. Führungserfahrung _____

Hinweis: Sollten Sie das Unternehmen mit einem oder mehreren Partnern gründen, bitten notieren Sie die obig gewünschten Angaben für jeden Person auf einem separaten Blatt.



2. Meine Geschäftsidee

2.1) Was plane ich. Hier bitte erstmal nur die Kurzform (Bspw. Schreinerei, Friseursalon, ...):

2.2) Beschreiben Sie bitte nun Ihr Gründungsvorhaben genauer:

2.3) Wann soll das Unternehmen gegründet werden (Datum)?

2.4) Welche Rechtsform soll das Unternehmen haben (Einzelunternehmen, GbR, GmbH, ...) und warum

2.5) Warum möchte ich selbständig werden? (Ausgangssituation, Motivation, Hintergründe)

2.6) An folgenden Seminaren / Vorbereitungsmaßnahmen zur Betriebsgründung habe ich schon teilgenommen (Existenzgründerseminar, Beratung durch HWK, Schulung / Beratung Agentur für Arbeit, Beratung durch Steuerberater, ...):

2.7) Nur bei Partnergründung: Bitte erläutern Sie, wie Sie sich mit Ihrem Partner / Ihren Partnern ergänzen wollen. Erläutern Sie grob die Arbeitsteilung und stellen Sie die Vorteile heraus. Wer wird die kaufmännische Leitung übernehmen?



Vorbereitungen für den Businessplan

3. Mein Produkt- und Leistungsangebot

3.1) Erläutern Sie Ihr spezielles Produkt- und Leistungsangebot. Beschreiben Sie mit wenigen Worten, wodurch sich ihre Produkten und Leistungen von denen der Mitbewerber unterscheiden.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

3.2) Beschreiben sie nun bitte den konkreten Kundenvorteil (bspw.: Flexibilität, Service, Freundlichkeit, Beratung, Zuverlässigkeit, ...)

3.3) Wie sehen Sie Ihre Überlegenheit gegenüber den Mitbewerbern? Wo ist für den Kunden der Zusatznutzen Ihres Angebotes? Welches Alleinstellungsmerkmal macht Ihr geplantes Unternehmen besonders?

3.4) Existiert schon eine Preisliste? Wenn ja, bitte beifügen



3.5) Wie hoch ist der geplante Stundenverrechnungssatz? (Vgl. Seite 16, Punkt 9.5)

3.6) Wie hoch ist der durchschnittliche Gemeinkostenzuschlag auf den Materialeinsatz (in Prozent)?

3.7) Wie schätzen Sie, wird sich Ihre Branche in den nächsten Jahren entwickeln?

3.8) Mit welchen Problemen sehen Sie sich hinsichtlich von Zulassungen oder Produktentwicklungen u.ä. konfrontiert?

3.9) Sind für Ihren Betrieb besonderen Genehmigungen (bspw. Gefahrgut o.ä.) erforderlich?

5. Standortanalyse

5.1) Wie beurteilen Sie den Standort?

- Ist eine gewerbliche Nutzung erlaubt? _____
- Ist der Standort kundennah? _____
- Ist der Standort langfristig gesichert? _____
- Besteht eine gute Verkehrsanbindung? _____
- Sind Parkplätze vorhanden? _____

5.2) Beschreiben Sie die Räumlichkeiten.

- Wie groß sind die Räumlichkeiten? (Bitte Funktionsbereiche einzeln benennen):

- Soll Werkstatt / Lager / Büro neu gebaut werden? Die Baukosten betragen ca. _____ Euro.
- Soll Werkstatt / Lager / Büro gekauft werden? Die Kosten betragen ca. _____ Euro.
- Soll Werkstatt / Lager / Büro gemietet werden? Die Miete beträgt ca. _____ Euro / qm.
- Gibt es Besonderheiten zum Mietvertrag (Befristung, Staffelmiete, ...)

5.3) Werden die rechtlichen Auflagen / Bedingungen / Vorgaben erfüllt?

- Eine gewerbliche Nutzung ist möglich?
 Ja Nein Zum Teil
-



-
- Gesetzliche Auflagen (Raumhöhe, Sozialräume, ...) werden erfüllt:

Ja Nein Zum Teil

- Der Standort ist langfristig gesichert?

Ja Nein Zum Teil

- Das Gebiet ist laut Bebauungsplan ausgewiesen als ...

Wohngebiet Mischgebiet Gewerbegebiet Industriegebiet anderes

6. Personalplanung

Qualifikation	Mtl. Brutto	Einstellungszeitpunkt
Meister		
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____
Gesellen		
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____
Verkauf		
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____
Büro / Verwaltung		
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____
Helfer		
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____
Auszubildende		
_____	_____ €	_____
_____	_____ €	_____



7. Kapitalbedarfsplan

7.1 Immobilien	
Grundstück	_____ €
Gebäude	_____ €
Renovierung	_____ €
Umbau	_____ €
Ausbau	_____ €
Außenwerbung	_____ €
_____	_____ €
gesamt	_____ €

7.2 Maschinen u.ä.	
Maschinen	_____ €
Geräte	_____ €
Werkzeuge	_____ €
_____	_____ €
_____	_____ €
_____	_____ €
_____	_____ €
gesamt	_____ €

7.3 Fahrzeuge	
Fahrzeuge	_____ €
Anhänger	_____ €
Fahrzeugeinrichtung	_____ €
_____	_____ €
_____	_____ €
_____	_____ €
gesamt	_____ €

7.4 Geschäftsausstattung	
Einrichtung Büro	_____ €
Telefon, Kopierer, EDV, ...	_____ €
Einrichtung Laden	_____ €
Ausstellung	_____ €
Einrichtung Lager	_____ €
_____	_____ €
gesamt	_____ €

7.5 Sacheinlagen	
Kfz	_____ €
Werkzeuge	_____ €
Geräte	_____ €
_____	_____ €
gesamt	_____ €

7.6 Kauf / Beteiligung Unternehmen	
Substanzwert	_____ €
Firmenwert	_____ €
_____	_____ €
_____	_____ €
gesamt	_____ €

7.7 Markterschließung	
Marktanalyse	_____ €
Markterschließung	_____ €
Eröffnungswerbung	_____ €
_____	_____ €
gesamt	_____ €

7.8 Material, Waren	
Material	_____ €
Waren	_____ €
_____	_____ €
_____	_____ €
gesamt	_____ €

7.9 Sonstige Investitionen	
Franchiseeinstandsgeb.	_____ €
Anzahlung Leasing	_____ €
Lizenzen, Patente	_____ €
Gründungskosten	_____ €
_____	_____ €
_____	_____ €
gesamt	_____ €

Gesamtbedarf	
7.1 Immobilien	_____ €
7.2 Maschinen u.ä.	_____ €
7.3 Fahrzeuge	_____ €
7.4 Geschäftsausstattung	_____ €
7.5 Sacheinlagen	_____ €
7.6 Kauf / Beteiligung	_____ €
7.7 Markterschließung	_____ €
7.8 Material, Waren	_____ €
7.9. Sonstige Investitionen	_____ €
gesamt	_____ €

8. Die Finanzierung

Zur Finanzierung Ihres Vorhabens können unterschiedliche Finanzierungsmittel und Förderprogramme eingesetzt werden. Bei der Ausarbeitung eines individuellen Finanzierungsplanes ist Ihnen die Betriebsberatung der Handwerkskammer Kassel gern behilflich.

8.1) Wie hoch ist der geplante Kontokorrentrahmen / Überziehungskredit? _____ €

8.2) Wie hoch ist der Überziehungsrahmen bei der Hausbank momentan? _____ €

8.3) Wie hoch sind die Eigenmittel für das Vorhaben verwendbar? _____ €

8.5) Bestehen (erkennbare) Finanzierungshemmnisse (notleidende Kredite, negative SCHUFA-Auskunft, laufendes Insolvenzverfahren, ...)?

ja

nein

8.6) Listen Sie die Sacheinbringungen unter Angabe des Wertes in Euro auf:

8.7) Listen Sie die Eigenleistungen mit Art, Umfang und geschätztem Wert in Euro auf:

8.8) Welche Sicherheiten (bspw. Grundschulden, Bürgschaften, Sicherungsübereignungen, ...) können für Bankkredite geboten werden?

9. Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens

9.1) Persönliche Einkünfte (bei Familien: Familieneinkünfte)

	Gründungszuschuss	_____ €	_____ €
Familienstand: _____	Einkünfte des (Ehe-)Partners	_____ €	_____ €
Zahl der Kinder: _____	Transfers (Kindergeld, Renten, ...)	_____ €	_____ €
	Einkünfte aus nichtselbständiger Tätigkeit (Arbeitnehmertätigkeit)	_____ €	_____ €
	Einkünfte aus Vermietung u. Verpachtung	_____ €	_____ €
	Einkünfte aus Kapitalvermögen (Zinsen, Dividenden, usw.)	_____ €	_____ €
	Sonstige Einkünfte	_____ €	_____ €
	Summe der persönlichen Einkünfte	_____ €	_____ €

9.2) Persönliche, private Ausgaben (bei Familien: Haushaltsausgaben)

	monatlich	jährlich
Einkommensteuer	_____ €	_____ €
Rentenversicherung (Handwerkerpflichtvers., freiwillige RV)	_____ €	_____ €
Lebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherung	_____ €	_____ €
Kranken- und Pflegeversicherung	_____ €	_____ €
Unfallversicherung, Berufsgenossenschaft, Arbeitslosenvers.	_____ €	_____ €
sonstige private Versicherungen	_____ €	_____ €
Summe Steuern und Versicherungen	_____ €	_____ €
Hausaufwendungen, Miete	_____ €	_____ €
Energie (Strom, Heizung, Wasser)	_____ €	_____ €
Privatkredite (Zins + Tilgung)	_____ €	_____ €
Privatleasing, Ratenzahlungen	_____ €	_____ €
Vermögensanlagen (Sparraten usw.)	_____ €	_____ €
Unterhaltszahlungen	_____ €	_____ €
Vereinsbeiträge	_____ €	_____ €
Sonstiges	_____ €	_____ €
Summe fixe Belastungen, Ausgaben	_____ €	_____ €
Lebenshaltung (Kleidung, Essen usw.)	_____ €	_____ €
Kommunikation (Telefon, TV, Print)	_____ €	_____ €
Verkehr (Kfz, Bahn, Bus)	_____ €	_____ €
Anschaffungen	_____ €	_____ €
Urlaub, Reise	_____ €	_____ €
Hobby, Freizeit	_____ €	_____ €
Sonstiges	_____ €	_____ €
Summe weitere Ausgaben	_____ €	_____ €

9.3 Einkünfte und Ausgaben

	monatlich	jährlich
Summe persönlicher Einkünfte (bei Familien: Familieneinkünfte)	_____ €	_____ €
Summe persönlicher, privater Ausgaben (bei Familien Haushaltsausgaben)	_____ €	_____ €
Entnahmebedarf	_____ €	_____ €

9.4 Ermittlung des kostendeckenden Umsatzes

1.) Fixkosten (in € pro Jahr)		
	Beispiel	Ihre Zahlen
Personalaufwand	26.350 €	_____ €
<i>Ermitteln Sie überschlägig wie folgt: Monatsgehalt x 15,5; Stundenlohn x 2.500. S.a. Seite 12 Personalbedarf</i>		
Raumkosten	6.000 €	_____ €
<i>Mieten, Energiekosten, Haus- und Grundstücksaufwand usw. S.a. Seite 10 Standortanalyse u. S. 13 Kapitalbedarf</i>		
betriebliche Versicherungen, Beiträge	2.000 €	_____ €
<i>Betriebshaftpflicht, Verbandsbeiträge, Kammerbeiträge usw. bitte erfragen! S.a. Seite 15 Tragfähigkeit</i>		
Kraftfahrzeugkosten	2.400 €	_____ €
<i>Überschlägig abschätzen. S.a. S. 13 Kapitalbedarf</i>		
Instandhaltungen, Kleingeräte	1.000 €	_____ €
<i>Überschlägig abschätzen</i>		
laufende Werbung, Repräsentation	6.000 €	_____ €
<i>Außen- und Eröffnungswerbung können u.U. auch gefördert werden. S.a. S. 13 Kapitalbedarf</i>		
Büroaufwand, Porto, Telefon	1.700 €	_____ €
<i>Überschlägig abschätzen</i>		
Buchführung, Steuerberater	2.400 €	_____ €
<i>Angebot erstellen lassen</i>		
Zinsen	2.400 €	_____ €
<i>Zinsen für aufzunehmende Kredite</i>		
Abschreibungen	0 €	_____ €
<i>Ergibt sich aus: Investitionen / Nutzungsdauer (dient u.a. der Tilgung von Krediten)</i>		
sonstiger Aufwand	4.800 €	_____ €
<i>Alles was sonst noch kommt; ggf. auf ein separates Blatt auflisten</i>		
Unternehmerlohn (notwendige Privatentnahmen)	45.100 €	_____ €
<i>Geschätzt. S.a. Seite 15 Tragfähigkeit</i>		
Summe der Fixkosten	100.150 €	_____ €
2.) Variable Kosten (in % vom Umsatz)		
Material- / Wareneinsatz	10,0%	_____ %
Personalkosten	0,0%	_____ %
sonstige variable Kosten	1,0%	_____ %
Summe der variablen Kosten	11,0%	_____ %
Deckungsbeitrag	89,0%	_____ %
<i>(Umsatz - variable Kosten)</i>		
Kostendeckender Umsatz	112.528 €	_____ %
<i>Fixkosten x 100 / Deckungsbeitrag</i>		
erforderliche Brutto-Tageseinnahmen	558 €	_____ %
<i>Umsatz x 1,19 / 240 Arbeitstage</i>		

9.5 Ermittlung des notwendigen Stundenverrechnungssatzes



Wenn Sie ermitteln möchten, zu welchem Stundensatz (netto, ohne Mehrwertsteuer) Sie Ihre Arbeitszeit verkaufen müssen, um den notwendigen Umsatz zu erzielen, füllen Sie bitte dieses Blatt aus.

	Beispiel		Ihre Zahlen	
Netto-Umsatz	112.528 €		_____ €	
<i>(notwendiger Umsatz aus vorheriger Seite)</i>				
- Materialeinsatz	11.253 €		_____ €	
<i>(= Netto-Umsatz x Materialeinsatzquote)</i>				
Aufschlag auf Material für Materialgemeinkosten	20%	2.251 €	_____ %	_____ €
= Lohnumsatz	99.024 €		_____ €	
Anzahl der produktiven Stunden im Jahr				
Anzahl der produktiven Mitarbeiter	1,8		_____	
<i>Produktive Mitarbeiter sind diejenigen, deren Arbeitszeit direkt verkauft werden kann. Bitte bewerten: Vollzeitkraft ganzjährig beschäftigt : 1,0; Halbtagskraft: 0,5; Mitarbeiter drei Monate beschäftigt: 0,25; Lehrlinge pro Lehrjahr 0,2</i>				
produktive Stunden je MA	1.350	2.430	_____	_____
<i>Die Anzahl der verkaufbaren Stunden je produktiven Mitarbeiter beträgt jährlich im Durchschnitt und nach Berücksichtigung der üblichen Ausfallzeiten für Feiertage, Urlaub, Krankheit und sonstigen Fehlzeiten rund 1.350 Stunden.</i>				
Stundenverrechnungssatz (Lohnumsatz / produktive Stunden)	40,75 €		_____ €	

10. Versicherungen

Es kann immer mal wieder etwas passieren. Hierfür sollten Sie abgesichert sein. Daher stellen Sie Überlegungen an, welche Versicherungen notwendig sind. Kernfragen sind. Bei den genannten Versicherungen gilt allgemein: Prüfen Sie, ob eine Versicherung in Ihrem Falle sinnvoll ist. Bei Bedarf ist es von Vorteil, Angebote von mehreren Gesellschaften einzuholen, da die Beiträge und Leistungen erheblich schwanken. Für Handwerksbetriebe sind u. a. folgende Versicherungen relevant.

- **Betriebshaftpflichtversicherung**

Schutz vor Haftpflichtansprüchen Dritter gegenüber Ihrem Unternehmen.

besteht bereits nicht notwendig Information eingeholt

- **Krankenversicherung**

Wahlmöglichkeit zwischen privater und gesetzlicher Krankenversicherung, dabei ist der Familienstand selbstverständlich zu berücksichtigen. Beachten Sie bitte: Eine Rückkehr von der privaten zur gesetzlichen Krankenversicherung ist später nur sehr schwer oder gar nicht mehr möglich.

Bei Verbleib in der gesetzlichen Krankenversicherung Antrag auf Weiterversicherung stellen! Eventuell sind private Zusatzversicherungen sinnvoll.

besteht bereits nicht notwendig Information eingeholt

- **Krankentagegeldversicherung**

Einschluss in private oder gesetzliche Krankenversicherung möglich. Deckt den Verdienstausfall bei Krankheit ab.

besteht bereits nicht notwendig Information eingeholt

- **Unfallversicherung**

Zahlt bei Gesundheitsschädigung infolge eines Unfalles. Gesetzliche Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft; freiwillige Mitgliedschaft auch für Selbständige möglich) zahlt nur für Arbeitsunfälle. Daher gegebenenfalls private Unfallversicherung für Arbeit und Freizeit abschließen (oder Kombination).

besteht bereits nicht notwendig Information eingeholt



Vorbereitungen für den Businessplan

- **Rentenversicherung**

216 Monate Pflichtversicherung, danach freiwillige Versicherung. Existenzgründer haben die Möglichkeit im Jahr der Gründung und in den folgenden drei Jahren nur den halben Regelbeitrag (305,97 Euro / Monat) zu zahlen. Der Regelbeitrag beträgt 2022 18,6% (611,94 Euro / Monat). Auch die einkommensgerechte Beitragszahlung ist auf Antrag möglich. Dazu ist das voraussichtliche Einkommen durch Bescheinigung des Betriebsberaters oder Steuerberaters oder durch gewissenhafte Selbsteinschätzung nachzuweisen.

Beachten Sie, dass bei den Beitragszahlungen zur Rentenversicherung keine beitragsfreien Zeiten entstehen, da dies zu Nachteilen z.B. bei Berufsunfähigkeitsrenten führen kann.

besteht bereits nicht notwendig Information eingeholt

- **Berufsunfähigkeitsversicherung**

Sollten Sie aufgrund eines Unfalls oder einer Krankheit nicht mehr in der Lage sein, ihren Beruf auszuüben, erhalten Sie eine Rente von der Berufsunfähigkeitsversicherung. Gerade für Handwerker, die aus der gesetzlichen Rentenversicherung austreten, ist der Abschluss einer privaten Berufsunfähigkeits- bzw. Erwerbsunfähigkeitsrente sinnvoll. Befreiung von der Versicherungspflicht heißt nämlich auch Verlust des Schutzes für Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit.

besteht bereits nicht notwendig Information eingeholt

- **Zusätzliche Absicherung, Altersvorsorge**

Bei Vorsorge nicht nur auf Kapitallebensversicherung verlassen, sondern auch andere Vorsorgemaßnahmen (z. B. Fonds, Immobilienerwerb) wahrnehmen. Bei höheren Investitionen und zur Absicherung der Familie sollte der Abschluss einer günstigeren Risikolebensversicherung überlegt werden.

besteht bereits nicht notwendig Information eingeholt

11. Marktsituation

10.1) Auf der Grundlage ihrer Kostenerwartungen konnte der kostendeckende Umsatz ermittelt werden. Mit diesem Arbeitsblatt soll geprüft werden, ob der Markt noch ein entsprechendes Umsatzvolumen für Sie hergibt. Listen Sie daher bitte Kunden bzw. Kundengruppen auf, die Grundlage der Umsatzplanung sein können.

Kunde	Auftragsinhalt	denkbarer Umsatz	Minus Sicherheitsabschlag (15 - 20 %)	= Realumsatz
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€
_____	_____	_____ T€	_____	_____ T€

10.2) Wenn Sie einen Betrieb übernehmen wieviel Stammkunden sind vorhanden?

Stammkunden:	Anteil	denkbarer Umsatz	minus Sicherheitsabschlag	= Realumsatz
Insgesamt	_____ %	_____ T€	_____	_____ T€
davon Privat (in %)	_____ %	_____ T€	_____	_____ T€
davon gewerblich (in %)	_____ %	_____ T€	_____	_____ T€
davon öffentlich (in %)	_____ %	_____ T€	_____	_____ T€

10.3) Welche Werbe- und Marketingaktivitäten planen Sie für die Gewinnung von Neukunden?
