

Meine Existenzgründung

Sie wollen eine selbständige Existenz im Handwerk gründen? Wir helfen Ihnen dabei! Jede Existenzgründung braucht eine sorgfältige Vorbereitung und Planung um Chancen zu erkennen und Risiken zu vermeiden. Bitte beachten Sie die anschließenden Hinweise und nutzen Sie die Hilfe der vorliegenden Planungsunterlage für die Vorbereitung und Planung Ihres Vorhabens. Darauf aufbauend können wir Ihnen bei der Erarbeitung Ihres Gründungskonzeptes und durch die Erstellung fachlicher Stellungnahmen für Kreditinstitute oder für die Arbeitsagentur behilflich sein.

Im Folgenden geben wir Ihnen einige Erläuterungen zur Bearbeitung des beigefügten Unternehmenskonzeptes.

Bearbeitet

- Die Investitionskosten sollten in jedem Fall durch **konkrete Kostenvoranschläge untermauert werden**. Fehleinschätzungen im Investitionsbedarf sind eine häufige Ursache für Anfangsverluste bei Existenzgründern. Deshalb empfehlen wir in Ihrem eigenen Interesse eine sorgfältige Kostenermittlung.
- Einen **beruflichen Werdegang/ Lebenslauf** wollen Sie uns bitte mit einreichen. Verfügen Sie über die notwendige fachliche und kaufmännische Qualifikation für Ihr Vorhaben?
- Die **Erfassungsblätter** für das künftige **betriebliche Leistungsangebot** und das voraussichtliche Marktvolumen, - aus dem sie Ihre künftigen Umsätze – erzielen könnten, empfehlen wir sorgfältig auszufüllen, um eine klare Vorstellung über Ihr Leistungsangebot und dessen **Zielgruppe** zu erhalten. Gleichzeitig sollten sie einschätzen können, wer Ihre wichtigsten **Mitbewerber** sein werden.
- In dem Arbeitsblatt „**Marktvolumen...**“ empfehlen wir die **Auflistung von Kunden bzw. Kundengruppen**, die für Sie als Abnehmer in Ihrer Region infrage kämen. Bitte bedenken Sie, je weniger Sie in diesem Blatt ausfüllen können, um so geringer sind Ihre Kenntnisse über die konkrete Marktfähigkeit Ihres Vorhabens. Damit sind die Chancen für eine tragfähige Vollexistenz nur schwer einschätzbar! Sichern Sie durch eine sorgfältige Markteinschätzung Ihr Vorhaben ab.
- Bitte stellen Sie Ihre **Eigenmittel** dar. Eigenmittel können Barmittel und Sacheinbringungen sein. Eigenleistungen erläutern Sie bitte!
- Bitte stellen Sie auch dar, wie Sie den laufenden **Betriebsmittelbedarf** finanzieren wollen.
- Auf welchem **Mitarbeiterstab** wollen Sie zurückgreifen ?
- Welche **Mietkosten** fallen für die Betriebsräume an ?

- Ebenso ist eine detaillierte Einschätzung der **laufenden betrieblichen Kosten** erforderlich (Jahreskosten), um den notwendigen Umsatz zu ermitteln
- **Mögliche Sicherheiten**
- **Kopie Meisterbrief**
- **Kopie Vertragsentwürfe** (Kaufvertrag, Mietvertrag, Arbeitsverträge, Gesellschaftsvertrag)
- **Bilanz und G+ V-Rechnung** (bei Geschäftsübernahme)
- **Zeugnisse** (Prüfungszeugnisse, Arbeitszeugnisse, Lehrgänge, Dienstzeugnisse)
- **Gewerbeanmeldung/ Handwerksrolleneintragung**

Bitte bearbeiten Sie das beigefügte Konzept 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 Handwerksrolle 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.

Als Anlage fügen wir Informationen über unser **Existenzgründungsseminar** bei. Wir empfehlen vor Aufnahme der Selbständigkeit den Besuch dieses Seminars. Nähere Einzelheiten zum Existenzgründungsseminar erfahren Sie unter **Tel. 0561/ 95 96-453**.

U n t e r n e h m e n s k o n z e p t (Business-Plan)

zur Gründung eines

In

durch Frau/Herrn

wohnhaft

PLZ/ Ort

Telefon

Fax

Mobil

E-Mail

Internet

Geplanter Gründungszeitpunkt

1. Grundsätzliches

1.1 Geschäftsidee/Vorhabensbeschreibung

Was ist geplant?

Persönliche Ausgangssituation: Warum wird der Gang in die Selbständigkeit gewählt?

Leistungsbereiche/ Angebotspalette des Unternehmens (Handwerk, Handel, Dienstleistung, Planung, Service etc.)

1.2 Gründerperson (en; Rechtsform)

Name _____ Geb.Datum _____

Berufsausbildung _____

Meisterprüfung _____

Berufs- u. Führungserfahrung

Rechtsform: (Einzelunternehmen, GbR, GmbH etc.)

spez. Vorbereitungsmaßnahmen zur Betriebsgründung (Existenzgründungsseminar, Beratung durch HWK, Arbeitsamt, Steuerberater etc.)

2. Erläuterungen zu meinem Produkt- und Leistungsangebot

Bitte erläutern Sie im folgenden Ihr Produkt- und Leistungsangebot. Beschreiben Sie es mit wenigen Worten - im Allgemeinen, im Besonderen, wo durch wird sich Ihr Unternehmen von den Wettbewerbern unterscheiden, (besser / anderes):

2.1 Leistungen + Produkte

1)

2)

3)

4)

5)

6)

2.2 konkreter Kundenvorteil (Flexibilität, Service, Beratung, Freundlichkeit, Zuverlässigkeit)

2.3 Überlegenheit gegenüber Konkurrenzangebot/Zusatznutzen (Alleinstellungsmerkmal meines Betriebes/ meines Angebotes im Absatzmarkt)

2.4 Angaben zum Preis-/ Leistungsverhältnis (Marktpreise, Kalkulation des eigenen Preises)

existiert eine Preisliste ?	ja <input type="checkbox"/>	bitte beifügen
geplanter Stundenverrechnungssatz	€	
geplanter Ø Gemeinkostenzuschlag auf den Materialeinsatz	%	

2.5 Erwartete Branchenentwicklung

4. Markt- und Standortanalyse

4.1 Beurteilung des vorgesehenen Standortes

Kundennähe wodurch ?

Kaufkraftniveau

Ist Standort langfristig gesichert?

4.2 Infrastruktur

Verkehrsanbindung

Parkplätze

4.3 Räumlichkeiten (Beschreibung)

Werkstatt, Lager, Büro

werden neu
gebaut/gekauft

Baukosten/
Kaufpreis ca. _____ €

werden gemietet

Größe, Einrichtung

Ist Miete angemessen?

Preis pro m²: _____ €

Mietvertrag (Dauer, Besonderheiten
etc.)

4.4 rechtliche Standortbedingungen

Auflagen erfüllt? (Raumhöhe,
Sozialräume etc.)

Ist Standort langfristig gesichert?
(gewerbliche Nutzung möglich?)

Wie ist Gebiet ausgewiesen?
(Bebauungsplan?)

Wohngebiet

Mischgebiet

Gewerbegebiet

5. Angaben zur Personalbedarfsplanung

Qualifikation	mtl. Brutto	Personalkosten p.a.	Einstellungszeitpunkt
Meister			
Gesellen			
Verkauf			
Bürokräfte			
Lehrlings-Einstellung			

6. Kapitalbedarfsplan

Investitionen

EUR

Firmenwert

Gebäude/Umbau

Außenanlagen

Werkstatteinrichtung (Maschinen, Geräte, Werkzeug)

Ladeneinrichtung

Büroausstattung (Möbel, Technik, Kommunikation)

Lagereinrichtung

Fuhrpark

Grundbedarf Material- und Warenbestand

Firmenschild/ Außenwerbung

Betriebsmittelbedarf zur Vorfinanzierung der Aufträge und des laufenden Geschäftes

Gründungspezifische Kosten

Mietkaution

Beratungskosten

Gebühren

Einführungswerbung, Firmenlogo

Geschäftspapiere

Sonstiges

7. Fragen zur Finanzierung

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

Zur Vorbereitung beantworten Sie bitte die folgenden Fragen:

geplanter betrieblicher Kontokorrentrahmen/Überziehungskredit: € _____

bisherige Hausbank: _____

dort vorhandener Überziehungsrahmen: € _____

Vorhandene Eigenmittel

Barmittel: € _____

Sacheinbringungen: (Werkzeuge, Geräte, Kfz geschätzten Wert, bitte in € angeben)

Eigenleistungen (Art und Umfang bitte erläutern und geschätzten Wert in € angeben):

Sicherheiten, die für Bankkredite geboten werden können: (Grundschulden, Bürgschaften, Sicherungsübereignungen u.a.)

<u>8. Ermittlung der notwendigen Entnahmen</u>		
	Beispiel	Ihre Zahlen
Einkommensteuer	5.900 €	
Kranken-/Pflegeversicherung	3.600 €	
Rentenversicherung	5.400 €	
Lebensversicherung	3.000 €	
sonstige private Versicherungen, Beiträge	1.200 €	
private Miete	6.000 €	
privater Zins- und Tilgungsaufwand	0 €	
private Kfz-Kosten	0 €	
Lebensunterhalt	12.000 €	
sonstige private Ausgaben	2.000 €	
Summe	39.100 €	

Auf der Grundlage der notwendigen Entnahmen und der erforderlichen betrieblichen Kosten kann der kostendeckende Umsatz als die erforderliche Mindestgröße Ihres betrieblichen Umsatzes ermittelt werden. Verwenden Sie dabei bitte die folgenden Arbeitsblätter.

9. Ermittlung des kostendeckenden Umsatzes		
Fixkosten (in € pro Jahr)		
	Beispiel	Ihre Zahlen
Personalaufwand	26.350 €	
ermitteln Sie überschlägig wie folgt: Monatsgehalt x 15,5 ;Stundenlohn x 2.500		
Raumkosten	6.000 €	
Mieten, Energiekosten, Haus- und Grundstücksaufwand usw		
betriebliche Versicherungen, Beiträge	2.000 €	
Betriebshaftpflicht, Verbandsbeiträge, Kammerbeiträge usw bitte erfragen !		
Kraftfahrzeugkosten	2.400 €	
bitte überschlägig abschätzen		
Instandhaltungen, Kleingeräte	1.000 €	
bitte überschlägig abschätzen		
laufende Werbung, Repräsentation	6.000 €	
Außen- und Eröffnungswerbung können u.U. auch gefördert werden		
Büroaufwand, Porto, Telefon	1.700 €	
bitte überschlägig abschätzen		
Buchführung, Steuerberater	2.400 €	
bitte Angebot erstellen lassen		
Zinsen	2.400 €	
Zinsen für aufzunehmende Kredite		
Abschreibungen	0 €	
Ergibt sich aus: Investitionen / Nutzungsdauer (dient u.a. der Tilgung von Krediten)		
sonstiger Aufwand	4.800 €	
alles was sonst noch kommt; ggf. auf ein separates Blatt auflisten		
Unternehmerlohn (notwendige Privatentnahmen)	45.100 €	
werden entweder geschätzt oder über das Blatt "Entnahmen" ermittelt.		
Summe der Fixkosten	100.150 €	
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%	
(Umsatz - var. Kosten)		
Kostendeckender Umsatz	112.528 €	
Fixkosten x 100 / Deckungsbeitrag		
erforderliche Brutto-Tageseinnahmen	558 €	
Umsatz x 1,19 / 240 Arbeitstage		

10. 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 €			
<small>(notwendiger Umsatz aus vorheriger Seite)</small>				
- Materialeinsatz	11.253 €			
<small>(= Netto-Umsatz x Materialeinsatzquote)</small>				
Aufschlag auf Material	20%	2.251 €		
<small>für Materialgemeinkosten</small>				
		€		
= Lohnumsatz	99.024 €			
Anzahl der produktiven Stunden im Jahr				
Anzahl der produktiven Mitarbeiter	1,8			
<small>Produktive Mitarbeiter sind diejenigen, deren Arbeitszeit direkt verkauft werden kann. Bitte bewerten: Vollzeitkraft ganzjährig beschäftigt : 1,0 ;Halbtagskraft : 0,5 ;Mitarbeiter 3 Monate beschäftigt : 0,25 ;Lehrlinge pro Lehrjahr 0,2</small>				
produktive Stunden je MA	1.350	2.430		
<small>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.</small>				
Stundensatz	40,75 €			
<small>(Lohnumsatz/produktive Stunden)</small>				

