

Gründungskonzept

von

Name: _____

Vorname: _____

Straße: _____

PLZ: _____

Tel.: _____

E-Mail: _____

Hinweis:

Eine Bitte: Sie erleichtern unsere Arbeit, indem Sie leserlich schreiben. Falls Sie mit dem vorgesehenen Platz nicht auskommen, bitte Zusatzbogen verwenden!

Lebenslauf

Name: _____

Vorname: _____

Adresse: _____

Geburtsdatum: _____

Geburtsort: _____

Familienstand: _____

Anzahl der Kinder: _____

Schulbildung: _____

Berufsausbildung: _____

Fortbildung/
Studium: _____

Berufliche
Tätigkeiten: _____

Besondere
Fähigkeiten und
Kenntnisse: _____

(Ort, Datum)

(Unterschrift)

<h2>Gründungskonzept</h2>

Für: _____
(Name/Firma)

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern eines jeden 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. Gründerprofil

(Welche fachliche Qualifikation kann ich aufweisen? Über welche kaufmännische Qualifikation verfüge ich? Sind meine Branchenkenntnisse ausreichend? Warum mache ich mich selbstständig? Welche Ziele verknüpfe ich mit der Selbstständigkeit? Welche Stärken und Schwächen habe ich?)

2. Geschäftsidee

(Welche Produkte und Dienstleistungen will ich anbieten? Wo sind meine Schwerpunkte? Was ist das Besondere an meinem Angebot? Wie vertreibe ich meine Produkte und Dienstleistungen?)

Gründungskonzept

3. Kundenzielgruppen

(Welche Kundengruppen spreche ich an? Was weiß ich über die Kundenwünsche?)

4. Rechtsform, Gesellschafter, Management, Mitarbeiter, Kooperationspartner

(Welche Rechtsform hat mein Unternehmen? Welche Aufgaben übernehme ich selber? Welche Aufgaben übernimmt mein Gründungspartner? Was delegiere ich an Mitarbeiter oder Dienstleister? Wie viele Mitarbeiter mit welcher Qualifikation benötige ich? Habe ich Kooperationspartner?)

5. Standort, Betriebsräume

(Wo soll mein Betriebssitz sein? Sind die Anforderungen an die Lage (Erreichbarkeit, Verkehrsanbindung, Parkplätze, Auflage) erfüllt? Wie groß sollen die Räumlichkeiten sein? Sind die baurechtlichen Voraussetzungen geklärt?)

6. Branche, Wettbewerb

(Wie wird die Branchenentwicklung beurteilt? Welche Trends zeichnen sich ab? Wie sieht der Wettbewerb vor Ort aus? Welche Stärken und Schwächen haben meine Mitbewerber?)

Gründungskonzept

7. Marketingstrategie

(Wie mache ich meinen Betrieb bekannt? Welche Werbemaßnahmen und –mittel setze ich ein? Habe ich bereits Kundenkontakte? Welche Preisstrategie verfolge ich? Warum entscheidet sich der Kunde für mein Angebot? Was mache ich besser bzw. anders?)

8. Zukunftsprognose

(Wo möchte ich in 5 Jahren stehen? Was möchte ich langfristig erreichen? Welche Chancen birgt mein Konzept? Welche Risiken sehe ich bei meinem Vorhaben?)

Tipp Haben Sie die wichtigsten Aspekte Ihres Vorhabens nachvollziehbar auf den Punkt gebracht? Verzichten Sie auf zu weitschweifige Darstellungen. Nur in besonderen Fällen, beispielsweise bei innovativen oder bisher unbekanntem Geschäftsideen, empfiehlt es sich, zusätzliche Hintergrundinformationen (z. B. Presseberichte, Studien etc.) beizufügen.

(Ort, Datum)

(Unterschrift)

Private Ausgaben

Alle Beträge in EUR	monatlich	1. Jahr	2. Jahr
Krankenversicherung/Pflegeversicherung:			
Altersvorsorge/Lebensversicherung:			
Arbeitslosenversicherung:			
Lebensunterhalt (Kleidung, Essen, etc.)			
Sport und Freizeit			
Miete/Hausaufwendungen (Zinsen, Tilgung)			
Energie, Nebenkosten			
Kommunikation (Telefon, Internet, Handy)			
Verkehr (ggf. km-Pauschale o. Einzelnachweise)			
Haftpflicht-/Rechtsschutz			
Hausratversicherung			
Unfallversicherung			
GEZ			
Kabel			
Beiträge (Verein, Fitnessstudio, ...)			
Leasingraten			
Tageszeitung, Zeitschriften			
Rücklagen für Reparaturen, Urlaub, etc			
Kosten für Kinder (Betreuung, Taschengeld, etc.)			
Raten für private Darlehen			
Sonstige Ausgaben für den Lebensunterhalt			
Summe der privaten Ausgaben			
Einkommen Partner			
Sonst. priv. Einkommen (Miete, Kindergeld, Unterhalt, Gründungszuschuss etc.)			
Summe der privaten Einkünfte			
Summe Ausgaben			
- Summe Einkünfte			
= benötigter Nettogewinn			

Ertragsvorschau

Für: _____
(Name/Firma)

Alle Beträge in EUR und ohne MwSt.	1. Geschäftsjahr (ggf. Rumpfgeschäftsjahr ab ...)	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Umsatz/Erlöse (Geschäftszweig 1)			
./. Wareneinsatz/Materialeinsatz			
= Rohertrag/Rohgewinn (___ % vom Umsatz)			
+ sonstige betriebliche Erträge			
Umsatz/Erlöse (Geschäftszweig 2)			
./. Wareneinsatz/Materialeinsatz			
= Rohertrag/Rohgewinn (___ % vom Umsatz)			
Gesamtrohertrag/Rohgewinn			
./. Personalkosten (Mitarbeiter)			
./. Geschäftsführerbezüge (nur bei GmbH)			
./. Miete			
./. Heizung, Strom, Wasser, Gas			
./. Werbung			
./. Kraftfahrzeugkosten (pauschal 0,30 €)			
./. Reisekosten			
./. Telefon, Fax, Internet			
./. Büromaterial/Verpackung			
./. Reparaturen, Instandhaltung			
./. Versicherungen			
./. Beiträge (z. B. Kammer, Verband o. Ä.)			
./. Leasing			
./. Buchführungskosten, Beratung			
./. Zinsen			
./. sonstige Kosten			
Summe Aufwendungen			
Betriebsergebnis			
./. Abschreibungen			
Gewinn/Verlust			

Ertragsvorschau (Hinweise)

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Gründungskonzeptes zählt die Ertragsvorschau. 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 wichtige Positionen der Ertragsvorschau, insbesondere Umsätze, Wareneinsatz und Rohertrag, aber auch Aufwendungen für Personal, Werbung u. a. m. und kommentieren Sie ggf. auch das wirtschaftliche Ergebnis.** 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 Ertragsvorschau 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 (Unterteilung in Geschäftszweig 1 und Geschäftszweig 2)
- 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 Ertragsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Überschüssen 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, z. B. im Einzelhandel, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können.

Überschussrechnung

Für: _____
(Name/Firma)

	1. Geschäftsjahr (ggf. Rumpf- geschäftsjahr)	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Gewinn/Verlust			
+ Abschreibung			
Cash-flow I			
- betriebliche Steuern (GewSt)			
- Tilgung			
- sonst. nicht im Bilanz- ergebnis enthaltene Zahlungen			
Cash-flow II, betriebliche Liquidität			
- Einkommenssteuer			
- Private Ausgaben			
Überschuss/Unterdeckung, private Liquidität			

Liquiditätsplan

	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat
Geldzufluss/Einnahmen												
Zahlungseingang Kunden												
Aufnahme Darlehen												
Mehrwertsteuer-Erstattung												
Sonstiges												
Summe Geldzufluss												
Geldabfluss/Ausgaben												
Materialkosten												
Personalkosten												
Raumkosten												
Werbung												
Kfz-Kosten												
Bürokosten												
Versicherungen												
Beiträge												
Beratungskosten												
Sonstiges												
Tilgung												
Zinsen												
Investitionen												
Mehrwertsteuerzahlung												
Gewerbesteuerzahlung												
Summe Geldabfluss												
Betriebliche Liquidität												
Differenz Zu-/Abfluss												
./. Privatentnahme												
./. Einkommensteuer												
Saldovortrag Vorperiode												
Gesamtliquidität												

Kapitalbedarfsplan

Für: _____
(Name/Firma)

Investitionen	EUR
Grundstücke und Gebäude	
Renovierungskosten/Umbaukosten/Nebenkosten	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen etc.)	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Kaufpreis für tätige Beteiligung/Übernahmepreis	
Summe	

Gründungsnebenkosten (einmalige)	EUR
Anmeldungen/Genehmigungen	
Mietkaution	
Maklercourtage	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Notar/Handelsregister	
Markteinführung	
Sonstiges	
Summe	

Betriebsmittel	EUR
Anlaufkosten (Sachgemeinkosten der ersten 3 Monate)	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Sonstiges (z. B. Reserven für Lebensunterhalt für etwa 6 Monate; ggf. durch Gründungszuschuss gedeckt)	
Summe	

Gesamtbedarf	EUR
(Summe Investitionen, Gründungsnebenkosten, Betriebsmittel)	

TIPP

Tragen Sie für Ihre Investitionen und Gründungsnebenkosten die voraussichtlichen Beträge ein, die einmalig zur Gründung oder Betriebsübernahme anfallen. Kalkulieren Sie demgegenüber Ihren Betriebsmittelbedarf - durch einen Liquiditätsplan unterlegt - für die Anlaufphase und bitte nicht zu knapp. Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung. Berücksichtigen Sie, dass Sie in der Anlaufphase möglicherweise Ihre Lebenshaltungskosten noch nicht aus dem Geschäftsergebnis finanzieren können. **Erläutern Sie die Positionen des Kapitalbedarfsplans.**

Finanzierungsplan

Für: _____
(Name/Firma)

Eigenmittel	EUR
Barvermögen, Ersparnisse	
Verwandtendarlehen/Drittmittel	
Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähig)	
Sonstiges	
Summe I	

Fremdmittel	EUR
Sonstige Finanzierungsmittel/öffentliche Finanzierungshilfen	
Hausbankdarlehen	
Summe II	
Insgesamt (Summe I + II)	

Tipp Ihre Eigenmittel bilden die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Sie sollten in angemessenem Umfang (mind. 15 %) eingesetzt werden, um eine möglichst krisenfeste Finanzierung zu erreichen. Prüfen Sie, ob günstige staatliche Finanzierungshilfen wie Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Bürgschaften in Frage kommen.

Erklärung:

Ich erkläre hiermit ausdrücklich, über die oben aufgeführten Eigenmittel zu verfügen und die Fremdmittel voraussichtlich erschließen zu können. Eine Finanzierungszusage meiner Hausbank liegt vor / nicht vor.

Name: _____

Vorname: _____

Ort, Datum: _____

Unterschrift: _____

Maßnahmeplan

Was?		Bis wann?	o. k./fertig
Rechtliche Voraussetzungen klären	Gewerberecht		
	Handwerksrecht		
	Sonst. Zulassungsvoraussetzungen		
	Rechtsform, Handelsregister		
	Aufenthaltserlaubnis, Arbeitserlaubnis		
Informationen sammeln	Sonstiges		
	Gründerseminare		
	Broschüren, Internet		
	Marktdaten		
Gründungskonzept erstellen	Sonstiges		
Beratung	Checkliste Seiten 1 - 13		
	Termin mit STARTERCENTER		
	Unternehmensberatung		
	Steuerberatung		
Finanzierung und Förderung klären (vor der Gründung!)	Rechtsberatung		
	Sonstiges		
	Bankfinanzierung		
	Zuschüsse		
Erforderliche Unterlagen für ein Bankgespräch	Sonstige Finanzierungsquellen		
	Konzept		
	Vertragsentwürfe		
Eröffnung vorbereiten	Selbstauskunft, Vermögensaufstellung		
	Einkommensteuerbescheid		
	Eigenkapitalnachweis		
	Aufstellung möglicher Sicherheiten		
	bei Übernahme: Bilanzen der letzten 3 J.		
	Räumlichkeiten suchen		
	Betriebsausstattung besorgen		
Verträge	Marketingmaßnahmen vorbereiten		
	Mitarbeiter suchen		
	Kaufverträge		
	Miet-/Pachtverträge		
Versicherungen	Gesellschaftsvertrag		
	Arbeitsverträge		
	Sonstige		
	Betriebshaftpflichtversicherung		
	Inventarversicherung		
	Gebäudeversicherung		
	Betriebsunterbrechungsversicherung		
	Kranken-, Pflegeversicherung		
Anmeldeformalitäten	Unfallversicherung, Berufsgenossenschaft		
	Altersvorsorge, Lebensversicherung		
	Berufsunfähigkeitsversicherung		
	Arbeitslosenversicherung		
	Gewerbeanmeldung		
	Fachkammer (z. B. HWK, IHK)		
	Berufsgenossenschaft		
	Finanzamt		
	Agentur für Arbeit		
	Amtsgericht (Handelsregistereintragung)		
	Krankenkasse (Mitarbeiter anmelden)		
	Energieversorgungsunternehmen		
	Telefon, Post		
	Verbandsmitgliedschaft		
	Sonst. branchenspezifische Anmeldungen		