



Unternehmenskonzept

(Business Plan)

zur Gründung eines (Handwerk)

in (Betriebssitz)

durch (Frau / Herrn)

Adresse (Straße, Hausnummer, Postleitzahl, Wohnort)

Telefon (Festnetz)

Telefon (mobil)

E-Mail

Geplanter Gründungszeitpunkt



1. Beschreibung des Existenzgründungsvorhabens

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.

1.1 Geschäftsidee

Gegenstand des Unternehmens (Handwerk, Handel)

Persönliche Ausgangssituation (Warum wird der Gang in die Selbstständigkeit gewählt?)

Wahl der Rechtsform, Gründerperson(en), Gesellschafter, Management

Firmierung (Name des Unternehmens)

Ziele des Unternehmens

Art der Gründung

Neugründung

Betriebsübernahme (Firmenname, Adresse)

Umfang der Gründung

Vollerwerb

Nebenerwerb



1.2 Informationen über die Gründerperson

Berufsausbildung

Weiterbildung (Meisterkurs, Zusatzqualifikationen)

Berufs- und Führungserfahrung

Vorbereitungsmaßnahmen zur Existenzgründung

1.3 Angaben zur Personalbedarfsplanung

Anzahl und Art (Qualifikation) der benötigten Mitarbeiter

Personalkosten (Vergütung, Lohnnebenkosten)

Einstellungszeitpunkt



1.4 Betriebliches Leistungsangebot

Produkt- und Dienstleistungsangebot

Konkreter Kundenvorteil (Weshalb sollten die Kunden gerade den Betrieb wählen?)

Kalkulationsgrundlagen

Überlegenheit gegenüber Konkurrenzangebot / Zusatznutzen (Wie hebt sich das Angebot von der Konkurrenz ab?)



1.5 Markt- und Konkurrenzanalyse

Erwartete Branchenentwicklung (Zukunftsprognose, Trends, Risiken)

Werbemaßnahmen, Vertriebsstrategie, Kooperationspartner (Wie soll das Produkt / die Dienstleistung bekannt und attraktiv gemacht werden?)

Konkurrenzanalyse (Nennung der fünf Hauptkonkurrenten mit deren Stärken und Schwächen)

Aufstellung bestehender Geschäftsverbindungen (Lieferanten, bestehende Kundenkontakte, Kooperationspartner)

Definition der Zielgruppe

1.6 Standortanalyse

Lage des Betriebes (Kundennähe, Kaufkraft, ist der Standort langfristig gesichert?)

Infrastruktur (Verkehrsanbindung, Parkplätze)

Räumlichkeiten (Größe und Einrichtung von Werkstatt, Lager, Büro)

Rechtliche Standortbedingungen (Baurecht / Nutzungsänderung; Auflagen bezüglich Raumhöhe, Sozialräume etc.; Wie ist das Gebiet ausgewiesen?)

2. Investitionsplanung (1/2)

Alle Beträge in Euro und ohne Mehrwertsteuer

2.1 Unternehmenskauf

	Betrag	Anmerkungen
Kaufpreis		
= Summe Unternehmenskauf		

2.2 Immobilien

	Betrag	Anmerkungen
Grundstück		
+ Gebäude		
+ Umbau, Renovierung		
= Summe Immobilien		

2.3 Werkstatteinrichtung

	Betrag	Anmerkungen
Maschinen		
+ Geräte		
+ Werkzeuge		
= Summe Werkstatteinrichtung		

2.4 Fahrzeuge

	Betrag	Anmerkungen
PKW, LKW		
+ Anhänger		
+ Fahrzeugeinrichtung		
= Summe Fahrzeuge		

2.5 Büroausstattung

	Betrag	Anmerkungen
Möbel		
+ Technik		
+ Hard- und Software (PC, Programme)		
= Summe Büroausstattung		

2. Fortsetzung Investitionsplanung (2/2)

Alle Beträge in Euro und ohne Mehrwertsteuer

2.6 Markterschließung

	Betrag	Anmerkungen
Eröffnungswerbung		
+ Marktuntersuchung		
+ Markteinführung		
= Summe Markterschließung		

2.7 Sonstiges

	Betrag	Anmerkungen
Mietkaution		
+ Anzahlung Leasing		
+ Notar / Handelsregister		
+ Beratung		
= Summe Sonstiges		

2.8 Material und Warenausstattung

	Betrag	Anmerkungen
Grundausstattung Material		
+ Grundausstattung Waren		
= Summe Material und Warenausstattung		

2.9 Betriebsmittel

	Betrag	Anmerkungen
Anlaufkosten		
+ Vorfinanzierung von Aufträgen		
+ Reserven für ungeplante Verzögerungen		
= Summe Betriebsmittel		
= Gesamtbetrag Investitionsplanung		

3. Finanzierungsplanung

Wie wird der auf Seite 8 ermittelte **Gesamtbetrag Investitionsplanung** finanziert?

Alle Beträge in Euro

3.1 Eigenmittel

	Betrag	Anmerkungen
Barvermögen		
+ Sacheinlagen (zum Zeitwert)		
+ Verwandtendarlehen		
+ Sonstiges		
= Summe Eigenmittel		

3.2* Langfristige Finanzierungsmittel

(*Nach Beratung durch: Handwerkskammer, LfA, KfW, Hausbank)

	Betrag	Anmerkungen
LfA Startkredit		
KfW ERP-Gründerkredit – StartGeld		
KfW ERP-Kapital für Gründung		
Hausbankdarlehen		
= Summe langfristige Finanzierungsmittel		

3.3 Kurzfristige Finanzierungsmittel

	Betrag	Anmerkungen
Kontokorrentkredit		
= Summe kurzfristige Finanzierungsmittel		

Tipp: Ihre Eigenmittel bilden die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Sie sollten in angemessenem Umfang (10-20 Prozent) zur Gesamtinvestitionssumme stehen, um eine krisenfeste Finanzierung zu erreichen. Sie sollten prüfen, ob günstige staatliche Finanzierungshilfen wie Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Bürgschaften in Frage kommen.

Quellen

Förderdatenbank des Bundesministeriums für
Wirtschaft und Energie,
www.foerderdatenbank.de

LfA Förderbank Bayern, www.lfa.de

KfW Bankengruppe, www.kfw.de

Informationen über spezielle Förderprogramme
erhalten Sie auch von der Handwerkskammer.



4. Erforderliche Privatentnahmen aus dem Unternehmen

Alle Beträge in Euro

4.1 Private Zahlungspflichten der Bedarfsgemeinschaft (Familie)

	monatlich	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Lebensunterhalt (Haushalt, Telefon, Kfz usw.)				
+ private Miete (warm)				
+ private Kredit- und Leasingraten				
+ private Versicherung				
+ Rentenversicherungsbeiträge				
+ Krankenversicherungsbeiträge Pflegeversicherungsbeiträge				
+ Sonstiges (Reserven, Unterhalt etc.)				
+ Einkommensteuer				
= 1. Summe der privaten Zahlungs- verpflichtungen				

4.2 Sonstige Einnahmen

	monatlich	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Einkommen (Netto) aus einer abhängigen Beschäftigung (Lebenspartner)				
+ Einkünfte aus Vermietung und Kapitalvermögen				
+ Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit				
+ Kindergeld, sonstige Zuwendungen				
= 2. Summe der sonstigen Einnahmen				

4.3 Erforderliche Privatentnahme aus dem Unternehmen

	monatlich	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1. Summe der privaten Zahlungsverpflichtungen				
2. Summe der sonstigen Einnahmen				
= 3. Summe der erforderlichen Privatentnahmen				

5. Ertragsvorschau

Alle Beträge in Euro und ohne Umsatzsteuer

1. Geschäftsjahr 2. Geschäftsjahr 3. Geschäftsjahr

1. Umsatz Handwerk

Materialeinsatz in Prozent

- Materialeinsatz
- = Rohgewinn Handwerk

2. Umsatz Handel

Waren- / Materialeinsatz in Prozent

- Waren- / Materialeinsatz
- = Rohgewinn Handel

Gesamtrohertrag / Rohgewinn

- Personalkosten inkl. Arbeitgeberleistungen
- Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)
- Miete
- Heizung, Strom, Wasser, Gas
- Werbung
- Kraftfahrzeugkosten
- Reisekosten
- Telefon, Telefax, Internet
- Büromaterial, Verpackung, Porto, Fachzeitschriften
- Reparaturen, Instandhaltung, Kleingeräte
- Versicherungen
- Beiträge, Gebühren
- Leasing
- Buchführungskosten, Beratung
- sonstige Steuern
- Zinsen
- sonstige Kosten (Entsorgung, Verpackung, Dekoration, Arbeitskleidung, Provisionen, Fortbildung, Messe, ...)

= **Summe Aufwendung**

Betriebsergebnis

- Abschreibungen

Gewinn / Verlust

6. Tilgungsleistungen aus betrieblichen Darlehen

Alle Beträge in Euro	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Tilgungsleistungen aus Darlehen			
+ Tilgungsleistungen aus Verwandtendarlehen			
= Summe der Tilgungsleistungen			

Tipp: Tilgungsleistungen, das heißt die Rückzahlung von Bankkrediten oder auch Darlehen von Verwandten, sind keine Betriebsausgaben und beeinflussen somit nicht den Gewinn. Aus Ihrem Gewinn und gegebenenfalls vorhandenen sonstigen Einnahmen müssen Tilgungsleistungen bezahlt werden können.

7. Liquidität / Zahlungsfähigkeit Ihres Unternehmens

Alle Beträge in Euro	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Gewinn / Verlust (Ergebnis)			
+ Abschreibungen			
= Cashflow			
- erforderliche Privatentnahme (4.3 - siehe S. 10)			
- Summe der betrieblichen Tilgungsleistungen (wie oben ermittelt)			
- Rücklagenbildung für Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen			
= voraussichtliche Unterdeckung / Planungsreserve für Ihr geplantes Vorhaben			

8. Kapazitätsermittlung

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Kalendertage			
- Sonntage			
- weitere Ruhetage			
- Feiertage			
- Urlaubstage			
- Krankheitstage			
= Summe der produktiven Tage			
x durchschnittliche Arbeitszeit pro Tag (in Stunden)			
= Summe der jährlichen Arbeitsstunden			
- nicht verrechenbare Zeiten in Prozent			
= vorhandene Kapazität (produktive Stunden des Unternehmers)			
+ produktive Stunden der Mitarbeiter (Vollzeitkraft 1.400 bis 1.500 Stunden)			
= Gesamtkapazität des Unternehmens pro Jahr			
voraussichtlicher Auslastungsgrad in Prozent			
= produktive Stunden (Gesamtkapazität x Auslastungsgrad)			

Tipp: Nicht verrechenbare Zeiten sind Stunden, die der Kunde nicht bezahlt, wie zum Beispiel Aufmaß, Angebote, Rechnungen, Fahrzeiten, Kundenakquise, Verhandlungen mit Lieferanten, Nacharbeiten, Gewährleistungsfälle usw. Das sind in aller Regel 20 bis 30 Prozent der jährlichen Arbeitsstunden eines Unternehmers. Der voraussichtliche Auslastungsgrad berücksichtigt echte Ausfallzeiten wegen Beschäftigungsmangel.



9. Lebenslauf

Fügen Sie dem Unternehmenskonzept einen aktuellen und lückenlosen Lebenslauf bei.
Verwenden Sie diese Gliederung bitte als Anhaltspunkt.

Persönliche Daten

Name

Geburtsdatum

Geburtsort

Anschrift

Telefon

E-Mail

Schulabschluss

Berufsausbildung

Weiterbildung

Fachliche Qualifikation
