



©clausvissus - stockadobe.com

Das Gründungskonzept

Leitfaden für Ihren Businessplan



KREIS WESEL

Impressum

- Herausgeber: Kreis Wesel – Der Landrat
EntwicklungsAgentur Wirtschaft
Reeser Landstraße 31, 46483 Wesel
- Redaktion: STARTERCENTER NRW.Niederrhein
bei der EntwicklungsAgentur Wirtschaft Kreis Wesel
Telefon 02 81/2 07-30 03
Telefax 02 81/2 07-40 22
startercenter@kreis-wesel.de
www.eaw-kreiswesel.de
- Layout und Satz: Hausdruckerei Kreis Wesel
- Stand: August 2021

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1. Das STARTERCENTER NRW.Niederrhein im Kreis Wesel stellt sich vor	6
2. Der Leitfaden	7
Gründungskonzept/Businessplan	8
2.1 Der allgemeine Teil	9
2.2 Der kalkulatorische Teil	10
Private Einnahmen und Ausgaben	11
Investitionsplan	14
Gründungskosten	15
Betriebskostenplan 1. Geschäftsjahr	16
Kapitalbedarfsplan	20
Finanzierungsplan	21
Umsatzplan	22
Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplan	23
2.3 Der Zeit- und Maßnahmenplan	26
2.4 Weitere Hilfen und Unterstützung	29
Wichtige Institutionen	29
3. Schlussbemerkungen	30

Vorwort

Existenzgründungen sind von enormer Bedeutung für die Wirtschaftskraft einer Region. Sie sorgen für den Fortbestand unserer Wirtschaft und für Modernisierung. Diese Dynamik erhält unsere Volkswirtschaft.

Einerseits sind Neugründungen in den klassischen Bereichen von Handwerk, Handel, Dienstleistung und Industrie eine wichtige Basis unseres Wirtschaftsstandortes. Andererseits kommt innovativen Start-ups mit modernen Geschäftsmodellen eine immer stärkere Bedeutung zu. Ich möchte daher alle Gründungsinteressierten zum Schritt in die Selbständigkeit ermuntern.

Beide Gruppen – Klassiker und Start-ups – haben in jedem Fall eins gemeinsam: Eine sorgfältige Vorbereitung der Gründung ist unverzichtbar. Dabei stellt der Businessplan einen zentralen Baustein der Vorbereitung dar.

Um Sie bei Ihrer Businessplanung zu unterstützen, hat die Entwicklungsagentur Wirtschaft des Kreises Wesel (EAW) mit ihrem STARTERCENTER.NRW diese Broschüre erstellt. Dieser Leitfaden verschafft Ihnen eine wichtige Entscheidungsgrundlage für Ihre geplante Existenzgründung.

Selbstverständlich können darüber hinaus individuelle Fragen im STARTERCENTER.NRW des Kreises Wesel besprochen werden. Nutzen Sie unser Dienstleistungsangebot, wir freuen uns auf Sie!



Ingo Brohl

Landrat des Kreises Wesel



1. Das STARTERCENTER NRW.Niederrhein im Kreis Wesel stellt sich vor

Das STARTERCENTER NRW.Niederrhein der Entwicklungs-Agentur Wirtschaft des Kreises Wesel ist die erste Anlaufstelle für Gründungsinteressierte aller Branchen im Kreisgebiet. Hier werden Existenzgründer*innen auf ihrem Weg begleitet und in vielfältiger Weise unterstützt. Wir helfen Ihnen bei der Vorbereitung auf Ihre Gründung.

Bei uns erhalten Sie neben allgemeinem Informationsmaterial vor allem eine individuelle Beratung und Begleitung. Das STARTERCENTER NRW.Niederrhein gibt Hilfestellungen bei der Erstellung von Gründungskonzepten, prüft die Fördermöglichkeiten und ist darüber hinaus Anlaufstelle für die Beantragung von Beratungskostenzuschüssen und dem NRW.Mikrodarlehen.

Zudem bieten wir Informationsveranstaltungen zu unterschiedlichen Themen an, die sowohl für Gründungsinteressierte als auch für Unternehmen von Interesse sind.

Die Qualität der Leistungen eines Startercenters wird durch die Verpflichtung, bestimmte vom Land NRW vorgegebene Qualitätsstandards einzuhalten, gewährleistet.

Partner des STARTERCENTER NRW.Niederrhein im Kreis Wesel sind:

- EntwicklungsAgentur Wirtschaft Kreis Wesel (Betreiber des STARTERCENTER NRW. Niederrhein)
- Niederrheinische Industrie- und Handelskammer Duisburg – Wesel – Kleve zu Duisburg
- Handwerkskammer Düsseldorf
- Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel



Im Kreis Wesel stehen für Sie drei Ansprechpersonen nach regionaler Aufteilung zur Verfügung:

Dinslaken, Hünxe, Voerde, Wesel

Heidi Kopatz

Telefon 02 81/2 07-20 17

Email heidi.kopatz@kreis-wesel.de

Alpen, Hamminkeln, Schermbeck, Sonsbeck, Xanten

Claudia Schürmann

Telefon 02 81/2 07-20 15

Email claudia.schuermann@kreis-wesel.de

Kamp-Lintfort, Moers, Neukirchen-Vluyn, Rheinberg

Außenstelle Moers

Genender Platz 1, 47441 Moers

Ulrich Rose

Telefon 0 28 41/99 99-69 19 (Moers)

Telefon 02 81/2 07-30 15 (Wesel)

Email ulrich.rose@kreis-wesel.de

2. Der Leitfaden

Das Gründungskonzept – auch Businessplan oder Geschäftsplan genannt – enthält eine ausführliche Beschreibung des geplanten Neuerrichtungs-, Übernahme- oder Beteiligungsvorhabens. Es beinhaltet alle notwendigen Daten und Fakten und ist somit die wichtigste Entscheidungsgrundlage für die Realisierung Ihrer Gründungsidee.

Besprechen Sie Ihr Vorhaben mit anderen Menschen und holen deren Meinung ein. Diese Rückmeldungen helfen Ihnen, die Tragfähigkeit Ihrer Gründungsidee zu hinterfragen und geben Impulse für die Weiterentwicklung des Konzeptes. Schließlich müssen Sie von den Gewinnen Ihres Unternehmens leben können.

Von dem Konzept hängt unter anderem auch die Kreditvergabe Ihrer Hausbank ab, aber auch die Vergabe von Förderhilfen. Sorgen Sie für ein gutes Layout, denn der erste Eindruck ist sehr wichtig für den weiteren Verlauf Ihrer Finanzierungsgespräche.

Wenn Sie noch keine Bank für Ihr Unternehmen haben, sollten Sie mit mindestens 2 bis 3 Kreditinstituten ein Gespräch führen, um die richtige Wahl zu treffen. Die richtige Hausbank ist ein wichtiger Faktor zum Erfolg Ihres neuen Unternehmens, denn Ihre Hausbank wickelt alle finanziellen Vorgänge für Sie ab.

Die meisten öffentlichen Fördermittel sind über die Hausbank zu beantragen und zwar vor Geschäftsaufnahme und vor Investitionsbeginn.

Treten Sie bei den Kreditinstituten und anderen Fördermittelgebern nicht als Bittsteller auf, sondern erläutern Sie selbstbewusst Ihr Gründungsvorhaben. Es ist sehr wichtig, wie ein Kreditgeber Sie und Ihr Gründungskonzept beurteilt. Sie müssen hinter Ihrem Konzept stehen und dem Kreditgeber zeigen, dass Sie unternehmerische Qualitäten besitzen.

Ihr Gründungskonzept besteht aus zwei Teilen und zwar dem allgemeinen Teil in Textform und dem kalkulatorischen Teil in tabellarischer Form.

Nachfolgend finden Sie zunächst die Überschriften und Themenfelder, nach denen Sie Ihren Businessplan aufbauen sollten.



2.1 Der allgemeine Teil

Beginnen Sie mit einer Kurzbeschreibung Ihres Gründungsvorhabens. Stellen Sie sich und Ihre unternehmerischen Ziele sowie die Argumente für die Tragfähigkeit Ihres Vorhabens kurz dar. Im Anschluss greifen Sie die folgenden Stichworte auf:

Vorstellung der eigenen Person

- fachliche Qualifikation
- kaufmännische Qualifikation
- relevante Zusatzqualifikationen
- Branchenkenntnisse
- Erfahrung in der Unternehmensführung
- persönliche Ausgangslage / Unterstützung durch Familie, Bekannte und Experten
- finanzielle Ausgangslage

Geschäftsidee

- ausführliche Darstellung des Produkt- und Dienstleistungsprogramms
- Tätigkeitsschwerpunkte
- Alleinstellungsmerkmale (Besonderheit der Gründungsidee)
- Gründungsdatum
- Freier Beruf oder Gewerbe
- gewerberechtliche Voraussetzungen (Erlaubnispflicht und sonstige Zulassungsvoraussetzungen)

Organisation

- Name des Unternehmens
- Wahl der Rechtsform
- Gesellschafterstruktur
- Aufteilung der Aufgaben und Verantwortungsbereiche (z. B. Buchführung)
- externe Dienstleistungen

Standort

- Adresse des Betriebes
- Beschreibung der Lage/Umfeld
- Erreichbarkeit
- Verkehrsanbindung
- Parkplatzsituation
- gesetzliche Auflagen (z. B. Baurecht, Brandschutz)
- branchenspezifische Voraussetzungen
- Art und Größe der Betriebsräume
- Ausstattung der Betriebsräume (z. B. Technik)
- Miet-/Pachtkonditionen

Markt / Kunden

- Kundenzielgruppen
- vorhandene Kundenkontakte
- in Aussicht stehende Aufträge
- Kundenwünsche, Kundennutzen
- regionaler Einzugsbereich
- Marktpotential/möglicher Marktanteil
- Branchenentwicklung

Wettbewerb

- Wettbewerbssituation
- Wettbewerbsprodukte
- Anzahl der Mitbewerber*innen
- Stärken und Schwächen der Konkurrenz

Marketing / Vertrieb

- Erscheinungsbild des Unternehmens
- Markteintrittsstrategie
- Preisstrategie
- Werbemaßnahmen und -mittel zur Kundenakquise und Kundenbindung
- Werbebudget
- Vertriebsstrategie (Direkt- oder Fremdvertrieb, Internetvertrieb etc.)
- Vertriebskosten (Transport, Versand, Händlerrabatte, Provisionen etc.)
- verkaufsfördernde Maßnahmen (Service, Kundendienst, Kulanz, Rabatte etc.)

Personal

- Anzahl insgesamt
- Zuständigkeiten und Vertretungen
- benötigte Qualifikationen
- Einsatzzeiten und Vergütung

Zukunftsaussichten

- Chancenanalyse
- Zukunftsplanung (Best Case – Worst Case)
- Branchenprognose, Trendanalyse
- Risikoanalyse (zu geringe Nachfrage; Zunahme der Konkurrenz; fehlendes qualifiziertes Personal; Forderausfälle; Liquiditätsengpässe etc.)
- Risikobewältigung



2.2 Der kalkulatorische Teil

Nachdem Sie sich mit den wesentlichen allgemeinen Fragen zu Ihrem Gründungsvorhaben beschäftigt haben, widmen Sie sich nun dem kalkulatorischen Teil Ihrer Planung.

Zahlreiche Insolvenzen sind auf Mängel in der Kapitalausstattung und Finanzierung zurückzuführen. Daher müssen gerade Jungunternehmen in ihrer Finanzplanung besonders sorgfältig vorgehen. Bleiben Aufträge aus, zahlen wichtige Kunden nicht oder werden im Unternehmen selbst Fehlplanungen gemacht, führt dies sehr oft zu ernsthaften Schwierigkeiten oder sogar in die Insolvenz. Fehler in den Gründungsjahren sind zumeist teure Fehler. In vielen Fällen wären diese Fehler jedoch bei entsprechender Planung vermeidbar gewesen.

Folgende Pläne sollten unbedingt von Ihnen erstellt werden:

- Notwendige Privatentnahmen
- Investitionsplan
- Gründungskosten
- Betriebskostenplan
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Umsatzplan
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan

Ziel muss eine dauerhaft tragfähige Existenzgrundlage sein. Der Gewinn Ihres Unternehmens muss daher ausreichen, die notwendigen Privatentnahmen zu decken. Die nachfolgenden Tabellen schlüsseln nun zunächst Ihre privaten Einnahmen und Ausgaben auf.

Private Einnahmen und Ausgaben

Private Einnahmen

Einnahmen aus	Monat (in Euro)	1. Jahr (in Euro)	2. Jahr (in Euro)
Nettolohn, -gehalt (z. B. Minijob)			
Kindergeld			
Elterngeld			
Unterhalt			
Renten			
Vermietung/Verpachtung			
Kapitalvermögen			
sonstige private Einnahmen			
Summe der privaten Einnahmen			

Bitte berücksichtigen Sie, dass einige Einnahmen zeitlich befristet gezahlt und nur unter Erfüllung bestimmter Voraussetzungen gewährt werden. Daraus ergibt sich eine Veränderung im Verlauf der Jahre, die in der Berechnung darzustellen ist.

Sonstige private Einnahmen und Ausgaben sollten in jedem Fall erläutert werden.

Die Einkommensteuer können Sie über den Steuerrechner des Bundesministeriums für Finanzen errechnen:

www.bmf-steuerrechner.de

Private Ausgaben

Ausgaben für	Monat (in Euro)	1. Jahr (in Euro)	2. Jahr (in Euro)
Kranken- und Pflegeversicherung			
Altersvorsorge (Renten-, Lebensversicherung)			
Berufsunfähigkeitsversicherung			
Unfallversicherung			
Arbeitslosenversicherung für Selbständige			
Sonstige private Versicherungen (z. B. Privathaftpflicht, Hausrat, Rechtsschutz)			
Gebäudeaufwendungen (inkl. Nebenkosten)			
Miete (inkl. Nebenkosten)			
Energiekosten etc. (Heizung, Wasser, Strom, Gas)			
Privatkredite (Zinsen und Tilgung)			
private Leasingkosten			
Unterhaltsaufwendungen			
Kindergarten, Ausbildungs-/Betreuungskosten			
Sparverträge etc.			
Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung, Haushalt)			
Kommunikation (Telefon, Internet, Rundfunkbeitrag etc.)			
Private Kfz-Kosten, ÖPNV			
Rücklage für Neu- und Ersatzanschaffungen			
Rücklage für Reparaturen			
Hobby, Freizeit, Urlaub			
Rücklage für Einkommen- und Kirchensteuer			
Sonstige Ausgaben			
Summe der privaten Ausgaben			

Gegenüberstellung private Einnahmen und Ausgaben

Saldoberechnung	Monat (in Euro)	1. Jahr (in Euro)	2. Jahr (in Euro)
Private Einnahmen			
. /. Private Ausgaben			
Überschuss / Defizit			

Nachdem Sie die Höhe Ihrer notwendigen Privatentnahmen ermittelt haben, sollten Sie nun Ihren Investitionsplan sowie Ihren Gründungskostenplan aufstellen. Dann folgt die Erstellung Ihres Betriebskostenplanes. Im Kapitalbedarfsplan werden dann alle Pläne zusammengeführt.

Mit jedem Gründungsvorhaben sind in der Regel Neuinvestitionen verbunden. Allerdings ist es häufig auch so, dass einige Wirtschaftsgüter bereits vorhanden sind. Diese bereits vorhandenen Wirtschaftsgüter (z. B. Pkw, PC, Büroeinrichtung) können als Sacheinlagen in das Betriebsvermögen eingebracht werden und sind dann im Kapitalbedarfsplan gesondert auszuweisen.

Investitionsplan

	Investitionen (Euro ohne MwSt.)
Grundstück	
Gebäude	
Nebenkosten (z. B. Notar, Grundbuch, Grunderwerbssteuer, Maklerprovision)	
Umbau, Renovierung	
Maschinen	
Geräte	
Werkzeuge	
Büroausstattung (Möbel, Technik)	
EDV (Hard- und Software)	
Lagerausstattung	
Ladeneinrichtung	
Fahrzeuge	
Erstes Warenlager	
Erstes Materiallager	
Erstausstattung Geschäftsunterlagen	
Sonstiges	
Summe der Investitionskosten (ohne Sacheinlagen)	

Gründungskosten

	Gründungskosten (Euro ohne MwSt.)
Anmeldungen/Genehmigungen	
Beratungshonorare	
Gründungsseminar/Fortbildung	
Handelsregistereintrag	
Notarkosten	
Markterschließungskosten (z. B. Homepage)	
Mietkaution	
Einmalige Franchisegebühr	
Gebühren für Patente, Markenschutz, Gebrauchsmuster www.dpma.de/service/gebuehren	
Sonstiges	
Summe der Gründungskosten	

Betriebskostenplan 1. Geschäftsjahr

	Euro (ohne MwSt.)
Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)	
Löhne/Gehälter	
gesetzliche Sozialabgaben	
Weihnachtsgeld	
Urlaubsgeld	
Vermögenswirksame Leistungen	
Summe	
Kosten für Betriebsräume und -flächen	
Miete/Pacht	
Grundsteuer	
Nebenkosten (z. B. Abfall, Abwasser, Straßenreinigung)	
Versicherungskosten	
Strom, Gas, Wasser, Heizung	
Reinigungskosten	
Summe	
Reparatur, Wartung, Instandhaltung	
Grundstück/Gebäude	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	
Fahrzeuge	
Summe	
Leasingkosten	
Gebäude	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	
Fahrzeuge	
Summe	

	Euro (ohne MwSt.)
Versicherungen, Beiträge, Gebühren	
betriebliche Versicherungen (z. B. Betriebshaftpflicht)	
Beiträge zur Berufsgenossenschaft	
Beiträge an Verbände	
Kammerbeitrag	
Gebühren (Rundfunk, GEMA, lfd. Franchisegebühren, lfd. Lizenzgebühren, Künstlersozialabgabe etc.)	
Summe	
Fahrzeugkosten	
Kfz-Steuer	
Versicherungen	
TÜV/DEKRA	
Kraftstoff	
Mautgebühren	
Kilometergeld	
Summe	
Werbung	
Anzeigen (z. B. Tageszeitung, Wochenblätter)	
Werbeproschüren, Flyer	
Werbegeschenke	
Kundenbewirtung	
Messekosten	
Internetseite	
Summe	

	Euro (ohne MwSt.)
Reisekosten und Fortbildung	
Fahrtkosten (z. B. ÖPNV)	
Übernachtung	
Verpflegung	
Seminargebühren	
Fachliteratur/-zeitschriften	
Summe	
Beratungskosten	
Steuerberatung	
Rechtsberatung	
Unternehmensberatung	
Buchhaltung	
Summe	
Bürokosten	
Geschäftspapiere, Visitenkarten	
Büromaterialien	
Summe	
Kommunikationskosten	
Festnetztelefon	
Mobiltelefon	
Fax	
Internetnutzung	
Summe	

	Euro (ohne MwSt.)
Vertriebskosten	
Porto	
Fracht	
Verpackung	
Zoll	
Summe	
Nebenkosten des Geldverkehrs und Zinsen	
Gebühren (z. B. Kontoführung)	
Provisionen	
Zinsen	
Summe	
Sonstige betriebliche Kosten	
Sonstiges (bitte näher erläutern)	
Summe	
Abschreibungen	
Gebäude	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	
Fahrzeuge	
geringwertige Wirtschaftsgüter	
Sonstiges	
Summe	

Summe der Betriebskosten	
---------------------------------	--

Kapitalbedarfsplan

Nachdem Sie Ihre Investitionen und Gründungskosten, Ihre Betriebskosten und Ihre privaten Einnahmen und Ausgaben in den vorangegangenen Plänen zusammengestellt haben, sind Sie nun in der Lage, Ihren gesamten Kapitalbedarf zu ermitteln. Der Kapitalbedarfsplan gibt Ihnen einen Überblick darüber, wie viel Kapital Sie benötigen, um Ihr Unternehmen zu starten.

Es hängt von Ihrem individuellen Vorhaben, Ihrer Branche und sonstigen Faktoren ab, ob die Summe der Betriebskosten wie auch der notwendigen Privatentnahmen für 1 Monat, für 3 Monate oder sogar länger im Kapitalbedarfsplan berücksichtigt werden sollten. Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf in der Anlaufphase jedoch nicht zu knapp. Nachfinanzierungen sind äußerst schwierig.

	Euro
Summe der Investitionen	
Summe der Sacheinlagen	
Summe der Betriebskosten für _____ Monate (ohne Abschreibung)	
Summe der notwendigen Privatentnahmen für _____ Monate	
Kapitalbedarf gesamt (ohne MwSt.)	
Kapitalbedarf gesamt (inkl. MwSt.)	

Bitte beachten Sie, dass bei den meisten Positionen des Kapitalbedarfsplans Mehrwertsteuer anfällt. Hierfür muss ebenfalls eine ausreichende Liquidität vorhanden sein.

Der ermittelte Kapitalbedarf muss nun durch Eigenkapital und/oder durch Fremdkapital finanziert werden. Häufig treten bei der Finanzierung der Gründung folgende Fehler und Probleme auf:

- zu geringes Eigenkapital
- zu späte Verhandlung mit der Hausbank
- nicht genutzte öffentliche Finanzierungshilfen
- falsche Finanzierungsmethoden
(z. B. Finanzierung von langfristigen Investitionen mittels Kontokorrentkredit).

Im Verlauf Ihrer Unternehmertätigkeit können weitere Finanzierungsprobleme auftreten:

- hohe Lieferantenverbindlichkeiten
- mangelnde Zahlungsmoral der Kundschaft
- Forderungsausfälle
- Unterschätzung des Kapitaldienstes (Zins- und Tilgungsleistungen).

Die Konsequenz der Fehler ist, dass zahlreiche Jungunternehmen innerhalb der ersten 5 Jahre in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Aus diesem Grund muss der Finanzierungsplan mit besonderer Sorgfalt erstellt werden.

Finanzierungsplan

	Euro
Eigenkapital	
Barvermögen	
Sacheinlagen (siehe Kapitalbedarf)	
Sonstiges	
Summe	
Fremdkapital	
Darlehen von Eltern/Verwandten/Bekanntem	
Kredite aus öffentlichen Förderprogrammen	
Hausbankdarlehen	
Sonstiges	
Summe	
Summe der Finanzmittel (Eigen- und Fremdkapital)	

Sofern Sacheinlagen in die Finanzierung eingebracht werden, ist der Wert durch entsprechende Belege darzustellen.

Informieren Sie sich frühzeitig über öffentliche Finanzierungshilfen und berücksichtigen Sie, dass diese **vor Investitionsbeginn und vor Geschäftsaufnahme** zu beantragen sind. Informationen zum Thema „öffentliche Finanzierungshilfen“ können Sie auch bei uns erhalten.

Beachten Sie, dass die Summe der Finanzmittel mindestens der Höhe des Kapitalbedarfes entsprechen muss!

Kredite aus öffentlichen Förderprogrammen müssen wie Hausbankdarlehen banküblich abgesichert werden. Bankübliche Sicherheiten sind beispielsweise Grundschulden, sicherungsübereignete Maschinen sowie Bürgschaften und werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen Ihnen und der Hausbank vereinbart. Erstellen Sie eine Liste Ihrer möglichen banküblichen Sicherheiten für das Gespräch mit Ihrer Hausbank.

Wir kommen nun zur Umsatz- und Rentabilitätsvorschau.

Eine selbstständige Existenz lohnt sich auf Dauer nur, wenn Sie rentabel wirtschaften. Ihre Rentabilitätsvorschau sollte sich daher auf mindestens 3 Jahre beziehen. Ziel muss es sein, eine dauerhaft tragfähige Existenzgrundlage zu schaffen.

Die Kernfrage bei der Rentabilitätsvorschau lautet:

Wie viel Umsatz muss ich erwirtschaften, um meine Kosten zu decken?

Es ist wichtig, den Umsatz in jedem einzelnen Monat zu planen. Erstellen Sie sich hierzu eine Excel-Tabelle.

Bedenken Sie, dass sich beispielsweise aufgrund von Saisonzzeiten und verfügbaren Arbeitstagen in den jeweiligen Monaten sowie aufgrund der Unterteilung zwischen den einzelnen Dienstleistungen und Warengruppen unterschiedliche Umsatzangaben ergeben. Auch gilt es, eine angemessene Anlaufphase zu berücksichtigen. Zur Beurteilung Ihrer Umsatzplanung ist daher eine detaillierte Erläuterung notwendig.

Umsatzplan in Euro (1. Geschäftsjahr)

Nettoumsatz	Monat 1	Monat 2	Monat 3	... bis Monat 12	Gesamt
Dienstleistung A					
Dienstleistung B					
Dienstleistung C					
Dienstleistung D					
Dienstleistung E					
Warengruppe A					
Warengruppe B					
Netto-Umsatz					
zzgl. MwSt.					
Brutto-Umsatz					

Erläutern Sie Ihren geplanten Umsatz in der Anlage zur Umsatzvorschau, z. B.:

Dienstleistung A	Monat Januar	3 Stunden à 30,00 € = 90,00 €
Dienstleistung B	Monat Januar	5-mal Tagessatz à 120,00 € = 600,00 €
Dienstleistung C	Monat Januar	2 Fahrten à 500,00 € = 1.000,00 €
Dienstleistung D	Monat Januar	4 Wochenendeinsätze à 625,00 €/pro Wochenende = 2.500,00 €
Dienstleistung E	Monat Januar	1 Veranstaltung mit 60 Personen à 10,00 € = 600,00 €

Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplan

Kommen wir nun zur Rentabilitätsvorschau. Hier werden vom erwarteten Umsatz u. a. der Wareneinsatz und die laufenden Betriebskosten abgezogen. Alle Positionen sind ohne Mehrwertsteuer anzusetzen.

Lässt sich der erwartete Umsatz schwer abschätzen, sollte in jedem Fall eine Mindestumsatzplanung gemacht werden. Betriebsvergleichsdaten können einen Anhaltspunkt bieten. Branchendaten sind z. B. über Ihre Kammer, Fachverbände oder die Kreditwirtschaft zu erhalten.

Die Rentabilitätsvorschau wird für 3 Geschäftsjahre aufgestellt. Denken Sie an übliche Preissteigerungen im Zeitverlauf, aber auch an sonstige Veränderungen (z. B. einsetzende Tilgungsleistungen).

Sie sollten Ihre Planzahlen fortlaufend aktualisieren und den tatsächlichen Werten anpassen.

Bedenken Sie, dass bei den genannten Kosten Ihre privaten Ausgaben (wie z. B. Krankenversicherung, Altersvorsorge, Lebensunterhalt) nicht enthalten sind. Diese sind aus dem verfügbaren Einkommen zu finanzieren.

Es ist eine Existenzfrage für jedes Unternehmen, liquide zu sein. Liquidität bedeutet, anstehende Zahlungsverpflichtungen fristgerecht erfüllen zu können. Überlegen Sie daher, in welchen Monaten des Jahres aus den Umsätzen „Einnahmen“ und wann die Kosten zu „Ausgaben“ werden. Aus der Differenz der Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung) oder der monatliche Fehlbetrag (Unterdeckung).

Zur Vermeidung von Liquiditätslücken können u. a. Zahlungsziele gesetzt oder auch Anzahlungen vereinbart werden.

Wenn die Ausgaben die Einnahmen zu einem bestimmten Zeitpunkt übersteigen, kann dies zu Liquiditätsschwierigkeiten eines Unternehmens führen. Um ständig einen Überblick zu behalten, sollten Sie von Beginn an einen Liquiditätsplan führen.

Planen Sie immer realistisch und mit der gebotenen Vorsicht! Achten Sie darauf, dass Ihre Liquidität kumuliert immer über dem Wert Null liegt, ansonsten ist Ihr Unternehmen gefährdet. Sobald Ihr kumulierter Liquiditätssaldo ein Minus aufweist, müssen bei einer Nachfinanzierung ggf. hohe Zinsen bei Ihrer Bank entrichtet werden.

Beachten Sie stets den Grundsatz:

„Liquidität geht vor Rentabilität.“

Rentabilitätsvorschau

Alle Beträge in Euro (ohne MwSt.)	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Nettoumsatz			
./. Wareneinsatz			
./. Materialeinsatz			
./. Fremdleistungen			
= Rohertrag			
./. Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)			
./. Kosten für Betriebsräume und -flächen			
./. Reparatur, Wartung, Instandhaltung			
./. Leasingkosten			
./. Versicherungen, Beiträge, Gebühren			
./. Fahrzeugkosten			
./. Werbung			
./. Reisekosten und Fortbildung			
./. Beratungskosten			
./. Bürokosten			
./. Kommunikationskosten			
./. Vertriebskosten			
./. Nebenkosten des Geldverkehrs und Zinsen			
./. sonstige betriebliche Kosten			
./. Abschreibungen			
= Ergebnis (vor betrieblichen Steuern)			
+ Abschreibungen			
./. betriebliche Steuern			
= Jahresüberschuss/-defizit			
./. Tilgung			
= verfügbares Einkommen			

Liquiditätsplan (1. Geschäftsjahr)

	MwSt. ja/nein	Monat 1	Monat 2	Monat 3	bis Monat 12	Gesamt
1. Einzahlungen in Euro						
1.1 Umsatz (netto)						
1.2 eingenommene Umsatzsteuer						
1.3 Privateinlagen						
1.4 Kredite/Fremdeinlagen						
1.5 Zuschüsse						
1.6 Sonstiges (z. B. Mieteinnahmen, Kapitalerträge, Erstattungen)						
1.7 Summe Einzahlungen						
2. Auszahlungen in Euro						
2.1 Gründungskosten	Ja/Nein					
2.2 Investitionen	Ja					
2.3 Material-/Wareneinsatz	Ja					
2.4 Fremdleistungen	Ja					
2.5 Personalkosten	Nein					
2.6 Kosten für Betriebsräume/-flächen	Ja/Nein					
2.7 Reparatur, Wartung, Instandhaltung	Ja					
2.8 Leasingkosten	Ja					
2.9 Versicherungen, Beiträge, Gebühren	Nein					
2.10 Fahrzeugkosten	Ja					
2.11 Werbung	Ja					
2.12 Reisekosten, Fortbildung	Ja					
2.13 Beratungskosten	Ja					
2.14 Bürokosten	Ja					
2.15 Kommunikationskosten	Ja					
2.16 Vertriebskosten	Ja					
2.17 Nebenkosten des Geldverkehrs/Zinsen	Nein					
2.18 Betriebliche Steuern	Nein					
2.19 Tilgungen	Nein					
2.20 Privatentnahmen	Nein					
2.21 Vorsteuer gesamt						
2.22 Summe Auszahlungen (inkl. Vorsteuer)						
Umsatzsteuerzahllast oder -erstattung (1.2 minus 2.21) im Folgemonat						
3. Liquiditätssaldo in Euro						
(1.7 minus 2.22)						
4. Liquiditätssaldo in Euro						
(kumuliert)						

Zeit- und Maßnahmenplan

2.3 Der Zeit- und Maßnahmenplan

Zur erfolgreichen Durchführung eines Gründungsvorhabens gehört vor allem auch ein systematisches planvolles Vorgehen.

Nachfolgend finden Sie daher einen Zeit- und Maßnahmenplan für Ihre Gründung. Nicht alle benannten Punkte müssen jedoch auf Ihr persönliches Gründungsvorhaben zutreffen. Anhand der Checkliste können Sie nun Ihren eigenen Plan für das weitere Vorgehen festlegen.

Maßnahmen	Bestandteile	Erledigt am
Gründungsvorbereitung	Existenzgründungsseminar	
	Informationsveranstaltung	
	Messen	
	Beratungsstellen (z. B. Startercenter NRW, Wirtschaftsförderung, Kammer, Fachverband)	
	Broschüren, Internet-Recherche	
	Markt-/Konkurrenzanalyse, Standortwahl	
Klärung der rechtlichen Voraussetzungen	Gewerberecht (Gewerbestellen des Betriebsstandortes)	
	Handwerksrecht (Handwerkskammer, Kreishandwerkerschaft)	
	sonstige Zulassungsvoraussetzungen	
	Rechtsform, Handelsregister, Firmierung	
	Aufenthalts-, Arbeitserlaubnis	
Klärung des Versicherungsschutzes	persönliche Absicherung	
	Kranken- und Pflegeversicherung, Krankentagegeld	
	Altersvorsorge	
	Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft)	
	Berufsunfähigkeitsversicherung	
	freiwillige Arbeitslosenversicherung	

Maßnahmen	Bestandteile	Erledigt am
Klärung des Versicherungsschutzes	betriebliche Absicherung	
	Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung	
	Betriebsunterbrechungsversicherung	
	Sachversicherungen	
Prüfung von Betriebsräumen und -flächen	Baurecht (Bauamt)	
	räumliche Mindestvoraussetzungen	
	Mietspiegel	
	Entwurf Miet-/Pachtvertrag	
Beratung	Startercenter NRW	
	kommunale Wirtschaftsförderung	
	Steuerberatung	
	Rechtsberatung	
	Unternehmensberatung	
	Kammer	
	Expertenbefragung	
	Beratungsförderung beantragen	
Erstellung eines Businessplanes	allgemeiner Teil	
	kalkulatorischer Teil / Planungsrechnungen	
Prüfung von Finanzierung und Förderung	Fördermittelrecherche (Zuschüsse, Darlehen)	
	Hausbankfinanzierung klären	
	sonstige Finanzierungsquellen (z. B. Crowdfunding)	
	Anträge auf öffentliche Kredite stellen	
	Geschäftskonto einrichten	

Maßnahmen	Bestandteile	Erledigt am
Klärung der Anmeldeformalitäten	Gewerbeanmeldung www.service.wirtschaft.nrw/online-antraege	
	Finanzamt (Steuernummer etc.) www.elster.de/eportal/start	
	Notar/Amtsgericht (Handelsregistereintragung)	
	Kammer (z. B. IHK, HWK)	
	Agentur für Arbeit (Betriebsnummer) www.arbeitsagentur.de/unternehmen/betriebsnummern-service	
	Berufsgenossenschaft (gesetzliche Unfallversicherung)	
	Fachverbände/Innungen	
Prüfung von Verträgen	Gesellschaftsvertrag	
	Miet-/Pachtvertrag	
	Arbeitsverträge, Honorarverträge	
	Kaufverträge (z. B. Warenlager, Maschinen)	
	Energie und Wasser	
	Leasingverträge	
	Telekommunikation, Internet	
	eigene AGB	
	Lieferverträge	
	sonstige Verträge	
Einstellung von Beschäftigten	Arbeitsagentur	
	Krankenkasse	
	Berufsgenossenschaft (gesetzliche Unfallversicherung)	
	Minijob-Zentrale bei geringfügig oder kurzfristig Beschäftigten	
Vorbereitung der Geschäftseröffnung	Druckauftrag für Geschäftspapiere, Visitenkarten etc.	
	Anfertigung von Firmenschildern und Stempeln	
	Eröffnungswerbung vorbereiten	
	Buchführung und EDV einrichten	

2.4 Weitere Hilfen und Unterstützung

Existenzgründungsseminare

Zur Vorbereitung einer Existenzgründung bieten eine Reihe von Institutionen, z. B. die Kammern, Existenzgründungsseminare an. Einzelheiten hierzu und aktuelle Termine können Sie bei uns erfragen.

Beratungsförderhilfen

Gründerinnen und Gründer, die zur Erstellung ihres Gründungskonzeptes eine kommerzielle Steuer- oder Unternehmensberatung einschalten wollen, können ggf. auf Beratungsförderhilfen zurückgreifen. Über das STARTER-CENTER NRW.Niederrhein ist die Beantragung derartiger Förderhilfen möglich.

Existenzgründungsbeihilfen

Existenzgründer*innen können bei bestimmten persönlichen Voraussetzungen finanzielle Unterstützung zum Lebensunterhalt für die schwierige Anfangsphase erhalten. Wir beraten Sie über die hierfür eventuell in Frage kommenden Förderprogramme.

Existenzgründungskredite

Informationen über öffentliche Kreditprogramme, die den Start in die Selbstständigkeit erleichtern, sind ebenfalls über uns zu erfahren. Wir beraten Sie gerne über die für Sie in Betracht kommenden Darlehensprogramme.

Wichtige Institutionen

Nachfolgend finden Sie eine Liste wichtiger Institutionen zu allen Fragen der Existenzgründung. Darüber hinaus sind Ihnen u. a. auch Kreditinstitute, Steuerberater*innen, Unternehmensberater*innen und Rechtsberater*innen behilflich. Ansprechpartner*innen in den Kommunen und deren Gewerbeämter können bei uns erfragt werden.

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer

Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg (IHK)

Mercatorstraße 22-24, 47051 Duisburg

Telefon 0203/2821-0

www.ihk-niederrhein.de

Handwerkskammer Düsseldorf (HWK)

Georg-Schulhoff-Platz 1, 40221 Düsseldorf

Telefon 0211/8795-333

www.hwk-duesseldorf.de

HWK Beratungszentrum Ruhr und unterer Niederrhein

Mülheimer Straße 6, 46049 Oberhausen

Telefon 0208/82055-30 u. -36

www.hwk-duesseldorf.de/betriebsberatung

Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel

Handwerkerstraße 1, 46485 Wesel

Telefon 0281/96262-0

www.khwesel.de

Handelsverband NRW Niederrhein e. V.

Vinner Straße 61, 47447 Moers

Telefon 02841/93899-0

www.ehv-duwes.de

DEHOGA Nordrhein e. V.

Hammer Landstr. 45, 41460 Neuss

Telefon 02131/7518-170

www.dehoga-nordrhein.de

Deutsche gesetzliche Unfallversicherung (DGUV)

Glinkastraße 40, 10117 Berlin

Telefon 030/13001-0 (Zentrale)

www.dguv.de/de/bg-uk-lv/bgen

Deutsche Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See

(Minijobzentrale)

Pieperstraße 14-28, 44789 Bochum

Telefon 0234/304-0

www.minijob-zentrale.de

3. Schlussbemerkungen

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist eine große Herausforderung. Den Argumenten, die für die Gründung einer eigenen Existenz sprechen, wie z. B. persönliche und wirtschaftliche Unabhängigkeit, größerer Handlungsspielraum, mehr Möglichkeiten zur Durchsetzung eigener Ideen, Entfaltung der Persönlichkeit, Prestigegewinn und wirtschaftlicher Erfolg, stehen eine Vielzahl von Gegenargumenten gegenüber. Fehlende fachliche und kaufmännische Qualifikation, mangelnde Risikobereitschaft, unzureichende Marktkenntnisse, Angst vor sozialer Unsicherheit und nicht zuletzt zu wenig bzw. gänzlich fehlendes Eigenkapital, um nur einige Argumente zu nennen, sprechen gegen eine Unternehmensgründung.

Die Gründe für und gegen die Selbstständigkeit müssen Sie sorgfältig abwägen. Sie müssen sich von Anfang an darüber im Klaren sein, dass keiner Ihnen die Entscheidung, ob Sie sich selbstständig machen, abnehmen kann.

Deshalb sollte sich Ihre Gründung auf Fakten und nicht auf Hoffnungen stützen. Mag Sie auch eine noch so gute Unternehmensidee beflügeln, so sollte ihre Durchführung jedoch immer auf einem ausgereiften Konzept in Form eines Businessplanes basieren.

Die vorliegende Broschüre soll Sie bei der Erstellung Ihres Gründungskonzeptes unterstützen. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Existenzgründung und stehen Ihnen jederzeit gerne zur Klärung Ihrer Fragen zur Verfügung.





KREIS WESEL

www.kreis-wesel.de