

Gründungskonzept



Persönliche Daten

Geschäftsidee

Standort

Wettbewerb

Werbung



Gründerperson/Gründerteam

Vor- und Zuname

Adresse

Telefonnummer und E-Mail Adresse

Geburtsdatum

Familienstand

Anzahl der Kinder

Schulabschluss

Berufsausbildung:

Handwerk _____

Geselle

Meister

Ingenieur

Techniker



Studium

Studiengang _____

Evtl. Abschluss _____

Erfahrungen im Bereich:

Mitarbeiterführung Planung/Organisation Buchhaltung IT

Zusatzqualifikationen (Fortbildung, Zertifikate etc.)

Beruflicher Werdegang

Im Falle eines Meisterpflichtigen Handwerkes

Muss Ihrerseits ein Antrag zur Erteilung einer Ausnahmegewilligung gestellt werden?

Ja Nein

Wenn ja, wurde der Antrag bereits gestellt? (Handwerksrolle der HWK des Saarlandes)

Ja Nein



Geschäftsidee

Ich plane eine

Neugründung

Übernahme

Beteiligung

Handwerk _____

Haupterwerb

Nebenerwerb

Wahl der Rechtsform:

Einzelunternehmen

GdBR

OHG

GmbH/UG

Sonstige welche: _____

Geschäftsidee/Leistungsangebot (Produkte, Dienstleistung etc.)

Zielgruppe:

Privatkunden

gewerbliche Kunden

öffentliche Vergabestellen

Industriekunden

Bauträger

Architekten

Sonstige welche: _____

Vorhandene Kundenkontakte (im Fall der Existenzgründung, Übernahme etc.)



Standort

Unternehmensstandort

Einwohnerzahl

Baurechtliche Nutzung:

Gewerbegebiet Wohngebiet Mischgebiet Dorfgebiet

Genehmigung zur Nutzung bereits gegeben? Ja Nein

Sonstige Standortfaktoren:

Wasserschutzgebiet Landschaftsschutzgebiet Smoggebiet

Bergbauschadengebiet Überschwemmungsgebiet Nachbarschaftsbeschwerden

Größe Grundstück

Größe Werkstatt/Lager

Größe Büro/Geschäftsräume

Kaufpreis

Mietpreis pro Monat

Behördliche Auflage (z.B. Lärmschutz etc.)

Verkehrslage (Parkplätze, Autobahnanschluss, Kundennähe)



Künftige Entwicklung des Standortes (z.B. Neubau Autobahn, Anschluss Saarbahnnetz etc.)

Weitere Informationen zum Thema „Standort“ erhalten Sie bei der Betriebsberatung der HWK des Saarlandes, Ansprechpartner: Herr Manfred Kynast, Telefon 0681-5809-137 und bei der Energie-, Umwelt und Nachhaltigkeitsberatung der HWK des Saarlandes, Ansprechpartner: Herr Marcel Quinten, Telefon 0681-5809-264.



Wettbewerb

Treten Sie als einziger Anbieter in einen neuen Markt ein?

Treten Sie als zusätzlicher Anbieter in einen bereits bestehenden Markt ein?

Wie viele Konkurrenten sind im Umkreis von 10-20 km rund um Ihren Standort vorhanden?

Wie viele Konkurrenten haben ca. die gleiche Größe wie der eigene Betrieb? (Mitarbeiterzahl etc.)

Besitzt ihr Betrieb ein Alleinstellungsmerkmal, was Sie von der Konkurrenz abgrenzt?

Werden Konkurrenten in naher Zukunft den Markt verlassen? (altersbedingt, wirtschaftliche Engpässe, etc.)

Stärken- und Schwächenanalyse / Konkurrenz und eigener Betrieb

	Konkurrenz	Eigenes Unternehmen
Stärken		
Schwächen		



Werbung/Marketingaktivitäten

Medien / Maßnahmen	vorhanden	in Planung	Kosten	
			Monatlich	einmalig
Anzeige				
Aushang				
Broschüren				
Einladungen				
Fahnen/Banner				
Flyer				
Plakate				
Autobeschriftung				
Ladenbeschriftung				
Prospekte				
Homepage				
Zeitungsanzeigen				
Anschreiben				
Werbegeschenke				
Gutscheine				
Eröffnungsvent				
Visitenkarten				
Aufkleber				
Bandenwerbung				
Firmenschilder				

Sonstiges



Investitionsplan

Eigenkapitaleinsatz

Kontokorrent



Investitionsplan

alle Beträge netto, ohne MwSt.

	Euro	Anmerkungen (was, gebraucht, neu)
Übernahmepreis		
Grundstücke und Gebäude		
Bau-/Umbaukosten, Renovierung		
Erschließungskosten		
Mietkaution		
Fuhrpark		
Maschinen		
Werkzeuge		
Material und Waren		
Ladeneinrichtung		
Büroinventar		
Patent-, Lizenz-, Franchisekosten		
Markteinführung		
Anlaufkosten		
Sonstige Investitionen		
Summe		



Eigenkapitaleinsatz

alle Angaben in EUR

	für Gründung	für Privat	als Sicherheit	gesamt
Barmittel				
Sparguthaben, Festgeld, etc.				
Bausparguthaben				
Sachwerte (KFZ, Werkzeug, etc.)				
Verwandtendarlehen				
Sonstiges				
Summe Eigenkapital				

Finanzierungsplan

Investitionssumme gesamt	
- Eigenkapital	
= Fremdkapitalbedarf	

Kontokorrent

Soll ein Kontokorrentrahmen (Geschäftskonto) eingerichtet werden?

Ja

Nein

Welche Höhe sollte der Kontokorrentrahmen haben? (in Euro) _____



Umsatzplanung

Kostenplanung



Umsatzplanung

„Meinen Umsatz kann ich nicht planen.“

Diesen Satz hört man immer wieder von potentiellen Existenzgründern. Doch Planung ist die Grundlage für viele unternehmerische Entscheidungen und für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Die Planwerte sind Zielvorgaben für den Unternehmer und zudem eine wesentliche Entscheidungshilfe für seine Geldgeber.

Die folgenden Möglichkeiten zeigen Ihnen wie Sie mit ganz einfachen Mitteln Ihren voraussichtlichen Planumsatz errechnen können.

Kalkulationskennzahlen

Position	Anzahl	Anzahl d. Arbeitstage (abzgl. Urlaub)	Tägl. Arbeitsstunden	Auslastungsgrad (%)	Stundenverrechnungssatz
Inhaber					
Geselle					
Lehrling					
Aushilfe					

Materialeinsatz (% oder € vom Umsatz) _____

Materialaufschlag (% auf den Einkaufspreis) _____



Berechnung des Planumsatzes

	Anzahl	Anwesenheits- stunden	x	Auslastung in %	=	Produktive Stunden
Inhaber			x		=	
Geselle			x		=	
Lehrling			x		=	
Aushilfe			x		=	
Gesamt						

Zahl der produktiven Std. im Jahr	x	Stundenver- rechnungssatz	+	Materialeinsatz (Euro) im Jahr	=	Planumsatz



Kostenplanung

Personalkosten

Zur Ermittlung des anfallenden Personalaufwands erfolgt eine Unterteilung je nach Arbeiter/Angestellten.

Wichtig zu beachten ist, dass bei der Planung von Stundenlöhnen der in Deutschland inzwischen geltende Mindestlohn nicht unterschritten werden darf.

Löhne für Gesellen, Facharbeiter und Aushilfen

	Durchschnittlicher Bruttostundenlohn		Euro
x	Arbeitszeit pro Woche		Stunden
x	X Wochen		
=	Bruttolohn		Euro
x	X Monate		Euro
+	Urlaubs- und Weihnachtsgeld		Euro
+	vermögenswirksame Leistungen		Euro
=	Jahresbruttolohn		Euro
+	Arbeitgeberanteile Sozialversicherung		
7,3 %	Krankenversicherung		
9,3 %	Rentenversicherung		
1,3 %	Arbeitslosenversicherung		
1,8 %	Pflegeversicherung		
+	X % Berufsgenossenschaft		
+	X % Lohnausgleichskasse		
+	X % Sonstiges		
=	Personalaufwand pro Jahr		Euro
x	Anzahl der Arbeiter		
=	gesamter Personalaufwand		

Stand: 07/2025



Gehälter für Verwaltungspersonal und Meister

	Bruttogehälter aller Angestellten pro Monat		Euro
x	X Monate		Euro
=	Summe		Euro
+	Urlaubs- und Weihnachtsgeld		Euro
=	Bruttogehaltssumme pro Jahr		Euro
+	X % Lohnzusatzkosten		Euro
=	Gesamter Personalaufwand		Euro

Lehrlingsvergütung		Euro
Aushilfslöhne		Euro

Summe gesamter Personalaufwand		Euro
---------------------------------------	--	-------------



Private Kosten/Privatentnahme

alle Beträge in Euro	monatlich	jährlich
Personen-/Sachversicherung		
Kranken- und Pflegeversicherung/Krankentagegeld		
Rentenversicherung		
Lebensversicherung		
Unfallversicherung/Berufsunfähigkeitsversicherung		
Arbeitslosenversicherung		
Privathaftpflichtversicherung		
Hausratversicherung		
Sonstiges / Andere		
Wohnen		
Miete oder Finanzierungsaufwand		
Heizung / Gas / Strom / Wasser		
Sonstige Nebenkosten		
Telefon / Handy / Internet		
Reparaturen / Einrichtung		
Sonstiges / Andere		
Private Finanzen		
Unterstützung Kinder / Eltern - Unterhaltszahlungen		
Tilgung und Zinsen von privaten Darlehen		
Sparen / Bildung von Rücklagen		
Sonstiges / Andere		
Kosten der Lebenshaltung		
Lebensmittel		
Kleidung		
Telefon / TV-Gebühren		
Freizeit / Hobby / Urlaub etc.		
Kultur / Zeitungen / Zeitschriften/ etc.		
Geschenke / Sonderausgaben / Anschaffungen		
Medizinische Versorgung / Medikamente		
Sonstiges / Andere		
Fahrzeug		
Steuer		
Versicherung		
Laufende Kosten / Verbrauchskosten		
Wartung und Reparaturen / TÜV		
Leasing oder Finanzierung		
Summe / Privatentnahme		



Betriebliche Kosten

<i>alle Beträge in Euro</i>	<i>monatlich</i>	<i>jährlich</i>
Raumkosten		
Miete		
Mietnebenkosten		
Gebäudereparatur, Wartung Reinigung		
Energiekosten		
Elektrizität / Strom		
Sonstige Energiekosten (Öl, Wasser etc.)		
Wasser		
Fahrzeuge		
Treibstoff		
Reparatur / Wartung		
Steuern / Versicherungen		
Kleingeräte / GWG /Hilfsstoffe		
Kleingeräte / GWG		
Hilfsstoffe		
Reparatur und Wartung		
Reparaturen		
Instandhaltung / Wartung		
Leasing KFZ/Maschinen		
Leasing		
Pacht		
Büro / Verwaltung		
Telefon		
Porto		
Büromaterial / Papier/ Druckerpatronen / etc.		
Zeitschriften		
Werbung		
Werbung		
Verkaufsförderung		
Reisekosten		
Umwelt / Entsorgung		
Umwelt (Gewässer, Lärm etc.)		
Entsorgung		
Versicherung / Beiträge		
Betriebshaftpflicht		
Sachversicherungen		
Sonstige Versicherungen		
Gebühren / Beiträge (Kammerbeitrag etc.)		
Kosten der Warenabgabe		
Transport		
Verpackung		
Steuerberater		
Buchhaltung		
Abschlusskosten		
Lohnbuchhaltungskosten		
Sonstige Beratung		
Rechtsberatung / Unternehmensberatung		
Sonstiges		
Sonstiger Aufwand (z.B. Kontoführung, EC-Kartenlesegerät)		
Summe		



Checklisten



Mit folgenden Institutionen habe ich Kontakt aufgenommen:

	<u>Ansprechpartner</u>	<u>Termin</u>	<u>erledigt</u>	<u>Notizen</u>
Unternehmensberater HWK				
Fachverband, Innung				
Steuerberater				
Kreditinstitut				
Versicherung				
Sonstige				

Mit folgenden Geschäftspartnern muss ich noch Rücksprache halten:

	<u>Ansprechpartner</u>	<u>Termin</u>	<u>erledigt</u>	<u>Notizen</u>
Material-Lieferanten				
EDV-Lieferanten				
Kooperationspartner				
Architekten, Bauträger				
Sonstige				



Folgende Lehrgänge und/oder Seminare habe ich zur Vorbereitung besucht:

	<u>besucht am:</u>	<u>vorgesehen für:</u>	<u>Notizen</u>
Existenzgründungslehrgang			
Gründungszertifikat			
Unternehmensnachfolge			
IT			
Recht			
Finanzbuchhaltung			
Verkaufsgespräche			
Marketing			
Betriebswirt des Handwerks			



Gründungsformalitäten

	<u>erledigt</u>	<u>Notizen</u>
Handwerksrolle		
Innung/Fachverbände		
Handelsregister		
Gewerbeamt		
Landesamt f. Arbeitssicherheit, Immissionsschutz und Gesundheit (GAA)		
Berufsgenossenschaft		
Krankenkasse Mitarbeiter		
Krankenkasse Inhaber		
Gesetzliche Rentenversicherung DRV		
Finanzamt		
Arbeitsamt		
Versorgungsunternehmen		
Scheinselbständigkeit		