

# 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 nicht nur bei der Unternehmensberatung der Handwerkskammer des Saarlandes, sondern auch bei der HWK-Kontaktstelle „Handwerk und Gemeinde“, Ansprechpartner: Herr Manfred Kynast, Telefon 0681-5809-137 und bei der Saar-Lor-Lux Umweltzentrum GmbH, eine Einrichtung der Organisationen des saarländischen Handwerks, Ansprechpartner: Herr Hans-Ulrich Thalhofer, Telefon 0681-5809-178



## **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 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

	<b>Konkurrenz</b>	<b>Eigenes Unternehmen</b>
<b>Stärken</b>		
<b>Schwächen</b>		





## 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				
Eröffnungsevent				
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				
<b>Summe Eigenkapital</b>				

## 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		=	
<b>Gesamt</b>						

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		
9,35 %	Rentenversicherung		
1,5 %	Arbeitslosenversicherung		
1,275 %	Pflegeversicherung		
+	X % Berufsgenossenschaft		
+	X % Lohnausgleichskasse		
+	X % Sonstiges		
=	Personalaufwand pro Jahr		Euro
x	Anzahl der Arbeiter		
=	<b>gesamter Personalaufwand</b>		

} Stand: 04/2017





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
=	<b>Gesamter Personalaufwand</b>		<b>Euro</b>

Lehrlingsvergütung		Euro
Aushilfslöhne		Euro

<b>Summe gesamter Personalaufwand</b>		<b>Euro</b>
---------------------------------------	--	-------------



**Private Kosten/Privatentnahme**

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



### Betriebliche Kosten

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



# Checklisten



Mit folgenden Institutionen habe ich Kontakt aufgenommen:

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

Mit folgenden Geschäftspartnern muss ich noch Rücksprache halten:

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



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

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



## Gründungsformalitäten

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