

## Inhalte einer Kurzbeschreibung des Existenzgründungsvorhabens

### 1. Unternehmerperson

- 1.1. Name
- 1.2. Anschrift
- 1.3. Branche
- 1.4. Gründungsdatum
- 1.5. Gründungsvoraussetzungen (handwerkliche Qualifikationen / Fähigkeiten, betriebswirtschaftliche Erfahrungen, rechtliche Grundkenntnisse)

### 2. Geschäftsidee

- 2.1. Wie lautet Ihre Geschäftsidee?
- 2.2. Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- 2.3. Wie sieht Ihr kurz- und langfristiges Unternehmensziel aus?

### 3. Produkt/Dienstleistung

- 3.1. Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- 3.2. Was ist das Besondere an Ihrem Angebot (Alleinstellungsmerkmale)?
- 3.3. Welche Kundenvorteile lassen sich mit dem Produkt / der Dienstleistung verbinden?
- 3.4. Wie werden Sie produzieren bzw. wie stellen Sie Ihre Leistungen zur Verfügung?
- 3.5. Sind schon erste Aufträge fest vereinbart?
- 3.6. Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) müssen Sie vorab erledigen?

### 4. Markt und Wettbewerb

- 4.1. Kunden
  - 4.1.1. Wer sind Ihre Kunden?
  - 4.1.2. Wie sieht Ihre Kundengruppe aus (z. B. private, gewerblich, öffentliche Kunden, Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten)?
  - 4.1.3. Bestehen bereits Kontakte, Beziehungen, oder Verbindungen zu Ihren Kunden?
  - 4.1.4. Wo befinden sich Ihre Kunden?
  - 4.1.5. Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- 4.2. Konkurrenz
  - 4.2.1. Wer sind Ihre Konkurrenten?
  - 4.2.2. Was kosten Ihre Produkte oder Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
  - 4.2.3. Welche Stärken/Schwächen haben Sie gegenüber Ihrer Konkurrenten?
- 4.3. Standort
  - 4.3.1. Wo bieten Sie Ihr Angebot an, wo produzieren Sie?
  - 4.3.2. Welche Vorteile/Nachteile bietet der Standort?
  - 4.3.3. Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

### 5. Preis

- 5.1. Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?
- 5.2. Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

### 6. Vertrieb

- 6.1. Wie viel wollen Sie in welchen Zeiträumen verkaufen?
- 6.2. In welchen Gebieten wollen Sie verkaufen?
- 6.3. Sind Kooperationen mit anderen Partnern geplant?



## 7. Werbung

- 7.1. Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- 7.2. Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?

## 8. Rechtsform

- 8.1. Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?

## 9. Mitarbeiter

- 9.1. Wann oder in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- 9.2. Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?

## 10. Investitionsplan

- 10.1. Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Anschaffungen, laufende Kosten und auch ein finanzielles Polster während der Anlaufphase (sechs Monate nach Gründung)?

## 11. Finanzierungsplan

- 11.1. Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- 11.2. Welche Sachmittel können Sie einbringen?
- 11.3. Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- 11.4. Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?
- 11.5. Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?

## 12. Umsatz- und Rentabilitätsvorausschau

- 12.1. Planen Sie Umsatz, Kosten und Erfolg für die ersten drei Jahre Ihrer Selbständigkeit

## 13. Wachstum

- 13.1. Möchten Sie langfristig ein Kleinunternehmen betreiben?
- 13.2. Soll Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren wachsen?
- 13.3. Wie stellen Sie sich dieses Wachstum vor?

## 14. Risiken/Chancen

- 14.1. Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- 14.2. Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?
- 14.3. Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen?

**TIP**

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. 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.



**Konzept**

Für: \_\_\_\_\_  
(Name/Firma)

**1. Unternehmerperson**

---

---

---

---

---

**2. Geschäftsidee**

---

---

---

---

---

**3. Produkt / Dienstleistung**

---

---

---

---

---

---

**4. Markt und Wettbewerb**

**4.1. Kunden**

---

---

---

---

---

---



#### 4.2. Konkurrenz

---

---

---

---

---

---

---

#### 4.3. Standort

---

---

---

---

---

---

---

#### 5. Preis

---

---

---

---

---

---

---

#### 6. Vertrieb

---

---

---

---

---

---

---



**7. Werbung**

---

---

---

---

---

**8. Rechtsform**

---

---

---

**9. Mitarbeiter**

---

---

---

**10. Investitionsplan**

**11. Finanzierungsplan**

*Siehe beigefügtes Blatt*

**12. Umsatz- und Rentabilitätsvorausschau**

*Siehe beigefügtes Blatt*

**13. Wachstum**

---

---

---

**14. Risiken / Chancen**

---

---

---



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.



## 10. Investitionsplan

Für: \_\_\_\_\_  
(Name/Firma)

<b>Investitionen</b>	<b>in €</b>
Grundstücke und Gebäude	
Renovierungskosten / Nebenkosten	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung / Maschinen / etc.)	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Kaufpreis / Übernahmepreis	
<i>Summe</i>	
<b>Gründungskosten (einmalige)</b>	<b>in €</b>
Mietkaution	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Beratungen	
Notar / Handelsregister	
Markteinführung	
Sonstiges	
<i>Summe</i>	
<b>Betriebsmittel</b>	<b>in €</b>
Anlaufkosten	
Courtage	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebensunterhalt)	
<i>Summe</i>	
<b>Gesamtbedarf (Summe Investitionen, Gründungsnebenkosten, Betriebsmittel)</b>	

**TIP**

Tragen Sie für Ihre Investitionen und Gründungsnebenkosten die voraussichtlichen Beträge ein, die einmalig zur Gründung oder Betriebsübernahme anfallen. Kalkulieren Sie demgegenüber Ihren Betriebsmittelbedarf – möglichst durch einen Liquiditätsplan unterlegt – für die Anlaufphase und nicht zu knapp. Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.



## 11. Finanzierungsplan

Für: \_\_\_\_\_  
(Name/Firma)

<b>Eigenmittel</b>	<b>in €</b>
Barvermögen	
Sacheinlagen / Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
Verwandtendarlehen / Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
Beteiligungskapital	
<i>Summe</i>	
<b>Fremdmittel</b>	<b>in €</b>
öff. Finanzierungshilfen (KfW, usw.) über Kreditinstitute	
Hausbankdarlehen (evtl. mit Bürgschaft)	
Sonstige Finanzierungsmittel	
<i>Summe</i>	
	<b>in €</b>
<b>Gesamtsumme (Eigenmittel + Fremdmittel)</b>	



Informationen über spezielle Förderprogramme erhalten Sie auch von der Handwerkskammer Lübeck.

## 12. Ertragsvorschau

Für: \_\_\_\_\_

(Name/Firma)

Alle Beträge in € und netto (ohne Mehrwertsteuer)	1. Geschäfts- jahr	2. Geschäfts- jahr	3. Geschäfts- jahr
	_____	_____	_____
<b>1. Umsatz / Erlöse / Provisionserlöse*</b>			
- Wareneinsatz / Materialeinsatz			
<b>2. Gesamtrohertrag / Rohgewinn</b>			
- Personalkosten (inkl. Geschäftsführergehalt bei einer GmbH)			
- Miete			
- Heizung, Strom, Wasser, Gas			
- Marketing- und Werbungskosten			
- betriebliche Kraftfahrzeugkosten			
- Reisekosten			
- Telefon, Fax, Internet			
- Büromaterial, Verpackung			
- Reparaturen, Instandhaltung			
- betriebliche Versicherungen			
- Beiträge (Berufsgenossenschaft, HWK, Verbände, etc.)			
- Leasing			
- Buchführungskosten, Kosten für Steuer- und Rechtsberatung			
- Zinsen und Kosten der Kontoführung			
- sonstige Kosten			
<b>3. Betriebsergebnis</b>			
- kalkulatorische Abschreibungen (inkl. AfA für Kfz)			
<b>4. Gewinn / Verlust vor Steuer</b>			
- Tilgung			
- Steuern auf den Unternehmensgewinn			
<b>5. verfügbares Einkommen</b>			

\* bitte auf einem Beiblatt erläutern

## 12. Ertragsvorschau (Hinweise)

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Business-Plans 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 Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte / Dienstleistungen) auf einem separaten Blatt. 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 Handwerk) sollten die Umsätze / Erlöse separat ausgewiesen werden
- 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

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 Gewerke liegen Betriebsvergleiche vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei der Handwerkskammer Lübeck oder den Fachverbänden zu erfragen.



### 13. Übersicht Lebenshaltungskosten

Für: \_\_\_\_\_  
(Name/Firma)

Mit dem Gewinn ihres Unternehmens müssen Sie Ihre privaten Kosten (und die Ihrer Familie) decken

+ Krankenversicherung	
+ Rentenversicherung	
+ andere private Versicherungen	
Zins und Tilgung priv. Verbindlichkeiten	
+ private Miete/Abtrag für Wohneigentum	
+ Lebensunterhalt	
+ sonstige private Ausgaben	
+ Einkommensteuer	
= Summe aller privaten Kosten, die mindestens erwirtschaftet werden müssen	



**14. Lebenslauf (Seite 1)**

Für: \_\_\_\_\_  
(Name/Firma)

Name	
Vorname	
Geburtsdatum, -ort	
Familienstand	
Kinder / Alter der Kinder	
Straße	
PLZ / Wohnort	
Telefon	
Telefax	
Mobiltelefon	
eMail	

Schulische Ausbildung		
(Jahr/Schule/Abschluss)		

