

# Gründer- Check-Liste



- I. Gründe für den Wunsch nach Selbständigkeit
- II. Persönliche Voraussetzungen
- III. Fachliche Voraussetzungen
- IV. Finanzielle Voraussetzungen: Ermittlung des zur Verfügung stehenden Eigenkapitals
- V. Gründungskonzept
  - A. Grundsatzüberlegungen
  - B. Marktkenntnisse und Konkurrenzanalyse
  - C. Produkt- oder Dienstleistungs-/Angebotsgestaltung
- VI. Gründungsweg
  - A. Partnerschaft
  - B. Betriebsübernahme
  - C. Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen
  - D. Franchising
- VII. Standortwahl
- VIII. Rechtsform/Geschäftsbezeichnung/Firma/Gesellschaftsvertrag
- IX. Personalbedarf
- X. Versicherungen
- XI. Kapitalbedarf
- XII. Deckung des Kapitalbedarfs
- XIII. Ermittlung der Betriebskosten
- XIV. Planung des Mindestumsatzes
- XV. Kalkulation Handwerksbetrieb
- XVI. Gewinnplanung
- XVII. Liquiditätsplanung
- XVIII. Anzeige zur Betriebseröffnung
- XIX. Erledigungskatalog Existenzgründungsberatung



## I. Gründe für den Wunsch nach Selbständigkeit

Frage	ja	nein
Wollen Sie das Unternehmen von Eltern/Verwandten/Bekannten übernehmen? <b>Hinweis:</b> Soll das Unternehmen von den Eltern übernommen werden, bedarf es auch einer erbrechtlichen und erbschaftsteuerrechtlichen Beratung.		
Haben Sie Geld geerbt?		
Sind Sie unzufrieden mit der jetzigen Arbeit und/oder haben keine Aussicht auf berufliche Weiterentwicklung?		
Sind Sie arbeitslos bzw. droht der Verlust des Arbeitsplatzes?		
Möchten Sie ein besseres Einkommen haben?		
Wollen Sie Ihr eigener Chef sein?		
Sind Sie davon überzeugt eine gute Geschäftsidee und ein gutes Konzept zu haben?		
Gehen Sie davon aus, in eine Marktlücke zu stoßen?		
Haben Sie einen kompetenten Geschäftspartner?		

## II. Persönliche Voraussetzungen

Frage	ja	nein
Gehen Sie davon aus, dass Sie den physischen und psychischen Belastungen (hohe Arbeitsbelastung, lange Arbeitszeiten, Arbeit auch an Wochenenden, Stress) der Anfangsjahre gewachsen sind?		
Sind Sie sich darüber bewusst, dass Sie in den Anfangsjahren wahrscheinlich mit einem Minimum an Freizeit für Privat-/Familienleben auskommen müssen?		
Erhalten Sie Unterstützung von Familie und Partner(in) und akzeptieren diese das Freizeitminimum?		
Haben Sie ein ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis?		
Sind Sie bereit, (kalkulierte) Risiken einzugehen und Verantwortung zu übernehmen (Risiken bieten auch Chancen)?		
Wollen Sie das Risiko eingehen, in den Anfangsjahren mit einem ungewissen bzw. unregelmäßigen Einkommen zu leben?		
Verkräften Sie Stresssituationen, d. h. können Sie auch bei Stress schnelle und der Sache nach richtige Entscheidungen treffen?		
Können Sie Situationen ohne Zeitverlust einschätzen, Wichtiges von Unwichtigem unterscheiden und künftige Entwicklungen gut einschätzen?		
Können Sie Ihre Analysen/Ideen/Pläne auch bei Widerständen in die Tat umsetzen?		
Können Sie sich selbst Ziele vorgeben und diese Ziele auch konsequent verfolgen (ohne Druck von Vorgesetzten)?		
Sind Sie kontaktfreudig und kommunikativ und scheuen sich nicht, auch fremde Menschen anzusprechen?		



### III. Fachliche Voraussetzungen

Frage	ja	nein
Erfüllen Sie die formalen/gesetzlichen Voraussetzungen, um sich in dem gewünschten Berufsfeld selbständig machen zu können (z. B. Eintragung in die Handwerksrolle, Nachweis der Zuverlässigkeit bei Makler- und Vermittlertätigkeit, Konzession im Hotel- und Gaststättengewerbe, Sachkundenachweis, Diplom, Approbation und Kassenzulassung bei Ärzten usw.)?		
Sind Ihre Fachkenntnisse gut und haben Sie Berufs- und Branchen-erfahrung/Branchenkenntnisse?		
Können Sie Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung und sich selbst gut verkaufen?		
Können Sie andere von Ihren Vorstellungen und Plänen überzeugen?		
Können Sie Verkaufs- bzw. Vertriebsgespräche führen?		
Können Sie Mitarbeiter/Personal führen?		
Haben Sie betriebswirtschaftliche/kaufmännische Grundkenntnisse?		
Haben Sie oder Ihr (Geschäfts-)Partner ausreichende Kenntnisse im Finanz-, Rechnungs- und Steuerwesen?		
Können Sie von Anbeginn mit einem zuverlässigen Steuerberater/Wirtschaftsprüfer zusammenarbeiten, der Ihnen das Know-how zur Verfügung stellt und diese Aufgaben übernimmt?		



## IV. Finanzielle Voraussetzungen: Ermittlung des zur Verfügung stehenden Eigenkapitals

	€
<b>A. Vermögensübersicht</b>	
Sachwerte (z. B. Maschinen, Computer, Fax, sonstige Büromaschinen oder -möbel, Pkw usw.) und sonstige aktive Vermögenswerte	
= <b>Summe Vermögen</b>	
./. <b>B. Verbindlichkeiten</b>	
= <b>Summe Eigenkapital</b>	
<b>C. Kalkulation der privaten Lebenshaltungskosten (monatlich)</b>	
Sie müssen, wie bereits in der Einleitung erwähnt, davon ausgehen, dass Ihren Investitionen für die Existenzgründung und den laufenden Ausgaben in den ersten Monaten danach, noch keine entsprechenden Einnahmen gegenüberstehen, aus welchen Sie die Kosten für Ihre private Lebensführung abdecken könnten. Sie müssen die Höhe dieser Lebenshaltungskosten daher genau ermitteln und sie bei Ihrer Finanzplanung berücksichtigen.	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Miete inkl. Nebenkosten (Existenzgründer lebt im Haus der Eltern)</li><li>• Strom, Wasser, Gas, Heizung</li><li>• Telefon</li><li>• Zeitungs- und Zeitschriftenabonnements</li><li>• Unterhaltung: Bücher, Kino, Theater, Restaurant, Sport, Hobbys usw.</li><li>• Lebensmittel</li><li>• Körperpflege und Kosmetik</li><li>• Putz- und Reinigungsmittel</li><li>• Bekleidung</li><li>• Versicherungsbeiträge</li></ul>	
= <b>Zwischensumme private Lebenshaltungskosten (monatlich)</b>	
x ___ Monate (Anzahl der Monate, in denen diese Kosten noch nicht aus den Betriebseinnahmen gedeckt werden können)	
./. Betrag, der durch Einkommen des Ehegatten oder Zuschüsse von Bundesagentur für Arbeit, Verwandten etc. gedeckt werden kann	
= Lebenshaltungskosten, die zunächst aus Ersparnissen gedeckt werden müssen bzw. die bei der Ermittlung des Kapitalbedarfs berücksichtigt werden müssen	
<b>D. Zur Verfügung stehendes Eigenkapital</b>	
Summe Vermögen (siehe oben)	
./. Summe Verbindlichkeiten	
./. Lebenshaltungskosten lt. C. (werden aus laufenden Einnahmen bestritten)	
= <b>zur Verfügung stehendes Eigenkapital</b>	



## V. Gründungskonzept

Ein gut durchdachtes und geplantes Gründungskonzept ist sowohl für das Kreditinstitut als auch für private Geldgeber ein entscheidendes Argument dafür, Ihnen die für die Existenzgründung notwendigen Mittel in Form von Darlehen zu gewähren.

### A. Grundsatzüberlegungen

Frage	Bemerkungen
1. In welcher Branche wollen Sie sich selbständig machen?	
2. Welche Dienstleistungen wollen Sie anbieten?	
3. Welche Produkte wollen Sie herstellen und/oder verkaufen?	
4. Wer sind Ihre potenziellen Kunden (Privatleute, Unternehmen, Wiederverkäufer oder andere Großabnehmer, Behörden)?	
5. Wie groß ist Ihr Einzugsgebiet (in den Start-up-Jahren)? Grundsätzlich in der gesamten BRD, eventuell auch in der EU?	
6. Warum haben Sie sich gerade für diese Branche/dieses Angebot entschieden?	
7. Welche besonderen Fähigkeiten bringen Sie für Ihr Gründungsvorhaben in Bezug auf die Leistungserstellung mit?	



## B. Marktkennnisse und Konkurrenzanalyse

Sie sollten den Markt, auf dem Sie künftig aktiv sind, bestens kennen und analysiert haben. Zu diesem Zweck können und müssen Sie sich die verschiedensten Informationsquellen anschauen und verinnerlichen. Kreuzen Sie in der folgenden Tabelle an, welche Quellen Sie schon in Anspruch genommen haben, welche Sie noch nutzen wollen. Quellen, die für Ihr Vorhaben uninteressant sind, können Sie außer Acht lassen.

Brancheninformationen (Beispiele)	liegen vor		noch auszuwerten	
	ja	nein	ja	nein
aus Fachzeitschriften				
aus Wirtschaftszeitungen				
von Kreditinstituten				
von Berufsverbänden				
von der zuständigen Kammer				
Richtsatzsammlungen				

### 1. Nachfrage-/Bedarfsanalyse

Wem nützt mein Angebot? Wie sieht meine Zielgruppe aus?

Listen Sie auf und beschreiben Sie, wen Sie erreichen wollen: Welche Firmen, Behörden, Wiederverkäufer; Privatkunden, welche Altersstufen, welche Gruppen (Geschlecht, Einkommen, Bildung usw.)?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_



## 2. Welche Informationen über Ihre Zielgruppe und ihr Nachfrageverhalten gibt es?

Privatkunden	Informationen liegen vor		Informationen noch auszuwerten	
	ja	nein	ja	nein
Einwohnerzahlen (Einwohnermeldeamt, statistische Landesämter, statistisches Bundesamt)				
Ist das Kundenpotenzial im Einzugsgebiet groß genug?				
Wie hoch ist die Kaufkraft in Ihrem Einzugsgebiet? (Amt für Wirtschaftsförderung, statistische Ämter, Wirtschaftsforschungsinstitute, Zeitungsberichte)				
Welche Trends könnten unter Umständen das Nachfrage- bzw. das Verbraucherverhalten künftig beeinflussen?				
Veröffentlichungen/Untersuchungen über langfristige Verbrauchertrends				
• Fach- und „Szene“-Zeitschriften				
• Bücher/Berichte von „Trendforschern“				
• Untersuchungen von Markt- und Meinungsforschungsinstituten oder Markt- und Mediastudien großer Verlage				
• andere Quellen				
Geschäftskunden	Informationen liegen vor		Informationen noch auszuwerten	
	ja	nein	ja	nein
Anzahl der Unternehmen/Behörden, die als Kunden in Frage kommen (Amt für Wirtschaftsförderung, statistische Ämter, Branchenbücher, Zahlen von Kammern und Verbänden)				
Ist das Kundenpotenzial im Einzugsgebiet groß genug?				
Zu welcher Branche gehören diese Kunden (Geschäftskunden können zu allen Branchen gehören)?				
Kennen Sie die wirtschaftliche Lage in der Branche Ihrer Kunden und wie sie sich voraussichtlich entwickeln wird?				
Es gibt keine Branchenpräferenzen?				





Bei Geschäfts- und Privatkunden	Informationen liegen vor		Informationen noch auszuwerten	
	ja	nein	ja	nein
Wie groß ist das Interesse an bzw. der Bedarf nach Ihrem Angebot?				
In der Altersgruppe ____ bis ____ liegt sehr großes Interesse vor.				
Liegen Informationsquellen zur Interessenbeurteilung vor (s. o. Presseveröffentlichungen, Institute usw.)?				
Eigene Informationsquellen:				
• telefonische/persönliche Befragungen				
• Beobachtungen/Erfahrungen während des bisherigen Berufslebens				
• Testverkäufe/Beratungen				
Konkurrenzanalyse	Informationen liegen vor		Informationen noch auszuwerten	
	ja	nein	ja	nein
Wie viele Konkurrenten haben Sie? Wer sind Ihre Konkurrenten?				
• Informationen der Kammer und von Verbänden				
• Branchenverzeichnisse				
• Telefonbuch				
• andere Verzeichnisse (z. B. „Wer liefert was?“)				
• andere Quellen (z. B. Internet)				
Wie ist die geschäftliche Situation der Konkurrenten?				
• Geschäftsberichte, Bilanzen (Veröffentlichungen in Unternehmensregister, Wirtschaftszeitungen, Unternehmensbroschüren, erhältlich über die PR-Abteilungen)				
Sind Produkt-, Dienstleistungs-, Sortiments- und Preisgestaltung der Konkurrenten bekannt?				
• Prospekte, Kataloge				
• Messebesuche				



Konkurrenzanalyse	Informationen liegen vor		Informationen noch auszuwerten	
	ja	nein	ja	nein
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gespräche mit Kunden, Lieferanten</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• andere Quellen (z. B. Internet)</li> </ul>				
Wie wirbt die Konkurrenz?				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anzeigen in Tages-, Wirtschafts-, Fachpresse, Publikumszeitschriften</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Werbung in elektronischen Medien (Funk, TV, Internet)</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Werbung „Below the Line“ (Direktwerbung, Verkaufsförderungsaktionen usw.)</li> </ul>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/Sponsoring</li> </ul>				



### C. Produkt- oder Dienstleistungs-/Angebotsgestaltung

Frage	Bemerkung
1. Welchen Nutzen hat der Kunde von Ihrem Produkt/von Ihrem Angebot?	
2. Was könnte der Kunde von Ihrem Angebot noch erwarten?	
3. Können oder müssen Sie diese Erwartungen erfüllen (sofort, mittel-, langfristig)?	
4. Welchen Zusatznutzen hat Ihr Angebot im Vergleich zu dem der Konkurrenz?	
5. Wie wollen Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung positionieren? <ul style="list-style-type: none"><li>• Als Premium-Produkt/Dienstleistung (hohe Qualität, hoher Preis)?</li><li>• Als Billigware oder im mittleren Preissegment bei guter Qualität? <b>Hinweis:</b> Betrifft keine Dienstleistungsunternehmen.</li><li>• Hohe Qualität und hohes Preissegment bei Kunden mit hohem Bildungsstand?</li><li>• Gute Qualität im mittleren Preissegment?</li></ul>	
6. Wie ist Ihre Preisgestaltung bzw. Ihre Preispolitik im Vergleich zur Konkurrenz?	



## VI. Gründungsweg

- Neugründung alleine
- Neugründung mit Partner
- Betriebsübernahme
- Beteiligung an bestehendem Unternehmen
- Franchising

**Hinweis:** Wenn Sie Ihren Betrieb alleine neu gründen wollen, können Sie die folgenden Fragen überspringen und unter Punkt „VII. Standortwahl“ die Checkliste weiterbearbeiten.

### A. Partnerschaft

Frage	Bemerkungen
Welche Vermögenswerte/welches Kapital materieller und immaterieller Art bringt Ihr Partner in das Unternehmen ein? <input type="checkbox"/> Kapital (Angabe in €) <input type="checkbox"/> Patente, Lizenzen	
Welche und wie lange sind die Patente noch geschützt/können die Lizenzen noch genutzt werden? <input type="checkbox"/> Betriebsräume (Wert in €) <input type="checkbox"/> Know-how/Erfahrungen	
In welchen Bereichen werden die Vermögenswerte des Partners genutzt (technisch, organisatorisch, kaufmännisch)? <input type="checkbox"/> Kontakte (zu Lieferanten, Kunden, Mittlern usw.) <input type="checkbox"/> seine Arbeitskraft <input type="checkbox"/> erfahrene Mitarbeiter	
Kennen Sie Ihren Partner gut? Liegen Sie auf einer Wellenlänge? Wie geht er mit Konflikten um?	
Was sind die mittel- und langfristigen Ziele, die Ihr Partner im Berufs- und Privatleben anstrebt?	
Gibt es hier u. U. Kollisionen und erhebliche Diskrepanzen mit Ihrer Berufs- und Lebensplanung? <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	
Wenn dies so ist, welche Folgen kann dies für Ihr gemeinsames Unternehmen haben?	
Wie sieht die Verteilung der Aufgaben und Kompetenzen im gemeinsamen Unternehmen aus?	
Welche Regelungen bestehen für Arbeits- und Urlaubszeit zwischen den Partnern?	
Welche Regelungen bestehen für den Krankheitsfall?	



Frage	Bemerkungen
<p>Wie werden Gefälligkeiten für Freunde und Verwandte abgerechnet?</p> <p><b>Hinweis:</b> Sie müssen grundsätzlich dem sog. Drittvergleich entsprechen.</p>	
<p>Wie wird der Gewinn verteilt?</p>	
<p>Welche Regelungen sollen im Gesellschaftsvertrag schriftlich festgehalten werden?</p>	
<p>Wie wird die Nachfolge geregelt, wenn ein Partner stirbt oder aussteigt? Was passiert bei Beendigung der Partnerschaft?</p> <p><b>Hinweis:</b> Für die Nachfolgeregelung sollte der Rat eines sachkundigen Rechtsanwalts mit einbezogen werden.</p>	



## B. Betriebsübernahme

Als erstes muss man sich die Frage stellen: „Warum will der jetzige Betriebsinhaber sein Unternehmen verkaufen?“ Trifft er die Entscheidung zum Verkauf tatsächlich nur aus Alters- oder Gesundheitsgründen oder sind Auslöser der Entscheidung vielleicht wirtschaftliche Probleme, z. B. extreme Konkurrenzsituation, erhebliche Umsatzrückgänge oder Altlasten auf dem Betriebsgelände?

Fragen Sie nach, wie lange der Unternehmer schon einen Betriebsübernehmer sucht. Versucht der Unternehmer bereits über einen langen Zeitraum einen Nachfolger zu finden, ohne dass dies gelungen ist, könnte dies z. B. ein Hinweis auf nicht realisierbare Preisvorstellungen des Verkäufers sein.

Frage	ja	nein	Bemerkung
Entspricht der Standort des zu veräußernden Unternehmens Ihren Vorstellungen (siehe VII. Standortwahl)?			
<p>Wenn ja:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ist Ihnen die Nutzung der Räumlichkeiten langfristig sicher bzw. bis wann?</li> <li>Liegt ein Mietvertrag vor?</li> <li>Kann von einer Angemessenheit der Miete ausgegangen werden? Wenn Sie als Betriebsübernehmer auch die Immobilie, in der sich die Geschäftsräume befinden kaufen wollen: Haben Sie geprüft, ob der Kaufpreis angemessen ist? Wie viel wäre angemessen?</li> </ul>			
<p>Wenn nein:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wenn dadurch die Übernahme des Betriebs insgesamt nicht in Frage gestellt ist: Haben Sie festgestellt welche Renovierungs-, Anbau- oder Umbaumaßnahmen erforderlich sind?</li> <li>Welche baurechtlichen und bauplanungsrechtlichen Vorgaben bestehen für den Betrieb?</li> <li>Welche Kosten kommen dann auf Sie zu (Art und Höhe)?</li> </ul>			
Entsprechen die technische Ausstattung sowie die Einrichtung der Büros Ihren Anforderungen?			
<p>Wenn ja:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wie lange noch (voraussichtlich bis zu welchem Jahr)?</li> <li>Welche Ersatz- und/oder Erweiterungsinvestitionen werden wann erforderlich und was werden sie voraussichtlich kosten?</li> </ul>			
Sind die Geschäftsräume für eine rationelle Fertigung bzw. die richtige Warenpräsentation geeignet?			



<p>Wenn nein:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was muss ersetzt werden und welche Kosten entstehen dadurch?</li> </ul>			
<p>Passt die Büroeinrichtung zu Ihrem Konzept/ Erscheinungsbild, das Sie gegenüber Kunden, Lieferanten und Arbeitnehmern aufbauen wollen?</p>			
<p>Wenn nein:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was muss ersetzt bzw. verändert werden und welche Kosten entstehen dadurch?</li> </ul>			
<p>Welche Investitionen sind erforderlich – auch im Hinblick auf Umweltschutz?</p> <p>Ist das Betriebsgrundstück möglicherweise mit Schadstoffen belastet?</p> <p><b>Hinweis:</b> Gilt insbesondere für Produktionsunternehmen.</p>			
<p>Wie hoch sind die Gesamtkosten für dringend notwendige Ersatzinvestitionen von Sachanlagen?</p>			
<p>Können diese Investitionskosten über Verminderung des Kaufpreises für das Unternehmen aufgefangen werden?</p>			
<p>Wie lange können Sie mit den Altanlagen noch konkurrenzfähig sein?</p>			
<p>Wie viele Arbeitnehmer/Mitarbeiter hat der Betrieb?</p>			
<p>Wie ist deren Qualifikation (Vorlage von Nachweisen)?</p>			
<p>Wie viele Arbeitskräfte beabsichtigen Sie, aufgrund Ihres eigenen Unternehmenskonzepts und Ihren eigenen Zukunftsvorstellungen zu übernehmen?</p>			
<p>Welche arbeitsrechtlichen Probleme können bei einem Personalabbau entstehen?</p> <p><b>Hinweis:</b> Eventuell Beratung eines Rechtsanwaltes für Arbeitsrecht in Anspruch nehmen.</p>			
<p>Wie sehen die Arbeitsverträge aus und welche Verpflichtungen entstehen Ihnen daraus</p> <p>a) bei Weiterbeschäftigung?</p> <p>b) bei Kündigung?</p>			
<p>Welche Mitarbeiter genießen Schutzvorschriften?</p>			
<p>In welchem Umfang werden Familienmitglieder des Vorgängers bei Ihnen mitarbeiten?</p>			



Welches Image hat der Betrieb?			
Wie viele Kunden hat der Betrieb (z. B. Stammkundschaft, Laufkundschaft)?			
Wie ist die Kundenstruktur (z. B. Alter, Einkommen, Beruf)?			
Ist die Kundenkartei aktuell?			
Gibt es Kunden, gegenüber denen eine hohe wirtschaftliche Abhängigkeit besteht und sind Ihnen diese Kunden bekannt?			
<p>Wenn nein:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie werden Sie mit Ihnen bekannt gemacht? Hat der Unternehmer, der seinen Betrieb veräußert, für die Bekanntmachung ein gutes Konzept?</li> </ul>			
Wissen Sie, wie viele Kunden dem Betrieb auch nach der Übernahme erhalten bleiben (Kundentreue)?			
Wie sahen die Ergebnisse in Bezug auf Umsatz und Gewinn in den letzten vier Jahren aus? Wurden sie von außerordentlichen Aufwendungen und Erträgen beeinflusst?			
Hatten Sie Gelegenheit, alle Unterlagen durch Sie oder einem Fachmann (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer) sorgfältig zu prüfen?			
Welche Auswirkungen hat der EU-Binnenmarkt oder der Drittlandmarkt auf den Betrieb?			
Wie hoch waren die Gehaltsbezüge für mitarbeitende Familienangehörige?			
Wie hoch war bei einer GmbH das Geschäftsführergehalt?			
Welche zusätzlichen Leistungen erhielt der Geschäftsführer?			
Haben Sie geprüft, ob sich für Sie als Betriebsübernehmer steuer- und sozialversicherungsrechtliche Risiken ergeben könnten?			
Wie hoch ist der Anteil der Kosten am Umsatz?			
In welchen Bereichen wird sich die Kostenstruktur nach Ihrer Übernahme ändern (z. B. durch höhere Zinsen und Abschreibungen, höherer Werbeetat, höhere Miete oder höhere Personalkosten; in welchen Bereichen ist mit Kostenersparnissen zu rechnen)?			





<p>Welchen Ertrag (Gewinn) erwarten Sie künftig?</p>			<p><b>Hinweis:</b> Wenn Sie die GuV des jetzigen Betriebsinhabers um außerordentliche Vorgänge in der Vergangenheit bereinigen und um die Positionen korrigieren, die sich nach der Übernahme ändern werden, können Sie Ihren künftig zu erwartenden Gewinn in etwa bestimmen.</p>
<p>Was könnte die Gewinnaussichten künftig beeinflussen (z. B. neue Konkurrenten, neue gesetzliche Vorschriften, Veränderung der Kommunikationsprozesse mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern, Veränderung des Leitbildes und der Unternehmensphilosophie)?</p>			
<p>Wird der vorherige Betriebsinhaber weiter im Betrieb tätig sein?</p> <p>Wenn ja:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie lange noch?</li> <li>• In welcher Funktion und mit welchen Kompetenzen würde der vorherige Betriebsinhaber tätig sein?</li> </ul>			
<p>Für welche Verbindlichkeiten des vorherigen Inhabers müssen Sie haften?</p> <p><b>Hinweis:</b> Bei Betriebsübernahme § 75 AO und § 25 HGB beachten.</p>			
<p>Lassen sich bestimmte Haftungsrisiken durch entsprechende Vertragsgestaltung ausschließen (im Innenverhältnis zwischen Betriebsübernehmer und Betriebsübergeber)?</p>			



Ist der Preis für die Übernahme angemessen?		<p><b>Hinweis:</b> Der Übernahmepreis setzt sich zusammen aus dem Substanzwert und dem Firmenwert (immaterieller Wert). Mit dem Substanzwert wird der Verkehrswert/gemeine Wert der Vermögensgegenstände des Unternehmens bezeichnet (Immobilien, Maschinen, Anlagen, Büroausstattung usw.). Maßgebliche Grundlage des Firmenwerts ist der künftig zu erzielende Gewinn, vermindert um den kalkulatorischen Unternehmerlohn, multipliziert mit einem Wertfaktor, dessen Höhe von den Entwicklungschancen des Betriebs abhängt.</p> <p>Zur Ermittlung des Unternehmenswertes wird grundsätzlich die Ertragswertmethode angewendet. Ist der Substanzwert höher als der Ertragswert, wird der Käufer eines Unternehmens höchstens den Substanzwert an den Verkäufer zahlen.</p>
---	--	--

**Zusatzfragebogen für Handelsunternehmen**

Frage	ja	nein	Bemerkung
Liegen die Geschäftsräume in einer Fußgängerzone bzw. ist eine solche dort geplant?			
Ist Ihr Standort für die Kunden mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen?			
Gibt es in der Nähe genügend Parkmöglichkeiten?			
Gibt es in der Nähe Ihres Standorts (Verkaufsräume im Handel) andere Branchen mit regem Kundenzulauf?			
Wenn ja, welche Branchen sind dies?			
Wird in der Nähe Ihres Standorts ein Wochenmarkt durchgeführt bzw. finden in der Nähe immer wieder andere Veranstaltungen statt, die einen positiven Einfluss auf das Kundenpotenzial haben?			
Sind in der direkten Nachbarschaft andere Branchen, die mit ihrem Sortiment Ihr Warenangebot ergänzen?			
Wenn ja, um welche Branchen handelt es sich?			



Gibt es im engen Umkreis ein spezielles Kaufhaus bzw. einen Fachmarkt mit dem Angebotschwerpunkt Ihrer Branche und hat dieses Kaufhaus erkennbare Angebotslücken?			
Ist im engen Umkreis ein Verbrauchermarkt, ein SB-Warenhaus oder ein Einkaufszentrum?			
Liegt Ihr Standort in einem künftigen Sanierungsgebiet?			
Gibt es in weiterer Entfernung von Ihrem Standort eine Zusammenballung von Betrieben Ihrer Branche?			
Wenn ja, welche?			
Ist in der Nähe des Unternehmens ein Konkurrent aus Ihrer Branche mit vergleichbarem Sortiment und ist der Standort des Konkurrenten wesentlich besser als der Standort des Unternehmens, das Sie beabsichtigen zu erwerben?			
Wenn ja, um welchen Konkurrenten handelt es sich?			
Gibt es eine andere Geschäftsstraße in Ihrer Umgebung, die eine eindeutig bessere Standortqualität aufweist?			
Ist in einer anderen Geschäftsstraße eine Fußgängerzone eingerichtet bzw. geplant?			



### C. Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen

Wenn Sie sich an einem Unternehmen beteiligen wollen, prüfen Sie bitte sowohl die Fragen unter Punkt „VI.A. Partnerschaft“ als auch unter Punkt „VI.B. Betriebsübernahme“.

### D. Franchising

Wenn Sie die Absicht haben, sich mit einem Franchise-System selbständig zu machen, erwerben Sie ein fertiges Unternehmenskonzept. Dem Franchise-Geber zahlen Sie für die Nutzung des Unternehmenskonzepts dafür eine Einstandszahlung und eine laufende monatliche Nutzungsgebühr. Ihr Erfolg als Unternehmer hängt also vom Know-how und von den Produkten des Franchise-Gebers ab. Prüfen Sie daher genau, auf wen Sie sich beim Start in die Selbständigkeit einlassen.

Informationen über den Franchise-Geber können Sie unter [info@franchiseverband.com](mailto:info@franchiseverband.com) anfordern.

Frage	Bemerkung
Wie lange gibt es den Franchise-Geber bereits?	
Welches Image hat der Franchise-Geber?	
Ist es möglich festzustellen, wie viel Franchise-Nehmer der Franchise-Geber hat (insgesamt und in Ihrem Einzugsgebiet)?	
Wie hoch ist die Betriebs-Aufgabequote von Franchise-Nehmern? Was sind die Gründe für die Aufgabe?	
Gibt der Franchise-Geber eine Garantie für Gebietsschutz? Wenn ja, wie groß ist das Gebiet?	
Bestehen Einflussmöglichkeiten der Franchise-Nehmer auf die Unternehmensstrategie des Franchise-Gebers (z. B. Werbestrategie, Produktneubzw. -weiterentwicklung etc.)?	
Welche konkreten Vorteile hat das Produkt bzw. die Dienstleistung für die Kunden?	
Ist dieser Produktvorteil des Franchise-Gebers für den Kunden und demzufolge auch für den Franchise-Nehmer langfristig zu halten?	
Gibt es an Ihrem Standort überhaupt ein ausreichendes Kundenpotenzial für die Franchise-Produkte?	
Ist die Handelsspanne für den Franchise-Nehmer so groß, dass sie dessen Unternehmerlohn in angemessenem Umfang abdeckt?	
Hat der Franchise-Geber alles festgehalten, was er Ihnen im Vertrag zugesichert hat?	



## VII. Standortwahl

Bei der Standortwahl gehen Sie nach verschiedenen betriebswirtschaftlichen Kriterien vor (sog. Standortfaktoren).

Bei der Wahl und Entscheidung für Ihren Betriebsstandort gehen Sie am besten nach folgendem Schema vor:

1. Vergeben Sie Noten für die verschiedenen Standortkriterien, weil einige Kriterien wichtiger sind als andere.
2. Gewichten Sie diese Noten.
3. Bewerten Sie jeden Standort, den Sie in Betracht ziehen, nach demselben Schema.
4. Der Standort, der die höchste Punktzahl erreicht, ist der wahrscheinlich am besten geeignete Standort für Ihr Unternehmen.

Standort (Adresse)			
Standortkriterium	Note (von „6 = erfüllt die Bedingungen sehr gut“ bis „1 = erfüllt die Bedingungen ungenügend bzw. gar nicht“)	Gewicht (von „6 = sehr wichtig“ bis „1 = ganz unwichtig“)	Bewertung (= Note x Gewicht)
Einzugsgebiet (Größe, Kundenpotenzial, Lieferanten usw.)			
Lage (z. B. gute Auflage)			
Verkehrsanbindung (Erreichbarkeit zu Fuß, mit Pkw, öffentlichen Verkehrsmitteln, Transportmöglichkeiten, z. B. Gleisanschluss)			
Parkplätze			
Räume (Größe, Aufteilung, Zustand, Erweiterungsmöglichkeiten vorhanden)			
Kosten (Miethöhe bzw. Kaufpreis, Nebenkosten, Gewerbesteuerhebesatz der Gemeinde usw.)			
Bei Miete oder Pacht: Wie ist der Vertrag? Ist Ihnen das Grundstück langfristig sicher?			
Arbeitsmarktsituation (Finden Sie dort die benötigten Fachkräfte? Wie hoch ist das Lohnniveau?)			
<b>Gesamtbewertung</b> (= Summe aller Bewertungsziffern)			



Rechtsform	Mindestkapital nötig	Haftungsbeschränkungen	besonders breiter Entscheidungsspielraum	besonders hohes Ansehen, Kreditwürdigkeit	wenige Formalitäten	Eintrag ins Handelsregister	grundsätzliche Hinweise
Einzelunternehmer	nein	nein	ja	ja	ja	nein	geeignet zum Einstieg
GbR	nein	nein	ja	ja	ja	nein	für Partner, die zusammen mehr Eigenkapital oder Fähigkeiten haben
OHG	nein	nein	ja	ja	nein	ja	wenn alle Gesellschafter mit vollem Risiko mitarbeiten wollen
PartnG	nein	möglich	ja	ja	ja	Partnerschaftsregister	für Freiberufler, in größeren Wirtschaftseinheiten; für Kooperationen mit anderen freien Berufen geeignet
KG	nein	z. T.	ja	ja	nein	ja	Modell des Einzelunternehmens, das aber Finanzpartner einbindet
GmbH	ja	ja	nein	nein	nein	ja	das Haftungsrisiko ist je nach Höhe des Stammkapitals beschränkt
Ein-Mann-GmbH	ja	ja	ja	nein	nein	ja	für Einzelunternehmer, die ihr Haftungsrisiko beschränken wollen
GmbH & Co. KG	ja	ja	ja	nein	nein	ja	für Unternehmer, die eine KG wollen, denen aber die volle Haftung zu riskant ist
Stille Gesellschaft	nein	ja	nein	nein	ja	nein	unter Verwandten und Freunden Möglichkeit, dem Existenzgründer zu helfen



## VIII. Rechtsform/Geschäftsbezeichnung/Firma/Gesellschaftsvertrag

<b>Gewählte Rechtsform:</b> <input type="checkbox"/> Einzelunternehmer <input type="checkbox"/> GbR <input type="checkbox"/> OHG <input type="checkbox"/> KG <input type="checkbox"/> GmbH & Co. KG <input type="checkbox"/> Partnerschaftsgesellschaft <input type="checkbox"/> Ein-Mann-GmbH	<input type="checkbox"/> kleine GmbH = UG; Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)  <b>Aktiengesellschaft:</b> <input type="checkbox"/> kleine AG <input type="checkbox"/> große AG <input type="checkbox"/> GmbH
<b>Gewählte Geschäftsbezeichnung/Firma:</b> (Zulässigkeit des Firmennamens prüfen!)	
<b>Namen der Gründer/der Gesellschafter:</b>	
<b>Kapitaleinlagen</b> Name des Gesellschafters: Höhe der Kapitaleinlage in €:	
<b>Regelung der Haftung:</b>	
<b>Verteilung der Stimmrechte:</b>	
<b>Regelung der Geschäftsführung:</b>	
<b>Regelung der Gewinnverteilung:</b>	
<b>Regelung zur Übertragung von Anteilen:</b>	
<b>Regelung für den Todesfall:</b>	

Gesellschaftsvertrag	ja	nein
Vertragsentwurf liegt vor		
Entwurf mit Mitgesellschaftern abgestimmt		
Prüfung des Entwurfs durch Rechtsanwalt		
Prüfung des Entwurfs durch Steuerberater		
Prüfung des Entwurfs durch Kapitalgeber		
Sind Änderungen vorzunehmen? Wenn ja, welche?		



## IX. Personalbedarf

Frage	Bemerkung
Wie viele Mitarbeiter benötigen Sie (abhängig z. B. von der Optimierung der Geschäftsprozesse, der Qualifikation der Mitarbeiter, der Qualität der Unternehmensführung)?	
Welche Qualifikationen müssen die Mitarbeiter haben und welche Qualitätsanforderungen stellen Sie an die Mitarbeiter?	
Können Familienangehörige mitarbeiten? Wenn ja, wer?	
Welche Qualifikationen und Fachkenntnisse haben die mitarbeitenden Familienangehörigen und in welchen Bereichen können sie eingesetzt werden?	
Mit welchen Personalkosten müssen Sie rechnen (siehe Punkt XIII.)?	





## X. Versicherungen

Prüfen Sie bitte, welche Risiken Sie in Ihrem Unternehmen versichern müssen, welche Risikoversorge im privaten Bereich notwendig ist und was diese Versicherungen kosten. Dies erfordert eine Risikoidentifikation, Risikobestandsaufnahme und Risikobewertung.

Erst danach kann die Planung der Risikoüberwälzung an Versicherungsunternehmen erfolgen.

1. Betriebliche Versicherungen	notwendig		Kosten
	ja	nein	
Feuer			
Wasser			
Sturm, Hagel			
Glasbruch			
Einbruch/Vandalismus			
Diebstahl			
Kfz-Versicherungen			
Elektronikversicherung			
Maschinenschäden			
Transportschäden			
Betriebsunterbrechung			
Rechtsschutz			
Haftpflicht			
sonstige betriebliche Versicherungen			
<b>Betriebliche Versicherungskosten gesamt</b>			

2. Private Versicherungen	notwendig		Kosten
	ja	nein	
Krankenversicherung			
Unfallversicherung			
Berufsunfähigkeitsversicherung			
Altersvorsorge			
Versorgung der Hinterbliebenen im Todesfall			
Hausratversicherung			
Kfz-Versicherung			
Haftpflichtversicherung			
sonstige private Versicherungen			
<b>Private Versicherungskosten gesamt</b>			



## XI. Kapitalbedarf

Eine extrem sorgfältige Ermittlung des Kapitalbedarfs ist eine der wichtigsten Aufgaben im Rahmen einer Existenzgründung. Hier darf einerseits nicht zu knapp kalkuliert werden, da sonst sehr schnell Liquiditätsprobleme auftauchen; andererseits zieht eine zu großzügige Kalkulation hohe Finanzierungskosten nach sich. Wichtig in diesem Zusammenhang ist auch zu überprüfen, inwieweit die Kapitaldienstfähigkeit für die Rückführung von Fremdkapital gegeben ist.

Kapitalbedarfsrechnung	€
<b>Investitionen</b>	
Grundstücke	
+ Gebäude	
+ Umbaumaßnahmen	
+ Maschinen, Geräte	
+ Geschäfts- und Ladeneinrichtung	
+ Fahrzeuge	
+ Gründungskosten	
• Beratungen	
• Anmeldungen/Genehmigungen	
• Eintragung ins Handelsregister	
• Notar	
• Mietkaution	
• Reserve für Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes	
<b>= Kapitalbedarf für Investitionen (Summe I)</b>	
<b>Material- und Warenlager</b>	
Voraussichtlicher Waren-/Materialeinsatz pro Jahr	
: durchschnittlicher Materialumschlag pro Jahr	
<b>= Kapitalbedarf für Warenbestand (Summe II)</b>	
<b>Fertigwarenlager</b>	
Durchschnittlicher Lagerbestand x Lagerdauer	
: Tage pro Jahr	
<b>= Kapitalbedarf für Fertigwarenlager (Summe III)</b>	
<b>Betriebsmittel</b>	
<i>Bereitstellungskosten</i>	
• Personal	
• Miete/Pacht	



<ul style="list-style-type: none"><li>• Strom/Wasser/Heizung</li><li>• Gerätemieten/Leasing</li><li>• Sonstiges</li></ul>	
<b>= Summe Bereitstellungskosten (1)</b>	
<i>Betriebskosten</i>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Kfz-Unterhaltungskosten</li><li>• Wartung/Reinigung</li><li>• Werbung</li><li>• Versicherungen/Beiträge (z.B. HWK, IHK, Interessengemeinschaften)</li><li>• Geschäftsreisen</li><li>• Vertrieb/Verpackung</li><li>• Instandhaltung/Reparatur</li><li>• Sonstiges</li></ul>	
<b>= Summe Betriebskosten (2)</b>	
<i>Sonstiger Betriebsmittelbedarf</i>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe</li><li>• Unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen</li><li>• Fertige Erzeugnisse und Waren</li><li>• Forderungen/Außenstände</li><li>• Reserven für besondere Belastungen in der Anlaufphase</li></ul>	
<b>= Summe Betriebsmittelbedarf (3)</b>	
<i>Verwaltungskosten</i>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Telefon/Porto/Fax</li><li>• Bücher/Zeitschriften</li><li>• Büromaterial</li><li>• Fortbildung</li><li>• Beratung</li><li>• Kontoführung</li><li>• Sonstiges</li></ul>	
<b>= Summe Verwaltungskosten</b>	
<b>= Summe Betriebsmittel (1) - (3) und Verwaltungskosten</b>	



<b>Kapitaldienst</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Zinsen</li><li>• Tilgung</li><li>• Sonstiges</li></ul> <b>= Summe Kapitaldienst</b>	
<b>Privatentnahmen (kalkulatorischer Unternehmerlohn)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Steuern</li><li>• Kranken-/Renten-/Lebensversicherung</li><li>• Private Mieten</li><li>• Lebensunterhalt</li><li>• Sonstige private Ausgaben</li></ul> <b>= Summe Privatentnahmen</b>	
<b>Summe Betriebsmittel (1) - (3) und Verwaltungskosten</b> + Sachkosten (z.B. in % vom Umsatz) + Zinsen (s.o.) + Summe Privatentnahmen <b>= Summe</b> : 360 Tage (Betriebsmittelbedarf pro Tag = €/Tag) x durchschnittliche Dauer Produktion/Verkauf (in Tage)	
<b>= Kapitalbedarf zur Vorfinanzierung betrieblicher und privater Kosten (Summe IV)</b>	
Geplanter Umsatz ./. Barverkäufe <b>= Verkäufe auf Rechnung (Ziel)</b> : 360 Tage (€/Tag) x durchschnittliches Zahlungsziel der Kunden (Tage)	
<b>= Kapitalbedarf zur Vorfinanzierung der Außenstände (Summe V)</b>	
<b>= Gesamter Kapitalbedarf Summe von (Summe I - V)</b>	



## XII. Deckung des Kapitalbedarfs

Kapitalbedarfsrechnung	€
Eigenkapital einschließlich Sacheinlagen (siehe Punkt IV.)	
Fremdmittel	
1. Öffentliche Finanzierungsprogramme	
• ERP-Darlehen	
• DtA Eigenkapitalhilfe-Programm	
• DtA Existenzgründungsprogramm	
• Betriebsmittelkredite	
• DtA- oder KfW-Förderprogramme für neue Technologien oder Umweltprogramme	
2. Sonstige Bankkredite	
3. Kredite privater Geldgeber	
<b>= Summe</b>	

**Hinweis:** Ausführliche Informationen zu Förderprogrammen (Fördervoraussetzungen, Förderungsdauer, Zinssatz usw.) erhalten Sie bei: KfW Bankengruppe, Palmengartenstr. 5 - 9, 60325 Frankfurt/Main, Tel.: 069 / 74 31-0, Fax: 069 / 74 31-2944, E-Mail: info@kfw.de, E-Mail: infocenter@kfw-mittelstandsbank.de, <http://www.kfw-mittelstandsbank.de>; Antragstellung und Kreditabwicklung erfolgen über die Hausbank. Neben diesen bundesweiten Programmen gibt es auch in vielen Bundesländern eigene Förderprogramme für Existenzgründer. Informationen erhalten Sie bei den Wirtschaftsministerien oder auch bei Ihrer Kammer.



### XIII. Ermittlung der Betriebskosten

Betriebskosten	€
<b>Personalkosten</b>	
<b>1. Ermittlung auf Stundenlohnbasis</b>	
Stundenlohn x ..... Std./Monat x 12 Monate	
+ Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld (evtl.)	
+ vermögenswirksame Leistungen (evtl.)	
= Jahresbruttolohn	
+ Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung (ca. 24 %)	
+ freiwillige soziale Leistungen	
<b>= Personalkosten für einen Stundenlöhner pro Jahr</b>	
<b>2. Ermittlung bei Zahlung eines monatlichen Gehalts</b>	
Gehälter pro Jahr	
+ Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld (evtl.)	
= Jahresgehalt	
+ Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung (ca. 24 %)	
+ freiwillige soziale Leistungen	
<b>= Personalkosten für einen Mitarbeiter pro Jahr</b>	
Personalkosten/Jahr Mitarbeiter 1	
+ Personalkosten/Jahr Mitarbeiter 2	
+ Personalkosten/Jahr Mitarbeiter 3	
+ Personalkosten/Jahr Mitarbeiter 4	
<b>= Personalkosten pro Jahr</b>	
<b>Sachgemeinkosten</b>	
Miete/Pacht	
+ Heizung, Wasser, Strom	
+ Büromaterial	
+ Telekommunikationsanlage	
+ Wartung und Reparatur von Maschinen und Geräten	
+ Kfz-Kosten	
+ Versicherungen	



+ Beiträge (Kammer, Berufsgenossenschaft, Verbände etc.)	
+ Werbung, Öffentlichkeitsarbeit	
+ Reisekosten	
+ Bewirtungs- und Repräsentationskosten	
+ Steuerberatung, Buchführung, Jahresabschlusserstellung	
+ Rechtsberatung	
+ sonstige Kosten	
<b>= Sachgemeinkosten</b>	
<b>Finanzierungskosten</b>	
Fremdkapital x Zinssatz (Darlehen 1)	
+ Fremdkapital x Zinssatz (Darlehen 2)	
<b>= Finanzierungskosten gesamt</b>	
<b>Abschreibungen</b>	
Anschaffungskosten	
: durchschnittliche Gesamtnutzungsdauer in Monaten	
x Monate des Wirtschaftsjahrs	
<b>= Abschreibung des Wirtschaftsjahrs</b>	
<b>Kalkulatorische Kosten</b>	
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	
+ kalkulatorische Miete (wenn Sie eigene Räume nutzen)	
+ kalkulatorische Abschreibungen	
+ kalkulatorische Zinsen (für den Einsatz Ihres Eigenkapitals)	
+ sonstige kalkulatorische Kosten	
<b>= kalkulatorische Kosten gesamt</b>	
<b>Gesamtkosten</b>	
Personalkosten	
+ Sachgemeinkosten	
+ Finanzierungskosten	
+ Abschreibungen	
+ kalkulatorische Kosten	
<b>= Betriebskosten insgesamt</b>	



## XIV. Planung des Mindestumsatzes

Wenn Sie Ihre gesamten Betriebskosten ermittelt haben, wissen Sie auch, wie hoch Ihr Rohgewinn I mindestens sein muss. Der Rohgewinn I ist nämlich definiert als Umsatz abzüglich Materialeinsatz und muss also hoch genug sein, um alle übrigen betrieblichen Kosten zu decken. Ihren Mindestumsatz können Sie dann mit folgender Formel berechnen:

$\frac{\text{Rohgewinn in € x 100}}{\text{Mindestumsatz}} = \text{Rohgewinn in \% vom Umsatz}$
--

Eine noch größere Aussagefähigkeit erhält man über eine sog. Break-Even-Point-Analyse (grafische Darstellung von Umsatz, fixe und variable Kosten, Gewinnschwelle).

Wie hoch der durchschnittliche Rohgewinn (in % vom Umsatz) Ihrer Branche ist, erfahren Sie entweder bei Ihrer Kammer, bei Verbänden, bei Ihrem Steuerberater oder auch beim Finanzamt.

Überlegen Sie nun, ob nach Ihrer Marktkenntnis, Ihren Erfahrungen und unter den gegebenen betrieblichen Voraussetzungen (Standort, Kapazität usw.) der so ermittelte Umsatz realistisch ist. Obwohl es sich hier um eine die jeweiligen wirtschaftlichen Voraussetzungen kaum berücksichtigende Größe handelt, sollten Sie Folgendes beachten: Prüfen Sie genau,

- wenn Sie diesen Mindestumsatz voraussichtlich deutlich unterschreiten, worauf diese Abweichungen beruhen,
- ob und ggf. wie Sie gegensteuern müssen, damit der Erfolg Ihrer Unternehmensgründung nicht gefährdet wird.

Die Prüfung können Sie über die Break-Even-Point-Analyse vornehmen. Die Analyse zeigt Ihnen, wie sich die Ergebnissituation bei einer Umsatzveränderung entwickelt. Voraussetzung ist jedoch immer die Aufteilung der Kosten in fixe (feste) und variable (umsatzabhängige) Kosten.

	ja	nein
Mindestumsatz ist unter den gegebenen Voraussetzungen realisierbar? Wenn nein, worauf sind die Abweichungen zurückzuführen?		
Abweichungen sind ohne Bedeutung für den Erfolg des Gründungsvorhabens? Wenn nein, welche Gegenmaßnahmen können ergriffen werden?		





## XV. Kalkulation Handwerksbetrieb

Auftragskalkulation in einem Handwerksbetrieb	Einheit
<b>Gesamtkosten</b>	
Für die Auftragskalkulation in einen Handwerksbetrieb sind zunächst sind die verrechenbaren Stunden zu ermitteln.	
Kalendertage im Jahr	365 Tage
./. Samstage/Sonntage	Tage
./. Feiertage	Tage
./. Urlaubstage	Tage
./. Krankheitstage	Tage
./. sonstige Ausfalltage	Tage
= <i>Anwesenheitstage</i>	Tage
x <i>Anwesenheitsstunden (täglich)</i>	Std.
= <i>Anwesenheitsstunden (jährlich)</i>	Std.
./. nicht direkt verrechenbare Zeiten (z.B. Nacharbeiten, Stillstandzeiten), rund 10 % der Anwesenheitsstunden)	Std.
= <i>verrechenbare Stunden pro Mitarbeiter und Jahr</i>	Std.
x Anzahl der Produktivkräfte	Personen
= <b>gesamt verrechenbare Stunden des Betriebs (gerundet)</b>	<b>Std.</b>
Danach können Sie die unter Punkt XIII. ermittelten gesamten Betriebskosten durch die verrechenbaren Stunden teilen. Als Ergebnis erhalten Sie Ihren Stundenverrechnungssatz.	
Betriebskosten	
: verrechenbare Stunden des Betriebs	Std.
= <b>Kosten je verrechenbare Stunde des Betriebs</b>	<b>€/Std.</b>
Aufgrund dieser Berechnung müssten Sie bei der Kalkulation Ihrer Aufträge einen Stundenverrechnungssatz von ..... € berücksichtigen. Außerdem müssen Sie in jedem Fall noch die Materialkosten für jeden Auftrag feststellen. Doch dies macht erfahrungsgemäß keine großen Probleme.	



### Auftragskalkulation

	Materialkosten gemäß Einzelaufstellung	
+	..... Stunden x Stundenverrechnungssatz	
=	Gesamtkosten	
+	Gewinn (5 % der Gesamtkosten)	
=	Angebotspreis ohne Umsatzsteuer	
+	19 % Umsatzsteuer	
=	<b>Angebotspreis</b>	



## XVI. Gewinnplanung

		Jahr		Jahr		Jahr		Ø
		T€	%	T€	%	T€	%	%
<b>Umsatzerlöse</b>								
./.	Erlösschmälerungen							
+	Eigenverbrauch							
+	Bestandsveränderungen							
./.	Bestandsveränderungen							
=	<b>Gesamtleistung</b>							
./.	Wareneinsatz							
./.	Boni, Skonti							
=	<b>Rohertrag</b>							
	Personalkosten (Anzahl MA)							
	(davon Ehegattengehalt)							
+	Geschäftsführergehalt							
+	Miete/Pacht (einschl. Heizung, Wasser, Strom)							
+	Leasingkosten							
+	Kreditzinsen (Fremdkapital x durchschnittl. Zinssatz)							
+	sonstige Betriebskosten (Instandhaltung, Bürobe- darf, Steuerberater)							
+	Vertriebskosten (Werbung, Reisekosten, Provisionen)							
+	Sonstige Kosten							
+	Betriebssteuern							
=	<b>Sachgemeinkosten gesamt</b>							
./.	Abschreibungen							
=	<b>Betriebsergebnis</b>							
./.	Neutrale Aufwendungen							
+	Neutrale Erträge							
=	<b>Bilanzgewinn</b>							



## XVII. Liquiditätsplanung

„Liquidität vor Rentabilität“ – so lautet der Grundsatz, den Sie beachten müssen. Liquidität ist die Voraussetzung für das Überleben eines Unternehmens. Denn auch Unternehmen, die eigentlich rentabel sind, sind vom Konkurs bedroht, wenn sie ihren laufenden Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen können, z. B. weil einige Kunden später zahlen als erwartet oder ein Großkunde ganz ausfällt. Eine Übersicht über Ihre laufenden Einnahmen und Ausgaben hilft, Liquiditätsprobleme zu vermeiden.

<b>Liquiditätsübersicht (Cashflow)</b>				
Die komplexeste und umfangreichste Liquiditätsberechnung basiert auf einer Kapitalflussrechnung.				
		Januar	Februar	März
	<b>Liquiditätsreserve</b> (Kassenbestände, Bankguthaben)			
+	<b>Liquiditätszuflüsse</b> (Umsatzerlöse, Kreditzahlungen, Privateinlagen, sonstige Einnahmen, soweit Geldzufluss vorliegt)			
./.	<b>Liquiditätsabflüsse</b> , soweit Kosten auch durch Zahlungen ausgeglichen wurden			
	Personalkosten			
	Materialkosten			
	Sachgemeinkosten			
	Zinsen			
	Kredittilgungen			
	fällige Wechsel			
	Steuern			
	Privatentnahmen			
	sonstige Ausgaben			
=	<b>Liquiditätsstand</b> (Überschuss bzw. Fehlbetrag)			



## XVIII. Anzeige zur Betriebseröffnung

**Hinweis:** Gewerbetreibende, Land- und Forstwirte und Freiberufler müssen ihre Tätigkeit anzeigen.

Nach § 138 AO besteht eine grundsätzliche Anzeigepflicht über die Erwerbstätigkeit. Wer danach einen Betrieb der Land- und Forstwirtschaft, einen gewerblichen Betrieb oder eine Betriebsstätte eröffnet, hat dies auf amtlich vorgeschriebenem Vordruck der Gemeinde mitzuteilen, in der der Betrieb oder die Betriebsstätte eröffnet wird. Die Gemeinde unterrichtet unverzüglich das zuständige Finanzamt vom Inhalt der Mitteilung.

Wer eine freiberufliche Tätigkeit aufnimmt, hat dies dem nach § 19 AO zuständigen Finanzamt mitzuteilen. Gleiches gilt für die Verlegung und die Aufgabe eines Betriebs, einer Betriebsstätte oder einer freiberuflichen Tätigkeit.

Steuerpflichtige mit Wohnsitz, gewöhnlichem Aufenthalt, Geschäftsleitung oder Sitz im Geltungsbereich der AO haben dem zuständigen Finanzamt nach amtlich vorgeschriebenem Vordruck mitzuteilen:

- Die Gründung und den Erwerb von Betrieben und Betriebsstätten im Ausland.
- Die Beteiligung an ausländischen Personengesellschaften oder deren Aufgabe oder Änderung.
- Den Erwerb von Beteiligungen an einer Körperschaft, Personenvereinigung oder Vermögensmasse im Sinne des § 2 Nr. 1 KStG, wenn damit unmittelbar eine Beteiligung von mindestens 10 % oder mittelbar eine Beteiligung von mindestens 25 % am Kapital oder am Vermögen der Körperschaft, Personenvereinigung oder Vermögensmasse erreicht wird oder wenn die Summe der Anschaffungskosten aller Beteiligungen mehr als 150.000 € beträgt.

Die Mitteilungen sind innerhalb eines Monats nach dem meldepflichtigen Ereignis zu erstatten.

Wer vorsätzlich oder leichtfertig der Mitteilungspflicht nach § 138 Abs. 2 AO nicht, nicht vollständig oder nicht rechtzeitig nachkommt, begeht eine Ordnungswidrigkeit im Sinne des § 379 Abs. 2 Nr. 1 AO. Diese Ordnungswidrigkeit kann mit einer Geldbuße bis zu 5.000 € geahndet werden, wenn die Handlung nicht nach § 378 AO als leichtfertige Steuerverkürzung geahndet werden kann (§ 379 Abs. 4 AO).

Die Finanzbehörde kann die Anzeigepflichten nach § 138 AO mit Zwangsmitteln durchsetzen (§§ 328 ff. AO). Eine dem § 134 Abs. 1 Nr. 2 AO entsprechende Vorschrift für die Gemeinden existiert nicht. Die Gemeinden können Zwangsmittel daher nicht auf §§ 328 ff. AO stützen.

Gegen das Verlangen nach Anmeldung kann Einspruch eingelegt werden. Bei erfolglosem Anspruch ist Klage möglich.



## XIX. Erledigungskatalog Existenzgründungsberatung

Aufgaben	Noch zu erledigen		Bemerkungen
	ja	nein	
Existenzgründungsberatung			
Beratungstermin bei der Kammer			
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer			
Rechtsanwalt			
Vertragsentwurf GbR/GmbH/Partnerschaftsgesellschaft			
<b>Bei Übernahme</b>			
Kaufvertragsentwurf			
Prüfung der Geschäftsunterlagen (Jahresabschlüsse der letzten Jahre usw.)			
Franchisevertrag			
Pachtvertrag			
Mietvertrag			
<b>Bei Neu- bzw. Umbauten</b>			
Baugenehmigung			
Standortprüfung durch Gewerbeaufsicht			
Gründungskonzept			
Umsatz- und Gewinnplanung			
Fachliche/gutachterliche Stellungnahme			
Finanzierungsgespräch mit der Bank			
Darlehensanträge für öffentliche Finanzierungshilfen (ERP-Existenzgründung, Eigenkapitalhilfe, KfW, Landesprogramme)			
Ermittlung/Nachweis des Eigenkapitals			
Kostenvoranschläge für Investitionen			
Kostenvoranschläge für Warenausstattung/Lager			
Geschäftskonto eröffnen			
Sicherheiten bestellen			
Hypothek/Grundschuld eintragen lassen			



Aufgaben	Noch zu erledigen		Bemerkungen
	ja	nein	
Bürgschaften			
Gewerbeanmeldung bei der Gemeinde			
Anmeldung bei der Kammer			
Anmeldung bei Fach- bzw. Wirtschaftsverbänden			
Berufsgenossenschaft			
Beantragung der erforderlichen Konzessionen/Genehmigungen			
Anmeldung beim Handelsregister/Partnerschaftsregister			
Betriebliche Versicherungen abschließen			
Private Versicherungen abschließen			
Krankenversicherung			
Altersversorgung			
Mitarbeiter suchen/Arbeitsverträge			
Betriebsnummer beim Arbeitsamt beantragen			
Überbrückungsgeld beim Arbeitsamt beantragen			
Anmeldung Urlaubskasse			
Anmeldung Zusatzversorgung			
Strom- und Wasseranschluss beantragen			
Abfallentsorgung organisieren			
Anmeldung der Geschäftsfahrzeuge			
Telefonanlage/Mobiltelefon			
Fax			
Zugang zu Datenbanken/zum Internet			
Werbekonzeption			
Gestaltung/Druck der Geschäftspapiere (Briefbögen, Visitenkarten), Schilder, Stempel			
Sonstiges			