



GRÜNDERCHECK

Unternehmensgründung richtig planen

Inhalt

Warum eine Checkliste?	04
Der Weg zur eigenen Existenz	05
Angaben zur Person	06
Unternehmenskonzept	07
Marketing	11
Standortbewertung	14
Beschaffung und Produktion	15
Mitarbeiter	16
Finanzierung des Vorhabens	
- Investitionskosten	17
- Betriebskostenplan	19
- Umsatzplan	23
Tipps zur Betriebseröffnung	24
- Werbeplanung	26
Literaturhinweise	28
Adressen	30
Existenzgründung auf einen Blick	31

Warum eine Checkliste?

Wer eine Existenzgründung anstrebt, sollte sich über eines im Klaren sein: Existenzgründung ist mehr als ein bloßer Jobwechsel. Um Sie schon im Vorfeld mit Fragen vertraut zu machen, denen Sie als künftige Unternehmerin oder als angehender Unternehmer ausgesetzt sind, hat die abc betriebsberatung diese Checkliste zusammengestellt. Sie soll Ihnen helfen, mehr über Ihre fachliche und persönliche Eignung als Unternehmerin oder Unternehmer herauszufinden.

Lernen Sie Ihre unternehmerischen Stärken und Schwächen kennen, loten Sie diese rechtzeitig aus, und vor allem: Seien Sie ehrlich zu sich selbst! Wir wollen Sie mit der vorliegenden Checkliste auf Ihrem Weg in die eigene Existenz unterstützen. Alle Aspekte, die auf den folgenden Seiten besprochen werden, können Ihnen bei zukünftigen Beratungen nützlich sein. Nicht nur Sie, sondern auch Ihr Unternehmens- und Finanzierungsberater wird einen kompletten Überblick über Ihre Situation als Gründerin oder Gründer bekommen. Auf einen Blick lassen sich Vorteile oder Schwierigkeiten ermitteln und sind vorhandene oder fehlende Qualifikationen schnell einsehbar.

Sollten beim Ausfüllen der Checklisten oder Tabellen Fragen auftauchen, bieten wir Ihnen gerne unsere Mithilfe an.

Viel Erfolg bei den ersten Schritten auf dem Weg in die berufliche Selbstständigkeit!

Stichwort:

Wirtschaftsförderung

Neben Neuansiedlungen, Firmenbetreuung, Beratungen zu Standort, Flächen, Immobilien, Fördermitteln und Behördenkontakten ist die Existenzgründungsberatung ein wichtiges Leistungsangebot vieler Wirtschaftsförderungseinrichtungen.

Der Weg zur eigenen Existenz

Überprüfen Sie Ihre Situation, indem Sie die Liste Schritt für Schritt durcharbeiten!

- ☐ Prüfen Sie Ihre persönlichen Voraussetzungen (Familie, Gesundheit, Unternehmereigenschaften)
- ☐ Prüfen Sie Ihre kaufmännischen und fachlichen Qualifikationen
- ☐ Wählen Sie zwischen unterschiedlichen Gründungsmöglichkeiten (Neugründung, Betriebsübernahme oder tätige Beteiligung)
- ☐ Ermitteln Sie Ihre Marktchancen und erstellen Sie ein Unternehmenskonzept (Idee, Wettbewerber, Marktforschung)
- ☐ Begründen Sie Ihre Standortwahl (Erreichbarkeit, Umfeld, Kosten, Mitarbeiter)
- ☐ Gibt es bereits eine Auswahl der Geschäftsräume (Art, Größe, Ausstattung)?
- ☐ Planen Sie Ihre „Absatzpolitik“
- ☐ Ermitteln Sie den Finanzbedarf und die Finanzierungsmöglichkeiten
- ☐ Informieren Sie sich über die Wahl der optimalen Rechtsform Ihres Unternehmens
- ☐ Wählen Sie einen passenden und zulässigen Firmennamen
- ☐ Treffen Sie Vorbereitungen auf Verhandlungen mit Kreditinstituten
- ☐ Schließen Sie Versicherungen zur Abdeckung der persönlichen und betrieblichen Risiken ab
- ☐ Planen Sie Ihre Betriebsorganisation (Betriebswirtschaft, Buchführung, Steuern)
- ☐ Treffen Sie eine genaue Auswahl Ihrer Mitarbeiter
- ☐ Melden Sie beim Ordnungsamt Ihr Gewerbe an
- ☐ Treffen Sie Vorbereitungen zur Geschäftseröffnung
- ☐ Organisieren Sie eine ständige Erfolgsplanung und -kontrolle

Angaben zur Person

Name _____

Vorname _____

geboren am _____

Staatsangehörigkeit _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Fon _____

Familienstand _____

Anzahl der Kinder _____

z. Zt. beschäftigt bei _____

arbeitslos seit _____

Ausbildung und beruflicher Werdegang

Ausbildung / Abschluss als _____

Fachschule / Abschluss als _____

Hoch-, Fachhochschule / Abschluss als _____

Berufserfahrung in der angestrebten Tätigkeit seit _____

☐ Gesellenprüfung

☐ Meisterprüfung

☐ Kaufmannsgehilfenprüfung

☐ Technikerprüfung

Sonstige Ausbildung als _____

Sonstige Berufserfahrung als _____

Waren Sie bereits selbstständig? _____

Sind Ihre fachlichen, gesetzlichen und persönlichen Voraussetzungen erfüllt?

☐ Meisterbrief im Handwerk

☐ Konzessionen

☐ Gesundheitsprüfungen

☐ Pflichtkurse bei der IHK

☐ Führungszeugnis

☐ Ausbildereignungsprüfung

sonstige Voraussetzungen _____

Unternehmenskonzept

Bitte schildern Sie in einer Kurzdarstellung Ihr Vorhaben. Beantworten Sie insbesondere folgende Fragen:

- Welche Idee steckt in Ihrem Vorhaben?
- Ist Ihre Unternehmensidee neuartig oder gibt es bereits Konkurrenzangebote?
- Welche Produkte oder Dienstleistungen wollen Sie herstellen beziehungsweise anbieten?
- Wodurch unterscheiden Sie sich von Ihren Konkurrenten (Produkte, Service etc.)?

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Unternehmenskonzept

**Welchem Bereich ist
das geplante Vorhaben
zuzuordnen?**

- ☐ Existenzgründung
- ☐ Errichtung / Übernahme eines Betriebes
- ☐ Erweiterung
- ☐ Verlagerung des Betriebes
- ☐ Kauf der gemieteten Betriebsstätte
- ☐ Modernisierung / Rationalisierung
- ☐ Umweltschutzinvestitionen
- ☐ Technologie, Innovation, Forschung und Entwicklung
- ☐ Umschuldung kurzfristiger Verbindlichkeiten

**In welcher Rechtsform
wird das Unternehmen
geführt?**

- ☐ Einzelfirma
- ☐ Freiberufler
- ☐ Partnerschaftsgesellschaft
- ☐ GmbH
- ☐ Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)
- ☐ Kommanditgesellschaft (KG)
- ☐ Offene Handelsgesellschaft (OHG)
- ☐ eingetragene Genossenschaft (eG)
- ☐ Aktiengesellschaft (AG)
- ☐ Beteiligungsanteil in %
- ☐ Sonstige

**Haben Sie sich über die
folgenden Auswirkungen
bei der Wahl einer
Rechtsform informiert?**

- ☐ Haftung / Risiko
- ☐ Gewinnverteilung
- ☐ Leitungsbefugnis
- ☐ Finanzierung / Kapitalbedarf
- ☐ Steuerliche Belastung
- ☐ Eintritt und Kündigung von Gesellschaftern
- ☐ Nachfolgeregelung
- ☐ Handelsregistereintragung
- ☐ Sonstige Auswirkungen

Unternehmenskonzept

**Welcher Branche ist
Ihr Unternehmen
zuzuordnen?**

- ☐ verarbeitendes Gewerbe (Produktion)
- ☐ Handwerk
- ☐ Verkehrsgewerbe
- ☐ Handelsvertreter
- ☐ Gastgewerbe
- ☐ Großhandel oder Außenhandel
- ☐ Einzelhandel
- ☐ Freie Berufe
- ☐ Dienstleistung
- ☐ sonstige Gewerbe

**Zu welchen Stellen
haben Sie zwecks
Beratung Kontakt
aufgenommen?**

- ☐ Industrie- und Handelskammer
- ☐ Handwerkskammer
- ☐ Wirtschaftsförderungseinrichtungen
- ☐ Berufsgenossenschaft
- ☐ Verband / Berufsvertretung
- ☐ Gewerbeamt
- ☐ Innung
- ☐ Regierungspräsidium
- ☐ Städtische Ämter
- ☐ Kreditinstitut
- ☐ Steuerberater
- ☐ Rechtsanwalt
- ☐ Unternehmensberater
- ☐ Technologiezentrum
- ☐ Sonstige

Welche Anmeldungen haben Sie bereits vorgenommen?

- ☐ Gewerbemeldestelle
- ☐ Finanzamt
- ☐ Gewerbeaufsichtsamt
- ☐ Berufsgenossenschaften
- ☐ Industrie- und Handelskammer
- ☐ Handwerkskammer
- ☐ Amtsgericht
- ☐ Sonstige

Welche Fragen möchten Sie am vordringlichsten mit einem Gründungsberater besprechen?

Wo sehen Sie wichtige Probleme oder Informationslücken?

[illegible]

Marketing

Wie schätzen Sie Ihre spezifischen Branchen- und Marktkenntnisse ein?

Wie schätzen Sie die Entwicklung folgender Größen innerhalb Ihrer Branche ein?

steigend	konstant	fallend	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Absatzmenge
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Absatzpreise
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Einkaufspreise
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Personalkosten
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Energiekosten
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Transportkosten
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Kapitalbedarf
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Anzahl (potenzieller) Kunden
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Anzahl (potenzieller) Konkurrenten / Wettbewerber

Was wird Ihre Kunden besonders dazu veranlassen, Ihr Angebot zu wählen?

- ☐ Öffentlichkeitsarbeit
- ☐ Qualität
- ☐ Vertriebsnetz
- ☐ Standort
- ☐ Kundendienst
- ☐ Preis
- ☐ Zahlungsbedingungen / Garantien
- ☐ Design
- ☐ Sonstiges

**Führen Sie alle
Kunden (-gruppen)
auf, für die Sie tätig
werden wollen!**

Kunden (-gruppen)

Anteil am Umsatz in %

**Kennen Sie Ihre
Konkurrenten?
Wenn ja, beschreiben
Sie diese kurz
unter Beachtung folgen-
der Merkmale:**

- Konkurrent
- Umsatz
- Mitarbeiter
- Marktanteil
- Alter des Unternehmens

**Wo sehen Sie die
größten Risiken
beim Absatz Ihres
Produktes / Ihrer
Dienstleistung?**

Marketing

**Erstellen Sie
Produkt- und Leistungs-
programme!**

**Legen Sie die entspre-
chenden Preise und
Konditionen fest!**

**Welche Vertriebsart
soll Ihr Unternehmen
aufweisen (Vertriebs-
wege)**

**Welche Instrumente
werden Sie im Rahmen
der Kommunikations-
politik einsetzen?
(Persönlicher Verkauf,
Werbung, etc)**

**Mehr zum Thema
„Werbeplanung“
finden Sie auf den
Seiten 26 - 27!**

Stichwort:

Marketing

Marketing ist die Planung, Koordination und Kontrolle der gesamten unternehmerischen Tätigkeit. Marketing konzentriert sich auf aktuelle und potenzielle Märkte. Marketing dient dazu, die Zielvorstellung des Unternehmers (Schaffung und Erhaltung einer Lebensgrundlage) mit den Nutzenvorstellungen des Kunden (Bedürfnisse) in Übereinstimmung zu bringen. Dazu benötigt das Marketing eine Orientierung am geäußerten Kundenwunsch. Der Unternehmer erforscht die Bedürfnisse der Kunden (Marktforschung) und reagiert mit dem Marketinginstrumentarium (Preis, Produkt, Werbung, Distribution) zur Befriedigung des geäußerten Kundenwunsches.

Standortbewertung

Überprüfen Sie Ihren möglichen Standort anhand folgender Kriterien:

	günstig	akzeptabel	ungünstig
Entfernung zu Kunden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entfernung zu Lieferanten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entfernung zu Konkurrenten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ausdehnungsmöglichkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Umweltbelastungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(Altlasten)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Behördliche Auflagen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fördermaßnahmen vor Ort	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Parkmöglichkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Befindet sich Ihr Standort in einem

Industriegebiet	<input type="checkbox"/>
Gewerbegebiet	<input type="checkbox"/>
Mischgebiet	<input type="checkbox"/>
Wohngebiet	<input type="checkbox"/>
Innenstadtgebiet	<input type="checkbox"/>
Stadtrandgebiet	<input type="checkbox"/>
neu geordneten Stadtteil	<input type="checkbox"/>

Existieren behördliche Nutzungsbeschränkungen, die bei Neugründung oder Betriebserweiterung zu beachten sind?

Welche Räumlichkeiten benötigen Sie bzw. sind vorhanden?

Produktion (Werkstatt, Werkhalle)	_____ m ²
Lager (Lagerhalle)	_____ m ²
Verwaltung (Büroräume)	_____ m ²
Verkaufsfläche (Ladengeschäft)	_____ m ²
Freifläche (Parkmöglichkeiten, Erweiterung)	_____ m ²
Angegliederte Wohnräume	_____ m ²
Sonstiges	_____ m ²

Bei Standortfragen für Ihre Existenzgründung sind Wirtschaftsförderungseinrichtungen Ihr Ansprechpartner!

Beschaffung und Produktion

Sind Ihnen (die neuesten) Produktionstechniken und Arbeitsverfahren bekannt?

Verwenden Sie andere Produktionsverfahren als die Konkurrenz?

**Haben Sie geplant, feste Lieferverträge zu schließen?
Wenn ja, über welchen Zeitraum?**

Sind Ihnen die wichtigsten Zulieferer bekannt?

**Bestehen für Ihre Produktion / Lagerung eventuell gesetzliche Umweltschutzauflagen?
Sind spezielle Genehmigungen einzuholen?**

Mitarbeiter

Ist es notwendig, schon in der Phase der Unternehmensgründung Personal einzustellen? Wenn ja: Haben Sie Maßnahmen zur Personaleinstellung ergriffen? Welche sind das?

Wie viele und welche Mitarbeiter aus den einzelnen Gruppen wollen Sie einstellen?

	Zahl der Mitarbeiter	Lohnkosten / Monat (inkl. Nebenkosten)
Kaufm. Angestellte	<hr/>	<hr/>
Techn. Angestellte	<hr/>	<hr/>
Facharbeiter	<hr/>	<hr/>
Ungelernte Arbeiter	<hr/>	<hr/>
Teilzeitkräfte	<hr/>	<hr/>
Auszubildende	<hr/>	<hr/>
Geringfügig Beschäftigte	<hr/>	<hr/>

Sind Sie über folgende Punkte informiert?

- Inhalt von Arbeitsverträgen (Kündigungsfristen, Entlohnung, Sonderzahlung u.a.)
- Tarifvertrag Ihrer Branche nebst Bestimmungen
- Gesetzliche Bestimmungen für die Beschäftigung von Mitarbeitern
- Arbeitsstättenverordnung
- Sozialabgaben, die durch den Arbeitgeber aufzubringen sind
- Förderung durch das Arbeitsamt

Stichwort:

Personalkosten

Das erste Beispiel ist eine Berechnung für Bezahlung nach Stunden, das zweite für Zahlung eines Monatsgehaltes:

Stundenlohn

10 EUR x 165 Std./M. x 12 M.	19.800 EUR
+ Weihnachts- u. Urlaubsgeld	1.980 EUR
+ vermögenswirks. Leistungen	480 EUR
= Jahresbruttolohn	22.260 EUR
+ ges. soz. Aufwend. (ca. 22%)	4.897 EUR
+ freiw. Sozialleistungen	243 EUR
= Pers.kosten pro Facharb.	27.400 EUR

Monatslohn

Bezahlte Gehälter (12 x 1.500 EUR)	18.000 EUR
+ Weihnachtsgeld (1 x 1.500 EUR)	1.500 EUR
+ Urlaubsgeld (0,5 x 1.500 EUR)	750 EUR
= Gehälter p.a. (13,5 x 1.500 EUR)	20.250 EUR
+ Lohnnebenkosten (ca. 21%)	4.250 EUR
= zu bezahlen p.a.	24.500 EUR

Finanzierung: Investitionsplan

Bitte geben Sie für jede der folgenden Positionen die zu tätigen Gesamtinvestitionen (inklusive eingebrachter Sachwerte und Eigenleistungen) für den eigen-genutzten gewerblichen Bereich in Euro ein.

Grundstück:	_____	EUR
Gebäude:	_____	EUR
Umbaukosten:	_____	EUR
Einrichtungen:	_____	EUR
Maschinen, Geräte:	_____	EUR
Lkw, Kombi:	_____	EUR
Pkw:	_____	EUR
Betriebsmittel:	_____	EUR
Warenlager:	_____	EUR

Die Angaben sind ohne MwSt. zu machen. In welcher Höhe (in Euro) werden Eigenmittel, eigene Sachwerte oder Eigenleistungen eingesetzt?

Bare Eigenmittel:	_____	EUR
Eigenleistungen für Gebäude und Umbau:	_____	EUR
Grundstück:	_____	EUR
Lkw, Kombi:	_____	EUR
Pkw:	_____	EUR
Waren:	_____	EUR
Einrichtungen, Maschinen:	_____	EUR

Wichtig: Mit dem Investitionsvorhaben darf vor Antragstellung bei der Hausbank nicht begonnen worden sein!

Stichwort:

Öffentliche Förderung

Finanzielle Unterstützung zur Gründung eines Unternehmens durch Bund, Länder und die Europäische Union. Man unterscheidet zwischen Zuschüssen, Zulagen, Zuwendungen, zinsvergünstigten Darlehen und steuerlichen Hilfen. Öffentliche Mittel zur Finanzierung des Vorhabens werden i.d.R. über die eigene Hausbank beantragt. Für das Bankgespräch mit den Themen Unternehmenskonzept, Finanzbedarf, Eigenkapital und Sicherheiten ist eine sorgfältige Vorbereitung erforderlich.

Finanzierung: Investitionsplan

Steht Ihnen - neben dem Gründungskapital - weiteres Vermögen zur Verfügung?

Art	Höhe
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Haben Sie bestimmte finanzielle Verpflichtungen, die belastend wirken könnten?

	Höhe	Laufzeit
Bürgerschaften:	_____	_____
laufende Kredite:	_____	_____
Sonstige:	_____	_____
_____	_____	_____

Welche Sicherheiten könnten Sie einem Kreditinstitut zur Besicherung eines Kredites anbieten?

	Höhe
Grundpfandrechte:	_____
Bürgerschaften:	_____
Abtretung:	_____
Wertpapiere:	_____
Sonstige:	_____
_____	_____

Stichwort:

Bürgschaftsbank NRW

Auch bei einer Finanzierung inklusive öffentlicher Mittel sind bankübliche Sicherheiten wie Gebäude, Lebensversicherungen, Sparguthaben, Wertpapiere oder Bürgschaften zu stellen. Wer diese Sicherheiten nicht aufbringen kann, hat die Möglichkeit der öffentlichen Bürgschaft, die vom Bund und den Ländern getragen wird. In jedem Bundesland gibt es Bürgschaftsbanken für die Absicherung von Krediten.

Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen, Hellersbergstr. 18, 41460 Neuss, Fon 0 21 31 / 51 07-0, Fax 0 21 31 / 51 07-222

Finanzierung: Betriebskostenplan

		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Personalkosten	Löhne	_____	_____	_____
	Gehälter	_____	_____	_____
	Weihnachtsgeld	_____	_____	_____
	Urlaubsgeld	_____	_____	_____
	Vermögenswirksame Leistungen	_____	_____	_____
	Aushilfen	_____	_____	_____
	Rentenversicherung* 9,55 %	_____	_____	_____
	Krankenversicherung* 7,00 %	_____	_____	_____
	Arbeitslosenversicherung* 3,25 %	_____	_____	_____
	Pflegeversicherung* 0,85 %	_____	_____	_____
	Berufsgenossenschaft**	_____	_____	_____
	Sonst. Sozialabgaben	_____	_____	_____
	Sonstiges	_____	_____	_____
Raumkosten	Büro- und Geschäftsräume	_____	_____	_____
	Verkaufs- und Lagerräume	_____	_____	_____
	Garagen und Parkplätze	_____	_____	_____
	Heizung, Strom, Gas, Wasser	_____	_____	_____
	Reinigung	_____	_____	_____
	Sonstige	_____	_____	_____
Kfz / Reisekosten	Lfd. Aufwand	_____	_____	_____
	Leasinggebühren	_____	_____	_____
	Reparaturen	_____	_____	_____
	Wartung	_____	_____	_____
	Kilometer-Geld	_____	_____	_____
	Versicherungen	_____	_____	_____
	Steuern	_____	_____	_____
	Reisekosten	_____	_____	_____
	Sonstiges	_____	_____	_____

* Stand 10/02

** entgeltabhängig

Finanzierung: Betriebskostenplan

		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Instandhaltung	Gebäude und Anlagen	_____	_____	_____
	Werkzeuge, Geräte, Einrichtungen	_____	_____	_____
	Fuhrpark	_____	_____	_____
	Büromaschinen und Möbel	_____	_____	_____
	PC Hard- u. Software	_____	_____	_____
	Sonstige Geschäftsausstattung	_____	_____	_____
Versicherungen / Gebühren	Feuerversicherung	_____	_____	_____
	Betriebliche Haftpflichtversicherung	_____	_____	_____
	Unfallversicherung	_____	_____	_____
	Transportversicherung	_____	_____	_____
	Diebstahlversicherung	_____	_____	_____
	Betriebsunterbrechung	_____	_____	_____
	Sonstige Versicherung	_____	_____	_____
	Kammern und Verbände	_____	_____	_____
	Umweltschutzabgaben	_____	_____	_____
	Sonstige Beiträge und Abgaben	_____	_____	_____
	Gewerbeanmeldung	_____	_____	_____
	Handelsregister	_____	_____	_____
	Notar, Berater	_____	_____	_____
	Genehmigungen, Abnahmen	_____	_____	_____
	Gründungsspezifische Ausgaben	_____	_____	_____

Finanzierung: Betriebskostenplan

		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Vertriebskosten	Provisionen			
	Vertreterfixum			
	Besuchs- und Reisekosten			
	Messen und Ausstellungen			
	Fracht und Verpackung			
	Sonstige Vertriebskosten			
Transportkosten	Frachtkosten / Post			
	Spedition			
	Bahn			
	Sonstiges			
Werbung	Anzeigenwerbung			
	Sonstige Werbung (Radio, TV)			
	Internet			
	Messen und Ausstellungen			
	Verpackung			
	Honorare			
	Flugblattaktionen / Prospekte			
	Gelbe Seiten			
	Sonstiges			
Telefon und Porto	Telefongebühren			
	Internet			
	Datenbankanschluss			
	Porto			
	Sonstiges			

Finanzierung: Betriebskostenplan

		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Betriebskosten	Fremdvergaben	_____	_____	_____
	Roh-, Hilfs-, Betriebskosten	_____	_____	_____
	Beratungskosten	_____	_____	_____
	Sonstige Kosten	_____	_____	_____
Fertigungs- und Entwick- lungskosten	Personalkosten	_____	_____	_____
	Sachkosten	_____	_____	_____
	Beratungskosten	_____	_____	_____
	Sonstige Kosten	_____	_____	_____
Allgemeine Verwaltung	Büromaterial	_____	_____	_____
	Fachliteratur	_____	_____	_____
	Patente, Lizenzen	_____	_____	_____
	Sonstige Verwaltungskosten	_____	_____	_____
Steuern	Gewerbsteuer	_____	_____	_____
	Grundsteuer	_____	_____	_____
	Einkommensteuer	_____	_____	_____
	Körperschaftsteuer	_____	_____	_____

Finanzierung: Umsatzplan

		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz / Rohgewinn- spanne	Umsatz für Produkt 1	_____	_____	_____
	Umsatz für Produkt 2	_____	_____	_____
	Umsatz für Produkt 3	_____	_____	_____
	Umsatz für Dienstleistung 1	_____	_____	_____
	Umsatz für Dienstleistung 2	_____	_____	_____
	Umsatz für Dienstleistung 3	_____	_____	_____

Zahlungsziele	Zahlungsziele Kunden	_____	0 = Kein Zahlungsziel
	Zahlungsziele Lieferanten	_____	1 = 1 Monat 2 = 2 Monate

Saisonfaktoren Entwicklung der Monate (Summe = 100)	Januar	_____
	Februar	_____
	März	_____
	April	_____
	Mai	_____
	Juni	_____
	Juli	_____
	August	_____
	September	_____
	Oktober	_____
	November	_____
	Dezember	_____

Stichwort:

Rohhertrag

Der Rohertrag ist eine Zwischensumme in der Gewinn- und Verlustrechnung. Er ist die Gesamtleistung (Umsatzerlöse plus/minus Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen plus andere aktivierte Eigenleistungen) minus Wareneinsatz. Wichtig für den Unternehmer:

- Wo liegen Kostenschwerpunkte?
- Wie hoch ist die tatsächliche Umsatzrendite?
- Welcher Gewinn wurde erreicht?
- Wurden die Planzahlen erreicht?

Tipps zur Betriebseröffnung

Kundenwünsche erkennen!

Vorüberlegungen zur Eröffnung

Widmen Sie frühzeitig Ihre Aufmerksamkeit speziellen Kundenwünschen durch Gespräche mit Kunden und deren Mitarbeitern.

Konkurrenz vermeiden!

Vermeiden Sie die direkte Konkurrenz zu industriellen Massenartikeln.

Sein Sie anders als andere!

Vermeiden Sie anfangs einen unmittelbaren Preis- und Leistungsvergleich mit Ihren Konkurrenten. Ihre Devise sollte nicht „billiger als andere“, sondern „anders als andere“ lauten. Ihr Angebot sollte sich nah an den Wünschen Ihrer Zielgruppe orientieren.

Firmenzeichen und Firmenname

Eröffnungswerbung

- unverwechselbar
- hoher Wiedererkennungswert
- zeitbeständig
- sympathisch
- Vertrauen erweckend

Zeigen Sie Ihr Leistungsspektrum

- Angebotsmappe
- Ausstellungsraum
- Musterkollektion
- Fotomappe
- Referenzliste

Werbestrategie

1. Wer soll angesprochen werden?
2. Wie soll angesprochen werden?
3. Was soll erreicht werden?
4. Wodurch werden die einzelnen Werbemaßnahmen aufeinander abgestimmt?
5. Wieviel kosten die einzelnen Werbemaßnahmen?

Tipps zur Betriebseröffnung

Die Schlagzeile

Werbung per Zeitungsanzeige

Wählen Sie eine Schlagzeile, die den Leser unmittelbar auf Ihr Angebot aufmerksam macht.

Intention

Die Anzeige sollte nicht auf Ihr neues Unternehmen und seine Produkte abgestellt sein. Sprechen Sie den Kunden direkt auf sein "Problem" an und bieten Sie die Lösung!

Ihre Leistung

Beschreiben Sie Ihre Leistung! Geben Sie Hinweise über die Qualität Ihres Angebots, über Lieferschnelligkeit und Termintreue!

Spezielle Aspekte hervorheben

Nennen Sie nicht Ihr gesamtes Leistungsspektrum, sondern heben Sie spezielle Aspekte hervor. "Was die Konkurrenz nicht bietet", könnte Ihr Werbeargument sein.

Das Layout

Die Anzeige sollte ein individuelles Erscheinungsbild besitzen. Layout und Schriftbild müssen unverwechselbar sein und zum Erscheinungsbild Ihres Unternehmens passen.

Ihre Adresse

Nennen Sie den vollen Firmennamen, Telefon- und Faxnummer, Ihre Anschrift. Der Kunde muss mühelos mit Ihnen Verbindung aufnehmen können!

Die Platzierung der Anzeige

Platzieren Sie Ihre Anzeige in Zeitungen und Zeitschriften möglichst rechts oben! So werden Sie den üblichen Seh- und Lesegewohnheiten des Betrachters am besten gerecht.

Werbung per Mailing

1. Reden Sie den Kunden persönlich an
2. Nennen Sie die größten Vorteile sofort
3. Heben Sie den Nutzen hervor, den der Kunde von Ihrer Leistung zu erwarten hat
4. Wichtig sind kurze, klare Sätze
5. Geben Sie dem Brief ein festes Datum und Ihre Unterschrift

Tipps zur Betriebseröffnung: Werbeplanung

01. Auf welche Art und Weise haben Sie sichergestellt, dass für Ihre Produkte ein ausreichender Bedarf besteht?

02. Welche Kunden kommen für Sie in Frage?

03. Wie verteilt sich die Nachfrage auf Ihre unterschiedlichen Kundengruppen?

04. Können Sie die genannten Kundengruppen genau voneinander abgrenzen?

05. Wodurch können Sie das Kundenverhalten beeinflussen?

06. Welche Maßnahmen wären geeignet, eine Kaufentscheidung herbeizuführen?
(Werbung - Beratung - Service - Kundennähe)

07. Welche Art der Verkaufsförderung wird von Ihnen angestrebt?
(Günstiger Preis - Ausgezeichnete Qualität - Überzeugende Werbeargumente)

Tipps zur Betriebseröffnung: Werbeplanung

08. Wie beurteilen Sie die verschiedenen Formen der Werbung? Wichtig ist die Wirksamkeit für Ihr Angebot! (Anzeigen - Plakate - Handzettel - Werbebriefe (Mailings) - Postwurfsendungen - Prospekte - Internet - Kundenbesuche - Direktansprache - Messen / Ausstellungen - Vertreterbesuche)

09. Wie können Sie Ihre Kunden schnell und gezielt erreichen? Wie vermeiden Sie unnötige Streuverluste?

10. Auf wen soll Ihre Werbung zugeschnitten sein? Werben Sie produktorientiert? Oder werben Sie eher zielgruppenorientiert?

11. Was könnten Sie als besonderes Werbeargument hervorheben?

12. Welche Werbeträger kommen für Ihre separaten Werbeaktionen in Betracht?

- Tageszeitung
- Fachzeitschrift
- Werbebrief
- Handzettel
- Plakat
- Prospekt / Flyer
- Internet

Literaturhinweise für Existenzgründer

Literatur zur Existenzgründung

- Kirst, Uwe (2000): „Selbstständig mit Erfolg“, Deutscher Wirtschaftsdienst
- Bach, Werner; Kilian, Uwe (2000): „Sicher in die Selbstständigkeit von A-Z“, wrs Verlag
(alphabetisches Stichwortverzeichnis mit markt- u. betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt)
- Kotsch-Faßhauer, Lieselotte (2000): „Wie macht man sich selbstständig?“, Schäffer-Poeschel Verlag
- Bundesministerium für Wirtschaft u. Technologie, Berlin „Starthilfe“ (Guter Informationsüberblick)
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Berlin „Unternehmensnachfolge, Der richtige Zeitpunkt - optimale Nachfolgeplanung“
- Sparkassen Ratgeber Service: „Einfach selbstständig“ (Guter Leitfaden für Gründer)

Betriebswirtschaft- liches Grundwissen

- Schierenbeck, Henner (1999): „Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre“, Verlag Oldenbourg, München
- Engelhardt, Werner H. (2002): „Grundzüge der doppelten Buchhaltung“, Gabler Verlag
- Wöhe Günter u. Döring Ulrich (2000): „Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre“, Verlag Vahlen München
- Wöhe, Günter u. Bilstein, Jürgen: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, Vahlen Verlag, München
- Dtv-Verlag: Taschenbuchreihe, die leicht verständlich in verschiedene Themen der Betriebswirtschaft (zum Beispiel Buchführung, Rechnungswesen) einführt

Steuern und Abgaben

- Hebig, Michael (2002): „Existenzgründungsberatung“, Erich Schmidt Verlag
- Dittmann, Willi u. a. (2002): „Steuer 2003. Für Selbstständige, Freiberufler und Existenzgründer. Ihre Steuererklärung 2002“, Haufe Verlag
- Ralf J. Bombita u. a. (2002): „Steuerwissen für Existenzgründer“, Verlag DTV-Beck
- Finanzverwaltung NRW: Steuerwegweiser für junge Unternehmerinnen und Unternehmer (informative Broschüre, die kostenlos bei den Finanzämtern erhältlich ist)

Literaturhinweise für Existenzgründer

Recht & Gesetz

- Beck'sche Musterverträge, Verlag C. H. Beck (Gesellschaftsverträge, Arbeitsverträge, Mietverträge für Geschäftsräume, etc.)
- Mewing, Joachim (2002): „Mahnen, Klagen, Vollstrecken“, DTV-Beck Verlag, München
- Klunzinger, Eugen (2002): „Grundzüge des Gesellschaftsrechts“, Verlag Vahlen, München
- Klunzinger, Eugen (2000): „Grundzüge des Handelsrechts“, Verlag Vahlen München
- Münster, Thomas (2002): „Die optimale Rechtsform für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer“, mvg-Verlag

Die folgenden
Gesetzestexte sollten in
keinem Unternehmen
fehlen. Alle genannten
Titel sind im Verlag
C. H. Beck erhältlich

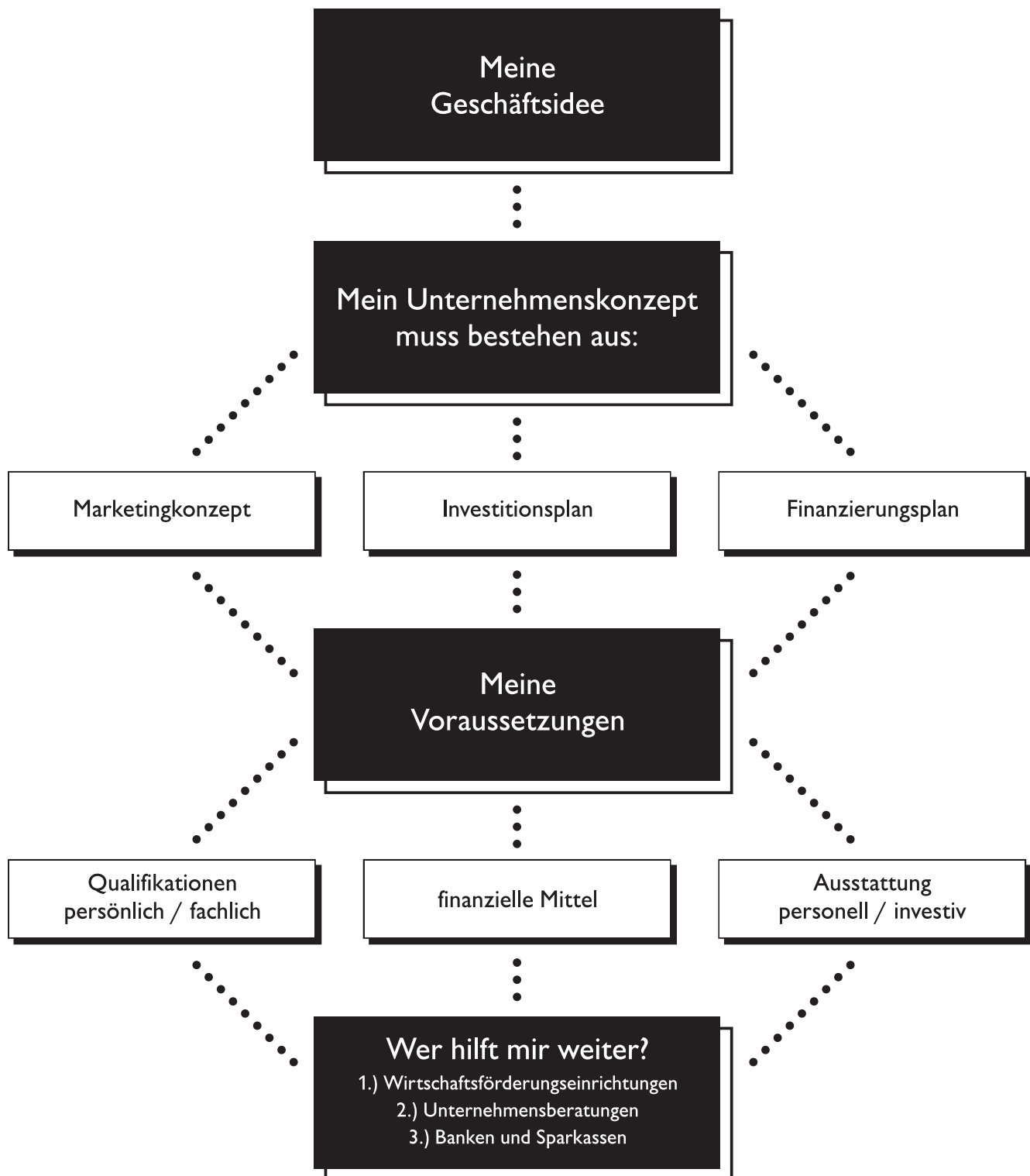
- Bürgerliches Gesetzbuch
- Handelsgesetzbuch
- Einkommensteuerrecht
- Umsatzsteuerrecht
- Arbeitsgesetze
- Gewerbeordnung

Fördermittel

Kostenlose
Informationen über
EU-, Bundes- und
Landesprogramme
erhalten Sie u.a. über:

- Rödel, Stefan, u. a. (2002): „Existenzgründung – Finanzierung und öffentliche Fördermittel“, Moderne Verlagsgesellschaft
- Bundeswirtschaftsministerium, Referat Öffentlichkeitsarbeit, 11019 Berlin
www.bmwi.de
- Ministerium für Wirtschaft und Arbeit des Landes NRW,
Referat Öffentlichkeitsarbeit, Horionplatz 1, 40213 Düsseldorf
www.mwa.nrw.de
- Deutsche Ausgleichsbank, Ludwig-Erhard-Platz 1-3, 53179 Bonn
www.dta.de
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, Palmengartenstr. 5-9, 60325 Frankfurt
www.kfw.de
- Investitionsbank NRW Niederlassung Münster, Servatiiplatz 5, 48143 Münster, www.ibnrw.de

Der Weg zur eigenen Existenz



Notizen

[illegible]



abc betriebsberatung
[a b e t t e r c o a c h i n g]

Dietmar Felski - Südmauer 26 - 59368 Werne
Fon 0 23 89 / 92 60 74 - Fax 0 23 89 / 92 60 75
www.abc-betriebsberatung.de

photo | design | print _ www.brave-new-genesis.de