



# check

## Unternehmens- gründung

**richtig planen**

Checkliste für Existenz-  
gründerinnen und -gründer

# Inhalt

<b>Warum eine Checkliste?</b>	4
<b>Der Weg zur eigenen Existenz</b>	5
<b>Angaben zur Person</b>	6
<b>Unternehmenskonzept</b>	7
<b>Marketing</b>	11
<b>Standortbewertung</b>	14
<b>Beschaffung und Produktion</b>	15
<b>Mitarbeiter</b>	16
<b>Finanzierung des Vorhabens</b>	
- Investitionskosten	17
- Betriebskostenplan	19
- Umsatzplan	23
<b>Tipps zur Betriebseröffnung</b>	24
- Werbeplanung	26
<b>Literaturhinweise</b>	28
<b>Adressen</b>	30
<b>Existenzgründung auf einen Blick</b>	31

# Warum eine Checkliste für Existenzgründer?

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 Wirtschaftsförderung 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.



## Stichwort:

### *Wirtschaftsförderung*

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

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!

# 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	
Telefon	
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	
<input type="checkbox"/> Gesellenprüfung	
<input type="checkbox"/> Meisterprüfung	
<input type="checkbox"/> Kaufmannsgehilfenprüfung	
<input type="checkbox"/> Technikerprüfung	
Sonstige Ausbildung als	
Sonstige Berufserfahrung als	
Waren Sie bereits selbstständig?	

### Sind Ihre fachlichen, gesetzlichen und persönlichen Voraussetzungen erfüllt?

<input type="checkbox"/> Meisterbrief im Handwerk	
<input type="checkbox"/> Konzessionen	
<input type="checkbox"/> Gesundheitsprüfungen	
<input type="checkbox"/> Pflichtkurse bei der IHK	
<input type="checkbox"/> Führungszeugnis	
<input type="checkbox"/> 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.)?

[illegible]

# 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



## Unternehmenskonzept

## Welche Anmeldungen haben Sie bereits vorgenommen?

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

**Welche Fragen  
möchten Sie am vor-  
dringlichsten mit  
einem Gründungsbe-  
rater besprechen?  
Wo sehen Sie wich-  
tige 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

# Marketing

**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 folgender Merkmale:**

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

_____
_____
_____
_____
_____
_____

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

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

# Marketing

Welche Marketing-Instrumente sollen eingesetzt werden?

**Erstellen Sie Produkt- und Leistungsprogramme!**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Legen Sie die entsprechenden Preise und Konditionen fest!**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Welche Vertriebsart soll Ihr Unternehmen aufweisen? (Vertriebswege)**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Welche Instrumente werden Sie im Rahmen der Kommunikationspolitik einsetzen? (Persönlicher Verkauf, Werbung, etc.)**

---

---

---

---

---

---

---

---

## **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.

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

# 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"/>
Stadttrandgebiet	<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 <sup>2</sup>
Lager (Lagerhalle)	_____ m <sup>2</sup>
Verwaltung (Büroräume)	_____ m <sup>2</sup>
Verkaufsfläche (Ladengeschäft)	_____ m <sup>2</sup>
Freifläche (Parkmöglichkeiten, Erweiterung)	_____ m <sup>2</sup>
Angegliederte Wohnräume	_____ m <sup>2</sup>
Sonstiges	_____ m <sup>2</sup>

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 Umweltauflagen?  
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		Monatslohn	
10 EUR x 165 Std./M. x 12 M.	19.800 EUR	Bezahlte Gehälter (12 x 1.500 EUR)	18.000 EUR
+ Weihnachts- u. Urlaubsgeld	1.980 EUR	+ Weihnachtsgeld (1 x 1.500 EUR)	1.500 EUR
+ vermögenswirks. Leistungen	480 EUR	+ Urlaubsgeld (0,5 x 1.500 EUR)	750 EUR
= Jahresbruttolohn	22.260 EUR	= Gehälter p.a. (13,5 x 1.500 EUR)	20.250 EUR
+ ges. soz. Aufwend. (ca. 22%)	4.897 EUR	+ Lohnnebenkosten (ca. 21%)	4.250 EUR
+ freiw. Sozialleistungen	243 EUR	= zu bezahlen p.a.	<u>24.500 EUR</u>
= Pers.kosten pro Facharb.	<u>27.400 EUR</u>		

# Finanzierung: Investitionsplan

**Bitte geben Sie für jede der folgenden Positionen die zu tätigenen Gesamtinvestitionen (inklusive eingebrachter Sachwerte und Eigenleistungen) für den eigengenutzten gewerblichen Bereich in Euro ein. Die Angaben sind ohne MwSt. zu machen.**

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

## **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.

**In welcher Höhe (in Euro) werden Eigenmittel, eigene Sachwerte oder Eigenleistungen eingesetzt?**

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

## **Wichtig:**

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



# Finanzierung: Investitionsplan

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

Art

Höhe

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

**Haben Sie bestimmte finanzielle Verpflichtungen, die belastend wirken könnten?**

Höhe

Laufzeit

Bürgschaften:  
laufende Kredite:  
Sonstige:

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

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

Höhe

Grundpfandrechte:  
Bürgschaften:  
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

## Personalkosten

		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
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

## Instandhaltung

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
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

## Vertriebskosten

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Provisionen	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vertreterfixum	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Besuchs- und Reisekosten	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Messen und Ausstellungen	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Fracht und Verpackung	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sonstige Vertriebskosten	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## Transportkosten

Frachtkosten / Post	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Spedition	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Bahn	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sonstiges	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## Werbung

Anzeigenwerbung	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sonstige Werbung (Radio, TV)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Messen und Ausstellungen	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Verpackung	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Honorare	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Flugblattaktionen / Prospekte	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Gelbe Seiten	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sonstiges	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## Telefon und Porto

Telefongebühren	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Datenbankanschluss	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Porto	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sonstiges	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

# Finanzierung: Betriebskostenplan

## Betriebskosten

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Fremdvergaben	_____	_____	_____
Roh-, Hilfs-, Betriebskosten	_____	_____	_____
Beratungskosten	_____	_____	_____
Sonstige Kosten	_____	_____	_____

## Fertigungs- und Entwicklungskosten

Personalkosten	_____	_____	_____
Sachkosten	_____	_____	_____
Beratungskosten	_____	_____	_____
Sonstige Kosten	_____	_____	_____

## Allgemeine Verwaltung

Büromaterial	_____	_____	_____
Fachliteratur	_____	_____	_____
Patente, Lizenzen	_____	_____	_____
Sonstige Verwaltungskosten	_____	_____	_____

## Steuern

Gewerbsteuer	_____	_____	_____
Grundsteuer	_____	_____	_____
Einkommensteuer	_____	_____	_____
Körperschaftsteuer	_____	_____	_____

# Finanzierung: Umsatzplan

## Umsatz /

## Rohgewinnspanne

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
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: Rohertrag

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

# Tipps zur Betriebseröffnung

## Vorüberlegungen zur Eröffnung

### Kundenwünsche erkennen!

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.

## Eröffnungswerbung

### Firmenzeichen und Firmenname

- 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

## Werbung per Zeitungsanzeige

### Die Schlagzeile

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

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

---

---

---

---

---

**2.** Welche Kunden kommen für Sie in Frage?

---

---

**3.** Wie verteilt sich die Nachfrage auf Ihre unterschiedlichen Kundengruppen?

---

---

---

**4.** Können Sie die genannten Kundengruppen genau voneinander abgrenzen?

---

---

---

---

**5.** Wodurch können Sie das Kundenverhalten beeinflussen?

---

---

---

**6.** Welche Maßnahmen wären geeignet, eine Kaufentscheidung herbeizuführen?

(Werbung - Beratung - Service - Kundennähe)

---

---

---

---

---

---

**7.** Welche Art der Verkaufsförderung wird von Ihnen angestrebt?

(Günstiger Preis - Ausgezeichnete Qualität - Überzeugende Werbeargumente)

---

---

---

---

---

---

## Tipps zur Betriebseröffnung: Werbeplanung

8. 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)

**9.** 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)

## Betriebswirtschaftliches 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](http://www.bmwi.de)
- Ministerium für Wirtschaft und Arbeit des Landes NRW,  
Referat Öffentlichkeitsarbeit, Horionplatz 1, 40213 Düsseldorf  
[www.mwa.nrw.de](http://www.mwa.nrw.de)
- Deutsche Ausgleichsbank, Ludwig-Erhard-Platz 1-3, 53179 Bonn  
[www.dta.de](http://www.dta.de)
- Kreditanstalt für Wiederaufbau, Palmengartenstr. 5-9, 60325 Frankfurt  
[www.kfw.de](http://www.kfw.de)
- Investitionsbank NRW Niederlassung Münster, Servatiiplatz 5, 48143  
Münster, [www.ibnrw.de](http://www.ibnrw.de)

# Der Weg zur eigenen Existenz





im Technologiezentrum Ruhr  
Universitätsstraße 142  
44799 Bochum

fon: 0234/9706050  
fax: 0234/9706060  
e-mail: [gruender@gruenderbuero-ruhr.de](mailto:gruender@gruenderbuero-ruhr.de)  
Internet: [www.gruenderbuero-ruhr.de](http://www.gruenderbuero-ruhr.de)

## Stadt Bochum

**Stadt Bochum**  
Amt für Wirtschafts- und Beschäftigungs-  
förderung

Junggesellenstraße 8  
44777 Bochum

fon: 02 34/910-2032  
fax: 02 34/910-1876  
e-mail: [info@bochum.de](mailto:info@bochum.de)  
Internet: [www.bochum.de](http://www.bochum.de)



Wirtschaftsförderungsgesellschaft  
Herne mbH

Westring 303  
44629 Herne

fon: 023 23/925-100  
fax: 023 23/925-120  
e-mail: [info@wfg-herne.de](mailto:info@wfg-herne.de)  
Internet: [www.wfg-herne.de](http://www.wfg-herne.de)



Europäische Gemeinschaft

Europäischer Fonds  
für Regionale Entwicklung



gefördert vom Ministerium für Wirtschaft und Arbeit des Landes  
Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union