



Leitfaden zur Existenzgründung

Harry Donau - Unternehmensberatung

● *Inhalt*

- *Vorwort*
- *Anlässe Gründung*
- *Gründe für Selbständigkeit*
- *Planungsparameter*
- *Gründe für das Scheitern*
- *Finanzen*
- *Förderungen*
- *Ertragsvorschau*
- *Gewinnschwelle*
- *Liquidität*
- *Liquiditätsplanung*
- *Zulassungsvorschriften*
- *Rechtsformen*
- *Versicherungen*
- *Business Plan*
- *Existenzsicherung*

- *Vorwort*

*Eine Existenzgründung ist ein sehr verantwortungsvolles und spannendes Vorhaben.
Ich kenne dies aus eigener Erfahrung.*

Es bieten sich viele Chancen, es bestehen aber auch Risiken. Deshalb ist es sehr wichtig, sich gründlich zu prüfen und gewissenhaft vorzubereiten.

Die in diesem Leitfaden beschriebenen Schritte können grundsätzlich verwendet werden, wobei jede Gründung individuell betrachtet werden sollte.

Aus der Summierung aller Betrachtungen, ergibt sich der Business Plan.

- *Vorwort*

- *Die in diesem Leitfaden beschriebenen Überlegungen und Berechnungen sind Schwerpunktmäßig auf eine Neugründung konzentriert.*
- *Bei einer Existenzgründung als Franchising, oder bei der Übernahme eines bestehenden Unternehmens, stellen sich weitere Fragen.*
- *Franchising*
Ausstattung Verträge, z.B. Laufzeit, laufende Gebühr etc, bisherige Erfahrungen in diesem Bereich, Investitionen, Spanne etc.

- *Vorwort*

- *Übernahme/Teilhaber*

Bisherige Entwicklung, Philosophie Unternehmensführung, Mitarbeiterpotenzial, Übernahme von Haftungsrisiken und Verbindlichkeiten gegenüber Kunden, Mitarbeitern, Finanzamt, Sozialversicherungsträger, bestehende Verträge. Techn. Stand Maschinen/Ausstattung, aktuelle Marktposition, aktuelle Produktpalette - Dienstleistung, Image, aktuelle Bilanz und Liquiditätssituation, etc.

- *Die Investitionssumme ist oftmals wesentlich höher als bei einer Neugründung, dem sollten aber auch Vorteile gegenüber stehen. Die Auswirkungen auf Kapitalbedarf, Finanzierung, Liquidität und Rentabilität müssen im einzelnen berechnet werden.*

1. Anlässe Unternehmensgründung

- *Neugründung*
- *Übernahme oder Teilhaber*
- *Franchising*

2. Gründe für die Selbständigkeit

- *Wunsch nach eigenem Unternehmen*
- *Interessante Geschäftsidee*
- *günstige Gelegenheit*
- *Arbeitslosigkeit*
- *Wunsch nach Unabhängigkeit*
- *Wunsch nach beruflichem Aufstieg*
- *Wunsch nach höherem Einkommen*

3. Planungsparameter

- a. Persönliche Vorraussetzungen*
- b. Geschäftsidee*
- c. Markteinschätzung*
- d. Wettbewerbssituation*
- e. Produktions- /
Dienstleistungsfaktoren*
- f. Standortwahl*
- g. Zukunftsaussichten*

3.a. Persönliche Voraussetzungen

- Was sind Ihre Kompetenzen zur Führung des Unternehmens?*
- Haben Sie ausreichend betriebswirtschaftliche Kenntnisse?*
- Haben Sie eine entsprechende berufliche Qualifikation?*
- Verfügen Sie über Erfahrungen in der Branche?*
- Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?*
- Unterstützt Ihre Familie Ihr Geschäftsvorhaben?*
- Kennen Sie die Stärken- und Schwächen ihres geplanten Unternehmens, Ihrer Idee ?*

3.b. Geschäftsidee

- *Welche Idee? (Produkt oder Dienstleistung)*
- *Was ist der Nutzen für die Kunden?*
- *Wie ist der Service?*
- *Unterschied zu anderen Anbietern?*
- *Warum soll der Kunde bei Ihnen kaufen?*

3.c. Markteinschätzung

- Welche Kunden sprechen Sie an?*
- Welche Wünsche und Bedürfnisse haben Ihre Kunden?*
- Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?*
- Wie erreichen Sie diese Zielgruppe?*
- Haben Sie schon Kundenkontakte?*
- Haben Sie für Ihren Markt Erfahrungswerte?*
- Haben Sie eine Chancen- und Risikoanalyse über den Markt/Branche?*

3.d. Wettbewerbssituation

- Wer sind die Mitbewerber?*
- Welchen Service bieten diese an?*
- Wo ist Ihre Konkurrenz besser / schlechter als Sie?*
- Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?*
- Warum sind Sie wettbewerbsfähig?*
- Haben Sie Wettbewerbsvorteile oder können Sie diese generieren?*

(Wettbewerbsfähigkeit ist Voraussetzung um im Markt bestehen zu können, Wettbewerbsvorteile sind anzustreben, diese basieren auf deutlich überlegenen Wettbewerbsfähigkeiten der Produkte oder Leistungen, müssen vom Kunden wahrgenommen werden, als Nutzen geschätzt werden, dauerhaft sein)

3.e. Produktions- / Dienstleistungsfaktoren

- Wie sollen die internen Prozesse organisiert werden?*
- Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?*
- Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung?*
- Wie wollen Sie den Vertrieb organisieren?*
- Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?*

3.f. Standort

- Haben Sie bereits einen Standort, bzw. wo planen Sie den Standort?*
- Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?*
- Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes? (Kundenverkehr, Parkplatzmöglichkeiten)*
- Wie ist die Entwicklung des Standortes? (Infrastruktur usw.)*
- Bieten die Räumlichkeiten Expansionsmöglichkeiten?*
- Wie lange Laufzeit Mietvertrag?*
- Wie erfolgt die Übergabe?*
- Haben Sie einen Mietpreisvergleich durchgeführt?*

3.g. Zukunftsperspektiven

- Welche Ziele haben Sie?*
- Mit welcher Strategie und welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?*
- Wie wird sich die Branche entwickeln?*
- Wie wird sich die Nachfrage entwickeln?*
- Wie gehen Sie mit negativen Veränderungen des Marktes um?*

4. Gründe für das Scheitern von Existenzgründungen

- *geringerer Umsatz*
- *ungenügende Marge*
- *mangelhafte Marktforschung*
- *ungenügende Finanzierung*
- *Zahlungsunfähigkeit*
- *ungenügendes Eigenkapital*
- *ungenügende Qualifikation*
- *Familienprobleme*
- *falscher Standort*
- *ungenügende Unternehmensplanung*

5. Finanzen (5.1 bis 5.4)

5.1 Ermittlung des Kapitalbedarfs

- **Lebensunterhalt**
(Miete, Lebensmittel, private Versicherungen, Telefon, privates Auto, etc.)
- **Anlagevermögen**
(Maschinen, Geräte, Fahrzeuge, Einrichtung, PC, etc.)
- **Umlaufvermögen**
(Warenbestand)
- **Betriebskosten (Betriebsmittel)**
(Gehälter, Miete, Telefon, etc.)

5.2 Finanzierung – Anlagevermögen

- **Investitionen für das Anlagevermögen:**
 - Kosten Grundstück und Nebenkosten
 - Baukosten/Umbaukosten
 - Maschinen, Geräte
 - Einrichtung und Büroausstattung
 - Fahrzeuge
 - Übernahme / Kauf von Unternehmensanteilen
 - Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr
- = *Summe Anlagevermögen*

5.3 Finanzierung, UV, Betriebsmittel

- **Ausgaben**

Personalkosten

Miete, Heizung, Strom, Wasser

Werbung, Markterschließung

Kraftfahrzeugkosten, Reisekosten

Büromaterial, Verpackung

Versicherungen, Leasing, Zinsen

Beiträge (z.B. Fachverbände, Kammern)

Buchführungskosten, Beratung

erster Warenbestand

sonstige Ausgaben / Aufwendungen

= Summe Ausgaben/Aufwendungen

5.4 Investitionen - Finanzierung

Investitionen:

Anlagevermögen

Umlaufvermögen (Waren, Betriebsmittel

*= Gesamtsumme Kapitalbedarf, plus evtl. Ausgaben
für 1.-3. Monat nach Gründung*

Finanzierung durch:

*Eigenkapital (Sachwerte, eigene bare Mittel,
stille Gesellschafter, Schenkungen)*

Fremdkapital

*(Bankdarlehen, Privatdarlehen, Öffentliche
Finanzierungshilfen)*

6. Öffentliche Finanzierungshilfen und Förderungen

- *KfW - Kapital für Arbeit*
- *ERP- Eigenkapitalhilfe-Programm*
- *ERP- Existenzgründungsdarlehen*
- *ERP- Existenzgründungsprogramm*
- *Mikro Darlehen für Existenzgründer*
- *StartGeld für Existenzgründer*
- *Mittelstandsförderprogramm des Landes Rheinland-Pfalz*
- *Bürgschaft des Landes*
- *Förderungen von Beratungsleistungen für Gründung und Sicherung (IHK, RKW)*
- *Förderungen Agentur für Arbeit*

7. Ertragsvorschau

zeigt die wirtschaftliche Grundlage bzw. die Rentabilität des Unternehmens

- *Umsatz*
- *./. Wareneinsatz*
- *./. Aufwendungen/Kosten*
- *= Betriebsergebnis*

- *+ Abschreibungen*
- *= Cashflow*
- *./. Tilgung*
- *= Verfügbare Mittel (Kapitaldienstfähigkeit, Steuern nicht berücksichtigt)*

8. Gewinnschwelle

- *Umsatz*
- *./. variable Kosten*
- *= Deckungsbeitrag ./. 105-120*
- *Deckungsvolumen : DB ./. = Gewinnschwelle*

*(Aussage wie hoch der Umsatz mindestens sein sollte,
um kostendeckend zu arbeiten)*

9. Liquidität

- ist eine wesentliche Voraussetzung für die Existenz- und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens
- ausreichende Liquidität bedeutet, jederzeit die fälligen Verbindlichkeiten bedienen zu können
- dazu gehört auch die Fähigkeit den Kapitaldienst (Zinsen und Tilgung) zuverlässig leisten zu können
- über den Kapitaldienst hinaus sollte ein Reserve an freien Mitteln zur Verfügung stehen
(Wichtig: Liquidität geht vor Rendite und vor Umsatz)
- zur Finanzierung des laufenden Geschäfts sollte ein ausreichender Kontokorrent zur Verfügung stehen

10. Liquiditätsplanung

- *stellt die Einzahlungen den Auszahlungen innerhalb einer definierten Periode gegenüber*
- *ermittelt unter Berücksichtigung einer Kontokorrentlinie den Liquiditätsstatus des Unternehmens*
- *ist somit ein wichtiges Planungsinstrument für die Existenzsicherung des Unternehmens*

11. Gewerberechtliche - und Zulassungsvorschriften

*Diese Fragen müssen dringend vor der
Entscheidung für das Vorhaben geklärt werden.*

12. Rechtsformen

1. Einzelunternehmen

2. Personengesellschaft

1. Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GdbR)
2. Offene Handelsgesellschaft (OHG)
3. Kommanditgesellschaft (KG)

3. Kapitalgesellschaften

1. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
2. Aktiengesellschaft (AG)

Welche Rechtsform Sie wählen, muss individuell betrachtet werden

13. Versicherungen

1. Persönliche Versicherungen

Krankenversicherung

Pflegeversicherung

Altersvorsorge

Haftpflichtversicherung

Unfallversicherung

Krankenhaustagegeld

2. Betriebliche Versicherungen

Haftpflichtversicherung

Gebäudeversicherung

Betriebsunterbrechungsversicherung

Weitere Sachversicherungen

14. Business Plan

- a. - ist ein System, in dem wichtigen Entwicklungen, Vorhaben und Eckdaten des Vorhaben aufgeführt sind*
- ist die Planung der Entwicklung des Unternehmens*
- keine Hausaufgabe, sondern wichtiges Controllinginstrument*
- soll auch Einnehmen der Vogelperspektive für Unternehmer ermöglichen*
- bietet Überprüfbarkeit von Entscheidungen*
- ist Kommunikationsinstrument nicht nur für Finanzpartner*
- und Voraussetzung für Förderungen*

14. Businessplan

b. Inhalt

- *Konzept/Geschäftsidee*
Beschreibung des Vorhabens, Werte, Ziele, Strategie, Maßnahmen, (Wer sind wir? Wofür stehen wir? Wo wollen wir bis wann hin?)
- *Lebenslauf*
Ausbildung, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung
- *Kapitalbedarfsplan*
- *Finanzierungsplan*
- *Ertragsvorschau*
Umsatz-, Kosten- und Gewinnerwartungen
- *Cashflow und Kapitaldienst Planung*
- *Berechnung Gewinnschwelle*
- *Liquiditätsplan*
- *Privatbedarf*

- *15. Existenzsicherung*

Die Gründung ist erfolgt, jetzt geht es darum die Planungen zu realisieren. Gerade in dieser (Steig-) Phase ist das Unternehmen oft labil, eine stringente Unternehmensführung ist erforderlich

- wie entwickeln sich Umsatz, Kosten, Betriebsergebnis?*
- wie entwickelt sich die Liquidität?*
- wie nehmen die Kunden das Angebot an?*
- wie entwickeln sich Branche und Konjunktur?*
- wie reagiert der Wettbewerb?*
- ist die angebotene Leistung ausreichend?*
- wie entwickelt sich meine Wettbewerbsfähigkeit/ Wettbewerbsvorteile? etc.*
- wie gut ist mein Kontakt zur Bank?*
- etc.*

Es ist wichtig eine aussagefähiges Controlling zu installieren. Dies betrifft die operativen Zahlen, aber auch die strategischen Informationen. Wenn Probleme erst durch die operativen Zahlen erkannt werden, ist es meist sehr spät um noch reagieren zu können. Früherkennung ist wichtig !

Für Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Harry Donau

Unternehmensberatung

Weinbergsblick 18 55595 Weinsheim

Telefon 06758/6645

E-Mail Donau.Weinsheim@t-online.de

www.unternehmensberatung-donau.de