

Checkliste zum Unternehmenskonzept

Im Unternehmenskonzept stellen Sie Ihr Neugründungs-, Übernahme- oder Beteiligungsvorhaben ausführlich und plausibel dar. Es beinhaltet einen Text- und einen Zahlenteil und erörtert alle notwendigen Planungen. Das Unternehmenskonzept ist die wichtigste Grundlage für Ihre Entscheidungen im Rahmen der Existenzgründung, notwendig für jedes Beratungsgespräch und unerlässlich für die Bewilligung von Förder- und Finanzierungsmitteln.

Ein umfassendes Unternehmenskonzept beinhaltet typischerweise:

A. Darstellung von Gründerperson und Vorhaben

- *Gründerprofil*
- *Geschäftsidee (Leistungsprogramm, Zielgruppe)*
- *Einschätzung von Markt, Standort und Wettbewerb*
- *Marketingstrategie*
- *Organisations- und Mitarbeiterplanung*
- *Planung der Räumlichkeiten und technischen Ausstattung*
- *Zukunftsaussichten*

B. Planungsrechnungen

- *Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung*
- *Rentabilitätsvorschau*
- *Tragfähigkeit hinsichtlich der Privatausgaben*
- *Liquiditätsplanung*

Die folgenden Checklisten und Vorlagen sollen Ihnen helfen, die einzelnen Bestandteile Ihres Konzeptes Schritt für Schritt zu erarbeiten.

Gründungskonzept von

Name:

Vorname:

Straße:

PLZ:

Tel.:

E-Mail:

Branche:

Standort:

Bemerkungen:

Lebenslauf

Name:

Vorname:

Adresse:

Geb.-Datum:

Geb.-Ort:

Familienstand:

Anzahl der Kinder:

Schulbildung:

Berufsbildung:

Fortbildung/Studium:

Berufliche Tätigkeiten:

Besondere Fähigkeiten und Kenntnisse:

Ort, Datum

Unterschrift

A. Darstellung von Gründerperson und Vorhaben

Bitte in einem zusammenhängenden Text bearbeiten. Nutzen Sie den Fragenkatalog als Hilfestellung.

1. Gründerprofil

Stellen Sie dar, dass Sie aufgrund Ihres bisherigen privaten und beruflichen Lebensweges ausreichend qualifiziert sind, um ein Unternehmen erfolgreich zu führen.

Fachliche Qualifikation:

- Welche berufliche und fachliche Qualifikation kann ich aufweisen?

Kaufmännische Qualifikation:

- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfüge ich?
- Kenne ich die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge eines Unternehmens?

Fähigkeiten und Erfahrungen in Bezug auf das Existenzgründungsvorhaben:

- Welche Branchenkenntnisse habe ich?
- Welche Fähigkeiten habe ich, um ein Unternehmen zu führen? Habe ich Erfahrungen sammeln können, z.B. in Sachen Mitarbeiterführung, Kalkulation, Marketing?

Motive und Ziele, Stärken und Schwächen

- Was motiviert mich? Welche Ziele verknüpfe ich mit der Selbständigkeit?
- Welche besonderen Stärken habe ich? Wie werden eventuelle Defizite ausgeglichen?
- Ist meine Familie über meine Vorhaben informiert und steht sie dahinter?

2. Geschäftsidee (Leistungsprogramm, Zielgruppe)

Schildern Sie Ihre Geschäftsidee und denken Sie dabei daran, dass auch ein Fachfremder Ihre Ideen nachvollziehen können muss.

Produkt/Dienstleistung :

- Was will ich anbieten? (Produkt, Dienstleistung, Service)
- Bitte stellen Sie Ihr Leistungsangebot ausführlich dar!
Wenn Sie verschiedene Produkte anbieten, sollten Sie diese Produkte beschreiben.
- Welche Tätigkeitsschwerpunkte möchte ich setzen?
- Was ist das Besondere bzw. Neue an meinem Angebot?

Kundenzielgruppe:

- Welche Kunden/Kundengruppen spreche ich an?
- Was ist der besondere Nutzen meiner Leistung für die Kunden?
- Was weiß ich über die Kundenwünsche?

3. Einschätzung von Markt, Standort und Wettbewerb

Zeigen Sie anhand der Markt- und Wettbewerbssituation, welchen Herausforderungen Sie sich mit Ihrem Angebot stellen.

Allgemeine Markt- und Wettbewerbssituation

- *Wie geht es meiner Branche zur Zeit? Wie werden Branchenentwicklung und Wettbewerbssituation beurteilt?*
- *Welche Chancen und Risiken sind in meiner Branche zu erkennen?*

Standort

- *Wo soll mein Betriebssitz sein?*
- *In welchem Umkreis möchte ich tätig werden?*

Wettbewerb vor Ort

- *Wie vielen Wettbewerbern muss ich mich am geplanten Standort stellen?*
- *Was weiß ich über deren Image und Strategie, über deren Stärken und Schwächen?*

4. Marketingstrategie

Beschreiben Sie Ihre Strategie für Kundenfindung und Kundenbindung.

Alleinstellungsmerkmale, Kundenvorteile

- *Was hebt mich von meinen Mitbewerbern ab? Was mache ich anders bzw. besser?*
- *Warum wird der Kunde sich für mich und mein Angebot entscheiden? Welche Vorteile biete ich ihm bzw. bietet ihm mein Produkt/meine Dienstleistung?*

Preis

- *Welche Preisstrategie verfolge ich?*
- *Zu welchem Preis will ich meine Leistung anbieten? (Wenn Sie verschiedene Produkte und Preise anbieten, sollten Sie dies erläutern).*

Kundenakquisition, Werbung

- *Wie mache ich meinen Betrieb bekannt? Welche Werbemaßnahmen und -mittel werde ich nutzen, um die Kunden, die ich ansprechen möchte, zu erreichen und welche, um vorhandene Kunden zu halten?*
- *Welches Werbebudget plane ich für die Umsetzung einzelner Werbemaßnahmen?*
- *Wie kontrolliere ich den Erfolg?*
- *Welches Erscheinungsbild gebe ich meinem Unternehmen?*
- *Habe ich bereits Kundenkontakte oder Aufträge in Aussicht?*

5. Organisations- und Mitarbeiterplanung

Erläutern Sie die verschiedenen Aufgaben- und Verantwortungsbereiche Ihres Unternehmens und deren Organisation sowie Ihren Personalbedarf.

Rechtsform, Aufgaben- und Verantwortungsbereiche

- *Welche Rechtsform hat mein Unternehmen?*
- *Welche Aufgaben- und Verantwortungsbereiche wird es in meinem Unternehmen geben?*
- *Welche Aufgaben werde ich selber übernehmen?
Welche Aufgaben delegiere ich an Mitarbeiter?*
- *Welche Aufgaben delegiere ich an andere Unternehmen/Dienstleister?*

Bei Gründungen im Team

- *Wie sind die Aufgaben- und Verantwortungsbereiche aufgeteilt?*
- *Welche Entscheidungen werden grundsätzlich gemeinsam getroffen?*

Personal

- *Wie viele Mitarbeiter brauche ich? Mit welcher Qualifikation? Wann?*
- *Wie bewältige ich eventuell saisonale Spitzen, Urlaubs- und Krankheitszeiten?*

6. Planung der Räumlichkeiten und technischen Ausstattung

Beschreiben Sie, welche Räumlichkeiten Sie benötigen bzw. beziehen wollen und welche Ausstattung Sie für den Betriebsablauf benötigen.

Lage

- *Welche Anforderungen stellt mein Vorhaben an die Lage des Betriebssitzes? Wie werden diese erfüllt? (Erreichbarkeit für Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten? Verkehrsanbindung, Parkmöglichkeiten? Lauflage? Gewerbegebiet? u.a.)*

Räumlichkeiten

- *Welche Räumlichkeiten benötige ich (Büro, Laden, Werkstatt, Lager) ? Wie groß?
Soll eine spätere Erweiterung möglich sein?*
- *Müssen baurechtliche Voraussetzungen geklärt werden?
Gibt es besondere Anforderungen durch gesetzliche Bestimmungen?*
- *Werden Räume gemietet: Wie hoch ist die Miete? Welche Dauer soll der Mietvertrag haben?*

Technische Ausstattung

- *Welche Materialien, Maschinen, Fahrzeuge, Einrichtungen brauche ich für einen reibungslosen Betriebsablauf?*
- *Was muss bei Betriebsbeginn vorhanden sein? Was kann mittelfristig angeschafft werden?*

7. Zukunftsaussichten

Ziele

- *Wo möchte ich in 5 Jahren stehen?*
- *Was möchte ich langfristig unternehmerisch erreichen?*

Chancen und Risiken

- *Welche Chancen birgt mein Konzept?*
- *Welche Risiken sehe ich bei meinem Vorhaben?*
- *Wie kann ich diese Risiken vermeiden oder minimieren?*

B. Planungsrechnungen

Hier erhalten Sie zunächst einige Hilfestellungen zu den einzelnen Planungsrechnungen. Im Anschluss finden Sie die dazugehörigen Vorlagen.

1. Berechnung der notwendigen monatlichen Privatentnahmen (Vorlage 1)

Ob Ihr Unternehmen tragfähig ist, hängt davon ab, ob der Gewinn ausreicht, um auf Dauer Ihre Privat- ausgaben zu decken. Daher stellen Sie zunächst eine Liste Ihrer privaten Ausgaben und Einnahmen zusammen.

Gehen Sie „umgekehrt“ vor. Ermitteln Sie die Kosten Ihrer privaten Lebensführung. Überlegen Sie also, wie hoch Ihre privaten Ausgaben und Einnahmen in einem Monat zu Beginn Ihrer Selbstständigkeit sind (z.B. innerhalb der ersten 6 Monate). Des Weiteren rechnen Sie Ihre privaten Ausgaben und Einnahmen für das erste, zweite und dritte Jahr Ihrer Selbstständigkeit hoch. Berücksichtigen Sie bei den Ausgaben eventuelle Preissteigerungen oder im Zeitablauf zusätzlich anfallende Kosten sowie bei Ihren Einnahmen gegebenenfalls das Auslaufen von Zuschüssen (z.B. Gründungszuschuss) oder von sonstigen Einnahmen.

Der Saldo Einnahmen / Ausgaben zeigt Ihnen, welchen Betrag Sie mit Ihrer Selbstständigkeit verdienen müssen, um Ihre privaten Lebenshaltungskosten bestreiten zu können.

2. Kapitalbedarf und Finanzierung (Vorlage 2)

Viele Gründungen scheitern, weil bei der Planung der Kapitalbedarf unterschätzt wird und die Finanzierung nicht geklärt ist. Stellen Sie also Ihre Investitionen und Gründungskosten zusammen. Demgegenüber stellen Sie dar, wie die Gründung finanziert werden soll.

Im Regelfalle haben Sie unmittelbar mit der Gründung Investitionen. Tragen Sie die für Ihre Investitionen und Gründungsnebenkosten voraussichtlichen Beträge ein, die einmalig zur Gründung oder Betriebsübernahme anfallen.

Kalkulieren Sie Ihren Betriebsmittelbedarf für die Anlaufphase und bitte nicht zu knapp. Berücksichtigen Sie, dass Sie in der Anlaufphase möglicherweise Ihre Lebenshaltungskosten noch nicht aus dem Geschäftsergebnis finanzieren können. Bestenfalls erläutern Sie die wichtigsten Positionen des Kapitalbedarfsplans.

Übrigens: Ihr Eigenkapital bildet die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Sie sollten in angemessenem Umfang (mind. 15%) eingesetzt werden, um eine möglichst krisenfeste Finanzierung zu erreichen. Prüfen Sie, ob günstige staatliche Finanzierungshilfen wie Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Bürgschaften in Frage kommen.

Im Rahmen unseres Programms Gründercoaching können wir Ihnen hier helfen.

3. Rentabilitätsvorschau (Vorlage 3)

Zu den schwierigsten, aber auch wichtigsten Berechnungen zählt die Rentabilitätsvorschau. Jeder Investor, jede Bank, die KfW oder das Arbeitsamt interessiert sich aber gerade für diesen Teil Ihres Unternehmenskonzepts.

Wenn auch eine derartige Prognose naturgemäß mit Unwägbarkeiten behaftet ist, so sollten Sie doch in der Lage sein, die Erfolgchancen Ihres Leistungsangebotes möglichst realistisch einzuschätzen. Gerade hier können Sie nachweisen, mit welcher Ernsthaftigkeit Sie vorgehen. Ausserdem beantwortet sich hier die zentrale Frage, ob Sie mit Ihrem Vorhaben eine tragfähige Vollexistenz erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können.

Beachten Sie, dass Ihre geschäftlichen Erwartungen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. Erläutern Sie wichtige Positionen der Ertragsvorschau, insbesondere Umsätze (ggf. gegliedert nach Umsatzeinheiten), Wareneinsatz und Rohertrag, aber auch Aufwendungen für Personal, Werbung u.a.m., und kommentieren Sie ggf. auch das wirtschaftliche Ergebnis.

Vermeiden Sie eine zu optimistische Darstellung vermeiden.

Lassen sich die Absatzchancen für Ihre Produkte/Dienstleistungen nur schwer abschätzen, bietet eine zunächst auf Kostendeckung angelegte Planung eine grobe Orientierung. Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Ertragsvorschau bitte folgende Hinweise:

- *Umsätze (bzw. Erlöse, Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Umsatzsteuer ansetzen.*
- *Bei Betriebsübernahme oder Beteiligung können Sie auf die Vergangenheitszahlen des bestehenden Unternehmens zurückgreifen und vor dem Hintergrund dieser Daten, Ihrer Planungen sowie der prognostizierten Branchenentwicklung die Vorschau erstellen.*
- *Für Unternehmen mit wenigen unterschiedlichen Produkten oder Geschäftszweigen (z.B. Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze/Erlöse separat ausgewiesen werden.*
- *Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Sektor.*
- *Die Personalkosten sollten nicht nur die Bruttogehälter und –löhne enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen.*
- *Berücksichtigen Sie in der Ertragsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Überschüssen aufzubringen.*
- *Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen; sie umfassen auch die Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter.*
- *Für die Prognose Ihrer Umsätze, Kosten und Gewinne sollten Sie möglichst eigene Erfahrungen einbringen oder auch erfahrene Fachleute (Unternehmensberater, Steuerberater, Bekannte mit Branchenkenntnis. usw.) hinzuziehen.*
Über bestimmte Branchen, z. B. im Einzelhandel und in vielen Handwerkszweigen, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei unserem STARTERCENTER oder den Fachverbänden zu erfragen.

4. Liquiditätsplanung (Vorlage 4)

Genauso wichtig wie die Rentabilitätsplanung ist die Liquiditätsplanung. Die kann erheblich von der Umsatz- oder Rentabilitätsplanung abweichen. Wegen der vorzunehmenden Abschreibungen, wegen Geldeingängen, die später erfolgen als geplant, usw. ...

Diese Liquiditätsplanung hilft Ihnen bei der Sicherung Ihrer ständigen Zahlungsfähigkeit bei der Feststellung des Betriebsmittelbedarfs, gegebenenfalls auch eines Kontokorrentrahmens und ist ein **MUSS für jedes Bankgespräch.**

Anders als bei der Buchführung, in der Sie nur die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben festhalten, müssen Sie bei der Liquiditätsplanung Ihre geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben gegenüberstellen. Dabei prüfen Sie, zu welchem Zeitpunkt es voraussichtlich zu einer Einzahlung bzw. Auszahlung kommt.

- *Welche fixen Kosten fallen an (z.B. Miete, Personal)?*
- *Welche Auszahlungen fallen unregelmäßig an (z.B. Versicherungsbeiträge) ?*
- *Wann fallen Zinszahlungen und Tilgung für Kredite an?*
- *Welchen Umfang hat Ihr Kontokorrentkredit bei der Bank?*
- *Wann werden Ihre Kunden (voraussichtlich) welche Rechnung bezahlen?*
- *Bis wann müssen Sie Verbindlichkeiten bei Liefereranten beglichen haben?*
- *Welche eigenen Reserven können Sie einbringen, wenn das Geld knapp wird?*
- *Wie hoch muss der Liquiditätspuffer sein, um eventuelle Engpässe aufzufangen?*

PRAXIS-TIPP: mögliche Hilfe bei drohender Liquiditätslücke

- *Kunden kein zu langes Zahlungsziel einräumen*
- *Skonto bei schneller Bezahlung anbieten*
- *Anzahlungen oder Teilzahlungen vereinbaren*
- *Kontokorrentkredite nur kurzfristig und nicht für langfristige Investitionen ausnutzen*
- *Abtretung der Forderung an Ihr Kredit- bzw. Finanzierungsinstitut*
- *Verkauf und dann Leasing von Objekten*

Vorlage 1: Berechnung der notwendigen monatlichen Privatentnahmen

Private Ausgaben (in EURO)	monatlich	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Miete / Hausaufwendungen				
Heizkosten / Strom / Wasser				
Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung etc.)				
Telefon/Fernsehen/Radio				
Kfz-Kosten				
Renten- / Lebensversicherung				
Kranken-/ Pflegeversicherung				
sonstige Versicherungen (z. B. Haftpflicht-, Hausratversicherung)				
Rücklagen für Neuanschaffungen, Urlaub, etc.				
Unterhaltszahlungen an andere				
Zins- und Tilgungsverpflichtungen von privat aufgenommenen Krediten				
Sonstiges				
Private Ausgaben insgesamt				

Private Einnahmen (in EURO)	monatlich	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nettolohn-/gehalt Lebenspartner/-in				
Sonstige Lohn- und Gehaltseinkünfte				
Kindergeld				
Erziehungsgeld				
Unterhalt				
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung				
Einnahmen aus Kapitalerträgen				
Gründungszuschuss / Einstiegs geld				
Sonstige Einnahmen				
Private Einnahmen insgesamt				

Saldo private Ausgaben ./ Einnahmen				
--	--	--	--	--

Vorlage 2: Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

Kapitalbedarf, Kapitalverwendung	Vorhanden	zu beschaffen	gesamt
Investitionen			
Grundstücke, Gebäude (Kauf)			
Renovierung, Umbau			
Betriebsausstattung (Maschinen, Geräte, Werkzeuge, Büro)			
Fahrzeuge			
Warenerausstattung			
Kaufpreis bei Unternehmensübernahme			
Summe Investitionen			
Gründungs(neben)kosten			
Mietkaution, Makler-Courtage,			
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr			
Beratung			
Anmeldung (Gewerbeamt, Kammer, evtl. Handelsregister, Notar)			
Markteinführung			
Sonstiges			
Summe Gründungsnebenkosten			
Betriebsmittel			
Anlaufkosten (laufende Betriebskosten für die ersten 3 Monate)			
Vorfinanzierung von Aufträgen			
Reserven zur Deckung			
Lebensunterhalt in der Anlaufphase			
Reserve für Unvorhergesehenes			
Summe Betriebsmittel			
Summe Kapitalbedarf			

Finanzierung, Kapitalherkunft	Vorhanden	zu beschaffen	gesamt
Eigenkapital			
Barmittel			
Sacheinlagen (z.B. vorhandene Betriebsausstattung o. Fahrzeug) = Summe Investitionen vorhanden			
Summe Eigenkapital			
Zuschüsse			
Gründerzuschuss der Agentur für Arbeit			
Sonstige Zuschüsse			
Summe Zuschüsse			
Fremdkapital			
Verwandtendarlehen			
Bankdarlehen			
Kontokorrent			
sonstiges Fremdkapital			
Summe Fremdkapital			
Finanzierung gesamt			

Vorlage 3: Rentabilitätsvorschau

Alle Beträge in TEUR und ohne MwSt	1. Gesch-jahr	2. Gesch-jahr	3. Gesch-jahr
Umsatz/Erlöse (Geschäftszweig 1)			
+ Umsatz/Erlöse (Geschäftszweig 2)			
= Gesamtumsatz (I)			
Materialeinsatz (Geschäftszweig 1)			
+ Materialeinsatz (Geschäftszweig 2)			
= Materialeinsatz gesamt (II)			
Gesamt Rohgewinn/-ertrag (I-II)			
/ Personalkosten (Mitarbeiter)			
/ Geschäftsführerbezüge (nur bei GmbH)			
/ Miete / Pacht			
/ Heizung, Strom, Wasser, Gas			
/ Werbung			
/ Kfz-Kosten (Vers./Steuern/Benzin, Rep.)			
/ Reisekosten			
/ Telefon, Fax, Internet			
/ Büromaterial/Verpackung			
/ Reparaturen, Instandhaltung			
/ Versicherungen			
/ Beiträge (an Verbände, Berufsgenossenschaft o.ä.)			
/ Leasing			
/ Buchführungskosten, Beratung			
/ Gewerbesteuer			
/ Zinsen			
/ sonstige Kosten			
/ Abschreibungen			
= Reingewinn			
+ Abschreibungen			
= Cash flow			
/ Saldo privater Ausgaben und Einnahmen			
/ Tilgung			
= frei verfügbares Einkommen			

Vorlage 4: Liquiditätsplan Geschäftsjahr 1 (1. Halbjahr)

Alle Beträge in EUR	1	2	3	4	5	6	
Einzahlungen							
aus Umsatz inkl. MwSt							
Sonstige Einzahlungen							
I. Summe Liquiditätszugang							
Auszahlungen							
Gehälter / Löhne							
Sozialabgaben							
Waren / Material							
Miete / Pacht							
Heizung, Strom, Wasser, Gas							
Werbung							
Kfz-Kosten							
Reisekosten							
Telefon, Fax, Internet							
Büromaterial, Verpackung							
Reparaturen/Instandhaltung							
Versicherungen, Beiträge							
Leasing							
Buchführung, Beratung							
Betriebliche Steuern							
Zinsen							
Sonstige Ausgaben							
Zwischensumme							
Privatentnahmen (Saldo Vorlage 1)							
Private Steuern							
Tilgung							
Zwischensumme							
Investitionen							
II. Summe Liquiditätsabgang							
III. Liquiditätssaldo/Monat (I.-II.)							
IV. Liquiditätssaldo kumuliert							

(III.+IV. des Vormonats) *) Bei Überschuss (+), bei Fehlbetrag (-)

Vorlage 4: Liquiditätsplan Geschäftsjahr 1 (2. Halbjahr)

Alle Beträge in EUR	7	8	9	10	11	12	Summe
Einzahlungen							
aus Umsatz inkl. MwSt							
Sonstige Einzahlungen							
I. Summe Liquiditätszugang							
Auszahlungen							
Gehälter / Löhne							
Sozialabgaben							
Waren / Material							
Miete / Pacht							
Heizung, Strom, Wasser, Gas							
Werbung							
Kfz-Kosten							
Reisekosten							
Telefon, Fax, Internet							
Büromaterial, Verpackung							
Reparaturen/Instandhaltung							
Versicherungen, Beiträge							
Leasing							
Buchführung, Beratung							
Betriebliche Steuern							
Zinsen							
Sonstige Ausgaben							
Zwischensumme							
Privatentnahmen (Saldo Vorlage 1)							
Private Steuern							
Tilgung							
Zwischensumme							
Investitionen							
II. Summe Liquiditätsabgang							
III. Liquiditätssaldo/Monat (I.-II.)							
IV. Liquiditätssaldo kumuliert							

(III.+IV. des Vormonats) *) Bei Überschuss (+), bei Fehlbetrag (-)

Zugabe: Ihr Maßnahmenplan für die Gründungsphase (1)

Was ist zu tun?

Bis wann? o.k./fertig

Rechtliche Voraussetzungen klären	Gewerberecht		
	Handwerksrecht		
	Sonst. Zulassungs-voraussetzungen		
	Rechtsform, Handelsregister		
	Aufenthalts-, Arbeitserlaubnis		
	Sonstige		
Informationen sammeln	Gründerseminare		
	Broschüren, Internet		
	Marktdaten		
	Sonstige		
Gründungskonzept erstellen	Siehe Checkliste		
Beratung	Unternehmensberatung		
	Steuerberatung		
	Rechtsberatung		
	Sonstige		
Finanzierung und Förderung klären	Zuschüsse	vorher	
	Bankfinanzierung	vorher	
	Sonstige Finanzierungsquellen	vorher	
Erforderliche Unterlagen für ein Bankgespräch	Konzept		
	Vertragsentwürfe		
	Selbstauskunft, Vermögensaufst.		
	Einkommensteuerbescheid		
	Eigenkapitalnachweis		
	Aufstellung mögl. Sicherheiten		
	bei Übernahmen:		
	Bilanzen der letzten 3 Jahre		
Verträge	Kaufverträge		
	Miet-/Pachtvertrag		
	Gesellschaftsvertrag		
	Arbeitsverträge		
	Sonstige		

Zugabe: Ihr Maßnahmenplan für die Gründungsphase (2)

Was ist zu tun?		Bis wann?	o.k./fertig
Versicherungsschutz prüfen/ sicherstellen	Betriebshaftpflichtversicherung		
	Inventarversicherung		
	Gebäudeversicherung		
	Betriebsunterbrechungsvers.		
	Krankenversicherung		
	Unfallversicherung		
	Berufsgenossenschaft		
	Altersvorsorge, Lebensversicherung		
	Berufsunfähigkeitsversicherung		
Eröffnung vorbereiten	Räumlichkeiten suchen		
	Betriebsausstattung besorgen		
	Marketingmaßnahmen vorbereiten		
	Mitarbeiter suchen		
Anmeldeformalitäten	Gewerbeanmeldung		
	Fachkammer (z.B. HWK, IHK,...)		
	Berufsgenossenschaft		
	Finanzamt		
	Agentur für Arbeit		
	Amtsgericht (Handelsregistereintr.)		
	Krankenkasse (Mitarbeiter anmeld.)		
	Energieversorgungsunternehmen		
	Telefon, Post		
	Verbandsmitgliedschaft		
	Sonstige branchenspezifische Anm.		