



LANDRATSAMT
SCHWEINFURT

CHECKLISTE FÜR EXISTENZGRÜNDER

mainfranken



Region Mainfranken GmbH

Die Region Mainfranken GmbH hat in Zusammenarbeit mit den beteiligten Landkreisen und Städten eine Checkliste entwickelt, die Ihnen bei Ihrer Existenzgründung helfen will. Sie gibt Ihnen einen komprimierten Überblick für Ihren Weg in die Selbstständigkeit. Zu den einzelnen Punkten gibt es detaillierte Erläuterungen und Broschüren, die Sie bei den Kammern, den Sparkassen und Banken oder auch im Buchhandel erhalten.

1. Das Konzept

Machen Sie aus Ihrer Idee ein Konzept. So werden Sie eher als solider Gründer angesehen und geben anfangs nicht zu viele Informationen an die Öffentlichkeit.

Die Analyse der Markt- und Konkurrenzsituation wird Ihnen erste Informationen über die Erfolgsaussichten Ihres Projektes geben. Die Anzahl möglicher Kunden und die Strategien Ihrer Mitbewerber sind wichtig. Vergleichen Sie auch das Angebot an anderen Standorten, denn gerade im Einzelhandel ist der Standort wichtig. Technologie- und Gründerzentren oder andere Bürostandorte bringen Standortvorteile durch Kontakte und schnelle Geschäftsverbindungen. Nehmen Sie sich genügend Zeit für Gespräche bei möglichst vielen Infostellen. Sind Sie überzeugt, dass sie der Unternehmertyp sind und Arbeitszeit für sie keine Rolle spielt, dann überzeugen Sie auch bitte Ihren Lebenspartner von der Existenzgründung. Sie werden Ihre Familie in den nächsten Monaten wenig sehen.

- ❖ Die Idee
- ❖ Marktanalyse
- ❖ Konkurrenzanalyse
- ❖ Geschäftsverbindungen
- ❖ Standort
- ❖ Betriebsräume
- ❖ Infostellen (Kammern, Fachverbände, Kreditinstitute, Steuerberater, Unternehmensberater)
- ❖ Persönliche Voraussetzungen

2. Der Kostenplan

Die Kosten im Unternehmen sind vielfältig und häufig höher als bei der ersten Planung angenommen. Insbesondere Sachgemeinkosten sollten detailliert kalkuliert werden. Steuern und Zinsen erhöhen sich im zweiten und dritten Jahr der Unternehmensgründung oft erheblich, insbesondere wenn Förderprogramme mit zins- und tilgungsfreien Zeiten genutzt werden.

- ❖ Personalkosten
- ❖ Sachgemeinkosten
 - Miete, Pacht, Heizung
 - Gas, Wasser, Strom
 - Versicherungen, Steuern
 - Fahrzeugkosten
 - Werbung, Repräsentation
 - Reisekosten
 - Instandhaltung, (Maschinen/Geräte)
 - Bürobedarf, (Telefon, Steuerberater, Buchführung)
 - Gründungskosten Beratungen, Genehmigungen, Handelsregister)
 - Sonstige Kosten
- ❖ Zinsen
- ❖ Abschreibung

= **Gesamtkosten**

3. Rentabilitätsvorschau

Aufbauend auf den Kostenplan können Sie eine Rentabilitätsvorschau erstellen. Welcher Umsatz erreichbar ist, lässt sich bei einigen Branchen durch Vergleichsdaten ermitteln. Auch erste Vorverträge mit potentiellen Kunden können eine Orientierung über die Umsatz-erwartung geben. Ein Jahresüberschuss beinhaltet noch lange keinen Gewinn, alle weiteren Kosten wie Ihre Privatentnahmen müssen durch den Jahresüberschuss getragen werden. Gewinnrücklagen für weitere Investitionen sollten ebenso möglichst frühzeitig in Ihrer Planung berücksichtigt sein.

Erwarteter Umsatz

minus Wareneinsatz
minus Personalkosten
minus Sachgemeinkosten
minus Zinsen, Abschreibungen

= Jahresüberschuss

minus Tilgung
minus Reserve für Unvorhergesehenes
minus Privatentnahmen
(Unternehmergehalt,
Steuern, Versicherungen,
Lebensunterhalt)

= Gewinn

4. Kapitalbedarfsplan

Mit dem Kapital- oder Finanzbedarfsplan ermitteln Sie, wie viel Geld Sie in den ersten Monaten und auch mittelfristig benötigen. Gerade zu Beginn einer Unternehmens-Gründung kann ein zu gering angesetzter Kapitalbedarf, der von Ihrem Finanzierungs-institut mitgetragen werden muss, zu Zahlungsschwierigkeiten führen, wenn Einnahmen nicht wie geplant erzielt werden.

- ❖ Investitionen (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Geschäftseinrichtung, Fahrzeuge, Unvorhergesehenes)
- ❖ Material- und Warenlager
- ❖ Mietkaution
- ❖ Betriebsmittel (Personalkosten, Büro, Verwaltung, Miete, Zinsen, etc.)
- ❖ Gründungskosten
- ❖ Privatentnahmen

5. Liquiditätsplan

Für jeden Monat sollten Sie eine Aufstellung über Ihre Liquidität erstellen. Ausgehend von den vorhandenen liquiden Mitteln (Kasse, Bank, etc.) addieren Sie die monatlichen Einnahmen. Nach Abzug aller Ausgaben bleibt eine Über- oder Unterdeckung. Eine Überdeckung können Sie nutzen um Geld anzulegen, zum Ausgleich der Unterdeckung brauchen Sie einen (Kontokorrent-) Kredit. Durch die Gegenüberstellung von monatlichen Plan- und Istzahlen haben Sie gleichzeitig ein Kontrollinstrument für Ihre Unternehmensplanung. Existenzgründer sollen die ersten drei bis sechs Monate (mit dem Kreditinstitut) durchplanen.

6. Finanzierungsplan

Ohne Eigenkapital wird Ihre Gründung kaum finanzierbar sein. Das notwendige Fremdkapital kann meist über Förderprogramme bis zu maximal 75% des Finanzbedarfs realisiert werden. In der Regel sind dies zinsgünstige Darlehen, die in den ersten Jahren tilgungsfrei sind. Die Abwicklung muss grundsätzlich über ein Kreditinstitut erfolgen. Auch diese Förderprogramme müssen gegenüber dem Kreditinstitut abgesichert werden.

- ❖ Eigenkapital
- ❖ Fremdkapital über Förderprogramme (Eigenkapitalhilfe, Mittelstandskreditprogramm, LfA-Ergänzungsdarlehen, ERP- und DtA-Existenzgründungsprogramm)
- ❖ Fremdkapital über Kreditinstitut
- ❖ Bürgschaften, stille Beteiligung

7. Rechtsform

Je nach Anzahl Ihrer Partner bei der Unternehmensgründung, eines notwendigen Mindestkapitals, Haftungsrisiken, Branche und zu erfüllenden Formalien (Handwerksrolle, Handelsregistereintrag) ist die Rechtsform zu wählen. Eine grundsätzliche Empfehlung kann deshalb nicht gegeben werden.

- ❖ Einzelunternehmer, Ein-Mann-GmbH
- ❖ GbR, OHG
- ❖ KG, GmbH & Co. KG
- ❖ GmbH

8. Rahmenbedingungen

Eine Reihe von Rahmenbedingungen und Einschränkungen müssen Sie beachten. So sind baurechtliche Beschränkungen in Form der Nutzungsfestlegung wichtig für den Standort. Gewerbebeanmeldungen werden beispielsweise an Finanzamt und Berufsgenossenschaft weitergeleitet, die dann wieder mit Ihnen Kontakt aufnehmen. Ihr Firmenname muss genehmigt werden. Die „Behördengänge“ sollten Sie in Ihrem Zeitbudget einplanen.

- ❖ Rechtsvorschriften (GmbH-Gesetz, Handelsregister, Vertragsrecht, allgemeine Geschäftsbedingungen)
- ❖ Gewerbebeanmeldungen
- ❖ Baurecht (Nutzungseinschränkungen)
- ❖ Umweltauflagen
- ❖ Gewerberechtliche Vorschriften (IHK/HWK)

9. Marketing

Aus der umfangreichen Gesamtheit einer Marketingstrategie können nur einige Punkte aufgeführt werden, die Existenzgründer aber zu Beginn als Daueraufgabe sehen müssen. Insbesondere der erste Kontakt mit neuen Kunden und Ihr Marktauftritt muss eine professionelle und klare Positionierung beinhalten. Unter Kostengesichtspunkten bedarf es dabei einer (zeitaufwendigen) Vorplanung.

- ❖ Marktanalyse, Stärken und Schwächen im Vergleich zum Mitbewerber
- ❖ Produkt- und Sortimentspolitik
- ❖ Preisgestaltung
- ❖ Vertriebswege
- ❖ Werbung und Direktmarketing
- ❖ Organisation Ihres Unternehmens

10. Personal

Junge und schnell wachsende Unternehmen haben ständig ändernde Ansprüche an die Personalstruktur. Ihr Personal ist eines Ihrer größten Chancen, kann aber bei falscher Auswahl ein Risiko werden und viele Folgekosten verursachen. Teamarbeit und Delegation von Verantwortung sowie Informationssysteme innerhalb des Unternehmens sollten von Beginn an eingesetzt werden.

- ❖ Interne „Hierarchie“
- ❖ Auswahlkriterien für Personaleinstellung
- ❖ Arbeitsverträge
- ❖ Arbeitgeberpflichten
- ❖ Arbeitsrecht