



Gründungsplanung Selbstständig statt arbeitslos

Förderprogramme

- Gründungszuschuss
- Einstiegsgeld
- u. a.

Wie erstelle ich einen Geschäftsplan

- Existenzgründungskonzept
- Umsatz-, Kosten- und Gewinnplan
- Kapitalbedarfsplan

Inhalt	Seitenzahl
1. Förderprogramme	
Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit und der ARGE.....	3
Einstiegsgeld	
Freiwillige Arbeitslosenversicherung	
Einstellungszuschuss	
Stellungnahme der IHK.....	4
2. Hinweise zur Erstellung der Planungsunterlagen.....	5
3. Ansprechpersonen bei der IHK.....	6
4. Unternehmensbeschreibung.....	7
5. Hinweise zur Umsatz- und Gewinnplanung.....	9
6. Methoden der Umsatzplanung.....	10
7. Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung.....	11
8. Kapitalbedarfsplan.....	12

Industrie- und Handelskammer Aachen
Theaterstr. 6 – 10
52062 Aachen
Tel.: 0241 4460 - 0
Fax: 0241 4460 - 153

Internet: www.aachen.ihk.de
E-Mail: recht@aachen.ihk.de
Stand: Juni 2008

Kostenloser Newsletter, auch für Existenzgründer:
www.aachen.ihk.de/scripts/mla/mla_start.php

Förderung für Arbeitslose

1. Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit (Arbeitsamt) Abgabe der Stellungnahme durch die IHK Aachen

2. Einstiegsgeld der Arbeitsgemeinschaft für die Grundsicherung (ARGE)

Sehr geehrte Gründerinnen und Gründer,

Sie möchten den Weg in die berufliche Selbstständigkeit gehen und ein (kleines) Unternehmen gründen. Oftmals ist Arbeitslosigkeit das Motiv für die Existenzgründung. Dies sollte jedoch nicht der alleinige Grund sein. Denn ein tragfähiger Geschäftsplan und Ihre Qualifikation sind entscheidende Voraussetzungen für den Erfolg.

Durch folgende Förderhilfen kann die Existenzgründung finanziell erleichtert werden:

Agentur für Arbeit	Was wird gefördert?	Antragsberechtig	Wie wird gefördert?	weitere Informationen	G/F
Gründungszuschuss, §§ 57, 58 SGB III	<ul style="list-style-type: none"> Sicherung des Lebensunterhalts Soziale Sicherung in der Zeit nach der Existenzgründung 	<ul style="list-style-type: none"> Arbeitslose, die eine selbstständige hauptberufliche Tätigkeit beginnen. Antragsteller muss bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit noch über einen Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen verfügen Kenntnisse und Fertigkeiten zur Ausübung der selbstständigen Tätigkeit sind darzulegen 	<ol style="list-style-type: none"> neun Monate in Höhe des Arbeitslosengeldes zuzüglich 300 € weitere sechs Monate in Höhe von 300 €, wenn Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen dargelegt wird. 	<ul style="list-style-type: none"> Stellungnahme einer fachkundigen Stelle ist erforderlich IHK-Stellungnahme 	G

ARGE Arbeitsgemeinschaft für die Grundsicherung *)	Was wird gefördert?	Antragsberechtig	Wie wird gefördert?	weitere Informationen	G/F
Einstiegsgeld § 29 SGB II	<ul style="list-style-type: none"> Überwindung von Hilfebedürftigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> Arbeitslose, Bezug von Arbeitslosengeld (ALG) II, hauptberufliche selbstständige Tätigkeit 	<p>Kann ergänzend zum ALG II gezahlt werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> ggf. 50 % der Regelleistung (347 €) + evtl. 10 % Erhöhung für jedes Mitglied der Bedarfsgemeinschaft Bewilligungsdauer für 12 Monate ggf. länger ab 6. Monat Degression 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Pflicht- sondern Kann-Leistung Gewinne aus selbstständiger Tätigkeit werden angerechnet (Freibeträge) ggf. IHK Stellungnahme 	G

*) Im Kreis Düren: Job-Com

Erläuterung: **G** = Gründungsförderung
F = Unternehmensfestigung

Weitere Leistungen der Agentur für Arbeit:

Freiwillige Arbeitslosenversicherung

Einige Voraussetzungen:

- selbstständige Tätigkeit
- wöchentliche Arbeitszeit mindestens 15 Stunden
- 12 Monate Vorversicherungszeit in den letzten 24 Monaten
- unmittelbar vor der Tätigkeit versicherungspflichtige Beschäftigung
- Monatsbeitrag 20,50 Euro (Westdeutschland).

Einstellungszuschuss bei Neugründungen

Einige Voraussetzungen:

- für Arbeitgeber, die nicht länger als zwei Jahre selbstständig sind
- für die unbefristete Beschäftigung eines zuvor arbeitslosen förderungsbedürftigen Arbeitnehmers
- Leistung: längstens zwölf Monate in Höhe von 50 Prozent des Arbeitsentgeltes.

Internet: www.arbeitsagentur.de

Stellungnahme der IHK

Bewilligungsstellen für diese Leistungen sind die Agentur für Arbeit bzw. die ARGE.

Klären Sie förderrechtliche Fragen zuerst mit diesen Stellen, bevor Sie sich wegen einer Stellungnahme an die fachkundige Stelle wenden. Zur Abgabe der **Stellungnahme zum Gründungszuschuss und Einstiegsgeld durch die IHK** ist oftmals ein persönliches Gespräch nicht erforderlich.

Als Grundlage für die Stellungnahme der fachkundigen Stelle werden folgende Unterlagen benötigt und sind einzureichen:

1. Beschreibung des Gründungsvorhabens
2. Beruflicher Lebenslauf (ggf. Befähigungsnachweise)
3. Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
4. Umsatz-, Kosten- und Gewinnerwartungen der ersten **drei** Geschäftsjahre (Rentabilitätsvorschau)
5. Formular „Stellungnahme der fachkundigen Stelle...“ (aus Antragsunterlagen „Gründungszuschuss“)
6. Vordruck „Anforderung der Stellungnahme...“ (aus Antragsunterlagen „Gründungszuschuss“)

Existenzgründungskredite der NRW.Bank und der KfW-Mittelstandsbank

Oftmals ist auch eine Finanzierungshilfe durch verschiedene Landes- und Bundesprogramme wie KfW-Startgeld, NRW.Bank.Mittelstandskredit u. a. möglich. Die Anträge sind bei der jeweiligen Hausbank zu stellen. Auch dazu ist ein Geschäftsplan zu erstellen (wie oben „Grundlage für die Stellungnahme...“ Nr. 1 bis 4).

Hinweise zur Erstellung der Planungsunterlagen

Der Aufbau einer tragfähigen Vollexistenz setzt eine fundierte Planung voraus. Planung bedeutet nicht nur eine möglichst genaue Zukunftsprognose zu erstellen, sondern auch Probleme und Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen, um gegensteuern zu können.

Ihre Planungsunterlagen fertigen Sie jedoch nicht nur für die Bewilligung des Gründungszuschusses, **sondern hauptsächlich für sich selbst an**. Denn durch eine systematische und gründliche Vorbereitung und Planung erfassen Sie Schwachstellen und vermeiden so elementare Fehler.

Eine selbstständige Tätigkeit bietet neue Chancen, birgt aber auch Risiken. Existenzgründer überschätzen oftmals in der Begeisterung für die Geschäftsidee die Chancen und gehen auf Risiken nicht ausreichend ein. Die KfW-Mittelstandsbank hat ermittelt, dass zwei Drittel der jungen Unternehmen mit ernsthaften Problemen zu kämpfen haben. Die Hauptursachen hierfür sind

- die notwendige Anlaufzeit und die Anlaufkosten werden zu optimistisch angesetzt
- die Kräfte des Marktes (Wettbewerb, Preiskampf) werden unterschätzt
- die finanziellen Belastungen (laufende Kosten) sind zu hoch.

Die Planung muss also zielbezogen, strukturiert, vollständig und anpassungsfähig sein. Bis ins letzte Detail bzw. auf den Euro genau sind Planungen nicht immer zu realisieren, aber: **Planen ist besser als experimentieren und improvisieren.**

Planen Sie deshalb die Umsätze niedriger und die Kosten höher. Die alleinige Angabe von Umsätzen und Kosten reicht nicht aus. Vielmehr sind diese Daten zu erläutern. Wie können sich der Umsatz und die Höhe der Kostenarten zusammensetzen? Denn Konzept und Planungsrechnungen ergänzen sich. Erstellen Sie Ihre Planung in kaufmännisch-qualifizierter Form, denn diese Unterlagen sind Beurteilungsgrundlage der fachkundigen Stelle.

Da Gründerpersonen oft die Anlaufkosten unterschätzen, empfehlen wir eine sorgfältige Planung der Betriebskosten während der Anlaufzeit. Hier besagt eine Faustformel: zur Deckung der benötigten Betriebsmittel sollte eine Reserve in Höhe von **drei bis sechs Monaten** der Betriebskosten eingeplant werden.

Wichtig

Was Gründer vermeiden sollten:

- Kapitalbedarf nur grob überschlagen
- den Bedarf an Sachinvestitionen und flüssigen Betriebsmitteln (Anlaufzeit) unterschätzen
- mit zu wenig Eigenkapital starten
- zu hohe Fixkostenbelastung eingehen
- die Zahlungsmoral von Kunden überschätzen
- aufgrund des Wettbewerbs Preise anbieten, die unter den Kosten liegen
- sich auf zu große Abhängigkeit von Kunden oder Lieferanten einlassen
- auf das Gespräch mit Geldgebern nicht gründlich vorbereiten

Ablauf für die Beantragung von Existenzgründungshilfen der Agentur für Arbeit/ARGE:

1. Schritt: Planungsunterlagen erstellen
2. Schritt: Antragstellung bei der Agentur für Arbeit bzw. ARGE und die Planung beifügen
3. Schritt: Anforderung zur Abgabe der Stellungnahme bei der fachkundigen Stelle mit Fragebogen und Planungsunterlagen einreichen
4. Schritt: Fachkundige Stelle gibt die Stellungnahme an die Agentur für Arbeit/ARGE ab
5. Schritt: Entscheidung (Bewilligung) durch die Agentur/der ARGE (Die IHK ist **nicht** die Bewilligungsstelle)
6. Schritt: Existenzgründung

Mit diesem Merkblatt erhalten Sie Kurzinformationen zur Erstellung der benötigten Planungsunterlagen. Eine weitergehende Beratung durch die Gründungsberater, besonders bei komplexen Fragen, ist nach Terminabsprache möglich.

Das **IHK-Gründungsteam** wünscht Ihnen zielführende Vorbereitungen und einen guten Start.

Ansprechpersonen**Reinhard Bohrmann****Stadt und Kreis Aachen (Buchstaben H - Z)**

Telefon 0241 4460-290, Telefax 0241 4460-153

Sabrina Müller**Kreis Euskirchen**

Telefon 0241 4460-104, Telefax 0241 4460-153

René Oebel**Stadt und Kreis Aachen (Buchstaben A - G), Kreis Düren**

Telefon 0241 4460-227, Telefax 0241 4460-153

Michael Preuschi**Kreis Heinsberg**

Telefon 0241 4460-265, Telefax 0241 4460-153

Unternehmensbeschreibung

In Ihrem Unternehmenskonzept beschreiben Sie die wichtigen Einsatzfaktoren. Durch die Beantwortung der nachstehenden Fragen in einem Fließtext können Sie Ihr Konzept erstellen.

1. Angaben zur Person:

Diese Angaben zu Beginn enthalten:

- Name
- Anschrift
- Tel.-Nr., E-Mail

(jeweils Privat- und Unternehmensanschrift).

2. Gründerperson

In einem **Lebenslauf (beruflichen Werdegang)** stellen Sie Ihre Qualifikation dar: kaufmännisches und fachliches Wissen, Branchenkenntnisse (Schule, Ausbildung, Berufserfahrung etc.).

3. Die Unternehmensidee

- Mit welcher Idee machen Sie sich selbstständig?
- Welche Produkte/Dienstleistungen/Warensortimente bieten Sie an?
- Ist das Produkt neu?
- Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Produkt?
- Warum sollen Kunden bei Ihnen kaufen, Ihre Dienstleistungen in Anspruch nehmen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?

- Wer sind Ihre Lieferanten?
- Wer sind Ihre Kooperationspartner?
- Wie sind die Leistungsfähigkeit und finanziellen Konditionen der Lieferanten bzw. Kooperationspartner?

4. Der Markt, die Branche

- Welchen Kundengruppen bieten Sie Ihr Produkt an? (Privatkunden, Alter, Gesellschaftsschicht u. a. oder Gewerbekunden, Branchen etc.)?
- Gibt es eine ausreichende Kundenanzahl auf Ihrem Markt?
- Wer sind Ihre Hauptkunden, wie hoch ist der jeweilige Umsatzanteil?
- Wo befindet sich das Absatzgebiet, wo sind die potenziellen Kunden ansässig?

- Wie wird sich die Branche und die Nachfrage entwickeln?
- Zu welchen Preisen bieten Sie die Produkte / die Dienstleistungen an?
- Welche Preise verlangt die Konkurrenz?

- Wer sind die Konkurrenten?
- Wie stark ist die Konkurrenz?
- Welche Besonderheiten bieten Ihre Wettbewerber?
- Wie könnte die Konkurrenz auf Ihre Gründung reagieren?
- Welche Maßnahmen setzen Sie entgegen?

5. Marketing, Vertrieb

- Mit welchen Aktivitäten machen Sie Ihr Unternehmen, Ihre Produkte bekannt?
- Welche Ausgaben planen Sie für die Markteinführung?
- Welche Werbe- und Akquisitionsmaßnahmen planen Sie darüber hinaus?

6. Rechtliche Aspekte

- Wie ist der Name des Unternehmens?
- In welcher Rechtsform führen Sie das Unternehmen?
- Wer sind die Mitgesellschafter?
- Sind benötigte Genehmigungen beantragt oder bewilligt?

Daneben sind auch Planungsrechnungen zu erstellen. In ihnen veranschlagen Sie den möglichen Erfolg und den finanziellen Einsatz.

7. Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung für drei Jahre

Diese ist in Tabellenform laut beigefügtem Muster zu erstellen.

8. Kapitalbedarfsplan, Finanzierungsplan

Damit erläutern Sie das benötigte Startkapital und die Finanzierung aus Eigenkapital und Fremdkapital. Diese Pläne erstellen Sie in Tabellenform laut beigefügtem Muster.

Hinweise zur Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Geschäftsplans zählt die Ertragsvorschau. 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. Daraus beantwortet sich die zentrale Frage, ob Sie mit Ihrem Vorhaben eine tragfähige Vollexistenz erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können.

Deshalb müssen Ihre geschäftlichen Erwartungen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. **Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/Dienstleistungen). Erwähnen Sie auch, wie Sie Kostenschätzungen vorgenommen haben.** Da der Geschäftserfolg in der Aufbauphase meist geringer und später als geplant eintritt, sollten 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 Mehrwertsteuer ansetzen.
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen 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 vom Gewinn 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. Eine ersten Ansatz finden Sie auf der nächsten Seite

Methoden zur Umsatzplanung

Allgemeine Hinweise:

Bei Umsatzplanungen sind die Marktgegebenheiten, Wettbewerbsverhältnisse etc. zu berücksichtigen. Diese Untersuchungen beschreiben Sie in dem Unternehmenskonzept. Gründerpersonen setzen bei diesen Planungen ihre Branchenkenntnisse ein.

A) Dienstleistungsunternehmen

Ich veranschlage meinen Stundensatz mit _____ €

Stundenvergütung _____ € X 8 Stunden täglich = _____ €

X 250 Arbeitstage = _____ € Jahresumsatz bei einer Auslastung von 100 %.

Bei einer geplanten Auslastung von _____ % rechne ich mit einem Umsatz von _____ € jährlich.

Hinweise:

Auslastungsgrade über 70 % sind von Dienstleistern kaum zu erreichen. Oftmals sind nur Auslastungen zwischen 30 u. 50 % möglich.
Dienstleistungsunternehmen benötigen im Regelfalle keinen oder nur einen geringen Material- bzw. Wareneinsatz.

B) Handelsgeschäfte

Durchschnittlicher Umsatz je Kunde / Einzelkauf _____ €

X _____ (Anzahl) Kunden täglich _____ €

X 280 Tage _____ € jährlicher Sollumsatz.

Oder

Der Umsatz je qm Verkaufsfläche beträgt nach meinen Erfahrungen _____ €

X _____ qm Verkaufsfläche plane ich einen Umsatz von _____ € p.a.

C) Handelsvertreter

Anzahl der möglichen Kunden _____

X durchschnittliche Auftragshöhe _____ € = Gesamtvolumen an vermittelten Produkten.

Die Provision beträgt _____ %.

Obige Auftragshöhe von _____

X Provisionssatz _____ % = Provisionserlöse _____ €

Hinweis:

Die Provisionssätze sind in jeder Branche anders. Auch innerhalb der Branchen erreichen sie je nach Auftragsvolumen unterschiedliche Höhen.

Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzerlöse			
Waren- o. Materialeinsatz (entfällt ggf. für Dienstleister)			
Rohgewinn			
- Personalkosten (inkl. Nebenkosten)			
- Miete			
- Heizung, Strom, Wasser, Gas			
- Werbung			
- Kraftfahrzeugkosten			
- Reisekosten			
- Telefon, Fax, Internet			
- Büromaterial			
- Verpackung			
- Reparatur/Instandhaltung			
- Versicherungen ¹⁾			
- Beiträge			
- Leasing			
- Buchführungskosten, Beratung			
- Sonstige Aufwendungen			
- Zinsen			
- Abschreibungen			
= Summe Aufwendungen			
= Gewinn vor Steuern			

Vom Gewinn sind zu bestreiten:	€
Private Lebenshaltungskosten	
Miete	
Kranken-, Pflege-, Unfallversicherung	
Altersvorsorge	
Sonstige Verpflichtungen	
Einkommensteuer	
Gewerbsteuer ²⁾	
Tilgung der Kredite	
Kapitalbildung für die Zukunft	
Gesamtbedarf	

¹⁾ z. B. Betriebshaftpflicht, Feuer, Glas, Wasser, Einbruch, Rechtsschutz

²⁾ Kann bis zu einem Hebesatz von 380 % mit der Einkommensteuer verrechnet werden.

Kapitalbedarfsplan	
	Euro
1. Sachinvestitionen	
Grundstück / Gebäude	
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	
Maschinen, Geräte	
Einrichtungen / Büroausstattung	
Firmenfahrzeuge	
einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr	
Gesamt	
2. Umlaufvermögen	
Warenlager / Materiallager	
Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe	
Gesamt	
3. Betriebsmittel (Kosten in der Anlaufphase für 3 - 6 Monate)	
4. Gründungskosten	
Beratungskosten	
Anmeldungen / Genehmigungen / Eintragung ins Handelsregister	
Notar	
Aus- und Fortbildungskosten	
Kautionen	
Markteinführungskosten / Werbung	
Sonstige	
Gesamt	
5. Kosten der privaten Haushalts- und Lebensführung (inkl. sozialer Absicherung) für sechs Monate (mindestens)	
6. Gesamter Kapitalbedarf	

Finanzierungsplan	
	Euro
Barvermögen	
Sacheinlagen	
Verwandtendarlehen	
Bankkredite	
Öffentliche Förderung	
Gesamtbetrag Finanzierung	