



Merkblatt Gründungszuschuss

INHALT

I. Hintergrundinformationen zum Gründungszuschuss

II. Welche Unterlagen benötigt die fachkundige Stelle für das Gutachten?

III. Steuern und Buchführung

IV. Links

V. Gründungskonzept / Businessplan

VI. Kapitalbedarfsplan

VII. Finanzierungsplan

VIII. Ertragsvorschau

IX. Ermittlung der Kosten für die private Lebenshaltung

I. Hintergrundinformationen zum Gründungszuschuss

was?

Arbeitnehmer, die sich aufgrund der Arbeitsmarktsituation bzw. nach Beratung durch die Arbeitsagentur entschließen, durch die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit zu beenden, können zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung in der Zeit nach der Existenzgründung einen Gründungszuschuss beantragen. Rechtsgrundlage ist das Sozialgesetzbuch III § 93.

wie viel?

Der Gründungszuschuss wird in zwei Phasen geleistet. Für sechs Monate erhalten Gründerinnen und Gründer pro Monat einen Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zur Sicherung des Lebensunterhaltes zuzüglich 300 Euro (Sozialversicherungspauschale) monatlich. Für weitere neun Monate können 300 Euro pro Monat zur sozialen Absicherung geleistet werden, wenn eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivität dargelegt wird.

wer?

Der Gründungszuschuss kann geleistet werden, wenn der Arbeitnehmer in engem zeitlichem Zusammenhang mit der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit:

- Die Tragfähigkeit der Existenzgründung nachweist.
- Seine Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit darlegt.
- Arbeitslose müssen noch mindestens einen Anspruch von 150 Tagen auf Arbeitslosengeld I vorweisen, um den Gründungszuschuss zu erhalten.
- Die Gründung muss im Haupterwerb erfolgen und einen Arbeitsumfang von mindestens 15 Stunden pro Woche aufweisen.
- Arbeitnehmer, die ohne wichtigen Grund ihr bestehendes Arbeitsverhältnis selbst kündigen oder einen Aufhebungsvertrag schließen, erhalten für die Dauer von drei Monaten keine Förderung.
- Ein noch bestehender Anspruch auf Arbeitslosengeld wird während der Förderung durch den Gründungszuschuss aufgebraucht.
- Ab dem Monat, in dem Personen das Lebensjahr für den Anspruch auf Regelaltersrente im Sinne des Sechsten Sozialgesetzbuches vollenden, haben sie keinen Anspruch mehr auf einen Gründungszuschuss.

wie?

Die Leistung muss bei der örtlich zuständigen Agentur für Arbeit beantragt werden, dort erhalten Sie auch die erforderlichen Formulare. Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung, es besteht kein Rechtsanspruch.

Im Rahmen des Verfahrens ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zum Nachweis der Tragfähigkeit der Existenzgründung vorzulegen. Fachkundige Stellen sind insbesondere die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute.

Hinweis für ALG II-Empfänger:

Wer Arbeitslosengeld II bezieht und sich selbständig machen möchte, kann bei dem für ihn zuständigen Jobcenter ein Einstiegsgeld beantragen. Für dieses Einstiegsgeld ist keine Stellungnahme zur Tragfähigkeit durch eine fachkundige Stelle erforderlich.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbständige:

Seit dem 01.02.2006 können sich Selbständige unter bestimmten Voraussetzungen freiwillig gegen Arbeitslosigkeit weiterversichern (= Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag in der Arbeitslosenversicherung). Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit bei der örtlich zuständigen Agentur für Arbeit gestellt werden. Selbständige zahlen 2020 einen monatlichen Beitrag von 76,44 Euro. Für Gründer/-innen gibt es eine Sonderregelung: Sie zahlen im Jahr der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit und im darauffolgenden Kalenderjahr generell nur den halben Beitrag: 38,22 Euro. Die Beiträge müssen an die Bundesagentur für Arbeit abgeführt werden.

Fachkundige Stellen:

**Industrie, Handel, Dienstleister
(Freie Berufe):**

**IHK zu Coburg
Existenzgründung und Unternehmensförderung
Susanne Stammberger
Schloßplatz 5, 96450 Coburg
Telefon: 09561 7426-11
E-Mail: stammberger@coburg.ihk.de
Internet: www.coburg.ihk.de**

Handwerkstätigkeiten:

Handwerkskammer für Oberfranken
Verwaltungssitz Coburg
Phillip Schlott
Hinterer Floßanger 6, 96450 Coburg
Telefon: 09561 517-15
E-Mail: phillip.schlott@hwk-oberfranken.de
Internet: www.hwk-oberfranken.de

Bei der Realisierung von Geschäftsideen tauchen zahlreiche Fragen auf.

Ihre Wirtschaftskammern (IHK und HWK) unterstützen Sie durch ein umfangreiches Serviceangebot, das von Informationsmaterialien bis hin zum Coaching reicht.

Gerne können Sie nach Terminvereinbarung eine persönliche Gründerberatung auf Basis eines ersten schriftlichen Konzeptes nutzen.

Zudem finden regelmäßig Existenzgründungsseminare statt, die Sie über alle wichtigen Themen zur Unternehmensgründung informieren.

II. Welche Unterlagen benötigt die fachkundige Stelle für das Gutachten?

Folgende Unterlagen müssen für die Stellungnahme vorliegen. Entsprechende Muster und Beispiele finden Sie auf den folgenden Seiten.

- **Antragsformulare**

Diese Formulare sind bei der örtlich zuständigen Agentur für Arbeit erhältlich. Sie müssen vom Sachbearbeiter der Agentur für Arbeit und vom Antragsteller unterschrieben werden.

- **Gründungskonzept**

Eine schriftliche kurze Darstellung des Vorhabens. Beispielsweise sollten darin Informationen zum geplanten Unternehmen, dessen Markt und Standort beschrieben werden.

- **Lebenslauf**

Klassischer tabellarischer Lebenslauf samt Nachweis der Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit.

- **Umsatz- und Rentabilitätsvorschau**

Schon im Eigeninteresse sollten Sie Umsatz, Kosten und damit ihren Gewinn planen. Diese Planung sollten Sie für drei Geschäftsjahre vorlegen. Nehmen Sie in Zweifelsfragen die Hilfe eines Steuerberaters in Anspruch.

- **Investitions- und Finanzierungsplan**

Häufig müssen Sie Geld investieren, bevor Sie das Geschäft beginnen. Es fallen beispielsweise Kosten für die Gewerbeanmeldung, den Kauf von Material oder Waren oder auch die Investition in die Büro- oder Ladeneinrichtung an. Auch diese Investitionen müssen geplant sein. Wenn keine Investitionen erforderlich sind, dann müssen Sie diesen Plan nicht vorlegen. Darüber hinaus empfiehlt sich im Einzelfall eine genaue Liquiditätsplanung.

Ansprechpartner IHK zu Coburg:

Erstberatung Existenzgründer + Fachliche Stellungnahme	Susanne Stammberger	Telefon: 09561 7426-11
Rechtsfragen	Frank Jakobs	Telefon: 09561 7426-17
Existenzgründerseminare	Lisa Oppel	Telefon: 09561 7426-13

III. Steuern und Buchführung

Welche Bücher muss der Kleinbetrieb führen?

- Kleine Betriebe mit einfachen und leicht überschaubaren Geschäftsprozessen können in der Regel die **einfache Buchführung** anwenden. Dies trifft auf Unternehmen zu, deren Umsätze, Gewinne und Wirtschaftswerte pro Jahr folgende Grenzen nicht überschreiten:

Umsätze 600.000 Euro

Gewinn aus Gewerbebetrieb oder aus Land-Forstwirtschaft 60.000 Euro

Dies gilt für Handelsgewerbe, Kleingewerbe sowie Freiberufler mit einfach strukturierten und überschaubaren Geschäftsbeziehungen.

- In der einfachen Buchführung werden die laufenden Einnahmen und Ausgaben in zeitlicher Abfolge beispielsweise in einem Kassenbuch festgehalten.

Wareneingangsbuch: Hierzu ist jeder Gewerbebetrieb verpflichtet. Es werden alle eingekauften Halb- und Fertigwaren, aber auch Roh- und Hilfsstoffe laufend eingetragen.

Warenausgangsbuch: Dieses Buch ist nur zu führen, wenn Sie Waren an andere gewerbliche Unternehmer liefern, zum Beispiel als Großhändler.

- **Gewinnermittlung:**

Kleinunternehmen, deren Umsätze, Gewinne und Wirtschaftswerte oben genannte Grenzen nicht überschreiten, können ihre Gewinne mit einer einfachen so genannten **Einnahmen-Überschuss-Rechnung** (Gewinn = Betriebseinnahmen abzüglich Betriebsausgaben) erledigen. Ab 2005 muss diese Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) auf einem amtlichen Vordruck erfolgen; dieses Formular ist beim Finanzamt erhältlich. Sind Sie als Kaufmann im Handelsregister eingetragen, ist dieses vereinfachte Verfahren nicht zulässig. Unternehmen mit Betriebseinnahmen unter der Grenze von 22.000 Euro können eine formlose Gewinnermittlung ohne Nutzung des Vordrucks erstellen.

Welche Steuern muss ich zahlen?

Sie müssen Ihre Steuernummer vom Finanzamt anfordern, Lohnkonten für Arbeitnehmer einrichten und die Erfassung, Aufzeichnung und Zahlung der Mehrwertsteuer im Betrieb organisieren.

Monatlich wiederkehrende Maßnahmen des Unternehmers sind:

- **Umsatzsteuervoranmeldung:**

Bei jedem Ein- oder Verkauf von Produkten und Dienstleistungen wird Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) fällig. Sie müssen Ihren Kunden diese Umsatzsteuer in Rechnung stellen und im Rahmen der regelmäßigen Umsatzsteuervoranmeldung an das Finanzamt

abführen. Vorauszahlungszeitraum bei größerem Umsatz pro Monat (Jahressteuerschuld im Vorjahr größer 7.500 Euro), bei kleinerem Umsatz pro Quartal (Jahressteuerschuld im Vorjahr bis 7.500 Euro). Umsatzsteuer und Vorsteuer lassen sich miteinander verrechnen, die Vorsteuer erhalten Sie vom Finanzamt zurück.

Die Umsatzsteuervoranmeldung muss bis zum 10. des Folgemonats beim Finanzamt eingereicht werden. Gleichzeitig ist die entsprechende Zahlung fällig.

Kleinunternehmerregelung:

Bei Unternehmern, deren Umsatz im Jahr der Gründung voraussichtlich 22.000 Euro einschließlich der darauf entfallenden Umsatzsteuer nicht übersteigt, wird von Gesetzes wegen keine Umsatzsteuer erhoben, das heißt sie müssen diese nicht an das Finanzamt abführen.

Entsprechendes gilt für Jahre nach der Gründung, wenn folgende Doppelbedingung erfüllt ist: Der Umsatz im Vorjahr lag nicht über 22.000 Euro; im laufenden Jahr wird er voraussichtlich nicht 50.000 Euro überschreiten.

Zu beachten ist allerdings, dass Unternehmer, die von der beschriebenen Kleinunternehmerregelung Gebrauch machen, keine Vorsteuer geltend machen können. Dies wiederum kann nachteilig sein, zum Beispiel wenn in der Anfangsphase eines Betriebes hohe Investitionen getätigt werden. Deshalb kann auf die Anwendung der Kleinunternehmerregelung durch Erklärung gegenüber dem Finanzamt verzichtet werden mit der Folge, dass dann auch der Vorsteuerabzug möglich ist. Ein solcher Verzicht sollte allerdings gut überlegt werden, da er für fünf Jahre bindet.

Vierteljährlich wiederkehrende Maßnahmen des Unternehmers sind:

- **Einkommensteuer-Vorauszahlungen:**

Die Einkommensteuer richtet sich nach der Höhe Ihres zu erwartenden Einkommens. Das Finanzamt setzt Vorauszahlungen fest, die vierteljährlich zu leisten sind. Notieren Sie sich Zahlung und Termin.

- **Gewerbsteuer:**

Die Gewerbesteuer bezieht sich auf die Erträge des Unternehmens. Einzelunternehmen und Personengesellschaften brauchen bis zu einem Gewerbeertrag von 24.500 Euro jährlich allerdings keine Gewerbesteuer bezahlen. Für Gewerbeerträge bis zu 72.500 Euro gibt es eine Steuerermäßigung.

Jährlich wiederkehrende Maßnahmen des Unternehmers sind:

Am Jahresende wird eine Reihe von Abschlussarbeiten fällig. Dazu gehört in erster Linie, den Betriebserfolg zu messen (Gewinn oder Verlust). Gewerbetreibende und Freiberufler, die die einfache Buchführung pflegen, können dies mit der oben angegebenen **Einnahmen-Überschuss-Rechnung** erledigen. Wer zur doppelten Buchführung verpflichtet ist, muss einen so genannten Jahresabschluss erstellen. Dazu gehören eine Gewinn- und Verlustrechnung sowie eine **Bilanz**.

Weiterhin ist die **Umsatzsteuer-Jahreserklärung** anzufertigen, die **Gewerbsteuer-Jahreserklärung** abzugeben und die **Einkommenssteuer-Jahreserklärung** einzureichen. Formulare für diese Erklärungen erhalten Sie beim Finanzamt.

IV. Links

Weitere Informationen zum Thema Gründungszuschuss und Existenzgründung finden Sie unter:

- www.coburg.ihk.de → Existenzgründung und Unternehmensförderung
- www.existenzgruendung-in-coburg.de
- www.existenzgruender.de
- www.arbeitsagentur.de
- www.gruendungszuschuss.de

V. Gründungskonzept / Businessplan

Die Gründung eines jeden Unternehmens erfordert neben der Geschäftsidee eine umfassende und vor allem individuelle Planung. Dies geschieht durch systematisches Sammeln, Auswerten und Verwerten von Informationen. Durch diese Arbeit nimmt in den Gedanken des Gründers das Unternehmen nach und nach eine immer deutlichere Gestalt an. Diese Planung sollte nicht allein im Kopf stattfinden. Fassen Sie Ihre Gedanken und die relevanten Informationen schriftlich zusammen. Gliedern Sie Ihre Ausarbeitung so, dass auch Dritte Ihre Vorstellungen nachvollziehen können. Als Ergebnis erhalten Sie ein Gründungskonzept / einen Businessplan.

Das Konzept / der Businessplan dient in erster Linie als Planungshilfe. Sei verschaffen sich mit ihm eine bessere Übersicht über Ihre Konzeption und können somit Schwachpunkte schneller erkennen und beseitigen. Ferner beschreiben Sie mit einem Gründungskonzept / Businessplan Ihre Ausgangssituation und legen die Unternehmensziele fest – Sie schaffen somit die Basis für Ihr Controlling. Ein nützlicher „Nebeneffekt“ solcher Ausarbeitungen ist, dass Sie anstehende Verhandlungen, beispielsweise mit Banken erleichtern.

Checkliste Geschäftskonzept / Businessplan

Der untenstehende Fragenkatalog hilft Ihnen, einen Businessplan zu erarbeiten. Er kann notwendigerweise nur einen Orientierungsrahmen vorgeben. Erweitern Sie ihn deshalb um Fragen und Gesichtspunkte, die für Ihre Geschäftsidee von Bedeutung sein können.

1. Geschäftsidee
▪ Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung)
▪ Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)
▪ Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
▪ Warum sollte jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung für den Kunden?
▪ Wie bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
▪ Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?
▪ Warum soll jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?
▪ Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen Sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

2. Gründerprofil / Persönliche Voraussetzungen
▪ Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?
▪ Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?
▪ Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?
▪ Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbständigkeit ausreichend?
▪ Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
▪ Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?
▪ Welche Kontakte/Referenzen haben Sie?
▪ Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?
▪ Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
▪ Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
▪ Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
▪ Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

3. Markteinschätzung
▪ Welche Kunden sprechen Sie an? (Klein- oder Großkunden, Privatkunden oder Geschäftskunden, Altersgruppe, Einkommensgruppe etc.)
▪ Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?
▪ Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe? (für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung)
▪ Wie und mit welchen Maßnahmen erreichen Sie diese Zielgruppe/gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
▪ Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
▪ Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
▪ Haben Sie schon Kundenkontakte?
▪ Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?
▪ Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?

4. Wettbewerbssituation

- Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?
- Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?
- Sind Ihre Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine?
- Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab? (Zusatznutzen)
- Wie würden Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? (Trend)

5. Produktions-/Dienstleistungsfaktoren

- Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren? (Einkauf – Herstellung – Vertrieb)
- 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 stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?
- Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?
- Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?

6. Standort

- Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen/Ihre Branche?
- Welche Bedingungen/Voraussetzungen muss/sollte der (ideale) Standort erfüllen? (Kunden-/Lieferanten-Nähe, Mietpreisniveau, Objektgröße und -zustand; Umfeld)
- Kennen Sie geeignete Standorte?
- Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?
- Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

7. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

- In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
- Sind Genehmigungen für Ihren Betrieb erforderlich bzw. benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt?
- Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess?
- Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?
Anzahl, Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen), Gehälter
- Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb; welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen; wie sichern Sie als Selbständiger Ihre Altersversorgung?

8. Zukunftsaussichten

- Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?
- Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?
- Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?
- Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?
- Wie reagieren Sie auf negative Markt-/Nachfrageveränderungen?
- Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

Konzept

Für:

(Name/Firma)

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern jedes Gründungskonzeptes. Darin sollten Sie so kurz wie möglich, aber auch so ausführlich wie nötig die wesentlichen Elemente Ihrer Geschäftsidee in verständlicher Form zusammenfassen. Je nach Art Ihrer künftigen Tätigkeit werden die Schwerpunkte in der Beschreibung variieren. Machen Sie deutlich, welche besondere Zielsetzung Sie haben und inwieweit Sie sich von der Konkurrenz abheben.

1.1 Geschäftsidee, Produkte/Dienstleistungen

1.2 Rechtsform, Gesellschafter, Gründerpersonen (Lebensläufe beifügen), Management, Mitarbeiter

1.3 Standort, Betriebsräume

1.4 Branche, Markt, Wettbewerb

1.5 Kundenzielgruppe

1.6 Marketing-/Vertriebsstrategie, Kooperationspartner

1.7 Zukunftsprognose, Trends, Risiken

Tipp:

Haben Sie die wichtigsten Aspekte Ihres Vorhabens nachvollziehbar auf den Punkt gebracht? Verzichten Sie auf weitschweifige Darstellungen. Nur in besonderen Fällen, beispielsweise bei innovativen oder bisher unbekanntem Geschäftsideen, empfiehlt es sich zusätzliche Hintergrundinformationen (zum Beispiel Presseberichte, Studien etc.) beizufügen.

VI. Kapitalbedarfsplan

Für:

(Name/Firma)

Die folgende Aufstellung ist lediglich als ein erster Anhaltspunkt gedacht. In Ihrem eigenen Interesse sollten Sie je nach Bedarf noch weiter untergliedern.

Kapitalbedarfsplan	EURO
1. Investitionen	
Grundstücke und Gebäude	
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen, Renovierungskosten	
Betriebsausstattung (Maschinen, Geräte, Büroeinrichtung etc.)	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Kaufpreis/Übernahmepreis	
Summe der Investitionen	
2. Gründungskosten	
Beratungen	
Gewerbeanmeldung	
Notar/Handelsregister	
Kautionen	
Aus- und Fortbildungskosten	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Markteinführung	
Sonstiges	
Summe der Gründungskosten	
3. Betriebsmittel	
Anlaufkosten	
Courtage	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Sonstiges (eventuell Reserven für Lebensunterhalt)	
Summe der Betriebsmittel	
Gesamtbedarf (Summe Investitionen, Gründungskosten, Betriebsmittel)	

Tipp:

Tragen Sie für Ihre Investitionen und Gründungsnebenkosten die voraussichtlichen Beträge ein, die einmalig zur Gründung oder Betriebsübernahme anfallen. Kalkulieren Sie demgegenüber Ihren Betriebsmittelbedarf – möglichst durch einen Liquiditätsplan unterlegt – für die Anlaufphase und nicht zu knapp. Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.

VII. Finanzierungsplan

Für:

(Name/Firma)

Finanzierungsplan	EURO
<u>a) Langfristige Finanzmittel</u>	
Eigenkapital	
Barmittel	
+ Sacheinlagen/Eigenleistungen	
+ Beteiligungskapital	
+ Privat-Darlehen / Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
= Summe des Eigenkapitals	
Fremdkapital	
Öffentliche Förderprogramme/-kredite der LfA Förderbank Bayern (Startkredit, Universalkredit)	
Öffentliche Förderprogramme/-kredite der KfW Bankengruppe (ERP-Gründerkredit – StartGeld oder Universell, Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung)	
+ Langfristige Bankkredite	
= Summe des Langfristigen Fremdkapitals	
<u>b) Kurzfristige Finanzmittel</u>	
Kontokorrentkredit	
Lieferantenkredit	
+ Anzahlungen	
+ Sonstige Finanzmittel	
= Summe der Kurzfristigen Finanzmittel	
Gesamtfinanzmittel	

Tipp:

Ihre Eigenmittel bilden die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Sie sollten in angemessenem Umfang (mindestens 15 %) eingesetzt werden, um eine möglichst krisenfeste Finanzierung zu erreichen.

Prüfen Sie, ob günstige staatliche Finanzierungshilfen wie Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Bürgschaften in Frage kommen.

VIII. Ertragsvorschau

Für:

(Name/Firma)

Alle Beträge in EURO ohne MwSt.	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Erwarteter Umsatz (Warenverkauf, Provision, Dienstleistung)			
./. Waren-/Materialeinsatz			
= Rohertrag/-gewinn			
./. Aufwendungen			
Personalkosten			
Miete/Pacht			
Heizung/Strom/Wasser/Gas			
Werbung			
Kraftfahrzeugkosten			
Reisekosten			
Telefon/Fax/Internet			
Büromaterial			
Verpackung			
Reparaturen/Instandhaltung			
Versicherungen			
Beiträge			
Leasing			
Buchführung/Beratung			
Gewerbesteuer			
sonstige Steuern (ohne Körperschaftssteuer)			
Zinsen (Fremdkapital)			
sonstige Kosten			
Summe Aufwendungen			
= Betriebsergebnis			
./. Abschreibungen			
= Gewinn / Verlust			

Hinweise zur Ertragsvorschau

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Businessplans 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.

Beachten Sie, dass Ihre geschäftlichen Erwartungen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/Dienstleistungen). 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 (Warenverkauf, Provision, Dienstleistung), Waren- und Materialeinsatz ohne Mehrwertsteuer ansetzen
- für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (zum Beispiel Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze 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

Tipp:

Für die Prognose Ihrer Umsätze, Kosten und Gewinne sollten Sie möglichst eigene Erfahrungen einbringen oder auch erfahrene Fachleute (Unternehmensberater, Steuerberater, Bekannte mit Branchenkenntnissen usw.) hinzuziehen. Über bestimmte Branchen, zum Beispiel im Einzelhandel, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei unserer Industrie- und Handelskammer oder den Fachverbänden zu erfragen.

IX. Ermittlung der Kosten für die private Lebenshaltung

Für:

(Name/Firma)

Planungshilfe private Lebenshaltungskosten	EURO
Wohnung (Miete, Nebenkosten, Strom, Sonstiges)	
+ Schadensversicherungen (Hausrat, Haftpflicht, Rechtsschutz, Unfall, Sonstige)	
+ Vorsorge (Lebensversicherung, Rentenversicherung, Krankenversicherung, Arbeitsunfähigkeit, Sonstiges)	
+ Lebenshaltung (Nahrungsmittel, Kleidung, Hausrat, Freizeit/Hobby, Urlaub, Fahrzeug, Sonstiges)	
= Zwischensumme	
+ Einkommensteuerrücklage (ca. 30 % der ermittelten Zwischensumme)	
Endsumme (Mindestgewinn)	