

# Merkblatt

## Gründungsunterlagen

Ein Geschäftsplan ist zu folgenden Anträgen der IHK Fulda, Heinrichstraße 8, 36037 Fulda, vorzulegen:

- Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit
- ERP-Kapital für Gründung der KfW-Mittelstandsbank
- Bürgschaftsübernahme durch die Hessische Bürgschaftsbank

### Inhalte

Die Inhalte finden Sie u.a. unter <http://www.ihk-fulda.de> (Rubrik „Existenzgründung und Unternehmensförderung“).

### 1. Zusammenfassung

Sehen Sie die Vorhabensbeschreibung als eine kurze Zusammenfassung aller wichtigen Geschäftsangaben, die einem Dritten und auch Ihnen, schnell und übersichtlich alle wesentlichen Informationen zu Ihrem Vorhaben vermittelt. Beschreiben Sie dazu Ihr Vorhaben mit eigenen Worten auf ein bis zwei Seiten. Relevant ist beispielsweise eine kurze Information zum Gegenstand Ihres Unternehmens, Ihre Einschätzung des Marktes bezogen auf Ihr Produkt, den Standort, Ihr Einzugsgebiet, die Konkurrenzsituation, das bestehende Preisniveau und einiges mehr.

### 2. Das Unternehmen

In diesem Abschnitt beschreiben Sie rechtliche, persönliche und organisatorische Rahmenbedingungen Ihrer Unternehmensidee.

#### 2.1 Gegenstand

Formulieren Sie hier die Inhalte der geplanten Tätigkeit. Zum Beispiel könnten vorgesehenen Dienstleistungen oder Produkte benannt werden. Zusätzlich die damit verwobenen Bedingungen wie Genehmigungs- oder Registrierungspflichten (z.B. Erlaubnis für den Güterverkehr, Eintragung in das Versicherungsvermittlerregister etc.). Unternehmer- und Fachkundeprüfungen sind ebenfalls zu benennen. Da Gründer häufig über rechtliche Vorgaben nicht ausreichend informiert sind, empfiehlt sich die Rücksprache mit der Industrie- und Handelskammer oder der Handwerkskammer Kassel bei Handwerkern. Freiberufler sollten sich an den zuständigen Verband oder die branchenspezifische Kammer (z.B. Architekten- oder Ingenieurkammer) wenden.

#### 2.2 Rechtsform

Welche Rechtsform haben Sie gewählt und warum? Betrachten Sie die mit der Rechtsform und der Geschäftsidee insgesamt verbundenen Risiken oder auch Vorteile. Wussten Sie, dass Sie als Einzelunternehmer mit Ihrem gesamten privaten Vermögen haften? Oder kennen Sie die Haftungsbeschränkungen einer GmbH oder die Pflichten eines GmbH-Geschäftsführers genau? Kennen Sie die Kosten für die Gründung der gewählten Personen- oder Kapitalgesellschaft? Entspricht der Name Ihres Unternehmens rechtlichen Vorgaben?

#### 2.3. Persönliche Voraussetzungen

Bezogen auf Ihre künftige Tätigkeit und die Branche sind Fragen zu Ihnen als Unternehmer zu stellen und im Konzept zu beantworten. Vor allem die für Ihre Selbstständigkeit wesentlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten, aber auch relevante berufliche Erfahrungen sollten herausgestellt werden. Beantworten Sie

die Frage, welche Qualifikationen aus Ihrer früheren beruflichen oder auch schulischen Aus- und Weiterbildung Sie insbesondere dazu befähigen, das geplante Unternehmen zu führen. Beispielsweise wäre bei einem Handelsvertreter zu verdeutlichen, welche fachlichen, kaufmännischen oder verkäuferischen Kenntnisse erworben wurden oder ob eine angemessene Ausbildung vorgesehen ist. Sollten Sie Personal geführt haben, wäre dies ein wichtiges Indiz für vorhandene Kenntnisse im Arbeitsrecht. Um das Bild von Ihren Fähigkeiten abzurunden, legen Sie Ihren Lebenslauf als Anlage dem Geschäftsplan bei.

Beteiligen Sie sich an einem bestehenden Unternehmen oder gründen weitere Personen mit Ihnen gemeinsam ein Unternehmen, sollten auch deren Qualifikationen zu beschreiben und die Lebensläufe beizulegen. Das gilt auch dann, wenn die übrigen Gesellschafter keine Förderanträge stellen.

## **2.4. Mitarbeiter/ Kooperationen/ Netzwerke**

Mitarbeiter werden früher oder später im Unternehmen gebraucht. Es ist ratsam, unter Beachtung des zu erwartenden Geschäftsverlaufs bereits vor Beginn der unternehmerischen Tätigkeit zu prüfen, wann Arbeitskräfte mit welchem Fachwissen beschafft werden müssen und welche Kosten einschließlich der vom Unternehmer zu tragenden Lohnnebenkosten entstehen.

Auch Kooperationen und Netzwerke helfen bei der Realisierung des Vorhabens und sollten nicht nur erwähnt, sondern auch näher beschrieben werden.

## **3. Marktbetrachtung/ -analyse**

Wer als Unternehmer tätig werden will, sollte über den eigenen Markt informiert sein. Aber eine Marktanalyse ist aufwändig und wird schnell als lästig abgetan. Neben dem Zeitfaktor belasten Ausgaben, die privat finanziert werden müssen, die Bereitschaft, eine genaue Prüfung des Marktes vorzunehmen. Aber eine systematische und umfassende Analyse dient dazu, Risiken oder andere Nachteile schon vor der Gründung zu erkennen. Natürlich können Sie auch die Frage beantworten, ob ihr Leistungsangebot zur Zielgruppe passt. Nicht selten ermitteln Gründer im Zuge der Analyse auch eine Nische, die sie besetzen können.

### **3.1 Produkt/ Dienstleistung**

Hier beschreiben Sie alle wesentlichen Details Ihrer künftigen Leistung. Dazu gehören Aspekte wie Preis-, Sortiments- und Servicepolitik, Kundenzufriedenheit und Qualitätsmanagement. Sollten Sie umfangreiche Sortimente haben, genügt es, wenn Gruppen gebildet werden und eine Liste mit den zu führenden Artikeln und der Häufigkeit des Absatzes in die Anlage gelegt wird. Übernehmen Sie zum Beispiel eine Modeboutique mit mehreren hundert Quadratmetern Verkaufsfläche, dann reicht die Beschreibung der Sortimentsbereiche wie z.B. Hosen, Blusen, Schuhe, Pullover oder die Nennung der Marken mit denen Sie Verträge geschlossen haben. Aber nennen Sie tatsächlich die Namen der Marken und bleiben Sie in der Beschreibung nicht zu allgemein.

### **3.2 Zielgruppe/ Lieferanten**

Um einen Bedarf bei möglichen Käufern wecken zu können, sollten Ihnen diese Personen, Gruppen, Unternehmen oder Behörden und deren Merkmale bekannt sein. Heben Sie Besonderheiten hervor und ermitteln Sie, welche Leistung zu welchem Preis und zu welchem Zeitpunkt mittels ausgewählter Marketinginstrumente (z.B. Flyer, Anzeigen, Internetauftritt, persönlicher Kontakt) diesen Abnehmern näher gebracht werden kann.

Ratsam ist, die Anfangsphase nicht zu euphorisch zu werten. Sie brauchen Zeit, um Ihren Namen und Ihre Leistungen bei Abnehmern bekannt zu machen. Steigen Sie in einen umkämpften Markt ein, dauert es vielleicht noch länger, bis Sie etablierten Wettbewerbern auf Augenhöhe begegnen können. Prüfen Sie daher, ob es Nischen gibt, die Sie aufgrund Ihrer Kenntnisse und Fertigkeiten besetzen können, um schneller Kunden zu finden, die von Ihnen überzeugt sind. Abschließend ermitteln Sie einen realitätsnahen Umsatz, den Sie auf einen definierten Zeitraum (Monat, Quartal, Halbjahr, Kalenderjahr) beziehen.

Vergessen Sie nicht: Auch der Beschaffungsmarkt trägt seinen Teil zum Erfolg Ihres Unternehmens bei.

Vergleichen Sie deshalb potenzielle Lieferanten, Dienstleister, Geschäftspartner, deren Preise und Konditionen. Manchmal sprechen Zusatzleistungen wie die Bereitstellung von Kommissionsware, Werbeunterstützung, Ausstellungsmuster usw. für die Wahl eines bestimmten Lieferanten, obwohl die Einkaufspreise etwas höher sind als bei dessen Wettbewerbern.

### 3.3 Standort

Betrachten Sie Ihren Standort wie ein unabhängiger Dritter. Welche Vor- und Nachteile bringt er bezogen auf die Größe des Kern-, Rand- und Einzugsgebietes, Kundennähe, Belieferungsqualität, Geschäftsumfeld, Versandmöglichkeiten, Raum- und Flächengröße, Expansionsmöglichkeiten, Bebauungsplanung, Personal, Kaufkraft, Haushalte, Ergänzungssortimente anderer Betriebe usw. Vielleicht gibt es sogar in der unmittelbaren Umgebung wichtige Einkaufsmagneten, die eine regelmäßige Frequenz sicherstellen.

### 3.4 Wettbewerb

Ermitteln Sie Anzahl und Profile Ihrer Wettbewerber. Leiten Sie daraus Leistungslücken ab, die Sie durch Ihr Sortiment bzw. Ihre Dienstleistung abdecken können. Erfassen Sie weitere bedeutende Informationen wie z.B. Umsatzgrößen, Marktanteile, Beschäftigtenzahl, Sortimentsdichte bzw. -tiefe, Preis-, Liefer- und Servicepolitik.

### 3.5 Vertriebssystematik

Welche Medien und Werbeträger setzen Sie sinnvoll ein, um mögliche Kunden über Ihr Angebot zu informieren? Arbeiten Sie eine Strategie aus, die einen zielgruppengenauen und sparsamen Umgang mit Ihrem Marketingetat erlaubt. Überlegen Sie, welchen Personenkreis Sie wann über ein bestimmtes Produkt oder eine Leistung mit Hilfe eines jeweils geeigneten Werbeträgers informieren (Anzeigen, Flyer, Tag der offenen Tür, Internet usw.).

Ausgaben für die eigene Werbung zu scheuen kann die Entwicklung Ihres Unternehmens bremsen. Experten empfehlen, den Werbeetat auf fünf bis zehn Prozent des Planumsatzes festzuzurren. Das gibt Ihnen die Sicherheit, über ausreichende Finanzmittel für erforderliche Maßnahmen (Flyergestaltung, Druck von Geschäftspapieren, Internetauftritt usw.) verfügen zu können.

## 4. Umsatzplan/ Rentabilitätsvorschau (siehe Anhang I)

### 4.1 Umsatz

Der Planumsatz ist schwer zu erfassen, da er von den angebotenen Leistungen, den Preisen, dem Service und dem guten Willen der Käufer abhängt. Viele Gründer winken daher wegen der vermeintlich ungenauen Zahlen mit dem Argument ab, Umsätze ließen sich kaum ermitteln, wenn noch nicht mit dem Unternehmen begonnen wurde. Aber: Wer eine ausführliche Marktbetrachtung macht, kann realistisch ermitteln, wie häufig sich die eigene Leistung unter Beachtung des Wettbewerbs, des Standortes und der Kundenbedürfnisse absetzen lässt. Der erzielbare Preis und die geplante Absatzmenge ergeben den Planumsatz. Umsatzsteuer und Vorsteuer können Sie zunächst aus der Betrachtung ausschließen.

Die Planumsätze sind für die kommenden drei Geschäftsjahre zu bestimmen. Einzubeziehen ist die zukünftige Marktentwicklung. Wer genauer rechnen möchte, kann seine Umsätze im ersten Geschäftsjahr monatlich erfassen. Im zweiten Geschäftsjahr reicht eine quartalsweise oder jährliche Betrachtung.

### 4.2 Kosten/Aufwand

Viele Kostenpositionen sind leichter ermittelbar als der Planumsatz. Sie wissen, welche Kaltmiete zu Buche schlägt und wie hoch die Nebenkosten sind. Sie wissen auch durch Kostenvoranschläge, was Ihr Grafik-Designer für die Werbegestaltung und den Druck veranschlagt. Nicht zuletzt unterbreitet Ihnen ein Versicherungsvertreter oder -makler gerne ein Angebot über die nötigen Betriebsversicherungen usw. Tragen Sie diese Zahlen zusammen, erfassen Sie sie in einer Tabelle und erläutern Sie alle oder nur erklärungsbedürftige Positionen wie z.B. Personalkosten, Wareneinsatz, Reisekosten, Schulungen, Kraftfahrzeugkosten (Benzin, Öl, Preis für Wartung; Versicherung und Steuern sind fixe Kosten und

entstehen unabhängig von der Auslastung des Unternehmens), Kommunikationskosten, Beiträge und Gebühren, Abschreibungen, Werbung oder die vom Plangewinn abgeleitete Gewerbesteuer.

#### 4.3 Rentabilitätsvorschau (Anhang I)

In einer tabellarischen Aufstellung werden abschließend Umsätze, Kosten und der sich daraus ergebende Gewinn (Betriebsergebnis) vor Steuern zusammengeführt. Die Vorschau sollte wenigstens für drei Jahre erfolgen (1. Gj.; 2. Gj.; 3. Gj.). Ideal wäre es, wenn Sie vor allem für die ersten beiden Jahre eine monatliche Vorschau erstellen. Darin lassen sich branchentypische Schwankungen besser erfassen, die dann wieder in Ihre Liquiditätsplanung einfließen.

Führen Sie ein Unternehmen im Nebenerwerb? Dann bringen Sie die Zahlen mit ein und bauen Ihre Planzahlen darauf auf.

Bei einer Betriebsübernahme sollten die Zahlen des Vorgängers eingebracht und bewertet werden. Natürlich helfen diese Zahlen bei der Beurteilung, ob der Kaufpreis angemessen oder überhöht ist. Nicht zuletzt verankert sich die Gewissheit, ob der Betrieb der richtige für Sie ist oder nicht. Skeptisch sollten Sie sein, wenn der Verkäufer Ihnen keine Zahlen bereitstellt.

**Achtung! Die Kostenpositionen in der Tabelle im Anhang I sind keine Pflichtfelder, sie dienen lediglich als Anhaltspunkte.**

### 5. Kapitalbedarf und Finanzierung

#### 5.1 Investitionen

Der Investitionsplan erfasst alle mit der Gründung verbundenen Anschaffungen oder Herstellkosten von langfristig (> 1 Jahr) im Unternehmen gebundenen Vermögensgegenständen. Ein klassisches Beispiel ist der Geschäftswagen oder die Betriebsausstattung (Tische, Stühle, Schränke, Theke). Ebenso zählt ein angemessenes technisches Equipment beginnend bei einem leistungsstarken PC oder Notebook bis hin zur Kunden-Kaffeemaschine dazu. Sollten Förderdarlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder der Wirtschafts- und Infrastrukturbank zur Finanzierung eingesetzt werden, kann das erste Warenlager und die Einstiegswerbung (Gestaltung und Druck von Flyern, Visitenkarten usw.) anteilig berücksichtigt werden.

#### 5.2 Betriebsmittel

Neben langfristigen Darlehen müssen regelmäßig wiederkehrende Kosten mit einer Laufzeit unter zwölf Monaten finanziert werden. Dazu zählen Aufwendungen für Miete, Werbung, Löhne/Gehälter oder den Waren- und Materialeinkauf. Über entsprechende Förderinstrumente der KfW oder der WIBank des Landes Hessen im Rahmen der Gründungs- und Wachstumsfinanzierungsinitiative lassen sich die erforderlichen Mittel beschaffen, jederzeit natürlich auch über Darlehen der Hausbank.

#### 5.3 Kapitalbedarfsplan (Anhang III)

Die für die Gründung benötigten langfristigen und kurzfristigen Vermögensgegenstände sind in einem Plan zusammenzufassen.

#### 5.4 Finanzierung

Um Investitionen tätigen zu können, sind eigene und/oder fremde Geldmittel einsetzbar. Bei öffentlicher Förderung können je nach Bedarf verschiedene Finanzprodukte zum Einsatz kommen. Welche Darlehen geeignet sind, klären Sie am besten im Gespräch mit Ihrer IHK oder einem Kreditinstitut ihrer Wahl. Die Programme der öffentlichen Förderung können unter <http://www.kfw.de> oder <http://www.wibank.de> (Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen) nachgelesen werden. Ein beispielhafter Finanzplan ist dem Anhang IV zu entnehmen.

## Anhang I: Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

	Geschäftsjahre		
	1. Gj.	2. Gj.	3. Gj.
<b>Nettoumsatz (100 %)</b>			
- Waren-/Materialeinsatz (= ___ %)			
+ Rohertrag/Rohgewinne aus .....			
<b>Rohertrag/Rohgewinn insgesamt</b>			
<b>- Aufwendungen:</b>			
Personalkosten (inkl. Lohnnebenkosten)			
Geschäftsführergehälter			
Miete, Pacht			
Heizung, Strom, Wasser, Gas, Reinigung			
Werbung			
Kraftfahrzeugkosten			
Reparatur, Instandhaltung			
Betriebl. Versicherungen, Beiträge (z.B. IHK, Verband)			
Buchführungskosten, Beratung			
Telefon/Fax/Internet			
Verpackung			
Reisekosten			
Leasing			
Zinsen			
Sonstige Kosten			
<b>= Summe Aufwand</b>			
<b>= Betriebsergebnis (Rohertrag – Aufwand)</b>			
- Abschreibungen			
- Einkommens- und Gewerbesteuer			
<b>= Jahresüberschuss/ Verlust</b>			
- Tilgung			
- Private Versicherungen			
<b>= Verfügbares Einkommen</b>			

Muster! Bitte nicht verwenden.

## Anhang II: Liquiditätsplan

<b>Liquiditätsplan</b>
------------------------

Alle Beträge in EUR	Geschäftsjahr 1				
	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4	Summe
<b>Einzahlungen</b>					
Umsatz (inkl. MwSt.)					
+ Sonst. Einzahlungen *)					
<b>= Summe Liquiditäts-Zugang</b>					
<b>Auszahlungen</b>					
+ Anlageinvestitionen					
+ Personal					
+ Material/Waren					
+ Betriebsausgaben					
+ Kredittilgung					
+ Zinsen					
+ MwSt.					
+ Steuern					
+ Privatentnahme					
+ Sonstige Auszahlungen *)					
<b>= Summe Liquiditäts-Abgang</b>					
<b>Liquiditätssaldo</b>	—				
<b>Liquiditätssaldo (kumuliert)</b>					

\*) Bitte erläutern.

Muster!!

## Anhang III: Kapitalbedarfsplan

### Kapitalbedarfsplan

<b>A. Investitionen (langfristig gebundene Gegenstände)</b>	<b>Euro</b>
A.01 Kaufpreis für Grundstück	
A.02 Vermessung, Notar, Grunderwerbssteuer	
A.03 Sonstige Beschaffungsaufwendungen	
A.04 Planungsaufwand für Gebäude	
A.05 Herstellungsaufwand für Gebäude	
A.06 Aufwand für Umbau und Ausbau	
A.07 Maschinen, Geräte und sonstige technische Anlagen/ Einrichtungen	
A.08 Installation und Inbetriebnahme dieser Anlagen	
A.09 Anschaffungspreis für Einrichtung,	
A.10 Ausstattung, Fahrzeuge usw.	
A.11 Sonstige Anschaffungen	
<b>= Zwischensumme Investitionen (A.01 – A.11)</b>	
<b>B. Betriebsmittel</b>	
B.01 Material- und Wareneinkauf (einschl. Bezugskosten)	
B.02 Kosten für die Eröffnung	
B.03 Werbung	
B.04 Miete	
B.05 Personal	
B.06 Telefon/Fax/Internet	
B.07 Sonstige kurzfristige Aufwendungen	
<b>= Zwischensumme Betriebsmittel (B.01 – B.07)</b>	
<b>C. Gesamtkapitalbedarf</b>	
Investitionen	
+ Betriebsmittel	
+ Reserve für den Lebensunterhalt	
<b>= Gesamtkapitalbedarf</b>	

## Anhang IV: Finanzierungsbeispiele

### 1. Alternatives Finanzierungsbeispiel

Investitionsbedarf:	100.000 EUR	
Eigene Mittel:	15.000 EUR	
Sicherheiten:	vorhanden bzw. Antrag bei der Bürgschaftsbank Hessen	
Eigenmittel (15 %)		15.000 €
+ ERP Kapital für Gründung (30 %)		35.000 €
= Eigenkapital (45 %)		45.000 €
+ ERP-Gründerkredit Universell (55 %)		55.000 €
= Investitions- und Finanzbedarf		100.000 €

### 2. Alternatives Finanzierungsbeispiel

Investitionsbedarf:	100.000 EUR	
Eigene Mittel:	0 EUR	
Sicherheiten:	vorhanden bzw. Antrag bei der Bürgschaftsbank Hessen	
Eigenmittel (0 %)		0 €
+ ERP Kapital für Gründung (0 %) (Nicht möglich, da eigene Mittel fehlen!)		0 €
= Eigenkapital (0 %)		0 €
+ ERP-Gründerkredit Universell (100 %)		100.000 €
= Investitions- und Finanzbedarf		100.000 €

### 3. Alternatives Finanzierungsbeispiel

Investitionsbedarf =	100.000 EUR	
Eigene Mittel:	0 EUR	
Sicherheiten:	vorhanden bzw. Antrag bei der Bürgschaftsbank Hessen	
Eigenmittel (0 %)		0 €
+ ERP Kapital für Gründung (0 %) (Nicht möglich, da eigene Mittel fehlen!)		0 €
= Eigenkapital (0 %)		0 €
+ Gründungs- und Wachstumsfinanzierungsprogramm des Landes Hessen (100 %)		100.000 €
= Investitions- und Finanzbedarf		100.000 €

### 4. Alternatives Finanzierungsbeispiel

Investitionsbedarf:	5.000 EUR
Eigene Mittel:	keine
Sicherheiten:	keine
ERP-Startgeld	5.000 EUR (bei 80%-iger Haftungsfreistellung der Bank, einmalig)

Zinssätze: <http://www.kfw.de>

Stand: Juni 2014