



Gründungskonzept für IHK-Existenzgründungsberatungen

Ein sorgfältig ausgearbeitetes Gründungskonzept ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Es hilft Ihnen, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen und dient der Industrie- und Handelskammer (IHK), den Kreditinstituten oder anderen externen Stellen als Grundlage, die Realisierbarkeit des Gründungsvorhabens zu prüfen. Zum Gründungskonzept gehören:

1. Angaben zur Person

1.1 Name:		Vorname:	
Straße:		PLZ, Ort:	
Tel.-Nr.:		Geburtsdatum:	
Familienstand:		Geburtsort:	
E-Mail:			
Staatsangehörigkeit:		Ehegatte berufstätig?	Ja <input type="checkbox"/> / Nein <input type="checkbox"/>

1.2 Beruflicher Werdegang / fachliche und kaufmännische Qualifikation für das Vorhaben

2. Beschreibung des Vorhabens:

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. Wesentliche Punkte die enthalten sein sollten, sind:

2.1 Geschäftsidee, Produkte/Dienstleistungen

Vorhaben im Haupterwerb geplant <input type="checkbox"/>	Vorhaben im Nebenerwerb geplant <input type="checkbox"/>

2.2 Branche, Markt, Standort, Konkurrenzverhältnisse

2.3 Kundenzielgruppe, Marketing-/Vertriebsstrategie, Kooperationspartner

2.4 Rechtsform, Gesellschafter, Gründerpersonen

--

2.5 Größe der Geschäftsräume

	qm Geschäftsfläche		bzw. qm Verkaufsfläche
--	--------------------	--	------------------------

3. Kapitalbedarfsplan:

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.

3.1 Investitionen	EUR
Grundstücke und Gebäude	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen etc.)	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Kaufpreis/Übernahmepreis	
Summe	

3.2 Gründungsnebenkosten (einmalig)	EUR
Mietkaution	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Beratungen	
Notar-/Handelsregisterkosten	
Markteinführung	
Sonstiges	
Summe	

3.3 Betriebsmittel	EUR
Anlaufkosten	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebensunterhalt)	
Summe	

3.4 Gesamtbedarf	EUR
(Summe Investitionen, Gründungsnebenkosten, Betriebsmittel)	

4. Finanzierungsplan

Ihre Eigenmittel bilden 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.

4.1 Eigenmittel	EUR
Barvermögen	
Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
Verwandtendarlehen/Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
Beteiligungskapital	
Summe	
4.2 Fremdmittel (Kredite)	EUR

Über die öffentlichen Finanzierungshilfen informiert Sie der IHK-Berater im Beratungsgespräch

5. Ertragsvorschau

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen eines Gründungskonzeptes 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.

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, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen erhalten bei der IHK oder den Fachverbänden.

Alle Beträge ohne Mehrwertsteuer	1. Geschäftsjahr (ggf. Rumpfsjahr ab) EUR	2. Geschäftsjahr EUR
Umsatz/Erlöse		
- Wareneinsatz/Materialeinsatz		
= Rohertrag/Rohgewinn (____ % vom Umsatz)		
+ sonstige betriebliche Erträge		
= Gesamtrohertrag/Rohertrag		
- Personalkosten		
- Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)		
- Miete und Mietnebenkosten		
- Werbung		
- Kraftfahrzeugkosten		
- Versicherungen		
- Beiträge		
- Buchführungskosten, Beratung		
- Zinsen		
- sonstige Kosten		
- Abschreibungen		
= - Gesamtkosten		
= Gewinn/Verlust		

6. Fragen

Skizzieren Sie bitte kurz Ihre Fragen, die Sie im Beratungsgespräch gerne geklärt hätten

7. Erläuterungen zu den Positionen der Umsatz- und Ertragsvorschau:

Sonstige betriebliche Erträge:

Erträge aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit.

Kein Gründungszuschuss- und kein Überbrückungsgeld!

Versicherungen:

An zu versicherten Risiken kommen in Frage:

- Schäden, die Dritten durch die gewerbliche Tätigkeit des Unternehmers entstehen
- Schäden am Sachvermögen des Betriebes
- Schäden am Unternehmens- oder Privatvermögen, die durch Dritte verursacht werden
- Schäden von Beschäftigten des Betriebes

(Haftpflichtversicherung, Betriebsunterbrechungsversicherung, Firmenrechtsschutz, Sachversicherungen)

Keine eigene Kranken- und Rentenversicherung!

sonstige Kosten:

Dies sind die übrig gebliebenen sonstigen diversen betrieblichen Aufwendungen, wie Porto, Telefon, Fax und Mail, Bürobedarf, Zeitschriften, Bücher, Rechts-, Gerichts- und Beratungskosten, Buchführungs-, Abschluss- und Prüfungskosten, Kosten des Geldverkehrs (z.B. Bankgebühren des Zahlungsverkehrs) sowie des restlichen Sachaufwands, bestehend aus Kleingeräten, Werkzeugen und Betriebsbedarf.

Keine private Miete für die Wohnung!

8. Einwilligungserklärung

Ich bin damit einverstanden, dass mich die IHK Regensburg für Oberpfalz / Kelheim spätestens bis zum Ablauf von 5 Jahren nach der erfolgten Existenzgründerberatung schriftlich kontaktiert mit einem Fragebogen, der von mir anonym und freiwillig für die Erstellung eines Gründerreports durch die IHK (also für statistische Zwecke) ausgefüllt werden kann.

Bitte ankreuzen: Ja Nein

Diese Einwilligung kann jederzeit per E-Mail (info@regensburg.ihk.de), oder schriftlich gegenüber der IHK Regensburg für Oberpfalz / Kelheim, D.-Martin-Luther-Str. 12, 93047 Regensburg widerrufen werden.

Ort, Datum

Unterschrift