Industrie- und Handelskammer
Heilbronn-Franken

CHECK-UP „EXISTENZFESTIGUNG“

Die folgende Liste zeigt Ihnen auf, ob Sie nach etwa 12 bis 24 Monaten Ihrer Existenzgründung auf dem richtigen Weg sind, Ihren Betrieb langfristig am Markt zu etablieren.

EXISTENZGRÜNDER

	Ja	Nein
▪ Ich bin mit Freude selbständiger Unternehmer und habe meine Entscheidung nicht bereut.	☐	☐
▪ Meine fachliche, kaufmännische und soziale Kompetenz habe ich bewiesen.	☐	☐
▪ Mit einer strategischen und marktorientierten Denkweise führe ich den Betrieb.	☐	☐
▪ Aus meinen Fehlern in der Aufbauphase des Unternehmens habe ich gelernt und Rückschläge gut verkraftet.	☐	☐
▪ In stressigen Situationen bin ich konzentriert geblieben und habe ich sachgerechte Entscheidungen getroffen.	☐	☐
▪ Gegenüber meinen Lieferanten und sonstigen Geschäftspartnern habe ich bereits Durchsetzungsvermögen gezeigt.	☐	☐
▪ Meine Kontaktfreudigkeit, Kreativität und Flexibilität habe ich nachgewiesen.	☐	☐
▪ Die Fähigkeit zur Motivation von Mitarbeitern und die Vermittlung von zielorientiertem Handeln konnte ich unter Beweis stellen.	☐	☐
▪ Meine Familie unterstützt mich in der Rolle als Unternehmer.	☐	☐
▪ Ich kenne meine wichtigsten Ansprechpartner bei der IHK (Existenzfestigung, Branche etc.)	☐	☐

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

	Ja	Nein
▪ Das Geschäftskonzept habe ich nach den ersten Praxiserfahrungen optimiert.	☐	☐
▪ Neue Geschäftsideen/-felder sollen in den nächsten Monaten entwickelt werden.	☐	☐
▪ Bei meinen Entscheidungen habe ich stets kaufmännische Aspekte berücksichtigt.	☐	☐
▪ Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit einem kompetenten Steuerberater ist aufgebaut.	☐	☐
▪ Der Hausbank werden die monatlichen BWAs zeitnah zur Verfügung gestellt und die Unternehmenssituation und -entwicklung regelmäßig miteinander besprochen.	☐	☐
▪ Alle (Voraus-)Zahlungen an das Finanzamt (Einkommenssteuer, Umsatzsteuer) sind geregelt und werden fristgerecht bezahlt.	☐	☐
▪ Die Unternehmensstrategie wird stetig weiterentwickelt und die Unternehmensziele regelmäßig überprüft und fortgeschrieben.	☐	☐
▪ Eine interne und externe Öffentlichkeitsarbeit inkl. Social Media wird aktiv betrieben.	☐	☐
▪ Ein unternehmerisches Kontaktnetzwerk befindet sich im Aufbau (Business Networking).	☐	☐

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER HEILBRONN-FRANKEN
Ferdinand-Braun-Straße 20 | 74074 Heilbronn | Postanschrift: Postfach 22 09 | 74012 Heilbronn
Telefon 07131 9677-0 | Fax 07131 9677-199 | info@heilbronn.ihk.de | www.heilbronn.ihk.de

▪ Eine Planung für den Notfall existiert (Notfallkoffer).	☐	☐
▪ Ein betriebliches Frühwarnsystem ist bereits oder wird in Kürze installiert.	☐	☐
▪ Ich weiß, dass es in der Festigungsphase einen Zuschuss für eine Unternehmensberatung gibt und die IHK mich darüber informiert.	☐	☐

RECHNUNGSWESEN, CONTROLLING

	Ja	Nein
▪ Aufträge werden regelmäßig nachkalkuliert.	☐	☐
▪ Eine Kostenplanung und Budgetierung erfolgt in den wichtigsten Bereichen.	☐	☐
▪ Ein aussagefähiges Controllingsystem ist eingerichtet.	☐	☐
▪ Eine monatliche, detaillierte Umsatz-, Kosten- und Ergebnisplanung ist aufgebaut.	☐	☐
▪ Alle Geschäftsvorfälle werden zeitnah in einer sachgerechten Buchhaltung verbucht.	☐	☐
▪ Aktuelle, aussagefähige Buchhaltungsauswertungen (BWAs) werden monatlich (durch den Steuerberater) erstellt.	☐	☐
▪ Konsequentes Forderungsmanagement in Verbindung mit einem gut organisierten Mahnwesen.	☐	☐

MARKT, WETTBEWERB

	Ja	Nein
▪ Das Unternehmen ist am Markt bekannt und die Produkte bzw. Dienstleistungen sind gut eingeführt; ein positives Image ist im Aufbau.	☐	☐
▪ Ein systematisches, zielgruppenorientiertes Marketing wird betrieben; der Kunde erkennt den Nutzen des Leistungsangebotes.	☐	☐
▪ Produkte und/oder Dienstleistungen haben sich hinsichtlich des Preises, der Qualität und des Services als wettbewerbsfähig erwiesen.	☐	☐
▪ Der Betrieb hat einen soliden Kundenstamm aufgebaut; eine zweckmäßige Kundendatei ist vorhanden.	☐	☐
▪ Die gewählte Vertriebsform hat sich bewährt, ist vollumfänglich errichtet und wird aktiv betrieben.	☐	☐
▪ Das ausgewählte Absatzgebiet hat sich als zweckmäßig und als angemessen erwiesen.	☐	☐
▪ Es werden stetig neue Kunden hinzugewonnen.	☐	☐
▪ Gespür entwickelt für Kundenbedürfnisse und Branchentrends.	☐	☐
▪ Marktstellung, Stärken und Schwächen der Konkurrenten sind bekannt und das Wettbewerbsumfeld wird regelmäßig beobachtet.	☐	☐
▪ Ein funktionierendes Beschwerdemanagement ist aufgebaut.	☐	☐
▪ Ein zuverlässiger Lieferantenstamm ohne größere Abhängigkeiten ist geschaffen.	☐	☐
▪ Neue Kundengruppen sollen in den nächsten Monaten durch die Entwicklung neuer Angebote angesprochen werden.	☐	☐

STANDORT, RÄUMLICHKEITEN, BETRIEBSAUSTATTUNG

	Ja	Nein
▪ Der ausgewählte Standort war die richtige Entscheidung und wurde langfristig gesichert.	☐	☐
▪ Das Gebäude bzw. die Räumlichkeiten haben sich für die Zwecke des Unternehmens als geeignet erwiesen.	☐	☐
▪ Die Miete (Kaufpreis) und Gebäudenebenkosten haben sich als angemessen bestätigt.	☐	☐
▪ Die technische Ausstattung des Betriebes (EDV, Kommunikation etc.) ist vollständig aufgebaut und funktionell eingerichtet.	☐	☐

DIGITALISIERUNG

	Ja	Nein
▪ Standort ist mit ausreichend schnellem Internet ausgestattet.	☐	☐
▪ Neue technologische Entwicklungen werden beobachtet und in den Betrieb integriert; die Chancen der Digitalisierung werden ergriffen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.	☐	☐
▪ Die Datensicherheit bei der eigenen IT-Infrastruktur und im elektronischen Geschäftsverkehr ist gewährleistet.	☐	☐
▪ Meine Mitarbeiter und ich verfügen über aktuelles digitales Know-how; zudem werden die digitalen Kompetenzen durch regelmäßige Weiterbildung ausgebaut.	☐	☐

ORGANISATION, MITARBEITER, VERSICHERUNGEN

	Ja	Nein
▪ Der Standort und die ausgewählte Rechtsform haben sich bewährt.	☐	☐
▪ Das Unternehmen ist inzwischen vollständig und strukturiert aufgebaut und die Betriebs- und Arbeitsabläufe sind effizient organisiert.	☐	☐
▪ Zuständigkeiten, Verantwortungs- und Entscheidungsbereiche sind eindeutig festgelegt.	☐	☐
▪ Das Beschaffungswesen und die Lagerhaltung sind funktionell und rationell mit Hilfe eines Warenwirtschaftssystem organisiert.	☐	☐
▪ Eine systematische Personalplanung und -entwicklung befindet sich im Aufbau.	☐	☐
▪ Eingestellte Mitarbeiter sind qualifiziert und motiviert.	☐	☐
▪ Alle Mitarbeiter sind bzw. werden immer innerhalb einer Woche der zuständigen Berufsgenossenschaft gemeldet.	☐	☐
▪ Notwendige betriebliche Versicherungen (Betriebshaftpflicht, Einbruchdiebstahl etc.) sind mit einem angemessenen Versicherungsschutz abgeschlossen und werden einmal im Jahr auf Vollständigkeit und Kosten überprüft und bei Bedarf angepasst.	☐	☐
▪ Alle wichtigen privaten Versicherungen (Krankheit, Pflege, Leben, Berufsunfähigkeit) sind bereits zu Beginn der Selbständigkeit abgeschlossen worden; eine Überprüfung bzgl. des Umfangs des Versicherungsschutzes und der Kosten findet jährlich statt.	☐	☐
▪ Der Aufbau einer soliden Altersversorgung, basierend auf mehreren Säulen, ist organisiert.	☐	☐

FINANZEN, RENTABILITÄT, LIQUIDITÄT

	Ja	Nein
▪ Das Unternehmen erwirtschaftet bereits ausreichende Gewinne, um monatliche Entnahmen für den Lebensunterhalt für mich und meine Familie tätigen zu können.	☐	☐
▪ Die Betriebsmittel für die Finanzierung des Umlaufvermögens und der betrieblichen Anlaufphase haben sich als ausreichend erwiesen.	☐	☐
▪ Investitionen ins Anlagevermögen (z. B. Maschinen) sind langfristig finanziert.	☐	☐
▪ Der Kontokorrentkredit wird nur als kurzfristiges Finanzierungsinstrument eingesetzt.	☐	☐
▪ Für die in der Festigungsphase typischerweise durch steigende Umsatz- und Auftragszahlen bedingten zusätzlichen Investitionen, wird - wie vor jeder Kreditaufnahme - eine Finanzierung unter Einbeziehung von öffentlichen Fördergeldern angestrebt.	☐	☐
▪ Der monatliche Kapitaldienst (Zins, Tilgung) wird erwirtschaftet.	☐	☐
▪ Die Eigenkapital-Quote liegt weiterhin bei mindestens 15 Prozent.	☐	☐
▪ Ich kenne den Finanzbedarf und die verfügbaren Finanzierungsmittel in meinem Betrieb; eine Reserve für „Unvorhergesehenes" ist eingeplant.	☐	☐
▪ Vor jeder Finanzierung erstelle ich eine Investitionsrechnung und bedenke dabei auch alternative Finanzierungsformen (Leasing, Factoring, Crowdfinancing).	☐	☐
▪ Eine Investitions-, Finanz- und Liquiditätsplanung sowie Umsatz- und Ertragsvorschau ist aufgebaut und wird regelmäßig fortgeschrieben.	☐	☐

AUSWERTUNG

Jedes „Ja" verdient Ihre Aufmerksamkeit!

Wenn Sie mehr als fünf Fragen mit „Ja" beantwortet haben, sollten Sie unbedingt handeln!

Die IHK bietet individuelle Beratungsgespräche zur Existenzfestigung an. Dabei informiert sie auch über die Förderprogramme zur Bezuschussung von Unternehmensberatungen zur Erarbeitung von betriebsindividuellen Handlungsempfehlungen beim Aufbau und nachhaltigen Führung Ihres Unternehmens.

ANSPRECHPARTNER BEI DER IHK HEILBRONN-FRANKEN

Thomas Leykauf
Telefon 07131 9677-174
E-Mail thomas.leykauf@heilbronn.ihk.de

HINWEIS:

Das Merkblatt wurde mit der gebotenen Sorgfalt erarbeitet, für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte kann jedoch keine Gewähr übernommen werden.

Stand: Januar 2020