

Gründungszuschuss

Welche Unterlagen sind für eine fachliche Stellungnahme erforderlich?

Gründungszuschuss: Fachkundige Stellungnahme erforderlich

Für den Übergang von der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit kann Ihnen als Arbeitslosengeld I-Empfänger die Agentur für Arbeit einen Gründungszuschuss für sechs Monate (mit optionaler Verlängerung für weitere neun Monate) gewähren. Die Höhe des Zuschusses für die ersten sechs Monate richtet sich nach der individuellen Höhe des Arbeitslosengeldes I zuzüglich einer Pauschale von 300 €.

Um den Zuschuss zu erhalten, benötigen Sie eine Beurteilung Ihres Vorhabens durch eine fachkundige Stelle. Hierfür steht Ihnen die IHK zu Lübeck gern zur Verfügung. Alternativ sind auch die Handwerkskammern, Fachverbände, Kreditinstitute, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte oder Unternehmensberater als fachkundige Stellen möglich.

Möchten Sie eine Stellungnahme bei der IHK zu Lübeck in Auftrag geben? Dann benötigen wir folgende Unterlagen:

1. **Antrag** der Agentur für Arbeit „Anforderung der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit der Existenzgründung...“. Dieses Antragsformular erhalten Sie bei Ihrer Agentur für Arbeit.
2. **Auftrag** zur Erstellung einer Stellungnahme zur Tragfähigkeit einer Existenzgründung durch die IHK zu Lübeck (§ 93 SGB III) — Formular siehe Anlage.
3. **Konzept** Ihres Gründungsvorhabens bestehend aus:
 - Ausführlicher Beschreibung des Vorhabens
 - Lebenslauf (tabellarisch, mit deutlicher Kennzeichnung Ihrer fachlichen und kaufmännischen Qualifikation für die geplante Tätigkeit)
 - Ertragsvorschau für drei Jahre
 - Liquiditätsplan
 - Übersicht Lebenshaltungskosten
 - Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

Informationen zum Erstellen des Konzeptes finden Sie auf den folgenden Seiten oder in unserem Internetauftritt www.ihk.de/schleswig-holstein, [Dok.Nr. 212](#).

Ansprechpartner

(für Gründungen im Hamburger Umland)

Martin Ehleben
IHK zu Lübeck
Fackenburger Allee 2
23554 Lübeck
Tel.: 0451 6006-252
martin.ehleben@luebeck.ihk.de

Sonja Brockmann
Geschäftsstelle Ahrensburg
Beimoorcamp 6
22926 Ahrensburg
Tel.: 0451 6006-314
sonja.brockmann@luebeck.ihk.de

Dirk Bornholdt
Geschäftsstelle Norderstedt
Heidbergstraße 100
22846 Norderstedt
Tel.: 0451 691-6003
dirk.bornholdt@luebeck.ihk.de

Die Stellungnahme der IHK zu Lübeck erfolgt objektiv und nach bestem Wissen. Zur Bearbeitung wird ein Pauschalhonorar in Höhe von 60,00 € berechnet.

Bitte beachten Sie, dass die IHK zu Lübeck die Bearbeitung **erst bei Vorliegen eines schriftlichen Auftrages und nach Zahlungseingang** aufnimmt.

Konzept

Ein gutes Konzept ist die Ausgangsbasis für jede Existenzgründung. Hiermit belegt der Gründer in schriftlicher Form, dass er / sie sich eingehend mit den verschiedensten Aspekten der Gründung auseinandergesetzt hat.

Ein Konzept ist nicht nur ein systematischer Arbeitsplan für sich selbst, sondern wird u. a. auch von den Banken als Grundlage einer Kreditvergabe verlangt. Mit dem Unternehmenskonzept formulieren Sie klare Vorstellungen über Ihre zukünftige Tätigkeit und weisen Kenntnisse des Kundenkreises und der Konkurrenten am Markt nach. Es wird deutlich, dass Sie sich frühzeitig und realistisch Gedanken über die Umsatzchancen, die Gewinnspannen und Risiken gemacht haben. Denken Sie daran: Ein schlüssiges Konzept bringt Sie selbst dazu, alle entscheidenden Aspekte Ihrer Existenzgründung zu Ende zu denken.

Um eine fachliche Stellungnahme für Ihre Existenzgründung abgeben zu können, benötigen wir zu folgenden Punkten Ihre ausführlichen und nachvollziehbaren Angaben.

1. **Geschäftsidee, Produkte/Dienstleistungen**

Gehen Sie auf Ihre Produkte oder Dienstleistungen ein. Beschreiben Sie ausführlich, wie und zu welchen Preisen Ihre Produkte verkauft werden sollen.

2. **Unternehmensleitung**

Verfügen Sie über fachliches und kaufmännisches Know-how und Erfahrungen in der geplanten Branche? Planen Sie, eventuell fehlende Qualifikationen durch Mitarbeiter/Steuerberater o. ä. zu ergänzen? Beschreiben Sie ausführlich Ihre Kenntnisse, die Sie für die geplante Tätigkeit einbringen. Falls Sie in einem genehmigungspflichtigen Gewerbe gründen (z. B. Transportgewerbe, Versicherungs- oder Finanzmakler, Personenbeförderung u. a.) sind hierfür Genehmigungen erforderlich. Bitte teilen Sie uns mit, ob Ihnen diese vorliegen bzw. beantragt wurden. Ein Lebenslauf ergänzt Ihre Beschreibung.

3. **Standort**

Wo wird Ihr Standort sein? In welchem Gebiet werden Sie arbeiten?

4. **Branche, Kundenzielgruppe, Wettbewerb**

Unter diesem Punkt muss nachvollziehbar werden, wie Ihre Planumsätze in der Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung realisiert werden können.

Beschreiben Sie daher Ihre **Kundenzielgruppe**. Wie groß ist diese Gruppe und welchen Nutzen/Vorteil haben diese zukünftigen Kunden durch Ihr Produkt/Dienstleistung?

Beschreiben Sie Ihre **Konkurrenzsituation**. Wer bietet gleiche oder ähnliche Produkte/Dienstleistungen bereits an? Was sind die Stärken/Schwächen Ihrer zukünftigen Mitbewerber und wie grenzen Sie sich mit Ihrer Geschäftsidee von der Konkurrenz ab?

Welchen **Kundennutzen** bietet Ihr Produkt/Dienstleistung gegenüber den Wettbewerbern? Diese Frage ist entscheidend, ob Sie tatsächlich ausreichend Umsätze erzielen können. Mit welchen Marketingmaßnahmen wollen Sie Ihre Kunden erreichen?

Wie ist die aktuelle Situation in Ihrer Branche? Handelt es sich um einen wachsenden oder schrumpfenden Markt? Stellen Sie die aktuelle **Marktsituation** dar.

5. **Jahresplanung**

Ihre geplante Existenzgründung ist die wahrscheinlich größte finanzielle Kraftanstrengung Ihres Berufslebens. Ein Zahlen- und Rechenwerk, mit dessen Hilfe Sie Ihr zukünftiges Unternehmen abbilden, verschafft Ihnen Transparenz, um Sie vor Fehlentscheidungen zu schützen.

Zur Vollständigkeit Ihres Konzeptes sind folgende Anlagen mit Erläuterungen beigelegt:

- Ertragsvorschau für drei Jahre
- Liquiditätsplan
- Übersicht Lebenshaltungskosten
- Kapitalbedarfsplan und Finanzierungsplan

Im Internet der IHK zu Lübeck www.ihk.de/schleswig-holstein, Dok.Nr. 212 (Dokumentnummer bitte im Suchfeld eingeben) finden Sie ebenfalls die folgenden Tabellen als Download.

Ertragsvorschau

| |
|---------------|
| Name: |
| Datum: |

| Alle Beträge ohne Umsatzsteuer | 1. Geschäftsjahr | 2. Geschäftsjahr | 3. Geschäftsjahr |
|--|------------------|------------------|------------------|
| 1. Umsatz/Erlöse | | | |
| - Wareneinsatz | | | |
| 2. = Rohertrag/Rohgewinn | | | |
| | | | |
| 3. Aufwendungen | | | |
| - Personalkosten | | | |
| - Geschäftsführerbezüge (bei UG/GmbH) | | | |
| - Raumkosten gesamt | | | |
| - Werbung | | | |
| - Kraftfahrzeugkosten | | | |
| - Reisekosten | | | |
| - Telefon, Fax, Internet | | | |
| - Büromaterial/Verpackung | | | |
| - Reparatur/Instandhaltung | | | |
| - betriebliche Versicherungen | | | |
| - Beiträge | | | |
| - Leasing | | | |
| - Buchführungskosten, Beratung | | | |
| - Kontoführungskosten | | | |
| - Zinsen | | | |
| - sonstige Kosten | | | |
| = Summe Aufwendungen | | | |
| | | | |
| 4. Betriebsergebnis (2. - 3.) | | | |
| - Abschreibungen | | | |
| | | | |
| 5. = Gewinn/Verlust vor Steuern | | | |
| - Tilgung | | | |
| - Einkommens- und Gewerbesteuer | | | |
| | | | |
| 6. = Verfügbares Einkommen | | | |

Hinweise zur Ertragsvorschau

Zu den wichtigsten aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Konzeptes zählt die Ertragsvorschau. Naturgemäß ist eine Prognose mit Unwägbarkeiten behaftet. Sie müssen jedoch versuchen, die Erfolgchancen Ihres Unternehmens abzuschätzen. Denn nur so können Sie für sich die Frage beantworten, ob Sie mit Ihrem Vorhaben eine tragfähige Vollexistenz erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können.

Fügen Sie der Tabelle ein gesondertes Blatt bei, auf der Sie Ihre **Umsatzprognose** im Detail erläutern (Menge x Preis), so dass sie nachvollziehbar wird.

Erstellen Sie Ihre Rentabilitätsvorschau nach folgenden Grundsätzen:

Privatausgaben, auch die Sozialversicherungsbeiträge für Sie selbst, werden nicht in der Ertragsvorschau dargestellt. Tragen Sie diese in die „Übersicht Lebenshaltungskosten“ auf den folgenden Seiten ein.

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 (bottom-up-Planung).

Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Ertragsvorschau bitte folgende Hinweise:

Schätzen Sie Kosten und Erlöse realistisch, aber nach dem Vorsichtsprinzip ein. Das bedeutet: Die Kosten sind im Zweifelsfall höher, die Erlöse niedriger anzusetzen.

Die Kosten lassen sich meist relativ gut abschätzen. Nach einiger „Fleißarbeit“ - z.B. Recherche von Mieten, Einstandspreisen, Personalkosten, usw. - kann man recht zuverlässig die Kosten prognostizieren.

Kalkulieren Sie bei Personalkosten nicht nur die Bruttogehälter und -löhne, sondern rechnen auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und eventuelle freiwillige soziale Aufwendungen hinzu. Bedenken Sie, dass alle anzusetzenden Kosten sich auf Ihren Gewerbebetrieb und nicht auf Ihre privaten Kosten beziehen.

Berücksichtigen Sie in der Ertragsvorschau eventuelle Kreditzinsen! Bedenken Sie, dass die Tilgungsbeiträge von den Überschüssen aufzubringen sind.

Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen; sie umfassen auch die Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter.

Den Plan können Sie sich auch als Tabelle im Excel-Format unter www.ihk.de/schleswig-holstein, unter Dok.Nr. 3300, herunterladen.

Hinweise zum Liquiditätsplan

Der Liquiditätsplan soll Ihnen zeigen, ob Sie in den nächsten Monaten nach Betriebsgründung noch ausreichend Geld haben werden, um offene Rechnungen zu bezahlen und weiter arbeiten zu können.

In einem Liquiditätsplan werden die Vorgänge erfasst, die einen tatsächlichen Zahlungseingang oder -ausgang in einem bestimmten Monat beinhalten. Er unterscheidet sich daher eventuell von der Ertragsvorschau, die Umsätze aber keine Zahlungseingänge erfasst. Auch Einzahlungen, die nicht aus Umsätzen resultieren (z. B. Umsatzsteuererstattungen), aber auch Auszahlungen, die keine Kosten darstellen (z. B. Entnahmen), finden Berücksichtigung. Durch die Gegenüberstellung von Einzahlungen und Auszahlungen wird für die einzelnen Monate die Deckung bzw. Unterdeckung oder Überdeckung der liquiden Mittel ausgewiesen.

Grundsätzlich sollten in den Liquiditätsplan alle Beträge *einschließlich Umsatzsteuer* eingestellt werden. Um eine bessere Vergleichbarkeit der Zahlen im Liquiditätsplan mit denen der Ertragsvorschau herzustellen, können alternativ auch die Nettobeträge (ohne Mehrwertsteuer) in den Plan übernommen werden. In diesem Fall ist es jedoch unerlässlich, dass Sie den Differenzbetrag aus Umsatzsteuer und Vorsteuer der jeweiligen Periode ermitteln und in den Liquiditätsplan aufnehmen.

Die Zeile „Über-/Unterdeckung kumuliert“ addiert bzw. subtrahiert die monatlich entstandene Über-/Unterdeckung mit der des vorangegangenen Monats. Die höchste kumulierte monatliche Unterdeckung ist der so genannte „Betriebsmittelbedarf“, der den Kapitalbedarf erhöht. Dieser muss zur Sicherstellung der Liquidität von Ihnen z. B. durch einen Kontokorrentrahmen, durch Eigenmittel oder durch Kredite bereitgehalten werden!

Tragen Sie in die „Ist-Spalte“ nach der Gründung Ihre tatsächlich erreichten Werte ein und analysieren Sie die Abweichungen. Sie nutzen so den Liquiditätsplan zukünftig zur aktiven Steuerung Ihres Unternehmens!

Den Plan können Sie sich auch als Tabelle im Excel-Format unter www.ihk.de/schleswig-holstein, Dok.Nr. 3301 herunterladen.

Übersicht private Lebenshaltungskosten

Mit dem Gewinn Ihres Unternehmens müssen Sie Ihre privaten Kosten (und die Ihrer Familie) decken!

| | Pro Monat | Pro Jahr |
|--|-----------|----------|
| Krankenversicherung | | |
| + Rentenversicherung | | |
| + andere private Versicherungen | | |
| + Zins und Tilgung priv. Verbindlichkeiten | | |
| + private Miete/Abtrag für Wohneigentum | | |
| + Lebensunterhalt | | |
| + sonstige private Ausgaben | | |
| = Summe aller privaten Kosten | | |

Kapitalbedarfsplan
Name:
Datum:

| A) Investitionen | EURO |
|--|-------------|
| Grundstück/Gebäude inkl. Außenanlagen und Nebenkosten | |
| Umbau- und Renovierungskosten | |
| Maschinen, Einrichtungen, Büro | |
| Fahrzeuge | |
| Einmalige Lizenz- oder Franchisegebühren | |
| Kaufpreis bei Übernahme oder Beteiligung | |
| Sacheinlagen aus Privatvermögen | |
| Aktiviere Eigenleistung | |
| einmalig Kosten (Kautions, Courtage, Beratung, Markteinführung, Schulung, Notar, etc) | |
| Erstes Waren-/ Materiallager | |
| Kapitalbedarf aus Investitionen | |
| | |
| B) Betriebsmittel - Vorfinanzierung von Aufträgen (Kapitalbedarfsermittlung aus Liquiditätsplan) | |
| | |
| Kapitalbedarf gesamt (A + B) | 0 € |

Zum gesamten Kapitalbedarf zählen die Sachinvestitionen und der Betriebsmittelbedarf. Sacheinlagen sind neben Gebäuden, Maschinen, dem ersten Warenlager und der Büroausstattung u. a. auch der bei einer Betriebsübernahme anfallende Übernahmepreis Ihres Unternehmens.

Investitionen werden netto aufgeführt, die anfallende Umsatzsteuer wird im Liquiditätsplan (brutto) berücksichtigt. Gründungskosten wie z. B. Mietsicherheiten, Kosten für die Markterschließung (Marktforschung, Werbeaktionen im Rahmen der Eröffnung) oder Aufwendungen für Beratungsleistungen Dritter werden im Liquiditätsplan erfasst und fließen als Betriebsmittelbedarf in den Kapitalbedarf ein.

Im Kapitalbedarfsplan geben Sie also an, in **was** investiert werden soll.

Finanzierungsplan
Name:
Datum:

| Eigenmittel | EURO |
|---|-------------|
| Eigenmittel (bar) | |
| Sacheinlagen/Eigenleistung (aktivierungsfähige) | |
| unbesicherte Privatdarlehen | |
| Eigenkapital gesamt | |
| | |
| Fremdkapital/Darlehen | |
| öffentliche Finanzierungshilfen (z.B. KfW-Darlehen) | |
| Hausbankdarlehen oder sonstige Darlehen | |
| Kontokorrent der Hausbank | |
| Gesamt Darlehen/Fremdkapital | |
| Finanzierungssumme (Eigenkapital + Fremdkapital) | |

Mit einem Finanzierungsplan machen Sie deutlich, aus welchen Quellen Sie Ihren Kapitalbedarf (siehe auch auf www.ihk.de/schleswig-holstein, Dok.Nr. 1368416 - Kapitalbedarfsplan) decken wollen.

Sie beschreiben also, **woher** die notwendigen Mittel zur Gründung kommen. Informationen über spezielle Förderprogramme erhalten Sie auch von Ihrer IHK.