

Inhalt

- 2 Inhalt
- 3 Vorwort

Beschreibung des Vorhabens

- 5 Persönliche Daten
- 6 Geschäftsidee
- 7 Ist Ihre Idee gut durchdacht?
- 8 Marktchancen
- 9 Standort
- 10 Wettbewerbssituation

- 11 Marketing
- 12 Werbeplan
- 13 Zukunftsausblick

Planungsrechnung

- 15 Investitionsplan
- 16 Eigenkapitaleinsatz/Finanzierungsplan
- 17 Umsatzplanung
- 18 Personalkostenplanung
- 19 Rentabilitätsvorausschau
- 20 Private Kosten

Checklisten

- 23 Gründungsvorbereitung
- 24 Informationen
- 25 Gründungsformalitäten
- 26 Versicherungen
- 27 Personalplanung
- 28 Betriebsübernahme

Kontaktdaten & Ansprechpartner



Vorwort

Für eine erfolgreiche Selbstständigkeit im Handwerk

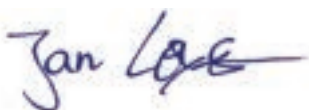
Mit der beigefügten Broschüre bieten wir Ihnen einen roten Faden für die Erstellung Ihres Businessplanes.

Investieren Sie genügend Zeit in die gründliche Vorbereitung Ihrer Selbstständigkeit. Die Praxis zeigt, dass die erfolgreichsten Existenzgründungen auf einer soliden Planung basieren.

Die Beschäftigung mit dem Businessplan hilft Ihnen, Ihr Vorhaben richtig einzuschätzen und gegenüber Kreditinstituten, Handwerkskammer und weiteren externen Stellen zu kommunizieren. Auf der Grundlage Ihres Geschäftsplanes wird die Tragfähigkeit Ihres Unternehmens geprüft und über Kredite sowie Genehmigungen entschieden.

Gerne unterstützen wir Sie bei der Konkretisierung Ihres Geschäftsvorhabens und erarbeiten mit Ihnen gemeinsam Wege in die erfolgreiche Selbstständigkeit.

Auf eine gute Zusammenarbeit



Jan Leyser
Geschäftsbereichsleiter



Jan Leyser

Geschäftsbereichsleiter
Betriebsberatung und
Gewerbeförderung



Ansprechpartner
0631 3677-112
betriebsberatung@hwk-pfalz.de
www.hwk-pfalz.de

Trotz sorgfältiger Recherchen bei der Zusammenstellung der folgenden Informationen kann eine Haftung für den Inhalt nicht übernommen werden.

Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird auf eine geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichberechtigung für alle Geschlechter.

Meister

Ziele

Lebenslauf

Gründungskonzept

Marktchancen

Ausbildung

Geschäftsidee

Beschreibung des Vorhabens

Auf einen Blick

Die Beschreibung Ihres Geschäftskonzeptes dient dazu, das Gründungsvorhaben zusammenzufassen und wichtige Aspekte näher zu betrachten. Dies ist nicht nur für die finanzierende Bank oder eine eventuelle Förderung der Agentur für Arbeit von Bedeutung, sondern Sie können Ihr Vorhaben auf diesem Wege selbst nochmals unter die Lupe nehmen und prüfen, ob Sie alles bedacht haben.

Persönliche Daten	<ul style="list-style-type: none">- Lebenslauf- Bringen Sie persönliche Besonderheiten oder Spezialkenntnisse für Ihre Tätigkeiten mit?
Geschäftsidee	<ul style="list-style-type: none">- Was wollen Sie genau tun?- Wie sieht Ihr Leistungsangebot aus?- Welche Zielgruppe möchten Sie ansprechen?
Standort	<ul style="list-style-type: none">- Wo liegt Ihr zukünftiger Betriebssitz?- Welche Standortvorteile haben Sie?
Wettbewerbssituation	<ul style="list-style-type: none">- Wer sind Ihre Mitbewerber?- Wie möchten Sie sich von diesen abgrenzen?
Marketing	<ul style="list-style-type: none">- Welche Maßnahmen wollen Sie ergreifen, um den Markt erfolgreich zu erschließen?
Zukunftsausblick	<ul style="list-style-type: none">- Wo geht die Reise hin – welche Ziele verfolgen Sie für sich und Ihren Betrieb?

Persönliche Daten

Vor- und Zuname

Geburtsdatum/Geburtsort

Adresse

Familienstand

ledig

verheiratet

geschieden

getrennt lebend

verwitwet

Anzahl der Kinder

Schulabschluss

Ausbildung/Fortbildung

Geselle

Meister

Ingenieur

Techniker

Erfahrungen im Bereich

Planung

Organisation

Mitarbeiterführung

Controlling

Führerschein

Bitte fügen Sie Ihrem Businessplan immer einen detaillierten Lebenslauf bei.

Geschäftsidee

Ich plane eine

- | | | | |
|--------------------------|-------------|--------------------------|----------------|
| <input type="checkbox"/> | Neugründung | <input type="checkbox"/> | im Haupterwerb |
| <input type="checkbox"/> | Übernahme | <input type="checkbox"/> | im Nebenerwerb |
| <input type="checkbox"/> | Beteiligung | | |

Branche

Geschäftsidee/Leistungsangebot

Wahl der Rechtsform

- | | | | |
|--------------------------|-------------------|--------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | Einzelunternehmen | <input type="checkbox"/> | GbR |
| <input type="checkbox"/> | GmbH | <input type="checkbox"/> | UG |

Zielgruppe

- | | | | |
|--------------------------|----------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Privatkunden | <input type="checkbox"/> | Architekten |
| <input type="checkbox"/> | Industriekunden | <input type="checkbox"/> | Bauträger |
| <input type="checkbox"/> | gewerbliche Kunden | <input type="checkbox"/> | Sonstige <input type="text"/> |
| <input type="checkbox"/> | öffentliche Vergabestellen | | |

Welche Bedürfnisse haben diese Kunden?

- | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|------------|
| <input type="checkbox"/> | preisbewusst | <input type="checkbox"/> | ökologisch |
| <input type="checkbox"/> | qualitätsbewusst | <input type="checkbox"/> | nachhaltig |
| <input type="checkbox"/> | hoher Informationsbedarf | | |

**vorhandene Kundenkontakte/
soziale Kontakte/Netzwerke**

- | | | | |
|--------------------------|-------------------|--------------------------|---------------|
| <input type="checkbox"/> | Kunden | <input type="checkbox"/> | Vereine |
| <input type="checkbox"/> | Soziale Netzwerke | <input type="checkbox"/> | Interessenten |

Ist Ihre Geschäftsidee gut durchdacht?

Gründerperson/Gründerteam – Welche Eigenschaften bringen Sie mit?

Persönliche Voraussetzungen

- selbstbewusst
- durchsetzungsfähig
- kommunikativ
- (familiäre) Unterstützung
- körperliche/psychische Belastbarkeit

Fachliche Voraussetzungen

- Berufsausbildung
- Meisterprüfung
- Ingenieur mit Studienabschluss
- Weiterbildungen
- Erfahrungen
- müssen noch geschaffen werden

Weiterbildungsbedarf?

Erworbene Qualifikationen und Kenntnisse

- | | | |
|--|-----------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Buchführung (Kalkulation) | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |
| <input type="checkbox"/> EDV (MS-Office) | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |
| <input type="checkbox"/> Marketing | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |
| <input type="checkbox"/> Recht | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |

Unternehmerischen Voraussetzungen

- | | | |
|--|-----------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Personalführungskompetenz | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |
| <input type="checkbox"/> Verhandlungsstärke | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |
| <input type="checkbox"/> Organisationstalent | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |

Marktchancen

Passt die Idee zur Branchenentwicklung?

(Mögliche Prognosen über die Nachfrage Ihrer Geschäftsidee.)

ja nein

Stoßen Sie in einen Wachstumsmarkt vor?

(Mögliche Prognosen über die Nachfrage Ihrer Geschäftsidee.)

ja nein

Haben Sie eine Marktnische gefunden?

(Haben Sie innovative Ideen? Treten Sie als erster Anbieter in den Markt ein?)

ja nein

Kennen Sie die Vor- und Nachteile Ihrer Geschäftsidee?

Vorteile

Nachteile

Vorteile	Nachteile

Kennen Sie Ihre potenziellen Kunden?

(Übernehmen Sie einen Kundenstamm? Haben Sie bereits Interessenten/Kunden?)

ja nein

Gibt es für Ihre Idee genügend Käufer am Markt?

ja nein

Kennen Sie Ihren Wettbewerbsvorteil?

(Verwenden Sie neue Techniken oder innovative Methoden?)

ja nein

Sind Sie auf mögliche Reaktionen der Konkurrenz vorbereitet?

ja nein

Werden Sie Ihre Preise am Markt durchsetzen können?

(Ist Ihre Preisgestaltung realistisch?)

ja nein

Wissen Sie, wie Sie Vertrieb und Marketing gestaltet werden?

ja nein

Standort

Unternehmensstandort/Einzugsgebiet?

Standortfaktoren	Standortfaktor* wichtig von 1-4	Die Bedingungen an unserem Standort sind		
		gut	zufriedenstellend	schlecht
Grundstück/Werkstatt (Größe)				
Kunden-/Lieferantennähe				
Kontakte zu Unternehmen Ihrer Branche				
Lohnkostenniveau				
Angebot an qualifizierten Arbeitskräften				
ausreichend Raum und Fläche				
Expansionsmöglichkeiten				
Parkmöglichkeiten				
günstige Grundstückspreise				
günstige Gewerbemieten				
Fördermittel (regional)/ÖPNV				
Höhe kommunale Abgaben				
Autobahnanschluss				
Nähe zu Forschungseinrichtungen				
Unterstützung durch Wirtschaftsförderung				
gutes Image der Stadt und Region				
Internetanbindung				

* 1 sehr wichtig, 2 wichtig, 3 weniger wichtig, 4 unwichtig

Ist die baurechtliche Nutzung des Grundstückes bereits genehmigt? ja nein

Ist das Grundstück frei von Altlasten? ja nein

(falls nein, voraussichtliche Kosten in Höhe von: _____ €)

Vor allem bei Übernahmen wichtig!

Wurden vom Vorgänger z. B. wassergefährdende Stoffe eingesetzt? ja nein

Wurden umweltbelastende Abfälle (Bauschutt) auf dem Grundstück gelagert? ja nein

Die Informationen lassen sich zum Beispiel anhand von Grundbuchauszügen, Bauakten, Altlastenkataster und anderen behördlichen Unterlagen beschaffen.



Wettbewerbssituation

Treten Sie als einziger Anbieter in einen neuen Markt ein?

ja

nein

Treten Sie als zusätzlicher Anbieter in einem bereits bestehenden Markt ein?

ja

nein

Wer sind Ihre Konkurrenten?

1.

2.

3.

4.

Wo ist Ihre Konkurrenz besser bzw. schlechter als Sie?

Konkurrenz

eigenes Unternehmen

Stärken

Schwächen

Marketing (mögliche Werbeaktivitäten)

	Medien/Maßnahmen	vorhanden	in Planung	Kosten
Gedruckte Werbemittel	Aufkleber/Buttons/Logo			
	Plakate/Aushänge/Poster			
	Visitenkarten			
	Auto-/Ladenbeschriftung			
	Anschreiben/Einladungen			
	Zeitungsanzeigen/Anzeigen			
	Beilagen/Broschüren			
	Werbegeschenke/-schilder			
	Angebote/Gutscheine/Preislisten			
	Flyer/Handzettel/Werbeblatt			
	Freistempelaufdruck (Briefe)			
	Katalog/Prospekt/Wurfsendungen			
Optische und akustische Werbemittel	Anschlagtafel			
	Bandenwerbung			
	Internet, Homepage			
	Social Media			
	Firmen-/Hinweisschilder			
	Kino-/Rundfunkwerbung			
	Leuchtreklame/Bildschirmtexte			
	Fahnen/Banner			
	Verkehrsmittelwerbung			
PR-Maßnahmen	Imagewerbung			
	Lehrstellenbörse			
	Handwerkersuche			
	Events/Eröffnung/Führung			
	ehrenamtliche Tätigkeit/Vereinsaktivität			
	Ehrungen/Auszeichnungen			
	Gemeinschaftswerbung/PR-Aktion			
	Interviews/Presse/Podiumsdiskussion			
	Jubiläen/Preisübergaben			
	Ausstellung/Veranstaltung			
	Vortrag oder Seminar für die Öffentlichkeit			

Werbeplan

	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Ziel ¹⁾				
Werbemaßnahme ²⁾				
Zielgruppe ³⁾				
Werbemittel ⁴⁾				
Werbeträger ⁵⁾				
Kosten in Euro ⁶⁾				
Anfragen				
Aufträge				
Bemerkungen				

¹⁾ zum Beispiel: Gewinnung neuer Kunden

²⁾ zum Beispiel: Tag der offenen Tür

³⁾ zum Beispiel: private Haushalte und gewerbliche Kunden

⁴⁾ zum Beispiel: Anzeigen, Werbefriefe, Handzettel

⁵⁾ zum Beispiel: Tageszeitung, Post

⁶⁾ zum Beispiel: 1.500 Euro für Anzeigen, 500 Euro für Bewirtung



Zukunftsausblick

Fassen Sie ihre Vorstellungen und Ziele zusammen und skizzieren Sie ihre Zukunftsvision. Damit zeigen Sie, dass Sie bereits heute über den Tellerrand hinausdenken und sich Gedanken über die weitere Betriebsentwicklung machen.

**Haben Sie sich schon Gedanken über die weitere Entwicklung Ihres Betriebes gemacht?
Wo wollen Sie in fünf Jahren stehen?**

Ist es Ihr Ziel ...

- ein eigenes Geschäftsgebäude zu erwerben
- Mitarbeiter einzustellen oder auszubilden
- neue Technologien einzuführen
- ...

Sonstiges

Folgende Ergänzungen könnten beispielsweise Bestandteile Ihrer schriftlichen Ausarbeitung sein:

- Bilder von notwendigen Anschaffungen
- Bilder der Räumlichkeiten
- Ihre Preisliste
- Vertragsgrundlagen
- ...



Planungsrechnung – auf einen Blick

Der zweite Teil des Businessplans besteht aus einer aussagekräftigen Planungsrechnung, die wie folgt aufgebaut sein könnte:

Investitionsplan	<ul style="list-style-type: none"> - Was brauchen Sie um durchzustarten? - Welche Investitionen müssen getätigt werden? - Wie groß ist Ihr Betriebsmittelbedarf?
Eigenkapitaleinsatz	<ul style="list-style-type: none"> - Was bringen Sie bereits mit in den Betrieb ein? <ul style="list-style-type: none"> - Eigenkapital - Sachmittel
Finanzierungsplan	<ul style="list-style-type: none"> - Wie hoch ist der Finanzierungsbedarf? - Welche Fördermittel sollen genutzt werden? - Wie lange ist die Laufzeit des Darlehens?
Umsatzplanung	<ul style="list-style-type: none"> - Welche Umsätze werden Sie voraussichtlich erzielen? - Wie setzt sich dieser Umsatz zusammen (Lohn- und Materialanteil)?
Personalkostenplanung	<ul style="list-style-type: none"> - Wie viele Mitarbeiter möchten Sie einstellen? - Müssen Sie zusätzliche Beiträge an eine Sozialkasse zahlen (Soka-Bau, Soka-Dach, Malersozialkasse etc.)?
Rentabilitätsvorausschau	<ul style="list-style-type: none"> - Zusammenstellung der Umsätze und der Kosten? - Ist Ihr Gründungsvorhaben rentabel? - Reichen die Ergebnisse aus, um die Tilgungsleistungen zu stemmen und Ihre privaten Kosten zu decken?
Private Kosten	<ul style="list-style-type: none"> - Wie hoch ist Ihr monatlicher Bedarf? - Haben Sie Ihre zusätzlichen Versicherungsaufwendungen bedacht?

Investitionsplan

	EURO	Anmerkungen (zum Beispiel: gebraucht, neu, bereits vorhanden)
Übernahmepreis		
Grundstückspreis		
Erschließung		
Bau-, Umbaukosten		
Maschinen		
Werkzeuge		
Ladeneinrichtung		
Fuhrpark		
Büroinventar		
EDV (Hard-/Software)		
Material, Waren		
Werbung		
Sonstige Investitionen		
Summe		

Eigenkapitaleinsatz

	gesamt	für Betriebsgründung	für Privat-zwecke	als Sicherheit
Barmittel				
Sparguthaben, Festgeld, etc.				
Bausparguthaben				
Sachwerte (Kfz, Werkzeuge, PC, etc.)				
zinsgünstiges Verwandtendarlehen				
Sonstiges				
Summe Eigenkapital				

Finanzierungsplan

Sprechen Sie mit Ihrer Bank bevor Sie mit Ihrer Investition beginnen!

Investitionssumme gesamt		
- Eigenkapital		
= Fremdkapitalbedarf		
■ ERP*-Gründerkredit – Startgeld		
■ Mittelstandsförderungsprogramm		
■ Hausbankdarlehen		
■ Kontokorrentkredit		
■ Avalrahmen		

*ERP = European Recovery Program

ERP-Gründerkredit-Startgeld: Unterstützt werden Existenzgründungsvorhaben bis zu einer Investitionssumme von 125.000 €. Die Laufzeit beträgt bis zu zehn Jahre. Es wird eine Haftungsfreistellung von 80 Prozent gewährt.

Mittelstandsförderungsprogramm Gründerkredit RLP: Gefördert werden 100 Prozent der förderfähigen Kosten. Der Kredithöchstbetrag liegt bei 5 Mio. € für Investitionskredite und bei 2 Mio. € im Bereich der Betriebsmittelkredite. Vom Kreditnehmer sind bankübliche Sicherheiten zu stellen.

Umsatzplanung

Für Existenzgründer ist es häufig schwierig eine Umsatzplanung zu erstellen.

Die folgenden Möglichkeiten zeigen Ihnen wie Sie mit ganz einfachen Mitteln Ihren voraussichtlichen Planumsatz errechnen können.

Mit Hilfe dieser Kennzahlen haben Sie einen Richtwert, um später Ihren eigenen unternehmerischen Erfolg zu überprüfen und gegenüber Dritten, beispielsweise den Banken, belegen zu können.

Kalkulationskennzahlen

Position	Anzahl	Anzahl der Arbeitstage (abzügl. Urlaub)	tägl. Arbeitsstunden	Auslastungsgrad (%)	Produktivität (%)	Stundenverrechnungssatz (€)
Inhaber						
Gesellen						
Auszubildende						
Helfer						

Materialeinsatz (% vom Umsatz)? _____

Materialzuschlag (%)? _____

Berechnung des Planumsatzes

	Anzahl	Anwesenheitsstunden	x	Auslastung in %	=	produktive Stunden
Inhaber						
Gesellen						
Auszubildende						
Helfer						
Gesamt						

Zahl der produktiven Stunden	x	Stundenverrechnungssatz	+	Materialeinsatz (Euro) im Jahr	=	Planumsatz

Personalkostenplanung

a) Löhne für Gesellen, Facharbeiter und Helfer

	Durchschnittlicher Bruttostundenlohn		Euro
x	Arbeitszeit pro Woche		Stunden
x	Wochen		
=	Bruttolohn im Monat		Euro
x	Monate		Euro
+	Urlaubs- und Weihnachtsgeld		Euro
+	vermögenswirksame Leistungen		Euro
=	Jahresbruttolohn		Euro
+	Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung		
	7,3 % Krankenversicherung		
	9,3 % Rentenversicherung		
	1,3 % Arbeitslosenversicherung		
	1,8 % Pflegeversicherung		
+	% Berufsgenossenschaft		
+	% Lohnausgleichskasse		
+	% Sonstiges (Insolvenzgeldumlage, U1, U2)		
=	Personalaufwand pro Jahr		Euro
x	Anzahl der Arbeiter		
=	gesamter Personalaufwand		Euro

b) Gehälter für Verwaltungspersonal und Meister

	Bruttogehälter aller Angestellten pro Monat		Euro
x	Monate =		Euro
+	Urlaubs- und Weihnachtsgeld		Euro
=	Bruttogehaltssumme pro Jahr		Euro
+	% Lohnzusatzkosten		Euro
=	Gesamter Personalaufwand		Euro

c) Lehrlingsvergütung (jährlich)		Euro
d) Aushilfslöhne (jährlich)		Euro
e) Summe gesamter Personalaufwand		Euro

Rentabilitätsvorausschau

Geschäftsjahr

20 __ __

20 __ __

		20 __ __		20 __ __	
		Beträge in €	%	Beträge in €	%
Erlöse Handwerk					
+	Erlöse Handel				
=	Gesamterlöse				
-	Materialeinsatz Handwerk				
-	Handelswareneinsatz				
=	Rohgewinn				
-	Lohn- und Gehaltsaufwand				
-	Raumkosten, (Miete, Energie, Nebenk.)				
-	Kfz-Kosten				
-	Instandhaltung, Reparatur, GWG				
-	Büro, Verwaltung (Telefon, Internet,				
-	Büromaterial, Porto)				
	Werbung und Vertrieb				
-	Umwelt und Entsorgung				
-	Gebühren und Beiträge				
-	Versicherungen				
-	Rechts- und Steuerberatungskosten				
-	Fortbildungskosten				
-	Leasingkosten				
-	Abschreibungen				
-	sonstiger Aufwand				
-	Zinsaufwand langfristig				
-	Zinsaufwand kurzfristig				
=	Betriebsergebnis				
-	Gewerbesteuer				
-	Körperschaftsteuer (GmbH, UG)				
-	kalkulatorische Kosten				
=	betriebswirtschaftliches Ergebnis				

Private Kosten

alle Beträge in €

Personen-/Sachversicherungen	monatlich	quartalsweise	halbjährlich	jährlich
Kranken- und Pflegevers./Krankentagegeld				
Rentenversicherung				
Lebensversicherung				
Unfall- u. Berufsunfähigkeitsversicherung				
Arbeitslosenversicherung				
Privathaftpflichtversicherung				
Rechtsschutzversicherung				
Hausratsversicherung				
Sonstige				
Summe				

Wohnen

Miete oder Finanzierungskosten				
Energie (Heizung / Strom / Wasser)				
Sonstige Nebenkosten				
Reparaturen / Einrichtung				
Sonstige				
Summe				

Private Finanzen

Unterst. Eltern/Kinder-Unterhaltsverpflicht.				
Tilgung und Zinsen von privaten Darlehen				
Sparen/Bildung von Rücklagen				
Sonstige				
Summe				

Private Kosten

alle Beträge in €

Kosten der Lebenshaltung	monatlich	quartalsweise	halbjährlich	jährlich
Lebensmittel				
Kleidung				
Telefon/Handy/TV-Gebühren				
Freizeit/Hobby/Urlaub etc.				
Kultur/Zeitungen/Zeitschriften etc.				
Geschenke/Sonderausgabe/Anschaffungen				
medizinische Versorgung/Medikamente				
Sonstige				
Summe				

Fahrzeug

Steuer				
Versicherung				
laufende Kosten, Verbrauchskosten				
Wartung und Reparaturen, TÜV				
Leasing oder Finanzierung				
Summe				

Zusammenfassung

Personen-/Sachversicherungen				
Wohnen				
private Finanzen				
Kosten der Lebenshaltung				
Fahrzeug				
Summe				

Gesamtsumme pro Jahr _____

(Beachten Sie, dass Sie abhängig von der Höhe Ihres Gewinns Einkommensteuervorauszahlungen leisten müssen!)



©Top-Weiterbildung

Checklisten

- Gründungsvorbereitung
- Gründungsformalitäten
- Versicherungen
- Personalplanung
- Betriebsübernahme

Gründungsvorbereitung

Mit folgenden Institutionen habe ich Kontakt aufgenommen

	Ansprechpartner	Termin	Notizen
Betriebsberater der Handwerkskammer			
Fachverband			
Steuerberater			
Hausbank			
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)			
Investitions- und Strukturbank			
Wirtschaftsförderungsgesellschaft			
Sonstige			

Folgende wichtige Geschäftspartner muss ich noch ansprechen

	Ansprechpartner	Termin	Notizen
Materiallieferanten			
EDV-Lieferanten, Bürohäuser			
Kooperationspartner			
Architekten, Bauträger			
Sonstige			

Folgende Lehrgänge und Seminare habe ich besucht/werde ich besuchen

	Termin	Notizen
Existenzgründungsseminar		
EDV		
Finanzbuchhaltung		
Controlling		
Marketing		
geprüfter Betriebswirt HwO		

(Siehe Weiterbildungsangebot der Handwerkskammer der Pfalz)

Informationen

Folgende Informationen brauche ich noch

- wirtschaftliche und technische Entwicklungen in der Branche (Branchenstruktur)
- Konkurrenzintensität
- Preisniveau
- Beschaffungsmöglichkeiten für Material und Waren
- Arbeitsmarktsituation und notwendige Mitarbeiterqualifikation
- Qualität des gewählten Standortes
- Bevölkerungsstruktur im Einzugsgebiet
- Kaufverhalten
- Markttrends
- Einkommensverteilung/Kaufkraft
- Marktpotenzial

Folgende Informationsquellen werde ich noch nutzen

- Statistisches Landesamt Bad Ems, Telefon 02603 711
- GfK, Gesellschaft für Konsumforschung, Nürnberg, Telefon 0911 395-0
- Branchenberichte der Sparkassen sowie der Volksbanken
- Betriebsvergleiche (nähere Informationen bei Ihrer Handwerkskammer)
- Wirtschaftsteil der Tagespresse
- Handwerksmagazin (Monatszeitschrift, Holzmann Verlag)
- Besuch von Messen und Ausstellungen (nähere Infos zu Messen bei Ihrer Handwerkskammer)
- Lieferanten
- Fachzeitschriften
- Deutsches Handwerksblatt
- Datenbanken/Internet
- Geschäftsberichte der Zentral- und Fachverbände
- Gelbe Seiten

Gründungsformalitäten

	erledigt	Notizen
Handelsregister		
Handwerksrolle		
Innung / Fachverbände		
Gewerbeamt		
Gewerbeaufsichtsamt		
Berufsgenossenschaft		
Unfallversicherung		
Krankenkasse Inhaber		
Krankenkasse Mitarbeiter		
Deutsche Rentenversicherung		
Finanzamt		
Agentur für Arbeit		
Post		
Versorgungsunternehmen		

Versicherungen

Art der Gefahr/Versicherung	Risiko bereits versichert	Risiko versichern	Risiko selbst tragen
Sachversicherungen			
Feuer, Explosion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sturm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leitungswasser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einbruchdiebstahl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Glas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Technische Versicherungen			
Maschinenbruch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transporte und Montage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebsunterbrechung			
aufgrund Feuer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
aufgrund Energieausfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
aufgrund Maschinenbruch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
aufgrund Computerausfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haftpflicht			
Betriebshaftpflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Umwelthaftpflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produkthaftpflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermögensschadenhaftpflicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kraftfahrzeug			
Kraftfahrzeug-Teilkasko	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kraftfahrzeug-Vollkasko	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Forderungsausfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige			
Forderungsausfall	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Personalplanung

Was für einen Mitarbeiter suchen Sie?

Welche Aufgaben soll er im Einzelnen erfüllen?

Welche Vorbildung und welche Fähigkeiten soll er besitzen?

Wie viele Stunden pro Tag ist er mit den zgedachten Aufgaben beschäftigt?

Wie kann mit dem Mitarbeiter das Betriebsergebnis verbessert werden?

Können diese Arbeiten auch außer Haus oder an Dienstleistungsbetriebe vergeben werden?
Vor- und Nachteile

Was sind Sie bereit monatlich (oder stundenweise) zu zahlen? Und wie hoch sind die jährlichen Personalkosten? (Denken Sie an die Lohnnebenkosten)

Wollen Sie den Mitarbeiter durch eine Erfolgsbeteiligung motivieren und wie soll diese aussehen?

Ab wann benötigen Sie den Mitarbeiter?

Betriebsübernahme

1. Diese Fragen sollten Sie vor der Übernahme klären!

- Warum sucht der Übergeber einen Nachfolger?
- Wie lange sucht er bereits?
- Welchen Ruf genießt der Betrieb?
- Wie viele Kunden hat der Betrieb?
- Welche Umsätze werden mit diesen Kunden regelmäßig getätigt?
- Von welchen Kunden ist der Betrieb abhängig?
- Wie sollen Sie mit diesen Kunden vertraut gemacht werden?
- Welche neuen Mitbewerber werden die Marktaussichten verschlechtern?
- Welche Auswirkungen hat der europäische Binnenmarkt auf den Betrieb?
- Wie kann der Standort langfristig gesichert werden?
- Welche baurechtlichen und bauplanungsrechtlichen Voraussetzungen bestehen für den Betrieb?
- Sind die Geschäftsräume für eine rationelle Fertigung beziehungsweise die richtige Warenpräsentation geeignet?
- Wie leistungsfähig sind die Maschinen?
- Wie lange können Sie damit noch konkurrenzfähig sein?
- Welche Investitionen sind in nächster Zeit erforderlich, auch im Hinblick auf den Umweltschutz?
- Ist das Betriebsgrundstück möglicherweise mit Schadstoffen wie Schwermetallen, Chlorkohlenwasserstoffe oder anderen chemischen Substanzen belastet?
- Welche Verpflichtungen bestehen gegenüber den Mitarbeitern?
- Welche Mitarbeiter genießen Schutzvorschriften?
- Welche Mitarbeiter werden auch bei Ihnen weiter arbeiten?
- Wie hoch waren die Gewinne der letzten Jahre?
- Welche Zahlungen haben Familienangehörige erhalten, zum Beispiel Ehegattengehalt, Miete an den Ehepartner?
- Bei GmbH: Wie hoch war das Gehalt des Geschäftsführers und welche Leistungen hat er zusätzlich erhalten, zum Beispiel Tantiemen, Direktversicherung, Firmenfahrzeug?
- Wie hoch ist der Substanzwert des Betriebes?
- Welcher Firmenwert ist angemessen?
- Wie hoch sind Ihre Gewinnerwartungen?

Bei Familienbetrieben:

- Welche Erbregelung stellt sicher, dass Sie den Betrieb auch langfristig weiterführen können?
- Mit welchen Beträgen müssen Sie später Ihre Miterben ausbezahlen?

Betriebsübernahme

2. Diese Aufgaben sollten Sie vor der Übernahme erfüllen!

Erledigt am

Vereinbaren Sie rechtzeitig einen Termin mit Ihrem Betriebsberater der Handwerkskammer	
Den bisherigen Betriebsinhaber in der Handwerksrolle löschen und den neuen eintragen lassen	
Den Betrieb bei der Gemeinde ab,- um- beziehungsweise anmelden	
Bei der Agentur für Arbeit die neue Betriebsnummer beantragen	
Den Betrieb beim Finanzamt ab,- um- beziehungsweise anmelden	
Die Änderung der Berufsgenossenschaft melden	
Beim Handelsregister den Inhaberwechsel melden (wenn der Betrieb des Vorgängers im Handelsregister eingetragen ist)	
Neue Berufsausbildungsverträge über die Restlehrzeit abschließen und bei der Handwerkskammer einreichen	
Betriebsversicherungen kündigen beziehungsweise neu abschließen	
Fahrzeuge ummelden	
Telefonnummer ändern/übernehmen	
Bankkonto eröffnen	
Daueraufträge und Lastschriften kündigen beziehungsweise neu erteilen	
Drucksachen aktualisieren	
Konzessionen kündigen beziehungsweise neu beantragen	
Post benachrichtigen	
Kunden und Lieferanten informieren	

Anlaufstellen & Ansprechpartner

Beratungs- und Servicecenter Kaiserslautern	Am Altenhof 15 67655 Kaiserslautern	0631 3677-0
Beratungs- und Servicecenter Ludwigshafen	Karlsbader Straße 2 67065 Ludwigshafen	0621 53824-86
Betriebswirtschaftliche Berater	Bernd Bauerfeld Ilka Benra Silke Eichten Frank Flesch Jan Leyser Caroline Roth Jennifer Schröer Andreas Urschel	0631 3677-104 0631 3677-105 0621 53824-81 0631 3677-107 0621 3677-109 0631 3677-110 0631 3677-209 0631 3677-106
Technische Berater	Max Becker Theodor Henges Agnesa Muhic	0631 3677-108 0621 53824-27 0631 3677-187
DIGI-BIT Beraterin	Emilie Schneider	0631 3677-231
Digitalisierungsberater	Marco Frisch	0631 3677-232
Rechtsabteilung	Thomas Felleisen Vivian Charlotte Staudt Christina Uhl	0631 3677-271 0631 3677-226 0631 3677-253
EU- und Exportberaterin	Elke Wickerath	06341 9664-15
Beauftragter für Innovation und Technologie (DIGI-BIT)	Benjamin Hilmer	0631 3677-307
Ausbildungsberatung	Leyla Cetintas Oliver Hambel Frank Sell Jaqueline Vieira da Silva	0631 3677-132 0631 3677-270 06341 9664-31 0631 3677-139
Handwerksrolle	Kaiserslautern Ludwigshafen Landau	0631 3677-199 0621 53824-85 06341 9664-53
Deutsche Rentenversicherung	Servicetelefon	0800 100048070
Struktur- und Genehmigungsdirektion Süd	Karl-Helfferich-Straße 2 67433 Neustadt an der Weinstraße Regionalstelle Gewerbeaufsicht	06321 99-0