

H A N S - P E T E R  
**M E T Z E N**

+

M A R G O T  
**M E T Z E N**

---

WIRTSCHAFTSPRÜFER

STEUERBERATER

STEUERBERATERIN

# Arbeitsmappe

## Existenzgründung

**(Auszug)**

(9 von ursprünglich 27 Seiten)

(Die Listen sind gekürzt und nur eine fragmentarische Reduktion des Originaltextes)

Sehr geehrte Existenzgründer/in und Interessierte,

Sie haben sich entschlossen oder sind noch in der Entscheidungsphase, eine Existenzgründung vorzunehmen und/oder diese zu sichern, Chancen, die der Markt bietet wahrzunehmen, sich ein Stück Entscheidungsfreiheit zu sichern und Verantwortung für sich und eventuell Ihre Mitarbeiter zu übernehmen.

Das gründliche Erarbeiten einer marktfähigen Konzeption für Ihr Unternehmen und Ihr Angebot sind die ersten Schritte auf dem Weg zum Erfolg zur Durchführung Ihres Vorhabens.

Auf eine Existenzgründung bzw. für Ihre Existenzsicherung sollten Sie sich gründlich vorbereiten und auf alle auftretenden Probleme eingehen. So können Sie Ihr Risiko klein halten und Ihren Erfolg planen.

Wir wollen Ihnen hier Wege in die Selbständigkeit aufzeigen und Ihnen Anhaltspunkte für Ihr Vorgehen bei der Unternehmensgründung geben. Wir stellen Ihnen hierzu gerne unsere Erfahrung und unser Wissen zur Verfügung und besprechen mit Ihnen Ihre Probleme und Informationsdefizite bei der Gründung.

Wir empfehlen, die Listen der Originalarbeitsmappe vollständig zu bearbeiten, um sich für die notwendigen Maßnahmen und Probleme zu sensibilisieren und sich für das Leben als Unternehmer zu rüsten..

In der momentanen Strukturkrise in Deutschland ist eine Existenzgründung aber auch deren -sicherung, nicht einfach und mit Risiken behaftet., für die Sie als Unternehmer, auch wenn Sie die Gesellschaftsform GmbH wählen, persönlich einstehen. Garantie auf Einkommen Sie als Unternehmer nicht haben. Sie haben allerdings die Chance auf Erfolg und die Freiheit der unternehmerische Entscheidungen. Nur wer aktiv am Markt agiert und seine Chancen nutzt, kann sein Risiko minimieren.

Es sollte Ihnen bewußt sein, daß Sie als Unternehmer in der Anfangsphase möglicherweise weniger verdienen als ein in der gleichen Branche Angestellter.

Sie sollten von Anfang an versuchen, Ihre betrieblichen als auch privaten Kosten im Griff zu halten. So erhalten Sie sich Möglichkeiten, mit Ihrem Unternehmen flexibel zu bleiben.

Die alternativen Ansätze sollten wie folgt lauten:

Entweder bei gegebenen Kosten und Einsatz den maximalen Erfolg erzielen oder bei einem vorausgeplanten Erfolg die Kosten soweit als möglich zu minimieren.

Für weitere Gespräche stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Zur Terminvereinbarung sind wir unter der Telefonnummer 0 62 41 / 2 57 51 für Sie erreichbar.

Wir wünschen Ihnen bei Ihrem Vorhaben viel Erfolg.

DIPLOM-BETRIEBSWIRT

H A N S - P E T E R

**M E T Z E N**

STEUERBERATER

W I R T S C H A F T S P R Ü F E R

M A R G O T

**M E T Z E N**

STEUERBERATERIN

Seminariumsgasse 3, 67547 Worms am Rhein  
Telefon 0 62 41 / 2 57 51, Telefax 0 62 41 / 2 75 65

## Inhaltsverzeichnis

	Seiten
Vorschlag zur Vorgehensweise bei der Existenzgründung bis zur Geschäftseröffnung	1
Fragen zur eigenen Einstellung und zur Einstellung der Familie	2
Fragen zu den Voraussetzungen für die Berufsausübung und Geschäftseröffnung	2
Fragen zu den fachlichen Voraussetzungen	3
Lebenslauf	3
Die Gründungsidee	4
Fragen zur Gestaltung Ihres Produktes bzw. Ihres Angebotes	4
Informationsbeschaffung zur Markt- und Konkurrenzanalyse	4
Fragen zur Marktanalyse	5
Fragen zur Analyse der Konkurrenz	5
Informationen, die Sie über Ihre Konkurrenz brauchen	5
Ermittlung des günstigsten Standortes (Standortanalyse)	6
Zusammenfassung der Ergebnisse der Analysen von Markt, Konkurrenz, Produktgestaltung und Standort	6
Fragen zur Wahl der Gesellschaftsform	7
Fragen zu den eigenen finanziellen Voraussetzungen	7
Ermittlung des monatlichen eigenen Lebensbedarfs	8
Ermittlung des Finanzbedarfs	8
Ermittlung der Finanzierung des Finanzbedarfs	8
Kurzfassung der Finanzierungskonzeption	8
Umsatzplanung	8
Liquiditätsplanung	8
Ergebnisplanung	8
Rentabilitätsvorschau	9
Berechnung des zu erwartenden Ergebnisses und des erforderlichen Mindestumsatzes	9

## Vorschlag zur Vorgehensweise bei der Existenzgründung bis zur Geschäftseröffnung

### Maßnahmen

	durchzuführen bis spätestens	durchgeführt am
2) Ausarbeitung der Geschäftsidee bis zur Marktreife (Listen Seiten 7 - 8, 14 - 15)	.....	.....
3) Untersuchung von Markt- und Konkurrenzsituation (Listen Seite 9 - 12, 14 - 15)	.....	.....
4) Bestimmung des Standortes (Listen Seiten 13 - 15) und Suche nach geeigneten Räumen	.....	.....
5) Suche nach der Marktlücke und/oder -nische und Anpassung der Geschäftsidee (Listen Seiten 11 - 12, 14 - 15)	.....	.....
6) Festlegung der Rechtsform (Liste Seiten 16 - 17)	.....	.....
8) Erstellen einer realistischen Umsatz- und Ertragsplanung (Listen Seite 23 - 26)	.....	.....
9) Gesamte Konzeption mit einem Fachmann durchgehen.	.....	.....
11) Alle notwendigen Verträge prüfen lassen.:	.....	.....
12) Abschluß der erforderlichen Betriebsversicherungen	.....	.....
14) Corporate Identity/Public Relation/Werbung des Unternehmens ausarbeiten (lassen)	.....	.....
15) Gewerbeanmeldung, Verbindung mit den Kammern (z.B. IHK, HWK) und Berufsverbänden aufnehmen	.....	.....
19) Geschäftspapiere, Rechnungsformulare mit der neuen Telefon- und Faxnummer drucken sowie Stempel und Schilder anfertigen lassen	.....	.....
21) Mitarbeiter suchen und einstellen	.....	.....
23) Renovierung/Umbau und Einrichtung der Räume	.....	.....
24) Bestellung der Waren	.....	.....
25) Werbung zur Eröffnung vorbereiten und in den Medien plazieren	.....	.....
27) Einladungen zur Eröffnungsfeier gestalten, und rechtzeitig verschicken; bedeutende Gäste persönlich ansprechen	.....	.....
29) .....	.....	.....
30) .....	.....	.....
33) <u>Eröffnung am:</u>	=====	

## Fragen zur eigenen Einstellung und zur Einstellung der Familie

- |  | Antwort               |                       |
|--|-----------------------|-----------------------|
|  | (eher) ja             | (eher) nein           |
| a) Sind Sie körperlich und psychisch in der Lage regelmäßig und über längere Zeiträume deutlich länger als 10 Stunden, im Einzelfall über 18 Stunden am Tag, und das an 7 Tagen pro Woche zu arbeiten? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| b) Sind Sie und Ihre Familie bereit, auch über einen längeren Zeitraum (z.B. 2-3 Jahre) auf Urlaub zu verzichten?  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| c) Können Sie auch unter Druck schnelle, vernünftige und sachgerechte Entscheidungen treffen?  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| d) Wird Ihre Familie Sie bei diesem Engagement moralisch und eventuell sogar tatkräftig unterstützen?  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

## Fragen zu den Voraussetzungen für die Berufsausübung und Geschäftseröffnung

- |  | erfüllt               | entfällt              | wird noch erfüllt bis       |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------------|
| a) Sind Ihnen die gesetzlichen, formalen Voraussetzungen bezüglich der Vorbildung/Abschlüsse (z.B. Meisterprüfung, Medizinstudium) des Unternehmensinhabers oder der Angestellten für den Betrieb des Unternehmens bekannt und liegen diese vor? | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> ..... |
| b) Können Sie, wenn sie die oben genannten Voraussetzungen nicht erfüllen oder in angemessener Zeit erfüllen werden, einen sonstigen Sachkundenachweis (z.B. Ingenieurstudium statt Meisterprüfung) erbringen?                                   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> ..... |
| c) Können Sie, wenn das Gesetz in Ihrer Branche keine formale Vorbildung in der oben genannten Form verlangt, aber die Gewerbebeanmeldung dies erfordert, einen Sachkundenachweis erbringen (z.B. Prüfung für Taxifahrer)?                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> ..... |

### Fragen zu den fachlichen Voraussetzungen

	Antwort	
	ja	nein
a) Erfüllen Sie die gesetzlichen Voraussetzungen, die Sie als Gründer nachweisen müssen (z.B. Sachkundenachweis, Nachweis der Zuverlässigkeit, Meisterprüfung, Diplom, Konzession)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Sind genügend Fachkenntnisse/Praxiserfahrung in der Branche, in der Sie gründen wollen, vorhanden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Haben Sie über das Branchenwissen hinaus auch ausreichende Kenntnisse im Finanz-, Rechnungs-, Personal- und Steuerwesen oder können Sie sich das erforderliche Wissen von Anfang an zuverlässig verschaffen (Steuerberater, Rechtsanwalt, Teilhaber o.ä.)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Haben Sie Grundkenntnisse der betriebswirtschaftlichen Betriebsführung, bzw. bleibt Ihnen bis zur Gründung noch genügend Zeit sich diese anzueignen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### Lebenslauf

Name, Vorname .....

Geboren am/in .....

Familienstand .....

Kinder .....

Straße .....

Postleitzahl, Wohnort .....

Telefon .....

letzter Schulabschluß .....

Berufsausbildung .....

Beruflicher Werdegang .....

Kurze Selbsteinschätzung zur Eignung für das geplante Gründungsvorhaben .....

Ort, Datum

Unterschrift

## Die Gründungsidee

Antwort

- a) Kurze Beschreibung der Geschäftsidee .....  
.....
- b) Produkte oder Dienstleistungen die Sie herstellen/vertreiben/anbieten wollen? .....  
.....
- c) Welcher Branche wird Ihr Unternehmen angehören? .....  
.....
- d) Warum wollen Sie das Unternehmen gerade jetzt und hier gründen. Welche Chancen und Umstände sehen Sie? .....  
.....
- e) In welchem Gebiet wollen Sie mit Ihrem Unternehmen tätig werden (regional, überregional, international)? .....  
.....
- f) Welche Kundengruppen wollen Sie erreichen? .....  
.....

## Fragen zur Gestaltung Ihres Produktes bzw. Ihres Angebotes

Antwort

- a) Warum soll der Kunde ausgerechnet Ihr Produkt bzw. Ihr Angebot in Anspruch nehmen und nicht das der Konkurrenz? .....  
.....
- b) Was erwartet der Kunde von Ihrem Produkt bzw. Angebot im wesentlichen? Was nutzt es ihm? .....  
.....
- c) Was müssen Sie an Ihrem Produkt/Angebot noch ändern oder hinzufügen, um Ihren Kunden, aus deren Sicht, damit optimal zu nutzen? .....  
.....

## Informationsbeschaffung zur Markt- und Konkurrenzanalyse

	Informationen beschafft		Informationen ausgewertet	
	ja	nein	ja	nein
a) Wirtschaftszeitungen und Fachzeitschriften	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Informationen von Verbänden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Informationen der Kammern (auch Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Veröffentlichte amtliche/nicht amtliche Statistiken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Veröffentlichungen von Marktforschungsinstituten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Fragen zur Marktanalyse

Antwort

- a) Gibt es für Ihr Angebot am geplanten Standort oder in der Region, in der Sie tätig werden, einen Bedarf? .....
- b) Müssen Sie sich mit Ihrem Angebot den Bedarf erst noch schaffen (z.B. bei einem völlig neuen Produkt)? .....
- c) Wie groß ist dieser Bedarf insgesamt (Zahl der Einwohner oder Gewerbebetriebe oder öffentlichen Haushalte an die sich Ihr Angebot wendet; Umfang der Zielgruppe)? .....
- d) Wieviel mögliche Käufer davon verfügen bereits über das Produkt? Wieviele mögliche Käufer haben hiervon wiederum einen Ersatzbedarf für das Produkt? ("Marktsättigungsgrad") .....

## Fragen zur Analyse der Konkurrenz

Antwort

- a) Kennen Sie Ihre Konkurrenten (z.B. aus dem Telefonbuch, dem Branchenbuch, "Wer liefert was", etc.)? .....
- b) Welche Unternehmen sind Ihre **direkten** Konkurrenten? .....
- c) Wie stark sind nach Ihrer Meinung, Ihre Konkurrenten? .....
- e) Welche Unterschiede bestehen zwischen Ihrem Angebot/Vorhaben und dem der Konkurrenz? .....

## Informationen, die Sie über Ihre Konkurrenz brauchen

	Informationen			
	beschafft		ausgewertet	
	ja	nein	ja	nein
a) Wie hat die Konkurrenz ihre Produkte bzw. ihr Sortiment gestaltet?	()	()	()	()
b) Welche Zielgruppe wird von ihr angesprochen?	()	()	()	()
c) Hat die Konkurrenz einen Kundendienst aufgebaut und wie ist dieser gestaltet?	()	()	()	()
e) In welchem regionalen Einzugsbereich ist sie tätig?	()	()	()	()

## Ermittlung des günstigsten Standortes (Standortanalyse)

Standortkriterien	Gewichtung (0 - 10)	Standort A		Standort B		Standort C		idealer Ort	
		Note	Wert	Note	Wert	Note	Wert	Note	Wert
Gemeindegröße, Einwohnerzahl, Kaufkraft, Einzugsbereich								6	
Konkurrenzsituation								6	
Kundennähe (z.B. Laufwege im Einzelhandel, Erreichbarkeit)								6	
Größe und Wirkung der Räume, Parkplätze, Lieferantenzufahrt								6	
Miet- und/oder Kaufpreisniveau								6	
Mietvertragsdauer, Verlängerungsoption, Mietanpassungsklauseln								6	
Laufende Raumnebenkosten und einmalige Anschlußkosten								6	
Erweiterungsmöglichkeiten								6	

### Zusammenfassung der Ergebnisse der Analysen von Markt, Konkurrenz, Produktgestaltung und Standort

Gemäß der anhand obiger Unterlagen durchgeführten Analysen ergibt sich folgende Situation:

- a) Bezeichnung des Produktes bzw. Angebotes: .....
- b) Zusammenfassung der Marktanalyse:
- Ihr Produkt bzw. Angebot trifft auf folgenden Markt:
    - Wachstumsmarkt
    - Stagnierender Markt
    - Schrumpfender Markt
  - Nach Ihrer Ansicht und Analyse wird sich der Markt wie folgt entwickeln: .....
  - Sie rechnen für Ihr Unternehmen in den ersten fünf Jahren mit der folgenden Umsatz- bzw. Absatzentwicklung:
 

Jahr 1:	.....(Euro oder Stück)
Jahr 2:	.....(Euro oder Stück)
Jahr 3:	.....(Euro oder Stück)
- c) Zusammenfassung der Konkurrenzanalyse:
- Sie müssen insbesondere mit folgenden Konkurrenten rechnen: .....
  - Ihre Hauptkonkurrenten verfolgen folgende Unternehmenspolitik/-strategie: .....
- d) Zusammenfassung der Analyse zu Produkt/Produktgestaltung:
- Von Ihrem Produkt/Angebot/Dienstleistung erwartet Ihre Zielgruppe folgendes: .....
- e) Zusammenfassung der Standortanalyse:
- Warum haben Sie den geplanten Standort gewählt: .....
  - Geplanter Standort: .....

## Fragen zur Wahl der Gesellschaftsform

	untersucht	noch zu untersuchen
a) Wieviel Kapital wird bereits vom Gesetz her mindestens zur Gründung der Gesellschaft benötigt?	()	()
c) Inwieweit haften die Gesellschafter persönlich? Wann greifen Haftungsbeschränkungen? Werden solche Haftungsbeschränkungen in der Praxis unterlaufen?	()	()
e) Wie ist die Geschäftsführung/Vertretung nach innen und außen gesetzlich geregelt bzw. gegebenenfalls vertraglich regelbar?	()	()
f) Wie sind die Stimmrechte in der Gesellschafterversammlung gesetzlich geregelt bzw. vertraglich regelbar?	()	()
g) Welche Möglichkeiten und Probleme bestehen bei der Beschaffung von Eigen- oder Fremdkapital (Kredite)?	()	()
h) Wie sind die einzelnen Gesellschafter am Gewinn- und Verlust laut Gesetz beteiligt, und wie ist diese Ergebnisbeteiligung gegebenenfalls vertraglich regelbar?	()	()
m) Sind die Anteile an der Gesellschaft veräußerbar?	()	()
o) Die Wahl der Rechtsform (Gesellschaftsform) und die vertragliche Gestaltung sollte mit folgenden Personen und Firmen durchgesprochen werden:	..... ..... ..... .....	
r) Aufgrund der zu regelnden Sachverhalte ist ein Vertragsentwurf vonnöten!	<input type="checkbox"/> liegt bei <input type="checkbox"/> noch zu erstellen	

## Fragen zu den eigenen finanziellen Voraussetzungen

	Antwort	
	ja	nein
a) Können Sie aus Eigenmitteln wenigstens 10% bis 20% der Gründungsinvestitionen abdecken?	()	()
b) Haben Sie genügend Sicherheiten um Kredite abzusichern?	()	()
d) Können Sie und Ihre Familie in den ersten Monaten nach Gründung auch ohne Einnahmen aus dem neuen Unternehmen leben	()	()

(Im Originaltext nachfolgend Berechnung)

## Ermittlung des monatlichen eigenen Lebensbedarfs

Es sind die momentanen und in den ersten Monaten nach der Gründung zu erwartenden Ausgaben für die private Lebenshaltung pro Monat zu ermitteln. Nicht zu berücksichtigen sind hier die betrieblich veranlaßten Aufwendungen.

(Im Originaltext nachfolgend Berechnung)

## Ermittlung des Finanzbedarfs

Zur Gründung werden für Anschaffungen und die Überbrückung der Anlaufphase folgende Mittel benötigt:

(Im Originaltext nachfolgend Berechnung)

## Ermittlung der Finanzierung des Finanzbedarfs

(Im Originaltext nachfolgend Berechnung)

## Kurzfassung der Finanzierungskonzeption

(Im Originaltext nachfolgend Berechnung)

<b>Umsatzplanung</b>													
Produkt bzw. Angebot	Jan	Feb.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Summe
	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro

(Im Originaltext nachfolgend Berechnung)

<b>Liquiditätsplanung</b>													
Produkt bzw. Angebot	Jan	Feb.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Summe
	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro

(Im Originaltext nachfolgend Berechnung)

<b>Ergebnisplanung</b>													
Produkt bzw. Angebot	Jan	Feb.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Summe
	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro

(Im Originaltext nachfolgend Berechnung)

