



Planungs- und Strategiefragen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer

Handwerk

Grundlage für die Erstellung eines Gründungskonzeptes
(Geschäftsplan bzw. Businessplan)

Unternehmensberatung

Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Odenwald

B1, 1-2 Mannheim 68159

Telefon: 0621 18002-158

Email: beratung@hwk-mannheim.de

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Geschäftsplanübersicht

Deckblatt

- Gründung des „Unternehmens X“
- Logo,
- Kontaktdaten (Telefon, Fax, Internet, Anschrift usw.)

I. Beschreibender Teil (qualitativer Teil)

A. Beschreibung des Vorhabens

1. Gründerpersönlichkeit und Motivation
2. Geschäftsidee / Beschreibung des Vorhabens
3. Unternehmen und Unternehmensrechtsform
4. Markt- und Wettbewerbssituation
5. Preiskalkulation
6. Auftragsbeschaffungs- / Werbemaßnahmen
7. Standort
8. Personalplanung
9. Risiken der Existenzgründung/Übernahme
10. Notfallplanung

B. Lebenslauf und Zeugniskopien

II. Zahlenteil (quantitativer Teil)

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Zu I. A. Beschreibung des Vorhabens

Orientierungshilfe zur Erstellung des beschreibenden Teils Ihres Geschäftsplans

1. Gründerpersönlichkeit und Motivation

- Name, Alter, Partnerschaft / Familie
- Motivation / Begründung der Selbständigkeit
(z.B. Selbstverwirklichung, Arbeitslosigkeit usw.)
- handwerksrechtliche Voraussetzungen
- beruflicher/ schulischer Werdegang sowie ggf. Zusatzqualifikation(en)
- Branchen-/ Marktkenntnisse

2. Geschäftsidee / Beschreibung des Vorhabens

- Neugründung / Übernahme
- Produkte / Dienstleistungen
- Kundennutzen / Innovationsgrad
- Zukunftsperspektiven des betrieblichen Leistungsspektrums

3. Unternehmen und Unternehmensrechtsform

- Rechtsform
- Partner
- Befugnis / Zuständigkeit
- Anteilsverteilung / Kapitalverteilung
- ggf. Beteiligung an fremden Unternehmen
- Vorhandensein geeigneter Räumlichkeiten
(Büro- und Sozial-, Werkstatt-, Lager-, Ausstellungsräume)

4. Markt- und Wettbewerbssituation

- Branchenanalyse
- Marktvolumen
- Einzugsbereich
- Marktnischen
- Zielgruppen / Kundenpotentiale
- Wettbewerbssituation / Alleinstellungsmerkmal
- Zukunftsperspektiven

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



5. Preiskalkulation

- Kostenrechnung
- Stundenverrechnungssatz
- Dienstleistungspreise
- Produktpreise

6. Auftragsbeschaffungsmaßnahmen

- Marketing
- Werbung (Print, Digital usw.)
- Homepage
- Kennenlernaktionen (Tag der Offenen Tür usw.)

7. Standort

- Einzugsgebiet
- Kundenpotential
- Infrastruktur
- Verkehrsanbindung
- Parkmöglichkeiten

8. Personalplanung

- Anzahl und Art der Beschäftigten im Planungszeitraum

9. Risiken der Existenzgründung / Übernahme

- Anlaufschwierigkeiten

10. Notfallplanung

- Vertretungsregelung
- Vollmachten



Planungs- und Strategiefragen für Existenzgründungen im Handwerk
als Grundlage für die Erstellung ihres Geschäftskonzeptes

Name _____
Geb.datum _____
Geburtsort _____

Handwerk _____

Staats-
angehörigkeit _____

☐ weiblich ☐ männlich

Anschrift privat:

Straße, Nr. _____
PLZ, Ort _____
Telefon _____
Fam.stand _____
Kinder _____
Gründungsdatum (geplant) _____

Anschrift Betrieb: (falls abweichend vom Wohnort)

Straße, Nr. _____
PLZ, Ort _____
Telefon _____
Telefax _____
Handy _____
E-Mail _____

Ausbildung/Berufserfahrung/Konstitution

Welchen Schulabschluss haben Sie? _____

Datum der Gesellenprüfung _____ im _____ -Handwerk

Datum der Meisterprüfung _____ im _____ -Handwerk

Über welche und wieviel Berufserfahrung verfügen Sie? _____

Welche Weiterbildungsmaßnahmen haben Sie absolviert? _____

Waren Sie schon in leitenden Funktionen tätig? Wenn ja, wie lange?

☐ Ja Anzahl Jahre: _____ ☐ Nein

Über welche und wieviel kaufmännische Erfahrung verfügen Sie? _____

Wie steht es um Ihre Gesundheit? _____

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Welche Tätigkeit sollen ausgeübt werden:

Bei Aufnahme zulassungspflichtiger Handwerke:

Ist die technische Betriebsleitung geklärt: ☐ ja ☐ nein

Betriebsleiter vorhanden: ☐ Meister ☐ Ingenieur/Techniker

Konzessionen:

Konzessionen (Gas, Wasser, Strom) notwendig: ☐ ja ☐ nein

Soll eine Ausnahmegewilligung / Ausnahmerechtigung beantragt werden?

Inhaber ☐ ja ☐ nein

Betriebsleiter ☐ ja ☐ nein

Vorname, Name:

Straße, Hausnummer:

Postleitzahl, Ort:

Geplante Rechtsform:

☐ GmbH

☐ UG

☐ Einzelunternehmung

☐ Gbr / OHG

Sonstige: _____

Es handelt sich um:

☐ eine Neugründung ☐ eine Betriebsübernahme

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Welche Investitionen erfordert Ihre Gründung?

Immaterielle Vermögensgegenstände

Kaufpreis	€	
Patente, Schutzrechte	€	
Konzessionen, Lizenzen	€	

Sachanlagen

Vorhandene Wirtschaftsgüter!

Grundstücke	€		
Gebäude	€		
Bauliche Maßnahmen, Renovierung	€		
Betriebs- und Geschäftsausstattung	€		
Technische Anlagen und Maschinen	€		
Arbeitsgeräte, Werkzeuge	€		
EDV-System	€		
Fahrzeuge	€		
Warenbestand (Handel)	€		
Materialvorrat (Handwerk)	€		

Finanzanlagen

Beteiligungen	€	
Sonstige Finanzanlagen	€	

Vorräte

Handelswaren	€	
Material (Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe)	€	
Halbfertige Aufträge / Erzeugnisse	€	
Fertige Aufträge / Erzeugnisse	€	

Forderungen

Forderungen	€	
-------------	---	--

Sonstige Kosten

Gründungskosten	€	
Kautionen, Provisionen	€	
Weitere Betriebsmittel	€	
Sonstiges	€	

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Welche Investitionen erfordert Ihre Gründung im Friseurhandwerk, Kosmetiker/in oder Nageldesgin?

		Vorhandene Wirtschaftsgüter!
Unternehmenskaufpreis	€	
Saloneinrichtung	€	
Renovierung	€	
Pausenraum, Mischecke	€	
Büroausstattung, EDV - Systeme	€	
Werkzeuge, Kleingeräte	€	
Homepage	€	
Kabinettwaren	€	
Werbung	€	
Musikanlage, TV, Küchengerät	€	
Waschmaschine, Trockner	€	
Frotteewaren, Umhänge	€	
Eröffnungswerbung	€	
Gründungskosten	€	
Betriebsmittel	€	
Sonstiges	€	

→ **Wie viel Eigenkapital steht Ihnen zur Verfügung?**

.....

→ **Haben Sie bereits ein Bankdarlehen aufgenommen?** ☐ ja ☐ nein

Wenn ja, wie hoch ist der Betrag, Zinssatz und die Restlaufzeit?

.....

→ **Haben Sie oder rechnen Sie mit zusätzlichen Einkünften?**

Einkommen Partner	€		Gründungszuschuss	€	
Kindergeld	€			€	
Mieteinnahmen	€			€	

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Welche notwendigen Privatausgaben müssen Sie bestreiten?

Kosten Lebenshaltung

	pro Monat	pro Jahr
Essen und Trinken	€	
Kleidung	€	
Hobby	€	
Freizeit	€	
Urlaub	€	
Geschenke	€	
Handy-Vertrag	€	
Abos, Verträge, Vereine	€	
Kindergarten	€	
Essensgeld	€	
Kultur	€	

Gesetzliche Sozialversicherungen

	pro Monat	pro Jahr
Rentenversicherung	€	
Kranken- & Pflegeversicherung	€	
Pflegeversicherung	€	
Arbeitslosenversicherung	€	
Unfallversicherung	€	
Riester-/Rürup-Versicherungsvertrag	€	

Sonstige Versicherungen

	pro Monat	pro Jahr
Privathaftpflicht	€	
Hausrat	€	
Feuer	€	
Leitungswasser, Glasversicherung	€	
Rechtsschutz	€	

Wohnen

	pro Monat	pro Jahr
Miete / Kapitalsdienst	€	
Nebenkosten	€	
Strom	€	
Heizung	€	
Wasser	€	
Müll	€	
Unterhalt / Reparaturen	€	
Telefon + Internet	€	
Rundfunkgebühr	€	
Grundsteuer	€	
Kaminfeger	€	
Einrichtung	€	

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Fahrzeug

	pro Monat	pro Jahr
Steuer	€	
Versicherung	€	
Verbrauch	€	
Wartung	€	
Reparaturen	€	
Monatliche Rate Kapitaldienst	€	
Leasing	€	
Privatanteil Firmenwagen	€	

Sonstige private Verpflichtungen

	pro Monat	pro Jahr
Unterstützung Eltern/Kinder	€	
Kapitaldienst private Darlehen	€	
Sonstiges	€	

Steuern

	pro Monat	pro Jahr
Est., Soli, KiSt. - geschätzt	€	

Mit welchen betrieblichen Kosten rechnen Sie?

Miete, Energie, Nebenkosten

	pro Monat	pro Jahr
Miete	€	
Nebenkosten	€	
betriebliche Versicherungen:		
Betriebshaftpflicht, etc.	€	
Beiträge, Gebühren	€	
GEZ / GEMA	€	
Fahrzeugkosten	€	
Maschinen, Kleingeräte, Werkzeuge	€	
Instandhaltungen / Reparaturen	€	
Bürobedarf / Telefon / Internet	€	
Werbekosten	€	
Reisekosten	€	
Kosten Warenabgabe	€	
Steuer- und Rechtsberatung	€	
Buchhaltung	€	
Beratungskosten	€	
Leasingkosten	€	
Sonstige Kosten	€	

Wie hoch ist Ihre Materialeinsatzquote?

.....

Wie hoch ist Ihr Handelswarenaufschlag?

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Mit welchen Mitarbeitern wollen Sie in den ersten Jahren arbeiten?

	1. Jahr Anzahl / Std.Lohn*)	2. Jahr Anzahl / Std.Lohn*)	3. Jahr Anzahl / Std.Lohn*)
Meister	/€	/€	/€
Geschäftsführer	/€	/€	/€
A-Gehilfen	/€	/€	/€
B-Gehilfen	/€	/€	/€
Azubis Handwerk	/€	/€	/€
Helfer	/€	/€	/€
Verwaltung	/€	/€	/€
Verkauf	/€	/€	/€
Azubis Verwaltung	/€	/€	/€
Sonstige	/€	/€	/€

*) oder Monatsbruttolohn/-gehalt

Welche Stundensätze werden Sie Ihren Kunden verrechnen? (netto)

Inhaber / Meister / GF €

Geselle €

Facharbeiter €

Azubis 1. Lj. € 2. Lj. € 3. Lj. €

Helfer und geringfügig Beschäftigte €

Nur für das Friseurhandwerk:

Dienstleistungen	Arbeitszeit in Minuten	Material- Zusatzkosten	geplanter Verkaufspreis (inkl. MwSt.)	Anzahl		
				pro Tag	pro Woche	pro Jahr
Waschen & Föhnen						
Waschen / Schneiden / Föhnen Damen						
Haarverlängerung						
Hochstecken mit Legen						
Brautfrisur						
Dauerwelle						
Waschen / Schneiden / Föhnen Herren						
Trockenschnitt Herren						
Farbe						
Tönung						
Strähnen						
Wimpern / Augenbrauen färben						
Maniküre						
Kinderhaarschnitt						
Außer-Haus-Stundensatz						

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Dienstleistungen:

Dienstleistungen	Arbeitszeit in Minuten	Material- Zusatzkosten	geplanter Verkaufspreis (inkl. MwSt.)	Anzahl		
				pro Tag	pro Woche	pro Jahr

Rentabilitätsvorschau

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz	€	€	€
- Wareneinsatz			
= Rohgewinn I			
- Personalkosten			
= Rohgewinn II			
- sonstige Kosten			
= erweitertes cash flow			
- Zinsen			
= cash flow			
- Abschreibungen			
= Betriebsergebnis			

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!



Wie schätzen Sie Ihre insgesamt verfügbare Arbeitszeit und die Ihrer Mitarbeiter ein?

Ihre Zahlen	Beispiel	Inhaber	Meister/ GF	Gesellen	Azubis	Helfer	ger.füg. Besch.
Kalendertage des Jahres	365						
./. Samstage / Sonntage	104						
./. Feiertage	12						
./. Urlaubstage	30						
./. Krankheitstage	10						
./. Schule, ÜLU	0						
./. Sonstige Ausfalltage (z. B. Winter)	0						
= Arbeitstage / Jahr	209						
x Arbeitsstunden / Tag	8						
= Arbeitsstunden / Jahr	1.672						
./. nicht verrechenbare Stunden	10% 167						
= max. verrechenbare Stunden / Jahr	1.505						

Welche Produkte oder Leistungen wollen Sie anbieten (Geschäftsidee)?

Wie sieht es mit Ihren Branchenkenntnissen aus? Haben Sie ausreichend Informationen? Beschreiben Sie die aktuelle Situation in Ihrer Branche und deren künftige Entwicklung?

Wen wollen Sie mit Ihren Leistungen ansprechen (Kundenzielgruppen)? Welche Maßnahme zur Auftragsbeschaffung sind geplant?

Wer sind, bezogen auf Ihren Einzugsbereich, Ihre wichtigsten Wettbewerber (Konkurrenten)?

Ist Ihr geplanter Betriebsstandort für Ihr Vorhaben geeignet im Hinblick auf:

- Baurecht (dürfen Sie Ihr Gewerbe am geplanten Standort überhaupt ausüben?)
- Auflagen (Lärm, Abgase, Abwässer, Lagerung umweltgefährdender Stoffe, etc.)
- Kundenpotential (Einwohnerzahl, Einzugsbereich, neue Wohngebiete, Zu- und Wegzüge?)
- Verkehrsanbindung, Erreichbarkeit, Parkmöglichkeiten (Autobahnanschluss in der Nähe?)

Bitte zum Beratungstermin ausgefüllt mitbringen!

[illegible]

14