**Hinweis**

Liebe Gründerin, lieber Gründer,

wir freuen uns, dass Sie Ihr Gründungsvorhaben mit unseren Mustervorlagen vorbereiten wollen.

Die Mustervorlagen werden Ihnen von [selbständig-im-handwerk.de](https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/), dem Internetportal der acht baden-württembergischen Handwerkskammern kostenfrei zur Verfügung gestellt.

Sie haben Fragen zu einzelnen Positionen oder sind beim Ausfüllen unsicher? Kein Problem!

Die Betriebsberaterinnen und Betriebsberater Ihrer Handwerkskammer stehen Ihnen mit Ihrem Beratungsangebot zur Verfügung. Hier finden Sie eine Übersicht über die [Ansprechpartner](https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/Beratung/Ansprechpartner/Handwerkskammern/) aller acht Handwerkskammern.

**Weitere hilfreiche Links:**

Unserer Broschüre "[Selbständig im Handwerk](https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/downloads/Broschueren/Broschuere_Selbstaendig_im_Handwerk_Selbststaendig_im_Handwerk.pdf?m=1689082677&)" als PDF.

| Weitere nützliche Downloads zur  **Selbständigkeit im Handwerk** | [https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/ Links\_Downloads/Downloads/](https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/Links_Downloads/Downloads/) |
| --- | --- |
| Zusätzliche Infos zur Erstellung eines  **Businessplans** und weitere Vorlagen | <https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/gruendung_vorbereiten/businessplan/> |
| Unser **Businessplan-Tool**  (als Excel-Vorlage) | <https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/gruendung_vorbereiten/businessplan/> |
| Interessante Hinweise und weiterführende Links für Ihr **Marketing** | <https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/betriebe_fuehren/unternehmenssteuerung/marketing_und_vertrieb/> |
| Übersicht der **Fördermöglichkeiten** für Ihre Selbstständigkeit im Handwerk | <https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/betriebe_fuehren/foerderung/> |
| Nach Kategorien geordnete Übersicht rund um das Thema **Gründerwissen** | <https://www.selbstaendig-im-handwerk.de/gruendung_vorbereiten/gruendungswissen/> |

Jetzt aber viel Erfolg bei der Planung

Ihre baden-württembergischen Handwerkskammern

**+++ Bitte löschen Sie diese Seite aus**

**der Vorlage vor der Verwendung +++**

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Bezeichnung des VorhabensHWK-Farbreiter 02.jpg



Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Art des Konzepts (bspw. Businessplan)

erstellt von:

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Vorname und Name des Gründers / Unternehmers

Kontaktdaten:

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Straße und Hausnummer

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: PLZ und Ort

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Telefon: Festnetz oder Mobil

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Email-Adresse

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Internetauftritt / Website

# Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung des Vorhabens

2. Unternehmerperson

2.1 Persönliche Eignung, Qualifikation und Berufserfahrung

2.2 Motivation und Gründe für die Betriebsübernahme

3. Beschreibung des Unternehmens

3.1 Kontaktdaten, Rechtsform

3.2 Unternehmenshistorie

3.3 Betriebsvermögen und Eigentumsverhältnisse

3.4 Standort und Betriebsräume

3.5 Mitarbeiter

3.6 Produkt- und Leistungsprogramm

3.7 Kundenstruktur

3.8 Lieferanten und Kooperationspartner

3.9 Organisation des Unternehmens

3.10 Vertriebsstrategie

3.11 Preisstrategie

3.12 Kommunikation und Werbung

4. Analyse des Unternehmens und des Marktumfeldes

4.1 Grund der Betriebsübergabe

4.2 Stärken und Schwächen

4.3 Chancen, Risiken und Gegenmaßnahmen

4.4 Alleinstellungsmerkmale und Kundennutzen

4.5 Wirtschaftlichkeit und Erfolgskennzahlen

4.6 Branchen- und Marktentwicklung

4.7 Wettbewerbssituation

5. Form der Übernahme

5.1 Übernahme und Bedingungen

5.2 Vertragliche Regelungen

5.3 Bewertung des Unternehmens

6. Geplante Änderungen in der Unternehmensführung

6.1 Änderungen in der Unternehmensführung

6.2 Ausblick und Unternehmensziele

7. Kapitalbedarf und Investitionen

8. Finanzierung

9. Rentabilitätsvorschau

10. Anhang

# 1. Zusammenfassung des Vorhabens

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Fassen Sie in diesem ersten Punkt die wesentlichen Aspekte und Elemente Ihres Vorhabens, das Sie auf den folgenden Seiten noch ausführlich darstellen, kurz und prägnant zusammen.

Um was geht es? Betriebsübernahme. Wer übergibt, wer übernimmt, was, wo, wann? Zusammenfassung der Kerngedanken des Vorhabens. Geben Sie einen Umriss über die Felder der Geschäftstätigkeit.

# 2. Unternehmerperson

## 2.1 Persönliche Eignung, Qualifikation und Berufserfahrung

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Persönliche Eignung, Berufserfahrung, beruflicher Werdegang, besondere Fähigkeiten und Kenntnisse, Qualifikation des Unternehmers- sowohl fachlich als auch kaufmännisch? Welche beruflichen Erfolge wurden erzielt? Welche Stärken zeichnen Sie persönlich aus?

## 2.2 Motivation und Gründe für die Betriebsübernahme

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Worin liegt Ihre Motivation, sich selbständig zu machen? Was sind die Gründe für das Vorhaben (in Kürze)? Was war der ausschlaggebende Grund für eine Betriebsübernahme? Wie sind Sie auf diesen Betrieb gestoßen? Warum haben Sie sich für diesen Betrieb entschieden?

# 3. Beschreibung des Unternehmens

## 3.1 Kontaktdaten, Rechtsform

Wie heißt das Unternehmen? Wie lautet die Adresse und wie die Kontaktdaten des Unternehmens? Unter welcher Rechtsform läuft das Unternehmen? Wer ist der bisherige Inhaber des Unternehmens? Gibt es weitere Gesellschafter?

## 3.2 Unternehmenshistorie

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Die Geschichte und Entwicklung eines Unternehmens prägen seine Kultur und beeinflussen das Unternehmen auch nach der Übergabe. Schildern Sie kurz die Entwicklung des Unternehmens (soweit bekannt). Was hat das Unternehmen bisher erreicht (Meilensteine)?

## 3.3 Betriebsvermögen und Eigentumsverhältnisse

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Über welches Betriebsvermögen verfügt das Unternehmen? Gibt es unbewegliches Anlagevermögen? Zuordnung der Grundstücke und Gebäude? Aufteilung der Flächen? Wie stellen sich die aktuellen Eigentumsverhältnisse dar? Liegt eine Betriebsaufspaltung vor?

Gibt es nennenswertes bewegliches Anlagevermögen? Maschinenpark und Einrichtung? Material- und Warenbestand? Wie ist der Zustand des beweglichen Anlagevermögens? Herrscht Investitionsstau?

Was von dem Betriebsvermögen wird / kann / soll vom Inhaber übernommen werden? Gibt es nennenswertes bewegliches Anlagevermögen? Maschinenpark und Einrichtung? Material- und Warenbestand?

## 3.4 Standort und Betriebsräume

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: An welchem Standort ist das Unternehmen ansässig? Gibt es mehrere Standorte? Sind den Standorten jeweils verschiedene Organisationseinheiten zugeordnet? Wie sind die Räumlichkeiten aufgeteilt? Ist ein Sozialraum vorhanden? Wie groß sind die Räumlichkeiten? Sind alle erforderlichen Installationen vorhanden? Eignen sich die Räume und lassen sie weiteres Wachstum zu? Sind die Betriebsräume für den Betriebszweck angemessen und die Kosten hierfür marktüblich? Sind die Räume in gutem Zustand oder modernisierungsbedürftig? Bestehen Nutzungseinschränkungen oder besondere Auflagen (Umwelt, Technik, etc.)? Werden die Räumlichkeiten angemietet oder käuflich erworben? Wie hoch wäre eine künftige Miete?

## 3.5 Mitarbeiter

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Für nachfolgende Fragen eignet sich eine tabellarische Übersicht: Wie viele Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen? Wie heißen diese Mitarbeiter? Welche Arbeitsverhältnisse liegen den Beschäftigten zugrunde (Minijob, Teilzeit, Vollzeit)? Über welche Qualifikationen verfügen die Mitarbeiter? In welcher Funktion sind sie eingestellt? Seit wann sind sie eingestellt bzw. wie lange ist die Betriebszugehörigkeit? Wie ist das Alter der Mitarbeiter? Welches monatliches Arbeitsentgelt bekommen die Mitarbeiter? Liegt ein Tarifvertrag zugrunde? Welches Arbeitszeitmodell wird angewendet? Besteht Bedarf, den Personalbestand in einzelnen Positionen zu verstärken? Gab es in der Vergangenheit Probleme (Abmahnungen, Fehlverhalten, etc.) mit (einzelnen) Mitarbeitern?

## 3.6 Produkt- und Leistungsprogramm

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Beschreibung der Produkte und des Leistungsprogramms. Welche Produkte und Leistungen werden den Kunden angeboten? Was sind die Schwerpunkte der Tätigkeiten und welchen Umsatzanteil haben sie? Welche Preise werden dafür verrechnet? Wie ist der technische Stand bzw. Innovationsgrad der Produkte und Leistungen? Welche Verfahren werden eingesetzt bzw. sind zur Wertschöpfung notwendig? Gibt es technologische Erfordernisse? Werden ergänzende Service-Leistungen angeboten? Verfügt das Unternehmen über eigene Patente oder Zertifizierungen? Um welche Produkte und Dienstleistungen wollen Sie das Angebot nach der Übernahme ergänzen? Welches Preisniveau streben Sie künftig an?

## 3.7 Kundenstruktur

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Beschreibung der relevanten Marktsegmente und Kunden. Welche Marktsegmente und Kunden bedient bzw. beliefert das Unternehmen? Gewerbliche oder Privatkunden? Wie viele Kunden hat das Unternehmen? Wie ist die Kundenstruktur? Gibt es Stammkunden? Gibt es mögliche Referenzkunden? Wenn ja, welche sind das? Bestehen Abhängigkeitsverhältnisse zu Großkunden? Stammkunden-Anteil? Welche Produkte und Leistungen rufen diese Kunden ab? Wie hoch ist der Umsatzanteil der Hauptkunden am Gesamtumsatz?

## 3.8 Lieferanten und Kooperationspartner

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Benennung der aktuellen Lieferanten und Beschreibung der Kooperationspartnerschaften. Wie viele und welche Lieferanten hat das Unternehmen? Wie ist die Lieferantenstruktur? Bestehen Abhängigkeitsverhältnisse zu Lieferanten? Wie flexibel sind die Lieferanten? Gibt es nennenswerte Kooperationspartner? Wie fungiert die Kooperationspartnerschaft? Wie ist die Beziehung zu Lieferanten und Kooperationspartnern? Welchen Nutzen bieten Ihnen die Kooperationspartner? Welche Konditionen haben wir bei den Lieferanten? Wie sind die Zahlungsvereinbarungen?

## 3.9 Organisation des Unternehmens

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Kurze Beschreibung zur Organisation des Unternehmens hinsichtlich Aufbau und Abläufen, Personal, Funktionen und Verantwortungsbereiche. Darstellung der Organisationsstruktur (Organigramm). Bei mehreren Betriebsinhabern ist es interessant zu wissen, wie sich die Aufgaben und Verantwortlichkeiten verteilen. Werden die Arbeitsabläufe und die Ablauforganisation EDV-technisch unterstützt?

## 3.10 Vertriebsstrategie

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Welche Vertriebsstrategie wird im Unternehmen verfolgt? Welche Vertriebswege bzw. Vertriebskanäle werden genutzt? Welche Marktdeckung / welche Zielkundengruppen werden über die jeweiligen Vertriebskanäle erreicht? Welcher Umsatzanteil und welcher Marktanteil werden pro Vertriebskanal erreicht? Planen Sie künftig Veränderungen (andere Vertriebsstrategie) in diesem Bereich?

## 3.11 Preisstrategie

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Welche Preisstrategie wird im Unternehmen verfolgt? Werden verschiedene Preise in unterschiedlichen Vertriebskanälen angeboten? Wie ist das Preisniveau? Gibt es Preisstaffelungen? Welche Marktdeckung / welche Zielkundengruppen werden über die jeweiligen Preise erreicht? Welcher Umsatzanteil und welcher Marktanteil werden pro Preislage erreicht? Wo liegt der marktübliche Preis? Ist das Unternehmen mit der Preisstrategie marktfähig? Welche Einkaufs-, Zahlungs- und Lieferkonditionen bietet man Kunden? Wie setzt sich der Preis zusammen? Nach welchem Schema wird verrechnet: Pauschalpreise, Stundensätze, Produktpreise, qm-Preise, Mischkalkulationen? Wie sind die aktuellen Produkt- und Dienstleistungspreise? Wie hoch ist der notwendige Stundenverrechnungssatz? Mit welchen Materialaufschlägen wird kalkuliert? Ist der Stundensatz marktfähig? Welches Preisniveau herrscht auf dem Markt? In welchem Preissegment ist das Unternehmen angesiedelt bzw. auf welchem Preisniveau sieht der Kunde das Unternehmen?

## 3.12 Kommunikation und Werbung

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Verfügt das Unternehmen über einen einheitlichen Marktauftritt? Welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen (bspw. Eröffnungsveranstaltung, Anzeigen, Flyer, Kundenkarten, Fahrzeugwerbung, Firmenkleidung, Kino- und Radiowerbung, etc.) werden eingesetzt? Wie oft werden diese eingesetzt? Welche Ressourcen und welches Budget werden hierfür verwendet? Welche Werbemittel und Werbeträger werden eingesetzt? Wird die Kommunikation an den (Ziel-) Kundengruppen ausgerichtet? Welche Zielkundengruppe wird mit welchen Werbemitteln erreicht?

# 4. Analyse des Unternehmens und des Marktumfelds

## 4.1 Grund der Betriebsübergabe

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Was ist der Grund für die Übergabe des Unternehmens? Liegen irgendwelche Besonderheiten bei der Betriebsübergabe vor?

## 4.2 Stärken und Schwächen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Über welche Stärken verfügt das Unternehmen? Was zeichnet das Unternehmen aus? Wo ist das Unternehmen besser aufgestellt als der Wettbewerb? Welche Schwächen herrschen im Unternehmen vor? Welche Einschränkungen, Engpässe, Hindernisse gilt es zu überwinden? Wie wirken sich diese Schwächen auf den Geschäftsbetrieb aus bzw. behindern diesen?

## 4.3 Chancen, Risiken und Gegenmaßnahmen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Wo sehen Sie (zukünftige) Chancen und Potenziale für das Unternehmen? Welche Chancen sehen Sie für sich, Ihr Vorhaben oder das Unternehmen? Was möchten Sie in Zukunft anders bzw. besser machen?

Welche grundsätzlichen Risiken (Markt, Wettbewerb, Betriebsstätte) bestehen für das Unternehmen und für die zukünftige Unternehmensentwicklung? Bewerten Sie die Risiken realistisch und geben Sie eine Einschätzung zur Eintrittswahrscheinlichkeit. Sprechen Sie Schwächen offen an und erarbeiten Sie eine Gegenstrategie. Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diesen Risiken entgegenzuwirken?

## 4.4 Alleinstellungsmerkmale und Kundennutzen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Besteht Bedarf für die angebotenen Leistungen bzw. für das Produktangebot? Was sind die Besonderheiten des Angebots? Welche Leistungs- und Wettbewerbsvorteile hat das Unternehmen? Gibt es konkrete Alleinstellungsmerkmale? Wie grenzt sich das Leistungsangebot (ggf. von der Konkurrenz) ab? Welche zusätzlichen Leistungen werden den Kunden geboten? Welche Stärken zeichnen sich aus hinsichtlich Leistungsumfang, Service, Produktangebot, Kundennähe, etc.?

## 4.5 Wirtschaftlichkeit und Erfolgskennzahlen

Übersicht über die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens anhand ausgewählter Erfolgskennzahlen der letzten beiden Geschäftsjahre. Eine detailliertere Darstellung der Wirtschaftlichkeit ist im Anhang ersichtlich.

Jahr Jahr Jahr Jahr

Umsatz: Euro Wert Euro Wert

EBITDA Euro Wert Euro Wert

EBIT Euro Wert Euro Wert

Jahresüberschuss: Euro Wert Euro Wert

## 4.6 Branchen- und Marktentwicklung

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Entwicklung der Branche allgemein und Entwicklung am Standort? Wie ist die Marktsituation? Ist noch Marktpotenzial vorhanden oder bereits vollständig ausgeschöpft? Gibt es regionale / saisonale oder sonstige Unterschiede? Ist abzusehen, dass in Ihrer Branche kurz-, mittel- oder langfristig gravierende Änderungen eintreten? Sind Marktveränderungen oder Nachfrageverschiebungen zu erwarten? Welches Marktvolumen und Marktwachstum zeichnen die von Ihnen angebotenen Marktsegmente aus? Wie hoch ist das kurz- und mittelfristige Umsatzpotenzial?

## 4.7 Wettbewerbssituation

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Wer sind Ihre direkten Wettbewerber? Wie heißen die Wettbewerber? Wo sind Ihre Wettbewerber angesiedelt? Wie sind Ihre Wettbewerber aufgestellt (Anzahl Mitarbeiter, Betriebsstättengröße, etc.)? Welche Wettbewerber bieten vergleichbare Produkte und Dienstleistungen an? Welche Marktanteile halten sie, mit welcher Wachstumsrate entwickeln sie sich und welche Ergebnisse erzielen Ihre Wettbewerber? Welche Vertriebskanäle nutzen Ihre Wettbewerber? Über welche Wettbewerbsvorteile verfügen Ihre Wettbewerber? Stärken und Schwächen Ihrer Wettbewerber hinsichtlich Entwicklung, Produktangebot, Leistungsprogramm, Vertrieb und Marketing, etc.)? Wo sehen Sie Ihre Vorteile gegenüber dem Wettbewerb? Wo sind Ihre Alleinstellungsmerkmale und wie heben Sie sich vom Wettbewerb ab? Wie zeichnet sich der Wettbewerb aus (Preisdruck? Leistungsdruck? Qualitätsdruck?)

# 5. Form der Übernahme

## 5.1 Übernahme und Bedingungen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Wie soll das Unternehmen übernommen werden? Ganz oder nur zum Teil? Asset Deal oder Share Deal? Soll das Unternehmen unverändert fortgeführt werden? Was soll alles übernommen werden? Wie verhält es sich mit dem Waren- und Materiallager? Gibt es offene Verbindlichkeiten und wenn ja, was passiert mit diesen? Sollen betrieblich genutzte Fahrzeuge mit übernommen werden oder werden diese ins Privateigentum des bisherigen Inhabers überführt? Werden genutzte Grundstücke und Immobilien gekauft oder gemietet? Wird der bisherige Betriebsinhaber weiterbeschäftigt? Wenn ja, wie lange und in welcher Art und Funktion der Anstellung?

## 5.2 Vertragliche Regelungen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Welche vertraglichen Regelungen werden getroffen? Kaufvertrag, Mietvertrag, Arbeitsvertrag? Welche Bedingungen, Rechte und Pflichten werden vereinbart? Gewährleistungsverpflichtungen, Namensrechte? Welche Termine und Zeitrahmen werden festgesetzt?

## 5.3 Bewertung des Unternehmens

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Liegt eine Unternehmensbewertung vor? Wenn ja, wer hat diese durchgeführt und wann? Welche Bestandteile des Unternehmens wurden darin berücksichtigt? Welche Bestandteile wurden außer Acht gelassen? Wie hoch ist der Wert des Unternehmens? Welche Kaufpreisvorstellung hat der Übergeber? Entspricht der Kaufpreis der Unternehmenswertermittlung?

# 6. Geplante Änderungen in der Unternehmensführung

## 6.1 Änderungen in der Unternehmensführung

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Welche Änderungen in der Unternehmensführung sind nach der Übernahme (kurzfristig, mittelfristig und langfristig) geplant? Sollen bestimmte Änderungen in der Organisation und in einzelnen Bereichen herbeigeführt werden? Sollen bestimmte Schwächen beseitigt und Chancen sowie Potenziale umgesetzt werden? Wenn ja, was sind konkrete Ziele und mit welchen Maßnahmen sollen diese erreicht werden?

## 6.2 Ausblick und Unternehmensziele

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Welche Ziele verfolgen Sie kurz-, mittel- und langfristig mit dem Unternehmen? Geben Sie einen Ausblick bzw. eine Perspektive auf was man von dem Unternehmen in Zukunft erwarten darf.

# 7. Kapitalbedarf und Investitionen

Übersicht über den geplanten Kapitalbedarf mit den voraussichtlichen Investitionskosten. Eine detailliertere Darstellung des Kapitalbedarfs ist im Anhang ersichtlich.

Gesamtkapitalbedarf: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

davon Investitionen: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

davon Betriebsmittel: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

davon Übernahmekosten: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

# 8. Finanzierung

Übersicht über die geplanten Investitionen mit den voraussichtlichen Kosten. Eine detailliertere Darstellung des Finanzierungsplans ist im Anhang ersichtlich.

Eigenmittel: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

(Gründer-) Darlehen: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

KK-Rahmen: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

Sonstiges: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

# 9. Rentabilitätsvorschau

Eine Darstellung der Umsatzplanung mit Rentabilitätsvorschau ist im Anhang ersichtlich.

# 10. Anhang

Kapitalbedarfsplanung

Finanzierungsplanung

Umsatzplanung und Rentabilitätsvorschau

Lebenslauf

Qualifikationsnachweise

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Weitere Berechnungen (Stundenverrechnungssatz, Liquiditätsplanung, etc.)

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Vertragsentwürfe, Angebote, Auftragsbestätigungen, etc.)

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Aufstellung des Privatvermögens, Sonstiges, etc.

# Erklärung

Ich versichere, dass ich dieses Konzept selbständig Wählen Sie ein Antwort aus. angefertigt habe und dass ich alle von anderen Autoren wörtlich übernommenen Inhalte und Bilder, wie auch die sich an die Gedankengänge anderer Autoren eng anlehnenden Ausführungen meiner Arbeit besonders gekennzeichnet und die entsprechenden Quellen angegeben habe.

Das vorgelegte Konzept basiert auf internen, vertraulichen Daten und Informationen. In diese Arbeit dürfen Dritte, mit Ausnahme der Gutachter und befugten Mitgliedern des Prüfungsausschusses, ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens und des Verfassers keine Einsicht nehmen. Eine Vervielfältigung und Veröffentlichung dieser Arbeit ohne ausdrückliche Genehmigung – auch auszugsweise – ist nicht erlaubt.

Das Konzept wurde erstellt am Klicken Sie hier, um das Datum einzugeben.

Klicken Sie hier, um Ort und Datum einzugeben. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Unterschrift

Diese Konzept-Vorlage wurde erstellt und zur Verfügung gestellt von den Handwerkskammern in Baden-Württemberg (im März 2017).

Weitere Informationen rund um die Selbständigkeit finden Sie auf dem Portal www.selbstaendig-im-handwerk.de.