

Planungs- und Strategiebogen

Planungs- und Strategiefragen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer

Grundlage für die Erstellung eines Gründungskonzeptes (Geschäftsplan)

Planungs- und Strategiefragen für Existenzgründungen im Handwerk als Grundlage für die Erstellung eines Gründungskonzeptes (Geschäftsplan)

weiblich männlich

Vorname

Nachname

Geb.datum

Handwerk

Geburtsort

Staats-
angehörigkeit

Anschrift privat:

Postanschrift

Anschrift Betrieb: (falls abweichend vom Wohnort)

Postanschrift

Straße, Nr.

Straße, Nr.

PLZ, Ort

PLZ, Ort

Telefon

Telefon

Fam.stand

Telefax

Kinder
Gründungs-
datum

Mobil

E-Mail

Neugründung

Nebenerwerb

Betriebsübernahme

→ **Ausbildung/Berufserfahrung/Konstitution**

Welchen Schulabschluss haben Sie?

2/18

Datum der Gesellenprüfung

im

-Handwerk

Datum der Meisterprüfung

im

-Handwerk

Über welche und wie viel Berufserfahrung verfügen Sie?

Welche Weiterbildungsmaßnahmen haben Sie absolviert?

Waren Sie schon in leitenden Funktionen tätig?

Über welche und wie viel kaufmännische Erfahrung verfügen Sie?

Gibt es gesundheitliche Einschränkungen, die Ihr Gründungsvorhaben beeinflussen könnten?

Ja Nein

→ **Welche Tätigkeit (Handwerke / Gewerbe) soll ausgeübt werden:**

.....
.....

Liegen ein oder mehrere zulassungspflichtige Handwerke vor: ja nein

→ **Warum wollen Sie sich selbstständig machen? *1**

Was motiviert Sie zu diesem Schritt?

Was versprechen Sie sich davon?

Steht Ihr(e) Partner(in) (Familie) zu Ihrer Entscheidung?

→ **Bei Aufnahme zulassungspflichtiger Handwerke:**

Ist die technische Betriebsleitung geklärt? : ja nein

Inhaber ist qualifiziert: Meister Ingenieur/Techniker sonstiges

Betriebsleiter vorhanden: Meister Ingenieur/Techniker sonstiges

3/18

→ **Soll eine Ausnahmegewilligung/Ausübungsberechtigung beantragt werden? *1**

Inhaber ja nein

Betriebsleiter ja nein

Name, Vorname:

Geburtsdatum / Ort:

Beruf:

Straße, Hausnummer:

Postleitzahl, Ort:

→ **Handelt es sich um:**

eine Neugründung eine Betriebsübernahme

Rechtsform:

falls vorhanden, Firmenname:

Bei Übernahme, Übergang des Betriebes durch:

Erbfolge / Schenkung Kauf oder Pacht

Änderung der Rechtsform geplant ja nein

→ **Name und Adresse des Vorgängers:**

Name, Vorname:

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Sollen Mitarbeiter beschäftigt werden? ja nein,

wenn ja, Anzahl

→ **Welche Produkte oder Leistungen wollen Sie anbieten (Geschäftsidee)?**

.....
.....
.....

→ **Unterscheiden sich Ihre Produkte oder Leistungen von bereits auf dem Markt vorhandenen?
Wenn ja, wodurch?**

.....
.....
.....
.....

- **Gibt es vielleicht sogar ein Alleinstellungsmerkmal - nach dem Motto:
„Was habe / biete ich, was andere nicht haben / bieten“?**
(z. B. neues Produkt, unvergleichbar bessere Qualität, besserer Service, günstigeres Preis-
Leistungsverhältnis etc.)

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

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

- **Was gibt Ihnen die Sicherheit, im Wettbewerb mithalten zu können? Wodurch verschaffen Sie
sich Wettbewerbsvorteile?**

- **Wen wollen Sie mit Ihren Leistungen ansprechen (Kundenzielgruppen)?**

→ **Was unternehmen Sie, um diese Kunden auf Ihren Betrieb und Ihre Produkte bzw. Leistungen aufmerksam zu machen?**

→ **Ist Ihr geplanter Betriebsstandort für Ihr Vorhaben geeignet im Hinblick auf: *2**

- Bau- und Nutzungsrecht (dürfen Sie Ihr Gewerbe am geplanten Standort überhaupt ausüben?)

- Auflagen (Lärm, Abgase, Abwässer, Lagerung umweltgefährdender Stoffe, etc.)

- Kundenpotential (wie groß sind Einwohnerzahl, Einzugsbereich?) *3

- Bevölkerungsentwicklung im Einzugsgebiet (neue Wohngebiete, Zu- ./ Wegzüge?)

*2 Örtlich zuständiges Baurechtsamt

*3 Immobilienportale / Homepage Statistisches Landesamt

- Verkehrsanbindung (Autobahnanschluss in der Nähe?)

- Erreichbarkeit (gut ausgebautes Straßennetz?)

- Parkmöglichkeiten (in ausreichender Anzahl?)

- Welche Maßnahmen zur Auftragsbeschaffung sind geplant?

- Wie wollen Sie Ihre Preise kalkulieren?

- Welche Risiken können auftreten?

Kapitalbedarf

Anlagevermögen:

→ Welche Investitionen erfordert Ihre Gründung?

Grundstücke (inkl. Erschließung)	€
Grunderwerbsteuer, Notarkosten	€
Gebäude	€
Maklerprovisionen	€
Bauliche (Umbau-)Maßnahmen	€
Maschinen und technische Anlagen	€
Kleinwerkzeuge	€
Werkstatt- / Ladeneinrichtung	€
EDV Hard- und Software	€
Fuhrpark	€
Erstausstattung an Material und Handelswaren	€
	€

8/18

Umlaufvermögen:

→ Wie viel Liquidität (flüssiges Geld) ist für die Vorfinanzierung des laufenden Geschäfts notwendig?

Ware	€
Material	€
Halb-/fertige Aufträge	€
Forderungen	€
Sonstiges	€

Finanzierung

Eigenkapital

→ Wie viel Eigenkapital steht Ihnen zur Verfügung?

→ Haben Sie oder rechnen Sie mit zusätzlichen Einkünften?

Einkommen Partner	€	Gründungszuschuss	€
Kindergeld	€		€
Mieteinnahmen	€		€

→ Wie wollen Sie den Kapitalbedarf insgesamt finanzieren?

Eigenmittel	€
Verwandtendarlehen	€
Verkäuferdarlehen	€
Bankdarlehen	€
Sonstiges	€

9/18

→ Welche Sicherheiten haben Sie ?

	€
Grundstücke	
Gebäude	
Maschinen	
Einrichtungen	
Werkzeuge	
Werkstatteinrichtung	
Büroausstattung	
EDV-System	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Material	

Privatausgaben

→ Welche Privatausgaben sind notwendig?

Kosten Lebenshaltung	€ pro Monat	€ pro Jahr
Essen und Trinken		
Kleidung		
Hobby		
Freizeit		
Urlaub		
Geschenke		
Kultur		

Private Versicherungen	€ pro Monat	€ pro Jahr
Rentenversicherung *4		
Krankenversicherung		
Lebensversicherung		
Unfallversicherung		
sonstige Versicherungen		

Sonstige Versicherungen	€ pro Monat	€ pro Jahr
Privathaftpflicht		
Hausrat		
Feuer		
Leitungswasser, Glasversicherung		
Rechtsschutz		
Gesamtbetrag		

Wohnen	€ pro Monat	€ pro Jahr
Unterhalt/Reparaturen (bei eigener Immobilie)		
Miete		
Nebenkosten		
Heizung		
Strom		
Wasser		
Telefon		
Rundfunkbeitrag		
Einrichtung (Rücklage)		
Gesamtbetrag		

*4 Infos bei der Deutschen Rentenversicherung einholen

Betriebliche Kosten

→ Mit welchen betrieblichen Kosten rechnen Sie?

Miete, Energie, Nebenkosten	€ pro Monat	€ pro Jahr
Miete		
Pacht		
Heizung		
Strom, Gas, Wasser		
Reparaturen, Instandhaltungen		
Gesamtbetrag		

Versicherungen, Gebühren, Steuern	€ pro Monat	€ pro Jahr
Gebühren, Beiträge		
Versicherungen		
Gesamtbetrag		

Fahrzeugkosten	€ pro Monat	€ pro Jahr
Kraftstoffe		
Reparaturen, Wartungen		
Kfz-Versicherung		
Kfz-Steuer		
Kfz-Leasing		
Gesamtbetrag		

Maschinen / Geräte	€ pro Monat	€ pro Jahr
Maschinen-Leasing		
Mieten, Pachten (Maschinen)		
Reparaturen, Instandhaltungen von Maschinen und Geschäftsausstattung		
Geringwertige Wirtschaftsgüter		
Gesamtbetrag		

Bürobedarf/Telefon	€ pro Monat	€ pro Jahr
Telefon (inkl. Internet), Telefax, Porto		
Bürobedarf, Zeitschriften, Bücher		
Gesamtbetrag		

Werbung	€ pro Monat	€ pro Jahr
Reisen, Verpflegung		
Bewirtung, Repräsentation		
Werbungskosten		
Gesamtbetrag		

Steuer- u. Rechtsberatung	€ pro Monat	€ pro Jahr
Rechts-, Steuer- und sonstige Beratungen		
Buchhaltung		
Gesamtbetrag		

Sonstige Kosten	€ pro Monat	€ pro Jahr
Verpackung / Kosten der Warenabgabe		
Ausgangsfrachten		
Verkaufsprovisionen		
Weiterbildung		
Gewährleistung, Kulanz		
Entsorgung		
Nebenkosten des Geldverkehrs / u.a. Bankgebühren etc.		
Sonstige Kosten		
Gesamtbetrag		

Personalkosten

→ **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/Betriebsleiter	/€	/€	/€
Geschäftsführer	/€	/€	/€
Gesellen	/€	/€	/€
Fachkräfte	/€	/€	/€
Azubis Handwerk	/€	/€	/€
Helfer	/€	/€	/€
Verwaltung	/€	/€	/€
Verkauf	/€	/€	/€
Azubis Verwaltung	/€	/€	/€
Sonstige	/€	/€	/€

*) oder Monatsbruttolohn/-gehalt

Materialkosten / Materialquote

→ Welche Materialkosten wird Ihr Betrieb haben und wie können Sie Handwerksmaterial und Handelswaren Ihren Kunden weiterverrechnen?

Materialeinsatzquote (%)		$\left[\frac{\text{Materialkosten} \times 100}{\text{Umsatz}} \right]$
Materialaufschlag (%) *5		
Handelswarenaufschlag (%)		

Rentabilitätsvorschau

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

*5 Handwerklich verarbeitetes Material

Verrechenbare Arbeitszeiten

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

Ihre Zahlen	Beispiel	Inhaber	Meister/ GF	Gesellen	Azubis	Helfer	Mini- Jobber
Kalendertage des Jahres	365,00						
./. Samstage / Sonntage	104,00						
./. Feiertage	11,00						
./. Urlaubstage	30,00						
./. Krankheitstage	10,00						
./. Schule, überbetriebliche Ausbildung	0,00						
./. Weiterbildung	0,00						
./. weitere Fehltage	0,00						
= Arbeitstage / Jahr	210,00						
x Arbeitsstunden / Tag	8,00						
= Arbeitsstunden / Jahr	1.680,00						
./. Anteil nicht verrechenbarer, weil unproduktiver Stunden	168,00						
Verrechenbare Stunden	1512,00						

15/18

Stundenverrechnungssätze

→ Welche Stundensätze wollen Sie Ihren Kunden verrechnen?

Inhaber / Meister / GF €/Std. _____

Gesellen €/Std. _____

Helfer €/Std. _____

Azubis 1. Lj. €/Std. _____ 2. Lj. €/Std. _____ 3. Lj. €/Std. _____

Geringfügig Beschäftigte €/Std. _____

Es wird darauf hingewiesen, dass die Notwendigkeit besteht die ausgehändigten Broschüren und Informationsblätter zu beachten.

- Unternehmensführung Nr. 1 – Selbständig im Handwerk -
- Unternehmensführung Nr. 2 – Betriebsübergabe im Handwerk -
- Unternehmensführung Nr. 3 – Betriebsübernahme im Handwerk -
- Unternehmensführung Nr. 4 – Existenzgründung im Nebenberuf -

Weitere Informationen finden Sie auch auf dem landesweiten Portal für Gründerinnen und Gründer unter <http://www.selbstaendig-im-handwerk.de/>. Dort stehen die Broschüren auch als Download für Sie bereit.