



Existenzgründung – Erforderliche Unterlagen zur Beurteilung der Tragfähigkeit des Vorhabens

Folgende Unterlagen und Auskünfte benötigen wir zur Beurteilung der Tragfähigkeit der Existenzgründung.

Wir sollen durch die eingereichten Unterlagen in der Lage sein, die dauerhafte wirtschaftliche Tragfähigkeit Ihres Vorhabens beurteilen zu können. Bitteln Sie in Ihrem eigenen Interesse die Unterlagen deshalb vollständig vor.

- **Beschreibung** des geplanten Existenzgründungsvorhabens mit folgenden Punkten:
 - Geschäftsidee, Leistungsangebot, Preisgestaltung
 - Standort, Rechtsform
 - Markt- und Kundenanalyse, Absatzwege
 - Konkurrenzanalyse
 - Geschäftsverbindungen, z. B. Partner, Lieferanten (siehe Anlage)
- **Tabellarischer Lebenslauf** mit Angaben zum beruflichen Werdegang sowie zu den fachlich-branchenspezifischen und kaufmännischen Kenntnissen des Existenzgründers (mit Befähigungsnachweisen/Zeugnissen/Zulassungsbestätigungen/Seminaren etc.)
- **Kapitalbedarfsplan** mit Angaben zu den geplanten Investitionen (inkl. erstem Warenlager), laufenden Kosten und Gründungskosten (siehe Anlage)
- **Finanzierungsplan** - Angaben zur Finanzierung des Kapitalbedarfes aus Eigen- und Fremdkapital
- **Umsatz- und Ertragsvorschau *und* Ermittlung der privaten Ausgaben.** Die Angaben hierzu sollten die Überprüfung ermöglichen, ob der Existenzgründer seine Umsatzerwartungen realistisch einschätzt, die Kosten ausreichend erfasst und eine tragfähige Vollexistenz erzielbar erscheint (siehe Anlage).

Beschreibung Ihres Gründungsvorhabens

Checkliste für die Erstellung der Vorhabensbeschreibung

Gründungsvorhaben

- Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkte, Dienstleistung)?
- Was ist der Nutzen Ihres Angebotes?
- Wo liegen die Risiken?
- Welches sind die Kosten Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung?
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Angebot anbieten?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Mit wem wollen Sie Ihr Unternehmen starten? Allein oder mit Partnern?
- Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben?
- Welche Genehmigungen benötigen Sie für Ihren Betrieb?
- Wer kommt als Lieferant oder Großhändler in Frage?

Persönliche Voraussetzungen (siehe auch Lebenslauf)

- Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?
- Ist Ihre fachliche/berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?
- Welche Erfahrungen verfügen Sie in der Branche Ihres Unternehmens?
- Haben Sie Weiterbildungsmaßnahmen ergriffen, um evtl. Lücken zu schließen?

Marktchancen

- Welches sind Ihre Kunden/Zielgruppen?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welches sind die Wünsche dieser Kunden?
- Wie setzen Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung ab?
- Wie machen Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung bekannt und attraktiv?

Konkurrenz

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kostet Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung bei der Konkurrenz?
- Welchen Service bietet die Konkurrenz?
- Was soll Sie von Ihren Mitbewerbern abheben?

Standort

- Welche Lage wählen Sie und warum?
- Gibt es genügend Kundschaft? (Kundennähe/Einzugsgebiet/Kaufkraft)
- Wie stark ist Ihre Konkurrenz vertreten?
- Wie ist die Verkehrsanbindung? Können Kunden und Lieferanten problemlos kommen und parken?

Zukunftsaussichten

- Wie wird sich Ihre Branche entwickeln?
- Gibt es vergleichbare Branchen als Orientierungshilfe?
- Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?
- Wie lange können Sie einen Vorsprung vor der Konkurrenz halten?

Kapitalbedarfsplan

Ermitteln Sie die Höhe der notwendigen Investitionen

- Wie viel Geld brauchen Sie langfristig (z. B. für Gebäude, Maschinen, Fahrzeug usw.)?
- Wie viel Geld brauchen Sie kurz- bis mittelfristig (z. B. erstes Material- oder Warenlager)?
- Planen Sie Reserven für Unvorhergesehenes ein!

Außerdem

- Wie hoch sind die laufenden Kosten (Betriebsmittel)? Dieser Bedarf wird häufig unterschätzt. Deshalb: Wann erwarten Sie die ersten Einnahmen? Wie groß muss deshalb das erste finanzielle Polster sein?
- Welche Gründungskosten fallen an? Schon die Zeit vor dem Unternehmensstart kostet Geld.

	Euro (ohne MwSt)
Investitionen	
Grundstück, Erschließung	
Gebäude	
Bau-/Umbaumaßnahmen	
Maschinen, Geräte, Anlagen, Werkzeuge	
Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung	
Fahrzeug bzw. Fuhrpark	
Büroinventar / EDV	
Zwischensumme	
Betriebsmittel (laufende Kosten)	
Waren	
Material	
Raumkosten (Miete)	
Energiekosten (Strom, Heizung)	
Versicherungen, Beiträge, Gebühren	
Personalkosten	
Kapitaldienst (Zins- und Tilgungskosten)	
Privatentnahmen	
Zwischensumme	
Gründungskosten	
Beratungen	
Anmeldungen / Genehmigungen	
Eintrag ins Handelsregister	
Notar	
Zwischensumme	
Gesamter Kapitalbedarf	

Finanzierungsplan

Wie finanzieren Sie Ihren Kapitalbedarf?

	Euro
Eigenkapital	
Eigene Mittel	
Partner (Teilhaber)	
Risikokapital	
Zwischensumme	
Fremdkapital langfristig	
Investitionskredit Bank	
Öffentliche Darlehen	
...	
...	
Zwischensumme	
Fremdkapital kurzfristig	
Kontokorrentkredit Bank	
...	
...	
Zwischensumme	
Gesamtfinanzierung	

Umsatz- und Ertragsvorschau

Damit eine bessere Beurteilung möglich ist, ob Sie als Selbstständiger tatsächlich auf Ihre Kosten kommen können, sollte vor Ihrer Unternehmensgründung unbedingt eine Umsatz- und Ertragsvorschau erstellt werden.

In dieser werden Ihre erwarteten Umsätze Ihren Kosten gegenüber gestellt und so Ihr Jahresüberschuss ermittelt. Eine Umsatz- und Ertragsvorschau soll mindestens die **ersten 3 Geschäftsjahre** umfassen (Angaben ohne Mehrwertsteuer).

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Erwarteter Umsatz			
./. Wareneinsatz			
= Rohgewinn I			
./. Personalkosten			
Löhne/Gehälter			
Weihnachtsgeld			
Urlaubsgeld			
Vermögenswirksame Leistungen			
= Rohgewinn II			
./. Sachgemeinkosten			
Miete, Pacht, Heizung			
Gas, Wasser, Strom			
Versicherungen, Steuern, Beiträge			
Fahrzeugkosten, Reisekosten			
Instandhaltung Maschine, Geräte			
Werbung, Bürobedarf, Telefon			
Steuerberater, Buchführung			
./. Zinsen, Tilgungen			
./. Abschreibungen			
= Jahresüberschuss			

Erläuterung des erwarteten Umsatzes

Erläutern Sie bitte auch, wie Sie Ihren geschätzten Umsatz ermittelt haben, z. B.

- Stunden-/Tagessatz,
- Durchschnitts-Einnahmen pro Kunde/verkaufte Ware/Sitzplatz etc.,
- Provisionshöhe in % vom Umsatz,
- Aufteilung auf verschiedene Geschäftsbereiche,
- Auslastung,
- Abgleich mit Betriebsvergleichszahlen usw.

Ermittlungen der privaten Ausgaben:

Private Ausgaben (jährlich)

Steuern auf das Einkommen	
Kranken- und Pflegeversicherungen	
Rentenversicherung	
Lebensversicherung	
Sonstige private Versicherungen	
Private Miete	
Lebensunterhalt	
= benötigte private Einnahmen (Ihr notwendiger Mindest-Lohn)	
+ Sonstige private Ausgaben	
= Summe aller privaten Kosten, die mindestens erwirtschaftet werden müssen	