

## Erforderliche Unterlagen für die fachliche Stellungnahme der IHK zur Tragfähigkeit der Existenzgründung im Rahmen des Gründungszuschuss

Die IHK nimmt nur zu gewerblichen Vorhaben Stellung – nicht zu Handwerk und freie Berufe. Für eine Stellungnahme zur Tragfähigkeit der Existenzgründung im Rahmen des Gründungszuschusses müssen der IHK die unten aufgeführten Unterlagen vorgelegt werden.

Die IHK soll durch die eingereichten Unterlagen in der Lage sein, die dauerhafte wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens sowie die Qualifikation des Gründers beurteilen zu können. Die eingereichten Unterlagen nehmen wir zu unseren Akten. Sollte die zuständige Arbeitsagentur diese Unterlagen ebenfalls benötigen, bitten wir Sie, eine entsprechende Ausfertigung vorzuhalten.

- Drei-seitiges Formblatt „**Stellungnahme der fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit der Existenzgründung**“. Hier sind vorab die Anschrift, und die Angaben zur Person (Kundennummer) einzutragen. Bei dem Formblatt „**Aufnahme eines selbständigen Tätigen**“ ist neben dem Ab-sender die Tätigkeit und der Ort einzutragen sowie zu unterschreiben. Sie erhalten die Formulare bei Ihrer Agentur für Arbeit.
- **Tabellarischer Lebenslauf** mit Angaben zum beruflichen Werdegang sowie zu den fachlich-branchenspezifischen und kaufmännischen Kenntnissen des Existenzgründers

### Business- und Finanzplan bestehend aus:

- **Beschreibung** des geplanten Existenzgründungsvorhabens mit folgenden Punkten:
  - Unternehmenstätigkeit
  - Gründerprofil
  - Zielkunden-, markt sowie Marketing und Vertrieb
  - Wettbewerb
  - Standort sowie Chancen und Risiken
- **Kapitalbedarfsplan** mit Angaben zu den geplanten Investitionen (inkl. erstem Warenlager), laufenden Kosten in der Anfangsphase und Gründungskosten
- **Finanzierungsplan** Angaben zur Finanzierung des Kapitalbedarfs aus Eigen- und Fremdkapital
- **Umsatz- und Ertragsvorschau (3 Jahre) und Ermittlung der privaten Ausgaben** Die Angaben hierzu sollten die Überprüfung ermöglichen, ob eine tragfähige Vollexistenz erzielbar erscheint.

Nutzen Sie gerne das **IHK-Onlinetool: Unternehmenswerkstatt Deutschland**  
[www.uwd.de](http://www.uwd.de)

**Ihr Ansprechpartner bei der IHK Niederbayern:**  
Manfred Högen  
Telefon: 0851 507-291  
E-Mail: [manfred.hoegen@passau.ihk.de](mailto:manfred.hoegen@passau.ihk.de)



# Darstellung Ihres Gründungsvorhabens

## Checkliste Business- und Finanzplan

*Anbei einige Leitfragen für die Erstellung der Vorhabensbeschreibung*

### Unternehmenstätigkeit

- 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?

### Gründerprofil (siehe auch Lebenslauf)

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

### Zielkunden-, markt / Marketing und Vertrieb

- Welches sind Ihre Kunden/Zielgruppen? (Marktforschung)
- 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?  
(Marketingstrategie)

## **Wettbewerb**

- Wer sind Ihre Mitbewerber?
- Was kostet Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung bei den Mitbewerbern?
- Welchen Service bieten die Mitbewerber?
- 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, parken?

## **Chancen und Risiken**

- 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 den Mitbewerbern halten?

# Kapitalbedarfsplan

Ermitteln Sie die Höhe der notwendigen Investitionen zu Beginn der Selbständigkeit.

- Wieviel Geld brauchen Sie langfristig? z.B. für Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge usw.
- Wieviel Geld brauchen Sie kurz- bis mittelfristig? z.B. erstes Material- oder Warenlager
- Planen Sie Reserven für Unvorhergesehenes ein!

Außerdem:

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

<b>Investitionen*</b> Grundstück, Erschließung Gebäude Bau-/Umbaumaßnahmen Maschinen, Geräte, Anlagen, Werkzeuge Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung Fahrzeug bzw. Fuhrpark Büroinventar / EDV	
<b>Betriebsmittel</b> (laufende Kosten bis zu den ersten Einnahmen, i. d. R. 2-3 Monate) Waren Material Raumkosten (Miete) Energiekosten (Strom, Heizung) Versicherungen, Beiträge, Gebühren Personalkosten Kapitaldienst (Zins- und Tilgungskosten) Privatentnahmen/Lebenshaltungskosten	
<b>Gründungskosten</b> Beratungen Anmeldungen / Genehmigungen Eintrag ins Handelsregister Notar	
<b>Gesamter Kapitalbedarf</b>	

\* wenn Investitionen bereits getätigt, bitte vermerken!

Bitte wenden!

# Finanzierungsplan

Wie finanzieren Sie Ihren Kapitalbedarf?

	Euro
<b>Eigenkapital</b> Eigene Mittel Partner (Teilhaber) Risikokapital	
<b>Fremdkapital</b> <b>Langfristig</b> Investitionskredit Bank Öffentliche Darlehen  <b>kurzfristig</b> Kontokorrentkredit Bank	
<b>Gesamtfinanzierung</b>	

# Umsatz- und Ertragsvorschau

Damit eine bessere Beurteilung möglich ist, ob Ihr Vorhaben tragfähig ist, müssen Sie vor Ihrer Unternehmensgründung unbedingt eine Umsatz- und Ertragsvorschau erstellen.

In dieser werden Ihre erwarteten Umsätze Ihren Kosten gegenübergestellt 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
<b>Erwarteter Umsatz</b>			
<b>./. Wareneinsatz</b>			
<b>= Rohgewinn I</b>			
<b>./. Personalkosten</b>			
Löhne/Gehälter			
Weihnachtsgeld			
Urlaubsgeld			
Vermögenswirksame Leistungen			
<b>= Rohgewinn II</b>			
<b>./. Sachgemeinkosten</b>			
Miete, Pacht, Heizung			
Gas, Wasser, Strom			
Versicherungen, BG, Beiträge			
Fahrzeugkosten, Reisekosten			
Instandhaltung Maschine, Geräte			
Werbung, Bürobedarf, Telefon			
Steuerberater, Buchführung			
<b>./. Zinsen Fremdkapital</b>			
<b>./. Abschreibungen</b>			
<b>= Jahresüberschuss</b>			

Der Jahresüberschuss soll mindestens Ihre privaten Ausgaben sowie die Tilgungen des Fremdkapital decken.

Ermittlung der privaten Ausgaben: siehe nachfolgendes Formular !

# Private Ausgaben (jährlich)

Kranken- und Pflegeversicherung	
+ Rentenversicherung/Lebensversicherung/Riester	
+ Arbeitslosenversicherung	
+ Sonstige private Versicherungen	
+ Private Miete/Kosten Eigenheim jeweils inkl. Nebenkosten	
+ Lebensunterhalt	
+ Sonstige private Ausgaben/Reserve	
<b>= private Ausgaben (Ihre notwendigen Mindesteinnahmen)</b>	
+ Steuern auf den Jahresüberschuss/auf die Privatentnahmen	
<b>= Summe aller privaten Kosten, die mindestens erwirtschaftet werden müssen</b>	

## Erläuterung des notwendigen 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.