



Existenz- gründungsberatung

Individuelle Beratung zu gründungsrelevanten Themen



Das Starterzentrum
Handwerk ist Ihr
Kontakt zur
Existenzgründungs-
beratung der Hand-
werkskammer.
[www.hwk-bls.de/
starterzentrum-
handwerk](http://www.hwk-bls.de/starterzentrum-handwerk)

Existenzgründungsberatung

Die Kammer bietet Existenzgründern eine individuelle Existenzgründungsberatung an. Dort werden neben betriebswirtschaftlichen Fragen auch Fragen zur Finanzierung und der Rechtsform beantwortet oder zum Beispiel Besonderheiten bei Betriebsübernahmen erläutert.

Stellungnahme für Gründungszuschuss oder Einstiegs geld

Die für die Förderung benötigte Stellungnahme einer fachkundigen Stelle kann ebenfalls von den Beratern der Kammer abgegeben werden. Dafür benötigen Sie das Antragsformular der Agentur für Arbeit und ein Existenzgründungskonzept. Was dieses beinhaltet, entnehmen Sie bitte der Checkliste auf der Rückseite.

Beratung und Stellungnahme sind kostenfrei.



Information

Alle Gründungsformalitäten in einem Zug am PC erledigen – auch von zu Hause aus.

Die zulassungspflichtigen Handwerke (Anlage A der HwO)

- Augenoptiker*in
- Bäcker*in
- Behälter- und Apparatebauer*in
- Betonstein- und Terrazzohersteller*in
- Boots- und Schiffbauer*in
- Böttcher*in
- Brunnenbauer*in
- Büchsenmacher*in
- Chirurgiemechaniker*in
- Dachdecker*in
- Drechsler*in (Elfenbeinschnitzer*in) und Holzspielzeugmacher*in
- Elektromaschinenbauer*in
- Elektrotechniker*in
- Estrichleger*in
- Feinwerkmechaniker*in
- Fleischer*in
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger*in
- Friseur*in
- Gerüstbauer*in
- Glasbläser*in und Glasapparatebauer*in
- Glaser*in
- Glasveredler*in
- Hörakustiker*in
- Informationstechniker*in
- Installateur*in und Heizungsbauer*in
- Kälteanlagenbauer*in
- Karosserie- und Fahrzeugbauer*in
- Klempner*in
- Konditor*in
- Kraftfahrzeugtechniker*in
- Landmaschinenmechaniker*in
- Maler*in und Lackierer*in
- Maurer*in und Betonbauer*in
- Mechaniker*in für Reifen- und Vulkanisationstechnik
- Metallbauer*in
- Ofen- und Luftheizungsbauer*in
- Orgel- und Harmoniumbauer*in
- Orthopädienschuhmacher*in
- Orthopädietechniker*in
- Parkettleger*in
- Raumausstatter*in
- Rollladen- und Sonnenschutztechniker*in
- Schilder- und Lichtreklamehersteller*in
- Schornsteinfeger*in
- Seiler*in
- Steinmetz*in und Steinbildhauer*in
- Straßenbauer*in
- Stuckateur*in
- Tischler*in
- Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer*in
- Zahntechniker*in
- Zimmerer*in
- Zweiradmechaniker*in

Die zulassungsfreien Handwerke (Anlage B1 der HwO)

- Bestatter*in
- Bogenmacher*in
- Brauer*in und Mälzer*in
- Buchbinder*in
- Drucker*in
- Edelsteinschleifer*in und -graveur*in
- Feinoptiker*in
- Flexograf*in
- Fotograf*in
- Galvaniseur*in
- Gebäudereiniger*in
- Geigenbauer*in
- Glas- und Porzellanmaler*in
- Gold- und Silberschmied*in
- Graveur*in
- Handzuginstrumentenmacher*in
- Holz- und Bautenschützer*in (Mauerschutz und Holzimprägnierung in Gebäuden)
- Holzbildhauer*in
- Holzblasinstrumentenmacher*in
- Keramiker*in
- Klavier- und Cembalobauer*in
- Korb- und Flechtwerkgestalter*in
- Kürschner*in
- Maßschneider*in
- Metall- und Glockengießer*in
- Metallbildner
- Metallblasinstrumentenmacher
- Modellbauer*in
- Modist*in
- Müller*in
- Sattler*in und Feintäschner*in
- Schneidwerkzeugmechaniker*in
- Schuhmacher*in
- Segelmacher*in
- Siebdrucker*in
- Textilgestalter*in (Sticker, Weber, Klöppler, Posamentierer, Stricker)
- Textilreiniger*in
- Uhrmacher*in
- Vergolder*in
- Wachszieher*in
- Weinküfer*in
- Zupfinstrumentenmacher*in

Die handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B2 der HwO)

- Änderungsschneider*in
- Appreteur*in, Dekateur*in
- Asphaltierer*in (ohne Straßenbau)
- Ausführung einfacher Schuhreparaturen
- Bautrocknungsgewerbe
- Betonbohrer*in und -schneider*in
- Bodenleger*in
- Bügelanstalten für Herren-Oberbekleidung
- Bürsten- und Pinselmacher*in
- Daubenbauer*in
- Dekorationsnäher*in (ohne Schaufensterdekoration)
- Einbau von genormten Baufertigteilen (z. B. Fenster, Türen, Zargen, Regale)
- Eisenflechter*in
- Fahrzeugverwerter*in
- Fleckteppichhersteller
- Fleischzerleger*in, Ausbeiner*in
- Fuger*in (im Hochbau)
- Gerber*in
- Getränkeleitungsreiniger*in
- Handschuhmacher*in
- Herstellung von Drahtgestellen für Dekorationszwecke in Sonderanfertigung
- Holzblockmacher*in
- Holz-Leitermacher*in
- Holzreifenmacher*in
- Holzschindelmacher*in
- Holzschuhmacher*in
- Innerei-Fleischer*in
- Kabelverleger*in im Hochbau
- Klavierstimmer*in
- Kosmetiker*in
- Kunststopfer*in
- Lampenschirmhersteller*in (Sonderanfertigung)
- Maskenbildner*in
- Metallsägen-Schärfer*in
- Metallschleifer*in und Metallpolierer*in
- Muldenbauer*in
- Plisseebrenner*in
- Rammgewerbe
- Requisiteur*in
- Rohr- und Kanalreiniger*in
- Schirmmacher*in
- Schlagzeugmacher*in
- Schnellreiniger*in
- Speiseeishersteller*in
- Steindrucker*in
- Stoffmaler*in
- Tankschutzbetriebe
- Teppichreiniger*in
- Textil-Handdrucker*in
- Theater- und Ausstattungsmaler*in
- Theaterkostümnäher*in
- Theaterplastiker*in

Checkliste – Was muss vorbereitet werden?

Beratungsgespräch Handwerkskammer	Stellungname Agentur für Arbeit	Benötigte Unterlagen
x	x	Vorhabensbeschreibung
x	x	Lebenslauf
x	x	Qualifikation zur Selbstständigkeit, Zeugnisse
x	x	Investitionsplan (Kapitalbedarfsplan) und Finanzierungsplan
x	x	Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
x		Ermittlung der Lebenshaltungskosten (Unternehmerlohn)
	x	Antragsformular der Arbeitsagentur
Zusätzlich bei Unternehmensübernahmen:		
wenn vorhanden		Jahresabschlüsse der letzten 3 Geschäftsjahre
wenn vorhanden		aktuelle BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung)
	x	gegebenenfalls Begründung der letzten Geschäftsaufgabe

Ob Sie nur schnell eine Frage am Telefon klären oder einen Termin für ein Beratungsgespräch vereinbaren möchten – melden Sie sich bitte in einem unserer Starterzentren.

Weitere Informationen erhalten Sie in den Starterzentren für Existenzgründer

Starterzentrum Handwerk Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a
38100 Braunschweig
Heike Vetter
Telefon 0531 1201-213
Fax 0531 1201-444
beratung-bs@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk Lüneburg

Johannisstraße 13
21335 Lüneburg
Elke Spott
Telefon 04131 712-160
Fax 04131 712-279
spott@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9
21684 Stade
Emilie Linder
Telefon 04141 6062-11
Fax 04141 6062-90
linder@hwk-bls.de



Existenzgründungs- konzept

Ein sorgfältig ausgearbeitetes Existenzgründungskonzept (Businessplan) ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.



Das Existenzgründungskonzept ist nicht nur eine Entscheidungshilfe für Sie, sondern wird auch für das Finanzierungsgespräch bei Ihrer Hausbank benötigt.

Wozu dient Ihr Existenzgründungskonzept?

Zum einen ist es für Sie eine Hilfe, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen, indem es Ihr Vorhaben strukturiert auf Realisierbarkeit und Tragfähigkeit überprüft, Risiken abschätzt und Alternativen aufzeigt. Gleichzeitig entwickeln Sie mit Ihrem Konzept und den darin enthaltenen Planzahlen die Basis für das spätere Controlling.

Zum anderen benötigen Sie Ihr detailliertes Konzept dringend für das Gespräch mit Ihrer Hausbank, bei der Sie öffentliche Fördermittel beantragen wollen. Auch andere Stellen, z. B. die Handwerkskammer oder die Agentur für Arbeit, benötigen Ihr Existenzgründungskonzept, um die Realisierbarkeit Ihres Vorhabens zu prüfen.



Welche Form und Inhalte muss das Existenzgründungskonzept haben?

Das Gründungskonzept sollte in ansprechender Form, idealer Weise am PC, erstellt werden. Im Konzept wird Ihre Geschäftsidee in allen Aspekten dargestellt. Es gliedert sich in die Vorhabensbeschreibung und einen Zahlenteil. Erstellen Sie zuletzt eine kurze Zusammenfassung als Einleitung. Es beinhaltet:

- die genaue Beschreibung Ihres Vorhabens
- Ihre Qualifikation und Lebenslauf
 - Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
 - Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- Marktanalyse/Marketingstrategie
- **und sofern erforderlich:**
 - Liquiditätsplanung
 - Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag
 - Kaufvertrag, Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen
 - Kooperationsvertrag (z. B. Franchise)

Die Vorhabensbeschreibung

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern jedes Gründungskonzeptes. Darin sollten Sie die wesentlichen Elemente Ihrer Geschäftsidee in verständlicher Form zusammenfassen. Machen Sie deutlich, welche besondere Zielsetzung Sie haben und inwieweit Sie sich von der Konkurrenz abheben.

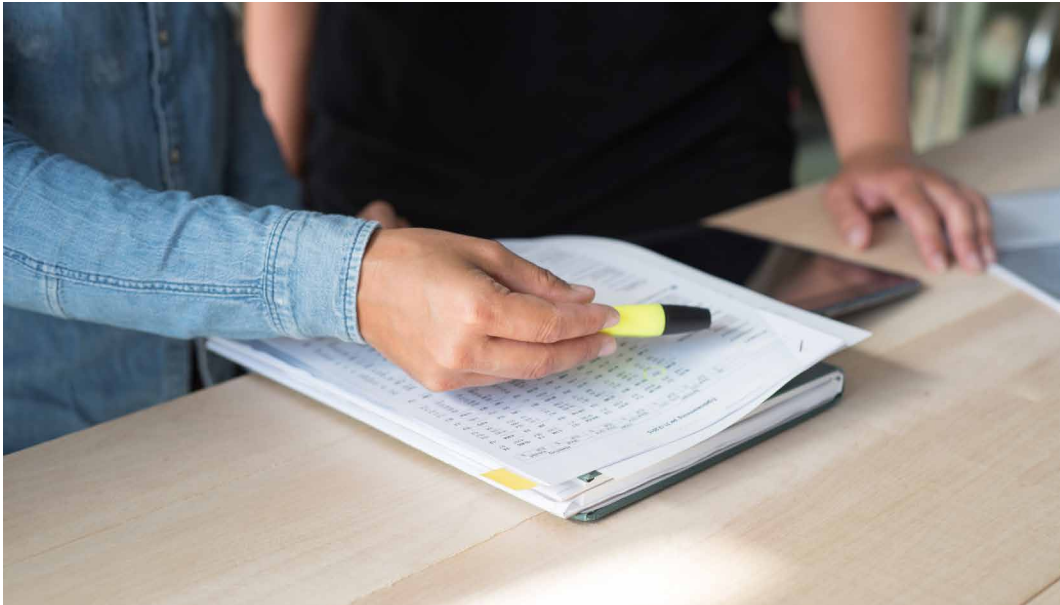
Produkt & Dienstleistung

Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?

Geschäftsidee

Stellen Sie zunächst kurz und knapp Ihre Geschäftsidee dar und erläutern Sie Ihre Beweggründe, sich mit diesem Vorhaben selbstständig zu machen.

- Was ist Ihre Geschäftsidee?
 - Was ist das Besondere daran?
- Welchen Service bieten Sie an?
- Wer ist/sind die Gründungspersonen?
- Wann und wo ist der Unternehmensstart geplant?
- Was sind Ihre kurz- und langfristigen Unternehmensziele?



Persönliche Voraussetzungen

Erstellen Sie für sich bzw. für jeden Gründer ein Persönlichkeitsprofil, in dem alle unternehmerischen Eigenschaften dargestellt werden. Zusätzlich gehört immer ein tabellarischer Lebenslauf dazu.

- Welche unternehmerischen Eigenschaften haben Sie (z. B. Engagement, Zielorientierung, Risikofreudigkeit)?
- Welche Branchen- und Berufserfahrungen bringen Sie mit?
- Für welche Aufgabenbereiche waren Sie bei Ihren bisherigen Arbeitgebern zuständig?
- Welche Weiterbildungsseminare haben Sie besucht?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse und Fähigkeiten, ein Unternehmen zu führen, verfügen Sie?
- Welche Defizite existieren und wie wollen Sie diese ausgleichen?
- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

Rechtsform, Gesellschafter, Mitarbeiter

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden?
- Warum haben Sie sich dafür entschieden?
- Wurden die steuerlichen und rechtlichen Folgen berücksichtigt?
- Wie viele Mitarbeiter*innen wollen Sie einstellen?
- Welche Qualifikation sollten die Mitarbeiter*innen haben?
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Betrieb geplant?

Markt, Branche, Wettbewerb

Je mehr konkrete Fakten und Zahlen Sie über Ihre Branche, den gewählten Standort, die Kunden und Konkurrenten wissen, desto genauer können Sie die Erfolgchancen abschätzen. Für die Recherche der erforderlichen Daten sollten Sie alle Ihnen zur Verfügung stehenden Informationsquellen wie Kammern, Verbände, Marktforschungsinstitute, statistische Landesämter, Fachjournale, Datenbanken und das Internet nutzen, aber auch eigene Umfragen machen.

Branchenbeschreibung

- Wie stellt sich die aktuelle Situation in der Branche dar und welche zukünftige Entwicklung und Trends sind zu erwarten?
- Wie stark ist diese Branche von konjunkturellen und saisonalen Einflüssen geprägt?

Standort

- Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?
- Warum haben Sie den geplanten Standort gewählt?
- Wie weit erstreckt sich Ihr Absatzgebiet?

Kunden

- Beschreiben Sie Ihre Zielgruppe
- Wo leben sie und wie sind sie anzusprechen?

Wettbewerb

- Wer sind die wichtigsten Konkurrent*innen und wie groß ist deren geschätzter Marktanteil?
- Was sind Ihre Stärken und Schwächen im Vergleich zu den Mitbewerber*innen?

Marketing und Vertrieb

Wie wollen Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen an die Kund*innen bringen? Erarbeiten Sie ein speziell auf Ihre Zielkunden ausgerichtetes Marketing- und Vertriebskonzept.

- Wie wollen Sie Ihr Angebot einführen?
- Welche Werbemittel setzen Sie ein?
- Welche Vertriebswege nutzen Sie?
- Wie teuer muss/darf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung sein?



Information
Schneiden Sie Ihr Marketing- und Vertriebskonzept genau auf Ihre Zielgruppe zu.

Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starterzentren für Existenzgründer

Starterzentrum Handwerk

Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a
38100 Braunschweig
Heike Vetter
Telefon 0531 1201-213
Fax 0531 1201-444
beratung-bs@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk

Lüneburg

Johannisstraße 13
21335 Lüneburg
Elke Spott
Telefon 04131 712-160
Fax 04131 712-279
spott@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk

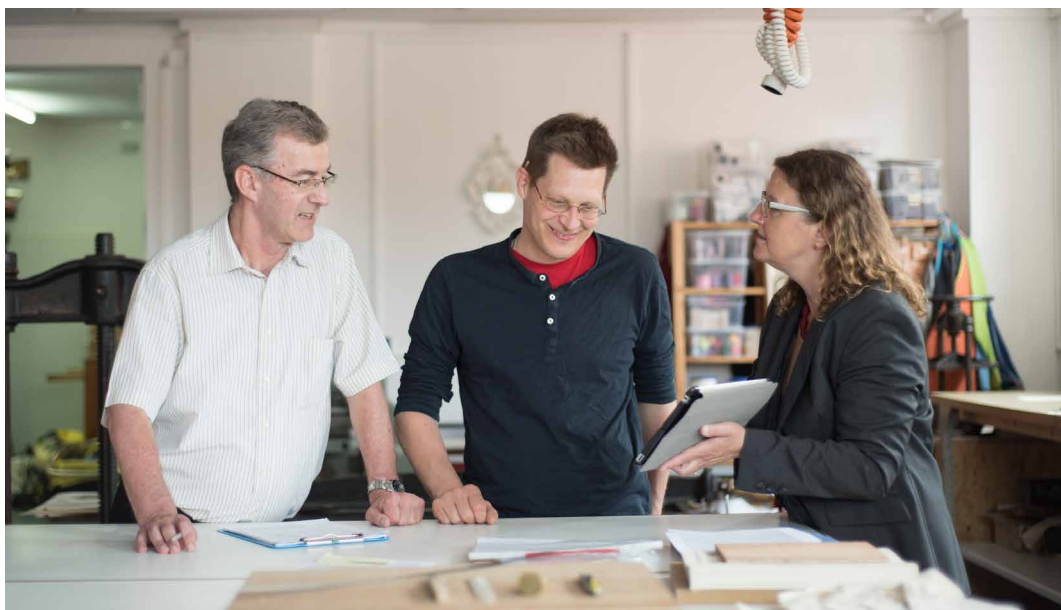
Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9
21684 Stade
Emilie Linder
Telefon 04141 6062-11
Fax 04141 6062-90
linder@hwk-bls.de



Investitionsplan

Ermitteln Sie Ihren Kapitalbedarf genau: Wie viel Geld benötigen Sie für was? Wie viel Eigenkapital können Sie einsetzen? Wie viel Fremdkapital benötigen Sie?



Allgemeine Bedingungen für die Vergabe öffentlicher Gelder

Antragstellung

Die Antragstellung erfolgt in der Regel über eine Geschäftsbank, die die Antragsunterlagen an das Refinanzierungsinstitut (z. B. NBank, KfW) weiterleitet. Als Anlagen zum Antrag sind der Lebenslauf des Antragstellers, eine Liquiditätsplanung, ein Businessplan mit Beschreibung des Investitionsvorhabens, eine Rentabilitätsvorschau und die letzten Bilanzen beizufügen. Bei einigen Kreditprogrammen muss auch die Handwerkskammer eine Stellungnahme abgeben. Wir beraten Sie gerne.

Wichtig: Klären Sie mit dem Fördermittelgeber, wann Sie mit der Investition beginnen dürfen.

Absicherung der Finanzierungsmittel

Die öffentlichen Gelder sind banküblich abzusichern. Bei schlüssigen Unternehmenskonzepten kann von der Niedersächsischen Bürgschaftsbank (NBB) eine Ausfallbürgschaft bis maximal 80 % der Darlehenssumme übernommen werden. Dafür fallen eine einmalige Bearbeitungsgebühr und die laufenden Bürgschaftsprovisionen an.

Allgemeines

Ein Rechtsanspruch auf Gewährung öffentlicher Gelder besteht nicht. Das Refinanzierungsinstitut legt zum Zeitpunkt der Kreditzusage die Konditionen verbindlich für die gesamte Laufzeit fest.



Alle Infos über
Förderprogramme
finden Sie im
Internet:
www.kfw.de
www.nbank.de

Investitionsplan (Kapitalbedarfsplan)

Tragen Sie hier die Werte aller Güter ein, die Sie zur Durchführung der geplanten Tätigkeit benötigen. Dazu gehören sowohl Sachwerte die Sie bereits besitzen, als auch Neuanschaffungen. Dazu kommen die Kosten in der Vorbereitungsphase, z. B. Beratungen und Eintragungen.

	TEUR
Betriebsgrundstück inkl. Nebenkosten	
Betriebsgebäude inkl. Nebenkosten	
Umbau, Renovierung	
Fahrzeuge	
Maschinen	
Werkzeuge	
Ladeneinrichtung	
Büroausstattung	
Grundbestand Material, Ware	
Beratung (Notar*innen, Steuerberater*innen, ...)	
Mietkaution	
Eintragungs- und Anmeldekosten	
Sonstiges	
Summe	
Betriebsmittel/Kontokorrent (für die laufenden Betriebskosten)	
Gesamtsumme Kapitalbedarf	

Finanzierungsplan

Tragen Sie hier ein, wie Sie den oben errechneten Kapitalbedarf finanzieren wollen.

	TEUR
Eigenkapital in Geld	
Sacheinlagen (Maschinen, Geräte)	
Bankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
Zuschüsse	
Finanzierungssumme	
Sicherheiten für Bankdarlehen:	
Grundstück/Gebäude	
Sicherungsübereignung (Kfz, Maschinen)	
Abtretungen (Versicherungen)	
Bürgschaften	

Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starterzentren für Existenzgründer

Starterzentrum Handwerk Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a
38100 Braunschweig
Heike Vetter
Telefon 0531 1201-213
Fax 0531 1201-444
beratung-bs@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk Lüneburg

Johannisstraße 13
21335 Lüneburg
Elke Spott
Telefon 04131 712-160
Fax 04131 712-279
spott@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9
21684 Stade
Emilie Linder
Telefon 04141 6062-11
Fax 04141 6062-90
linder@hwk-bls.de



Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

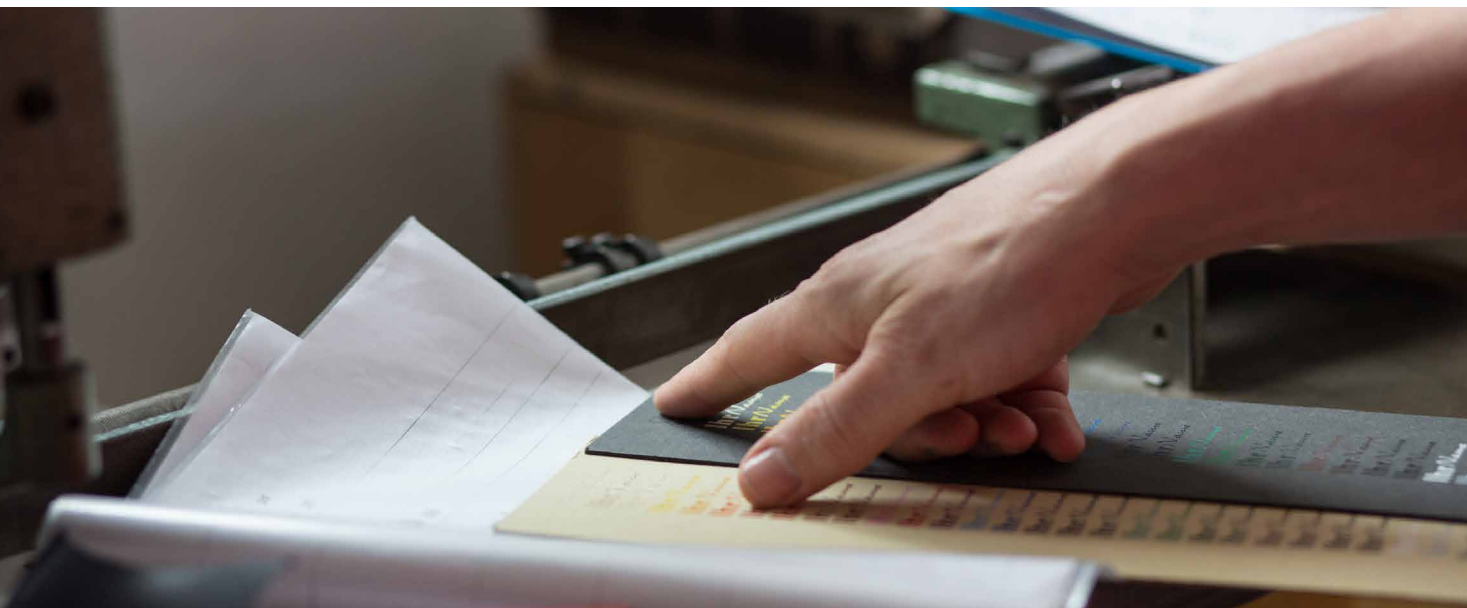
Zu den wichtigsten, wohl aber auch zu den schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Businessplans zählt die Rentabilitätsvorschau. Sie hilft Ihnen, Ihre Erfolgchancen realistisch einzuschätzen.



Hinweise zur Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Die Rentabilitätsvorschau hilft Ihnen, das finanzielle Potenzial Ihres Vorhabens realistisch einzuschätzen. Damit beantwortet sich auch die zentrale Frage, ob Sie so eine tragfähige Vollexistenz erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können. Erstellen Sie die Rentabilitätsvorschau, indem Sie die möglichen Umsätze abschätzen und die zu erwartenden Kosten davon abziehen.

Beachten Sie dabei, dass Ihre geschäftlichen Erwartungen mit ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/Dienstleistungen). Da der Geschäftserfolg in der Aufbauphase meist geringer und später als geplant eintritt, sollten Sie für das erste Jahr eine zu optimistische Darstellung vermeiden. Die Rentabilitätsvorschau sollte drei Geschäftsjahre umfassen.



Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Rentabilitätsvorschau bitte folgende Hinweise:

- Umsätze (bzw. Erlöse/Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Mehrwertsteuer ansetzen
- Verschiedene Umsätze/Erlöse sollten separat ausgewiesen werden, z. B. Handwerk, Handel, Dienstleistungen.
- Der Personalaufwand beinhaltet nicht nur die Bruttogehälter und -löhne, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen
- Alle Ausgaben beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf Ihre privaten Aufwendungen
- Berücksichtigen Sie die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind erst vom Cashflow abzuziehen.
- Abschreibung ist der Begriff für das Absetzen der Wertminderung durch Verbrauch bzw. Abnutzung von Sachanlagen.
- Der Cash Flow sollte für den Unternehmerlohn, Darlehenstilgungen und Ersatzinvestitionen ausreichen.

Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starterzentren für Existenzgründer

Starterzentrum Handwerk Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a
38100 Braunschweig
Heike Vetter
Telefon 0531 1201-213
Fax 0531 1201-444
beratung-bs@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk Lüneburg

Johannisstraße 13
21335 Lüneburg
Elke Spott
Telefon 04131 712-160
Fax 04131 712-279
spott@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9
21684 Stade
Emilie Linder
Telefon 04141 6062-11
Fax 04141 6062-90
linder@hwk-bls.de

Tipp

Für die Prognose Ihrer Umsätze, Aufwendungen und Gewinne sollten Sie möglichst eigene Erfahrungen einbringen oder erfahrene Fachleute (Unternehmensberater*innen, Steuerberater*innen, Bekannte mit Branchenkenntnis usw.) hinzuziehen. Über bestimmte Branchen im Handwerk/ Einzelhandel liegen Betriebsvergleiche vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei den Kammern oder Fachverbänden zu erfragen.

Rentabilitätsvorschau – Ermittlung des Umsatzes

In den Handwerksbetrieben setzt sich der Gesamtumsatz aus folgenden Bestandteilen zusammen:

1. Produktive Stunden, die zum Stundenverrechnungssatz verkauft werden
2. Verkaufspreis des eingesetzten Materials
3. Umsatz an Handelswaren
4. Fremdleistungen

Während der Umsatz an Handelswaren (3.) und Fremdleistungen (4.) in der Regel geschätzt wird, kann der Umsatz aus produktiven Stunden und Material berechnet werden:

Bei einem Stundenverrechnungssatz von 40,00 EUR netto und 1.400 produktiven Stunden pro Geselle ergibt sich daraus: $40 \times 1.400 = 56.000$ EUR Stundenumsatz (1.)

Um den Umsatz aus Stunden und Material (1. + 2.) berechnen zu können, müssen noch folgende Daten geschätzt werden:

Gewinnaufschlag auf das Material: zum Beispiel 20 %
Materialeinsatz vom Umsatz: zum Beispiel 35 %

Jetzt kann eine Formel angewandt werden:

$$\text{Umsatz} = \frac{\text{Stundenumsatz}}{(1 - (1 + \text{Aufschlag}) \times \text{Materialeinsatz})}$$

$$\text{Beispiel} = \frac{56.000}{(1 - (1,2 \times 0,35))} = 96.551 \text{ Umsatz (1. + 2.) pro Geselle}$$

Kontrollrechnung	=	96.551 EUR	Umsatz (1. + 2.) pro Geselle
		- 33.793 EUR	Materialeinsatz (35% vom Umsatz)
		- 6.758 EUR	Aufschlag (20% vom Materialeinsatz)
		- 56.000 EUR	Stundenumsatz
		<hr/>	
		0 EUR	Gesamt
		<hr/>	

Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Geben Sie alle Beträge netto – ohne Umsatzsteuer – an. Die Privatentnahmen von Einzelunternehmer*innen oder Gesellschafter*innen sind keine Personalkosten.

	TEUR im Jahr 1	TEUR im Jahr 2	TEUR im Jahr 3
Umsatz Handwerk			
Umsatz Handel			
= Gesamtumsatz			
- Fremdleistungen			
- Materialeinsatz			
- Wareneinsatz			
= Rohgewinn I			
- Personalkosten			
= Rohgewinn II			
- Grundstücksaufwand			
- Miete inklusive Nebenkosten			
- Energiekosten			
- Entsorgungskosten			
- Betriebliche Versicherungen			
- Gebühren und Beiträge			
- Reparaturen/Instandhaltung			
- Anschaffung Werkzeuge/Kleingeräte			
- Fahrzeugkosten			
- Werbung			
- Bürobedarf, Telefon, Internet			
- Steuerberatung, Buchführung			
- Leasingkosten			
- Sonstiger Aufwand			
- Abschreibung			
- Kurzfristige Zinsen, Bankgebühren			
- Langfristige Zinsen			
= Gewinn			
- Gewerbesteuer			
+ Abschreibungen			
= Cashflow			



Ermittlung der privaten Lebenshaltungskosten

Das Leben als Selbstständiger bedeutet eine Erhöhung der privaten Lebenshaltungskosten. Die Beiträge zur Kranken- und Rentenversicherung müssen ganz übernommen werden, die Absicherung bei Unfällen und Berufsunfähigkeit privat geregelt und Rücklagen für die Einkommensteuer gebildet werden. Erkundigen Sie sich vorab genau, welche Kosten auf Sie zukommen.

	Euro pro Monat	Euro pro Jahr
Lebensunterhalt		
Miete und Nebenkosten		
Baufinanzierung		
Ratenzahlungen, Sparverträge		
Sonstige regelmäßige Kosten		
Kfz-Kosten		
Kranken- und Pflegeversicherung		
Lebensversicherung		
Rentenversicherung		
Unfallversicherung		
Berufsunfähigkeitsversicherung		
Sonstige Versicherungen		
Unterhaltszahlungen		
Einkommensteuer		
Reservebetrag		
Gesamtausgaben/Unternehmerlohn		

Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starterzentren für Existenzgründer

**Starterzentrum Handwerk
Braunschweig**

Burgplatz 2 + 2a
38100 Braunschweig
Heike Vetter
Telefon 0531 1201-213
Fax 0531 1201-444
beratung-bs@hwk-bls.de

**Starterzentrum Handwerk
Lüneburg**

Johannisstraße 13
21335 Lüneburg
Elke Spott
Telefon 04131 712-160
Fax 04131 712-279
spott@hwk-bls.de

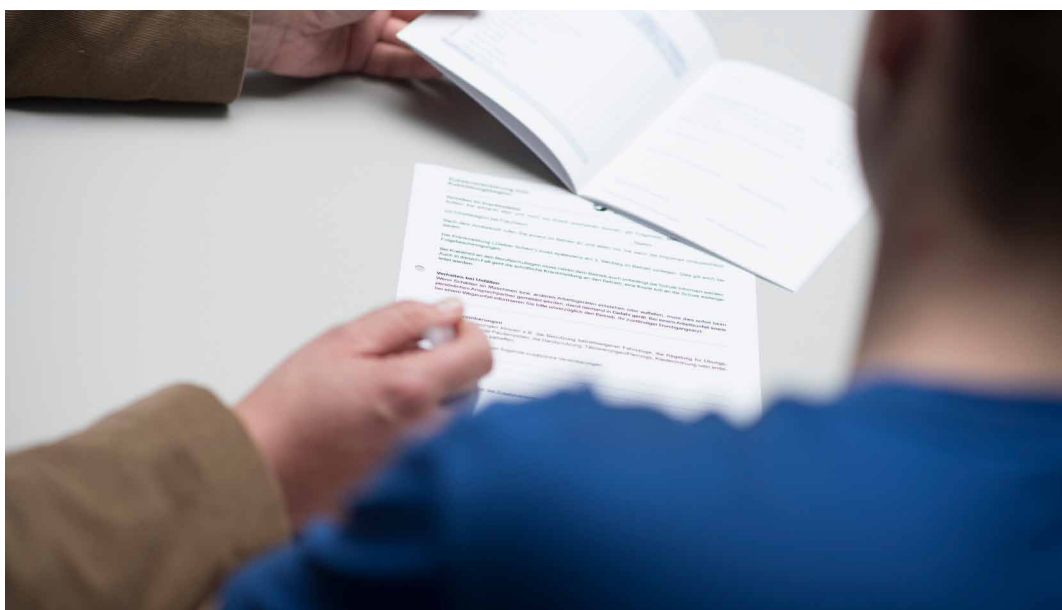
**Starterzentrum Handwerk
Stade**

Rudolf-Diesel-Straße 9
21684 Stade
Emilie Linder
Telefon 04141 6062-11
Fax 04141 6062-90
linder@hwk-bls.de



Privater und betrieblicher Versicherungsschutz

Lassen Sie sich von Versicherungsfachleuten beraten, wie Sie Ihr Vorsorgekonzept gestalten.



Mit Ausnahme der gesetzlichen Renten- und Unfallversicherung sind Sie bei der Auswahl der Versicherungsgesellschaften frei.

Risiko- und Bedarfsanalyse

Vor dem Abschluss von Versicherungsverträgen sollte eine Risiko- und Bedarfsanalyse durchgeführt werden, weil eine 100%ige Absicherung aller denkbaren Risiken nicht möglich ist und finanziell auch nicht tragbar wäre.

Wichtig für den Abschluss von Betriebsversicherungen ist außerdem eine vollständige Betriebsbeschreibung, nur so werden alle Risiken abgedeckt.

Prüfen Sie die Angebote

Mit Ausnahme der gesetzlichen Renten- und Unfallversicherung sind Sie bei der Auswahl der Versicherungsgesellschaften frei. Da die Leistungen, Versicherungsbeiträge und -bedingungen in der Regel unterschiedlich sind, sollten Sie die Angebote verschiedener Gesellschaften prüfen.

Privater Versicherungsschutz

Gesetzliche Rentenversicherung

Die in der Handwerksrolle eingetragenen Handwerker*innen (HwO Anlage A) sind rentenversicherungspflichtig, solange sie weniger als 216 Kalendermonate Pflichtbeiträge eingezahlt haben. Danach können sie, wie alle anderen Handwerker*innen, frei wählen wie sie für das Alter vorsorgen möchten. Kombinieren Sie die Gesetzliche Rentenversicherung mit weiteren Formen der Altersvorsorge.

Kranken- und Pflegeversicherung

Sie haben die Möglichkeit, als freiwilliges Mitglied weiter in einer gesetzlichen Krankenkasse (GKV) zu bleiben oder zu einer privaten Krankenversicherung zu wechseln. Da eine spätere Rückkehr zur GKV schwierig, bzw. oft unmöglich ist, sollten Sie sich vorher gründlich informieren. Im Unterschied zu Arbeitnehmer*innen haben Unternehmer*innen im Krankheitsfall kein Einkommen. Dieses Risiko können Sie durch eine Krankentagegeldversicherung absichern. Der Abschluss einer Pflegeversicherung ist gesetzlich vorgeschrieben und kann über die jeweilige Krankenversicherung erfolgen.

Unfallversicherung

Sie können sich auch als Unternehmer*in freiwillig bei der zuständigen Berufsgenossenschaft (gesetzliche Unfallversicherung) versichern, sofern Sie dort nicht bereits per Satzung pflichtversichert sind. Die gesetzliche Unfallversicherung deckt die Folgen von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten ab.

Eine private Unfallversicherung bietet auch außerhalb der Berufstätigkeit Versicherungsschutz. Das Leistungsspektrum beider Versicherungssysteme ist sehr unterschiedlich. Bitte informieren Sie sich umfassend, bevor Sie sich entscheiden.

Berufsunfähigkeitsversicherung

Als Selbstständige*r sollten Sie das Risiko einer Berufsunfähigkeit ausreichend absichern. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung bietet Ihnen im Leistungsfall, als Ergänzung bzw. Ersatz für die Erwerbsminderungsrente der gesetzlichen Rentenversicherung, eine monatliche Rentenzahlung. Da die Zahlung mit dem Rentenalter endet, sollte die Versicherung mit der eigenen Altersvorsorge abgestimmt werden.

Betrieblicher Versicherungsschutz

Betriebshaftpflichtversicherung

Die Betriebshaftpflichtversicherung sichert Sie vor gesetzlichen Schadenersatzansprüchen von Vertragspartnern, Besuchern und sonstigen Dritten ab. Versichert sind in der Regel Personen-, Sach- und Vermögensschäden. Außerdem übernimmt sie die Prüfung, ob und inwieweit Ansprüche begründet sind und wehrt unbegründete Forderungen ab. Damit ist sie die Basisversicherung für jedes Unternehmen.

Weitere Versicherungen

Je nach Branche und Risikolage gibt es weitere Versicherungen die wichtig sein können, z. B.:

- Gebäudeversicherung
- Geschäftsinhaltversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Forderungsausfallversicherung
- Maschinenversicherung
- Elektronikversicherung

Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starterzentren für Existenzgründer

Starterzentrum Handwerk Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a
38100 Braunschweig
Heike Vetter
Telefon 0531 1201-213
Fax 0531 1201-444
beratung-bs@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk Lüneburg

Johannisstraße 13
21335 Lüneburg
Elke Spott
Telefon 04131 712-160
Fax 04131 712-279
spott@hwk-bls.de

Starterzentrum Handwerk Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9
21684 Stade
Emilie Linder
Telefon 04141 6062-11
Fax 04141 6062-90
linder@hwk-bls.de