

Leitfaden

Existenzgründung und Unternehmensnachfolge



Wir glauben an Sie, Ihre Idee, Ihren Erfolg

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	3
2. Unsere Beratungsphilosophie - Selbstverständnis	4
3. Unsere Leistungsversprechen	5
4. Ihre Volksbank Rhein-Lippe eG stellt sich vor	7
5. Leitfaden Existenzgründung und Unternehmensnachfolge	11
6. Weitere Hilfe und Unterstützung	26
7. Ansprechpartner in Kammern und Verbänden	26
8. Schlussbemerkungen	27
9. Anlagen	28
Checkliste der benötigten Unterlagen	28

1. Einleitung

**Unser Selbstverständnis:
Wir sind die Bank für den
Mittelstand in der Region.**



Sehr geehrte Unternehmensgründer,

wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmer und Unternehmen auf ihrem Lebensweg zu begleiten.

Seit mehr als 150 Jahren entspricht unser Selbstverständnis dem gelebten Förderauftrag, die Bank für den Mittelstand in der Region zu sein.

Als tragende Säule der Wirtschaft sind Sie unsere wichtigste Zielgruppe.

Als Kenner der lokalen Märkte bieten wir Ihnen – als Firmenkunden – kompetente und individuelle Beratung über alle Lebens- und Unternehmensphasen hinweg.

Ein partnerschaftliches Miteinander steht dabei für uns im Vordergrund.

Gerne stellen wir Ihnen unser gesamtes Dienstleistungspaket für Sie als Unternehmer und Ihre Familie, Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter vor und freuen uns auf eine weiterhin vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Freundliche Grüße



Joachim Kaßelmann
Prokurist und Bereichsleiter Individualkunden

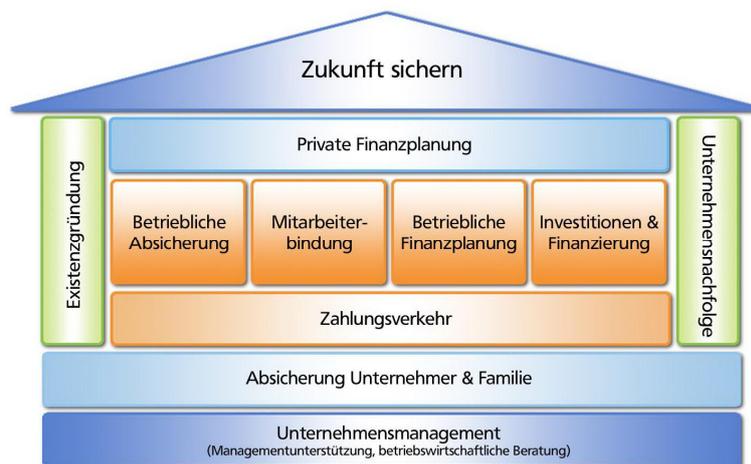
2. Unsere Beratungsphilosophie - Selbstverständnis

Als Ihre Bank vor Ort kennen wir Ihren Wirtschaftsraum oft schon seit vielen Jahren. Deshalb können wir Ihnen individuelle, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen bieten.

Dazu analysieren wir mit Ihnen Schritt für Schritt Ihre einzelnen Bedarfswelder, vom Zahlungsverkehr über Ihren Finanzierungsbedarf bis hin zu der privaten wie betrieblichen Risikoanalyse und der entsprechenden Versorgung hieraus.

Und dies von der Gründung bis zur Nachfolgeregelung.

So gewinnen wir gemeinsam ein umfassendes Bild von den **Stärken, Schwächen** und **Potenzialen** Ihres Unternehmens und bieten Ihnen **passgenaue, ganzheitliche Antworten** rund um alle finanziellen Themen.



Eine ganzheitliche Beratung bedeutet für uns demnach, Sie als verlässlicher Partner zu begleiten und Ihnen bei der Zukunftstragfähigkeit Ihres Unternehmens und Ihrer Existenz ein zentraler Partner zu sein.

Das Selbstverständnis der Volksbank Rhein-Lippe eG machen wir an folgenden Aussagen fest:

Wir wollen...

- unsere Kunden und Mitglieder zuverlässig, individuell und bedarfsorientiert beraten und aktiv betreuen.
- ein hohes Beratungs- und Serviceniveau bieten.
- unsere Kunden so beraten, wie wir es uns selbst als Kunde wünschen würden
- ertragsorientiert und kostenbewusst handeln.
- zuverlässig und schnell arbeiten sowie unbürokratisch entscheiden, ohne unseren Qualitätsanspruch zu vernachlässigen

3. Unsere Leistungsversprechen

Als Volksbank Rhein-Lippe eG orientieren wir uns mit unserem Leistungsangebot an den Zielen und Wünschen unserer Mitglieder, Kundinnen und Kunden. Die genossenschaftliche Idee ist auf Nachhaltigkeit ausgerichtet und unser Werte sind der Maßstab unseres Handelns.

An unseren Leistungsversprechen lassen wir uns messen.

Persönlicher Betreuer: Es ist jemand *für Sie* da, den Sie kennen.

- Vertrauen entsteht durch Nähe und Verlässlichkeit. Für uns heißt das: Wir legen großen Wert auf die persönliche Beziehung zu Ihnen, deshalb haben Sie uns als bekannte Ansprechpartner.
- Ihre Betreuerin oder Ihr Betreuer berät Sie individuell und bedarfsgerecht.
- Bei Abwesenheit Ihrer Betreuerin/Ihres Betreuers garantieren wir eine Vertretungsregelung.

Genossenschaftliche Beratung: Ihre Wünsche und Chancen im Blick.

- In regelmäßigen Unternehmerdialogen oder Strategiegelgesprächen besprechen wir Ihre Ziele und Vorstellung. Gemeinsam diskutieren wir Lösungen, die zu Ihnen und Ihrer jeweiligen Situation passen.
- Sie wollen Ihre Finanzierungskosten optimieren? Wir garantieren, für Ihre Vorhaben in Frage kommende Förderungsmöglichkeiten zu prüfen.
- Nach einem Beratungsgespräch erhalten Sie ein schriftlich ausgearbeitetes Angebot.

Geldanlagen und Finanzierungsanfragen: Schnelle Reaktion und konkrete Aussagen garantiert.

- Anlage- und Vorsorgevorschläge erhalten Sie innerhalb von drei Arbeitstagen.
- Bei Finanzierungsanfragen erhalten Sie spätestens fünf Arbeitstage nach Eingang der vollständigen Unterlagen eine Grundsatzentscheidung.
- Ob Geldanlage, Vorsorge- oder Finanzierungsvorschläge: Wir garantieren für Ihre Vorhaben passende Konzepte und Handlungsalternativen.

Erinnerungsservice: Wir denken für Sie mit.

- Wir garantieren Ihnen, Fristen und Termine Ihrer Geldanlagen und Finanzierungen zu überwachen. Wir informieren Sie rechtzeitig, sobald Handlungsbedarf besteht und unterbreiten Ihnen Vorschläge.

Spezialisten-Team: Viele Kompetenzen unter einem Dach.

- Ihre persönliche Betreuerin bzw. Ihr persönlicher Betreuer ist Experte in Ihren finanziellen Angelegenheiten. Geht es um zusätzliches Spezialistenwissen werden die Kompetenzen im Team, in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken und anderen Netzwerken genutzt.

Persönliche Beratung: Beratungs-Kompetenz von 8 Uhr bis 20 Uhr.

- Montags bis freitags stehen wir Ihnen in der Zeit von 8 Uhr bis 20 Uhr für Beratungen zur Verfügung.
- Beratungen erfolgen nach Vereinbarung – spätestens innerhalb von fünf Arbeitstagen findet der von Ihnen gewünschte Termin statt.
- Sie entscheiden, wo die Beratung stattfinden soll.
- Wir garantieren die Erreichbarkeit per Telefon, E-Mail oder WhatsApp montags bis freitags von 8 Uhr bis 18 Uhr durch unser DialogTeam. Entscheiden Sie, welcher Weg Sie zu uns führt.
- Ihre telefonische Anfrage und Ihre E-Mail beantworten wir an Arbeitstagen innerhalb von 24 Stunden.

Reklamationen: Chancen für Verbesserungen.

- Besser werden – das ist uns wichtig. Daher sind wir für Ihre Anregungen dankbar. Denn nur so können wir aus unseren Fehlern lernen. Versprochen: Sie erhalten innerhalb von zwei Arbeitstagen unsere erste Antwort.

4. Ihre Volksbank Rhein-Lippe eG stellt sich vor

Unser Geschäftsgebiet

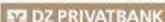


Zahlen und Fakten

■ Bilanzsumme:	1,6 Mrd. €
■ Anzahl Mitarbeiter:	283
■ Bankstellen/SB Stellen:	26
■ Kunden:	70.000
■ Mitglieder:	32.000

Im Verbund der starken Genossenschaftlichen **FinanzGruppe** bieten wir Ihnen **Vielfalt ohne Zentralisierung** mit Beratung in allen Beratungsfeldern.

Versicherungen, Leasing, Factoring, Beteiligungsfinanzierung, Bausparen, Hypothekendarlehen, Investment- oder Immobilienfonds. Jede Genossenschaftsbank, egal wie groß sie ist, ist in der Lage, **alle Finanzdienstleistungen** der Finanzgruppe ihren Kunden anzubieten.

finanzgruppe.de		 Genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken	
 Schwäbisch Hall	 Union Investment	 R+V	 e@sy Credit®
 Volksbanken Raiffeisenbanken		 DZ BANK	
 DZ PRIVATBANK	 VR Smart Finanz	 DZ HYP	 MünchenerHyp

Ihre Ansprechpartner vor Ort



Joel Heise
Geschäftskundenberater

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-1577
joel.heise@volksbank-rhein-lippe.de



Timon Seesing
Geschäftskundenberater

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-1577
timon.seesing@volksbank-rhein-lippe.de



Marcel Markert
Leiter Firmenkunden

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-0
marcel.markert@volksbank-rhein-lippe.de



Hendrik Gockel
Mittelstandskundenbetreuer

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-0
hendrik.gockel@volksbank-rhein-lippe.de



André Tinnefeldt
Mittelstandskundenbetreuer

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-0
andre.tinnefeldt@volksbank-rhein-lippe.de



Markus Mühlbacher
Gewerbekundenberater

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-0
markus.muehlbacher@volksbank-rhein-lippe.de



York Weiser
Gewerbekundenberater

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-0
york.weiser@volksbank-rhein-lippe.de



Mark Elshof
Freiberuflerberater

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-0
mark.elshof@volksbank-rhein-lippe.de



Fabiana Fischer
Freiberuflerberaterin

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-0
fabiana.fischer@volksbank-rhein-lippe.de



Holger Hofmann
Firmenkundenbetreuer der R+V Versicherung AG

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 922-1262
holger.hofmann2@ruv.de



Markus Goldstein
Firmenkundenberater der R+V Versicherung AG

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0151 26410956
markus.goldstein@ruv.de



Daniela Hennes
Personenversicherungsspezialistin der R+V Lebensversicherung AG

Postfach 10 05 51, 46465 Wesel
0281 912-1247
daniela.hennes@ruv.de

5. Der Leitfaden zur Unternehmensgründung

Sie möchten sich selbständig machen. Dies ist eine mutige Entscheidung, die Respekt verdient. Herzstück Ihrer Gründungsplanung ist der Businessplan. Nehmen Sie sich die Zeit, die Sie brauchen, um alle inhaltlichen und finanziellen Aspekte Ihres Vorhabens zusammen zu fassen.

Mit dem vorliegenden Leitfaden möchten wir Ihnen eine Hilfestellung an die Hand geben, die Ihnen die genaue Beschreibung Ihres Gründungskonzeptes und die notwendigen Schritte ermöglicht.

5.1 Der Zeit- und Maßnahmenplan

Was ist zu tun?	Themenfelder	Erledigt am
Informationen einholen	Existenzgründungsseminar	
	Informationsveranstaltung	
	Messen	
	Beratungstermin Hausbank	
	Beratungsstellen (z. B. Startercenter)	
	Broschüren	
	Markt-/Konkurrenzanalyse	
Klärung der rechtlichen Voraussetzungen	Gewerberecht	
	Handwerksrecht	
	Firmierung	
	Rechtsform	
Beratung einholen	Steuerberatung	
	Rechtsberatung	
	Unternehmensberatung	
	Expertenbefragung	
	Beratungsförderung beantragen (z. B. KfW)	
Betriebsräume suchen	Baurecht	
	Entwurf Miet-/Pachtvertrag	
Erstellung eines Gründungskonzeptes	Allgemeiner Teil	
	Kalkulatorischer Teil	

Was ist zu tun?	Themenfelder	Erledigt am
Klärung von Finanzierungs- und Versicherungsfragen bei Ihrer Volksbank und dem Verbundunternehmen R+V Versicherung AG	Bankgespräch (Präsentation Ihres Gründungskonzeptes)	
	Geschäftskonto einrichten	
	Kreditanträge stellen (z. B. Hausbankkredite, öffentliche Fördermittel)	
	Persönliche Absicherung	
	Kranken- und Pflegevorsorge	
	Unfallversicherung	
	Risikolebensversicherung	
	Berufsunfähigkeitsversicherung	
	Arbeitslosenversicherung	
	Altersvorsorge	
	Betriebliche Absicherung	
	Betriebshaftpflichtversicherung	
	Berufshaftpflicht-/Vermögensschadenversicherung	
	Sachversicherung (z. B. Fuhrpark, Inhaltsversicherung)	
	Betriebsunterbrechungsversicherung	
	Schutz für Vermögenswerte	
	Rechtsschutzversicherung	
	Kreditversicherung (z. B. Forderungsausfall-, Kautionsversicherung)	
	Anmeldeformalitäten	Gewerbebeanmeldung
Anzeige einer freiberuflichen Tätigkeit beim Finanzamt		
Kammer		
Fachverbände/Innungen		

5.2 Allgemeiner Teil - Vorstellung der Gründungsidee

Beginnen Sie mit der Darstellung Ihres Gründungsvorhabens und gehen Sie insbesondere auf folgende Aspekte ein.

Ihr Profil – Vorstellung der eigenen Person mit Lebenslauf

(Fachliche und kaufmännische Qualifikation, Branchenkenntnisse, Berufserfahrung, familiäre Unterstützung)

Ihre Geschäftsidee - Ausführliche Darstellung des Vorhabens

(Vorstellung des Leistungsspektrums, Tätigkeitsschwerpunkte, Alleinstellungsmerkmal, Gründungsdatum, Rechtsform, Gesellschafterstruktur, Marktanalyse, Kundenpotenzial, Konkurrenzanalyse, Standortanalyse, Preisstrategie und -kalkulation, Werbung/Vertrieb, Personalplanung, Chancen und Risiken)

5.3 Kalkulatorischer Teil – Ihre Finanzplanung

Nahezu 70 % aller Insolvenzen sind auf Mängel in der Kapitalausstattung und Finanzierung zurück zu führen. Fehler in den Gründungsjahren sind oft teure Fehler, die sehr oft zu ernsthaften Schwierigkeiten oder Insolvenzen führen. In vielen Fällen wären diese Fehler jedoch durch eine entsprechende Planung vermeidbar gewesen.

Folgende Pläne sollten daher unbedingt von Ihnen erstellt werden:

- ✓ **Investitionsplan inkl. Gründungskosten**
- ✓ **Betriebskosten**
- ✓ **Umsatzplan**
- ✓ **Rentabilitätsvorschau**
- ✓ **Liquiditätsplan**
- ✓ **Private Finanzplanung**
- ✓ **Kapitalbedarfsplan**
- ✓ **Finanzierungsplan (Einsatz Eigen- und Fremdmittel)**
- ✓ **Private Vermögensaufstellung**

Achten Sie bei der Erstellung der Pläne auf eine plausible Darstellung und gegebenenfalls weitergehende Erläuterungen.

Investitionsplan - Mit jedem Gründungsvorhaben sind in aller Regel Neuinvestitionen verbunden. Häufig sind einige Wirtschaftsgüter bereits vorhanden. Diese können als Sacheinlagen in das Betriebsvermögen eingebracht werden und sind in nachfolgender Tabelle gesondert auszuweisen.

Investitionsplan			
	Bereits vorhandene Sacheinlagen €	Neuinvestitionen € ohne MwSt	Neuinvestitionen € mit MwSt
Grundstück/Gebäude			
Immobilienkaufpreis			
Erwerbsnebenkosten (z. B. Notar, Grunderwerbsteuer, Courtage)			
Neubau-/Umbaukosten			
Renovierungskosten			
Außenanlagen			
Sonstiges			
Summe			
Technische Betriebsausstattung			
Werkzeuge			
Maschinen, Geräte			
Sonstiges			
Summe			
Betriebs- und Geschäftseinrichtung			
Technische Einrichtung			
Büromöbel			
Werkstatt-/Lagereinrichtung			
Ladeneinrichtung			
Ausstellungsinventar			
Sonstiges			
Summe			
Fuhrpark			
PKW			
LKW			
Anhänger			
Summe			

	Bereits vorhandene Sacheinlagen €	Neuinvestitionen € ohne MwSt	Neuinvestitionen € mit MwSt
Gründungskosten			
Anmeldungen/Genehmigungen			
Beratungshonorare			
Gründungsseminar/Fortbildung			
Eröffnungswerbung			
Mietkaution			
Patente, Lizenzen, Franchisegebühr, sonstige Rechte			
Sonstiges			
Summe			
Erstes Waren- und Materiallager			
Sonstiges			
Summe			
Summe der Investitionskosten insgesamt			

Betriebskostenplan - Als Nächstes sollten Sie eine Aufstellung machen, welche laufenden Betriebskosten Sie jährlich erwarten.

Betriebskostenplan pro Jahr		
	€ ohne MwSt	€ mit MwSt
Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)		
Löhne/Gehälter		
Gesetzliche Sozialabgaben		
Weihnachtsgeld		
Urlaubsgeld		
Vermögenswirksame Leistungen		
Fortbildung		
Sonstiges		
Summe		
Kosten für Betriebsräume		
Miete/Pacht		
Entsorgung (Abfall/Abwasser)		
Strom, Gas, Heizung, Wasser		
Reinigungskosten		
Sonstiges		
Summe		

	€ <u>ohne</u> MwSt	€ <u>mit</u> MwSt
Reparatur, Wartung, Instandhaltung		
Grundstücke/Gebäude		
Technische Betriebsausstattung		
Betriebs- und Geschäftseinrichtung		
Fuhrpark		
Sonstiges		
Summe		
Leasingkosten		
Gebäude		
Technische Betriebsausstattung		
Betriebs- und Geschäftseinrichtung		
Fuhrpark		
Sonstiges		
Summe		
Versicherungen, Beiträge, Gebühren		
Betriebliche Versicherungen		
Beiträge zur Berufsgenossenschaft		
Beiträge für Berufsverbände und Kammern		
Gebühren (GEZ, GEMA usw.)		
Sonstiges		
Summe		
Fahrzeugkosten		
Kfz-Steuer		
Versicherungen		
Treib- und Schmierstoffe		
Mautgebühr		
Sonstiges (TÜV, DEKRA, Kilometergeld)		
Summe		
Werbekosten		
Anzeigen (Tageszeitung, Wochenblätter)		
Online-Werbung		
Werbeproschüren, Flyer		
Werbegeschenke		
Kundenbewirtung		
Messekosten		
Sonstiges		
Summe		
Reisekosten/Fortbildung		
Seminargebühren		
Fahrtkosten		
Unterbringung und Verpflegung		
Sonstiges		
Summe		

	€ <u>ohne</u> MwSt	€ <u>mit</u> MwSt
Beratungskosten		
Steuer- und Rechtsberatung		
Unternehmensberatung		
Buchführung		
Sonstiges		
Summe		
Bürobedarf		
Geschäftspapiere, Visitenkarten		
Büromaterialien		
Sonstiges		
Summe		
Kommunikationskosten		
Telefon und Fax		
Internet		
Porto		
Sonstiges		
Summe		
Vertriebskosten		
Fracht		
Verpackung		
Vertreterfixum/-provision		
Sonstiges		
Summe		
Nebenkosten des Geldverkehrs		
Kontoführungsgebühren		
Bürgschaftsprovisionen		
Sonstiges		
Summe		
Zinsen		
Kontokorrent		
Darlehen		
Summe		
Abschreibungen		
Grundstücke/Gebäude		
Technische Betriebsausstattung		
Betriebs- und Geschäftseinrichtung		
Fuhrpark		
Geringwertige Wirtschaftsgüter		
Sonstiges		
Summe		
Summe der Betriebskosten insgesamt		

Um eine dauerhaft tragfähige Existenzgrundlage ist zu schaffen, muss rentabel gewirtschaftet werden. Daher sollten Sie folgende Planungen in Ihre Überlegungen einbeziehen. Die Kernfrage muss lauten: Wie viel Umsatz muss ich erzielen, um zumindest meine Kosten zu decken.

Muster-Umsatzplan – 1. Geschäftsjahr													
Nettoumsatz	Monat 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Gesamt
Dienstleistung A	60,00 €												60,00 €
Dienstleistung B	500,00 €												500,00 €
Dienstleistung C	1.000,00 €												1.000,00 €
Dienstleistung D	2.500,00 €												2.500,00 €
Dienstleistung E	300,00 €												300,00 €
Warengruppe A	1.500,00 €												1.500,00 €
Warengruppe B	1.000,00 €												1.000,00 €
Gesamt	6.860,00 €	0,00 €	6.860,00 €										
zzgl. MwSt	1.303,40 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.303,40 €
Bruttoumsatz	8.163,40 €	0,00 €	8.163,40 €										

Erläutern Sie Ihren geplanten Umsatz in der Anlage zur Umsatzvorschau, z. B.:

Dienstleistung A, Monat Januar, 3 Stunden à 20,00 € = 60,00 €

Dienstleistung B, Monat Januar, 5-mal Tagessatz à 100,00 € = 500,00 €

Dienstleistung C, Monat Januar, 2 Fahrten à 500,00 € = 1.000,00 €

Dienstleistung D, Monat Januar, 4 Wochenendeinsätze à 625,00 € = 2.500,00 €

Dienstleistung E, Monat Januar, 1 Veranstaltung mit 60 Teilnehmern à 5,00 € = 300,00 €

Bei der Rentabilitätsplanung werden vom erwarteten Umsatz der Wareneinsatz und die laufenden Betriebskosten abgezogen. Alle Positionen sind ohne Mehrwertsteuer anzusetzen. Die Rentabilitätsvorschau wird für 3 Jahre aufgestellt. Planen Sie Ihre Gewinne realistisch und mit der gebotenen Vorsicht.

Rentabilitätsvorschau			
Alle Beträge in € ohne MwSt	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Nettoumsatz			
./. Wareneinsatz			
./. Materialeinsatz			
= Rohertrag			
./. Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)			
./. Kosten für Betriebsräume			
./. Reparatur, Wartung, Instandhaltung			
./. Leasingkosten			
./. Versicherungen, Beiträge, Gebühren			
./. Fahrzeugkosten			
./. Werbekosten			
./. Reisekosten/Fortbildung			
./. Beratungskosten			
./. Bürobedarf			
./. Kommunikationskosten			
./. Vertriebskosten			
./. Nebenkosten des Geldverkehrs			
./. Zinsen			
./. Abschreibungen			
= Ergebnis (vor Steuern)			
+ Abschreibungen			
./. Gewerbesteuer			
./. Einkommensteuer			
= Jahresüberschuss/-defizit			
./. Tilgung			
= verfügbares Einkommen			

Für alle Phasen des Unternehmens gilt folgender Grundsatz:

„Liquidität geht vor Rentabilität“

Liquidität bedeutet, anstehende Zahlungsverpflichtungen fristgerecht erfüllen zu können. Um ständig einen Überblick zu behalten, sollten Sie von Beginn an einen Liquiditätsplan führen.

Liquiditätsplan – 1. Geschäftsjahr														
Monat	USt fällig ja/nein	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Gesamt
1. Einzahlungen in Euro														
1.1 Umsatz														
1.2 Umsatzsteuer														
1.3 Privateinlagen														
1.4 Kredite/Fremdeinlagen														
1.5 Zuschüsse														
1.6 Summe Einzahlungen														
2. Auszahlungen in Euro														
2.1 Gründungskosten	Ja/Nein													
2.2 Investitionen	Ja													
2.3 Material/Wareneinsatz	Ja													
2.4 Fremdleistungen	Ja													
2.5 Personalkosten	Nein													
2.6 Raumkosten	Ja/Nein													
2.7 Reparatur, Wartung, Instandhaltung	Ja													

2.8 Leasingkosten	Ja													
2.9 Versicherungen, Beiträge, Gebühren	Nein													
2.10 Fahrzeugkosten	Ja													
2.11 Werbekosten	Ja													
2.12 Reisekosten, Fortbildung	Ja													
2.13 Beratungskosten	Ja													
2.14 Bürobedarf	Ja													
2.15 Kommunikationskosten	Ja													
2.16 Vertriebskosten	Ja													
2.17 Nebenkosten des Geldverkehrs	Nein													
2.18 Zinsen	Nein													
2.19 Steuern für den Betrieb	Nein													
2.20 Einkommensteuer	Nein													
2.12 Tilgungen	Nein													
2.22 Privatentnahmen	Nein													
2.23 Vorsteuer gesamt														
2.24 Summe Auszahlungen inkl. Vorsteuer														
Umsatzsteuerlast oder -erstattung														
3. Liquiditätssaldo in Euro														
(1.6 minus 2.24)														
4. Liquiditätssaldo in Euro														
(kumuliert)														

Berechnung der notwendigen Privatentnahmen – Der Gewinn Ihres Unternehmens sollte dauerhaft ausreichend sein, um Ihre notwendigen privaten Ausgaben zu decken. Die nachfolgenden Tabellen helfen Ihnen bei der Ermittlung Ihres privaten Kapitalbedarfes.

Private Einkünfte in €			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nettogehalt Lebenspartner			
Kindergeld			
Unterhalt			
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung			
Einnahmen aus Kapitalvermögen			
Sonstige Einkünfte			
Summe			

Private Ausgaben in €			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Kranken- und Pflegeversicherung			
Berufsunfähigkeitsversicherung			
Unfallversicherung			
Arbeitslosenversicherung			
Risikolebensversicherung			
Altersvorsorge			
Sonstige private Versicherungen			
Summe der Versicherungen			
Unterhaltung Wohneigentum, Miete			
Energiekosten (Heizung, Wasser)			
Privatkredite			
Unterhaltszahlungen			
Kindergarten-, Schulbetreuung			
Sparverträge			
Sonstiges (z. B. Leasing)			
Summe fixe Ausgaben			

Private Ausgaben in Euro			
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung)			
Kommunikation			
KFZ-Kosten			
Hobby, Freizeit, Urlaub			
Sonstiges			
Summe variable Ausgaben			
Summe private Ausgaben gesamt			

Gegenüberstellung private Einkünfte – Ausgaben			
Saldoberechnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Private Einkünfte			
./. private Ausgaben			
Überschuss/ Defizit (notwendige Privatentnahmen)			

Kapitalbedarfsplan - Es hängt von Ihrem individuellen Vorhaben, Ihrer Branche und sonstigen Faktoren ab, ob bei Beginn der Geschäftstätigkeit die Umsätze zeitverzögert, z. B. durch Einräumung von Zahlungszielen, eintreten.

Kalkulieren Sie Ihren kurzfristigen Kapitalbedarf in der Anlaufphase nicht zu knapp. Je nach Geschäftsart und Branche sollten Betriebskosten und Privatentnahmen für 1 bis 6 Monate berücksichtigt werden. Kalkulieren Sie in jedem Fall eine Reserve mit ein. Der langfristige Kapitalbedarf setzt sich aus Investitionen und Gründungskosten zusammen.

Kapitalbedarfsplan		
	€ <u>ohne</u> MwSt	€ <u>mit</u> MwSt
Summe der Investitionen		
Summe der Sacheinlagen		
Summe der Gründungskosten		
Kapitalbedarf langfristig		
Summe der Betriebskosten für ...Monate ohne Abschreibung		
Summe der notwendigen Privatentnahmen für ... Monate		
Reserve		
Kapitalbedarf kurzfristig		
Kapitalbedarf insgesamt		

Finanzierungsplan - Der ermittelte Kapitalbedarf muss nun durch Eigenkapital und Fremdkapital finanziert werden. Informieren Sie sich frühzeitig über öffentliche Finanzierungshilfen bei Ihrer Volksbank und berücksichtigen Sie, dass diese vor Investitionsbeginn und vor Geschäftsaufnahme zu beantragen sind.

Finanzierungsplan	
	€
Eigenkapital/-mittel	
Barmittel	
Sacheinlagen	
Sonstiges	
Summe	
Fremdkapital/-mittel	
Darlehen von Eltern, Verwandten, Bekannten	
Kredite aus öffentlichen Förderprogrammen	
Hausbankkredite	
Kontokorrentkredite	
Lieferantenkredite	
Sonstiges	
Summe	
Summe der Finanzmittel (Eigen- und Fremdmittel)	

Im Verlauf Ihrer Unternehmertätigkeit können Finanzierungsprobleme durch

- ✓ hohen Warenbestand
- ✓ hohe Lieferantenverbindlichkeiten
- ✓ mangelnde Zahlungsmoral der Kunden
- ✓ Forderungsausfälle
- ✓ Unterschätzung des Kapitaldienstes insbesondere bei falscher Finanzierung

entstehen. Nutzen Sie bereits jetzt unser professionelles Risikomanagement und lassen Sie sich von uns beraten.

Vermögenssituation – Gründungsvorhaben sind in der Regel erfolgreicher, wenn Sie auf einer geordneten Vermögenslage aufbauen.

Immobilien

Objektadresse	Art	Baujahr	Wohnfläche (qm)	selbstgenutzt (j/n)	Kaufpreis oder Verkehrswert €	Grundschuld €	Valuta €

Guthaben (Sparguthaben, Wertpapiere und Kapitalversicherungen)

Anlagegesellschaft	Konto-Nr.	Art	Nom. Kapital €	Zeitwert €	Fällig (Jahr)	dient als Sicherheit (j/n)

Kredite/Leasing

Kredit-/Leasinggeber	Konto-Nr.	Verwendung	Ursprungsbetrag €	Aktueller Saldo €	Ablauf in (Jahr)

Bürgschaften

Bürgschaftsnehmer	Betrag €	Ablauf (Jahr)

Sonstige Verbindlichkeiten

--

6 Weitere Hilfe und Unterstützung

6.1 Aktuelle Analysen, Informationen und Trends

Informieren Sie sich in unserem Internetauftritt www.volksbank-rhein-lippe.de über die 140 wichtigsten Branchen der mittelständischen Wirtschaft in Deutschland. Die Branchenberichte werden vom Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband (RWGV) herausgegeben.

7. Ansprechpartner in Banken, Kammern und Verbänden

Institution	Telefon/Internet	Ansprechpartner/in
Banken		
DZ Bank AG Ludwig-Erhard-Allee 20, 40227 Düsseldorf	0211 778-00 www.dzbank.de	Dieter Möllenbur Verena Peters Guido Wameling
NRW.Bank Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf	0211 917410 www.nrwbank.de	Claudia Brendt
Bürgerschaftsbank NRW GmbH Hellersbergstraße 18, 41460 Neuss	02131 5107-0 www.bb-nrw.de	Manfred Thivessen
Industrie, Handel und Dienstleistung		
Niederrheinische Industrie- und Handelskammer Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg (IHK) Mercatorstraße 22 - 24, 47051 Duisburg	0203 2821-0 www.ihk-niederrhein.de	Rüdiger Helbrecht Mariann Ludewig Heike Möbius Holger Schnapka
Handwerk		
Handwerkskammer Düsseldorf (HWK) Georg-Schulhoff-Platz 1, 40221 Düsseldorf	0211 8795-333 www.hwk-duesseldorf.de	Ulrich Engelhardt
Handwerkskammer Düsseldorf (HWK) Betriebsberatungsstelle Unterer Niederrhein Platz des Handwerks 1, 47574 Goch	02823 9763260 www.hwk-duesseldorf.de	Ulrich Lippe
Kreishandwerkerschaft des Kreises Wesel Handwerkerstraße 1, 46485 Wesel	0281 96262-0 www.khwesel.de	Holger Benninghoff
Verbände		
Handelsverband NRW Niederrhein e.V. Vinner Straße 61, 47447 Moers	02841 938990 www.ehv-duwes.de	Doris Lewitzky
DEHOGA Nordrhein e.V. Geschäftsbereich I Hammer Landstraße 45, 41460 Neuss	02131-7518-0 www.dehoga-nordrhein.de	Christoph Becker Thomas Kolaric Paul Markus Odenbach
Sonstige		
EAW EntwicklungsAgenturWirtschaft Reeser Landstraße 41, 46483 Wesel	0281 207-2022 www.kreis-wesel.de	Michael Düchting Lukas Hähnel Heidi Kopatz
FOM Hochschule für Ökonomie & Management gGmbH Großer Markt 7, 46483 Wesel	0800 1959595 www.fom-wesel.de	Birgit Lippmann
Gründungsberaterin.de Rudolf-Diesel-Str. 115, 46485 Wesel (Cubes)	0177 7572109 www.gruendungsberaterin.de	Julia Brouns

8. Schlussbemerkungen

Die Gründe für und gegen den Schritt in die Selbständigkeit müssen Sie sorgfältig abwägen. Sie müssen sich von Anfang an darüber im Klaren sein, dass keiner Ihnen die Entscheidung, ob Sie sich selbständig machen, abnehmen kann.

Stützen Sie Ihre Gründung daher nicht auf Hoffnungen, sondern auf Fakten. So sehr Sie auch von Ihrer Idee überzeugt sind, so sollte die Planung immer auf einem ausgereiften Konzept in Form eines Businessplanes basieren.

Als Ihre Bank vor Ort überreichen wir Ihnen gerne zur Unterstützung Ihrer Überlegungen den vorliegenden Leitfaden zur Unternehmensgründung, welcher in Zusammenarbeit mit der Entwicklungsagentur Wirtschaft des Kreises Wesel entstanden ist. Darüberhinaus stehen wir Ihnen als regionaler Partner mit unserem gesamten Dienstleistungsangebot zur Existenz-, Liquiditäts- und Zukunftssicherung gerne zur Seite.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg.

Das Firmenkundenteam
Ihrer Volksbank Rhein-Lippe eG

9. Anlagen

Checkliste der benötigten Unterlagen

Vertragliche Unterlagen	Beigefügt
-------------------------	-----------

Gesellschaftsverträge		
Gewerbeanmeldung		
Miet-/Pachtverträge		
Kaufverträge/Kostennachweise bei Investitionen		
Leasingverträge		
Franchiseverträge		
Sonstige Verträge		

Betriebswirtschaftliche Unterlagen	Beigefügt
------------------------------------	-----------

Gründungskonzept (Allgemeiner und kalkulatorischer Teil)		
Beratungsbericht		
Sonstiges		
Bei Unternehmensnachfolge/-erwerb		
Bilanzen der letzten 3 Jahre nebst Erläuterungen		
Aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung mit Summen- und Saldenliste		

Private Einkommensunterlagen	Beigefügt
------------------------------	-----------

Aktuelle Einkommensteuererklärung inkl. aller Anlagen		
Aktueller Einkommensteuerbescheid		
Ggfs. Gehaltsabrechnungen des Ehe-/Lebenspartners		

Sonstige Unterlagen	Beigefügt
---------------------	-----------

Gutachten/Stellungnahmen		
Grundstücksunterlagen (Kaufvertrag, Quadratmeter- und Kubusberechnungen, Nutzflächenberechnung, Bauzeichnungen, Lageplan, Flurkarte, Grundbuchauszug, Lichtbilder)		
Kopie der Legitimationspapiere		
Nachweis Eigenkapital/Vermögenswerte und Verbindlichkeiten		