



# Existenzgründung im Handwerk

## LEITFADEN

Businessplan – Arbeitsheft



Das Handwerk – der vielseitigste und zweitgrößte Wirtschaftsbereich Deutschlands – ist auch im Regierungsbezirk Münster ein leistungsstarker Wirtschaftsfaktor. Dazu gehören:

- 29.700 Betriebe
- 212.000 Beschäftigte
- 15.000 Lehrlinge

(Stand 2022)

Als Körperschaft des öffentlichen Rechts nimmt die Handwerkskammer Münster die Interessen der selbstständigen Handwerker und deren Beschäftigten wahr. Als modernes Dienstleistungszentrum bietet die Kammer ein umfangreiches Informations-, Beratungs- und Weiterbildungsangebot.



**Sprechen Sie mit uns**  
**Schreiben Sie uns an!**

Sie erreichen uns montags bis donnerstags von 8 bis 17 Uhr und freitags von 8 bis 14 Uhr.

**Handwerkskammer Münster (HWK)**

Bismarckallee 1, 48151 Münster  
Telefon 0251 5203-0, Telefax 0251 5203-106  
info@hwk-muenster.de  
www.hwk-muenster.de

**Handwerkskammer Münster in der Emscher-Lippe-Region**

Vom-Stein-Straße 34, 45894 Gelsenkirchen-Buer  
Telefon 0209 38077-0, Telefax 0209 38077-99

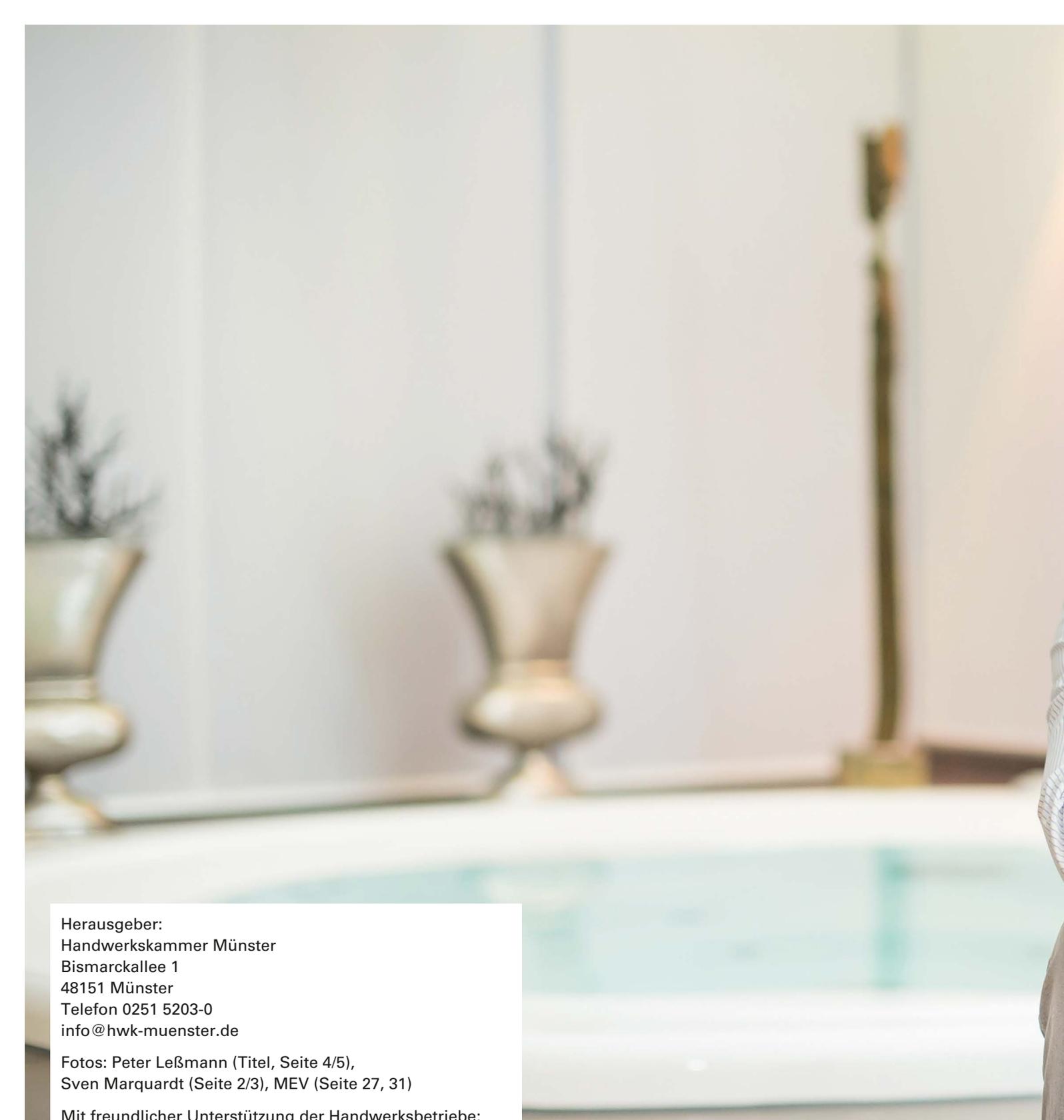
**Handwerkskammer Bildungszentrum Münster (HBZ)**

Echelmeyerstraße 1-2, 48163 Münster  
Telefon 0251 705-0, Telefax 0251 705-1130  
www.hbz-bildung.de

**KONTAKT ZUR EXISTENZGRÜNDUNG**

Im Münsterland:  
Telefon 0251 5203-202  
Telefon 0251-5203-211

In der Emscher-Lippe-Region:  
Telefon 0209 38077-10  
Telefon 0209 38077-11



Herausgeber:  
Handwerkskammer Münster  
Bismarckallee 1  
48151 Münster  
Telefon 0251 5203-0  
info@hwk-muenster.de

Fotos: Peter Leßmann (Titel, Seite 4/5),  
Sven Marquardt (Seite 2/3), MEV (Seite 27, 31)

Mit freundlicher Unterstützung der Handwerksbetriebe:  
Raumgestaltung Kemper GbR, Wettringen (Seite 1),  
Löchte GmbH, Münster (Seite 4/5)

Wir weisen darauf hin, dass in den Texten dieser Broschüre der Einfachheit halber hin und wieder die männliche Bezeichnungsform verwendet wurde. Dies geschieht aus Gründen der besseren Lesbarkeit. Die weiteren Bezeichnungsformen sind selbstverständlich immer mit eingeschlossen.

 **STARTERCENTER**  **NRW.**

[www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de)

3. Auflage 2022



## Inhalt

<b>VORWORT</b> . . . . .	6
<b>1 BESCHREIBUNG DES UNTERNEHMENS</b> . . . . .	7
<b>2 PLANUNGSRECHNUNGEN</b> . . . . .	18
<b>3 FAHRPLAN IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT</b> . . . . .	26
<b>4 WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN</b> . . . . .	30

## Stichwortverzeichnis

Betriebskosten /  
übrige Kosten 21  
Chancen, Ziele, Risiken,  
Risikovororge 16  
Das Unternehmen 9  
Einkauf, Beschaffung 12  
Finanzierung 19  
Geschäftsfelder, Produkte,  
Dienstleistungen 9  
Kapitalbedarfs- und  
Investitionsplan 18  
Liquiditätsvorausschau 22, 23  
Marketing, Absatz 11  
Markt, Wettbewerb 10  
Mitarbeiter, Organisation 13  
Persönlichkeitsprofil 7  
Persönlichkeitsmerkmale 8  
Rechtsform, rechtliche  
Voraussetzungen 15  
Rentabilitätsvorausschau 20  
Standort, Räumlichkeiten,  
technische Ausstattung 14  
Unternehmerlohn 21

## So gelingt der Businessplan

Das Existenzgründungskonzept ist eine wichtige Arbeits- und Entscheidungsgrundlage bei der Vorbereitung der Selbstständigkeit. Das Gründungsvorhaben kann systematisch auf seine Schlüssigkeit geprüft werden. Dritten – wie zum Beispiel Banken – kann so der Nachweis erbracht werden, dass die Existenzgründung fundiert geplant und eine dauerhafte, tragfähige unternehmerische Tätigkeit tatsächlich erzielbar ist.

Die systematische Zusammenstellung aller relevanten Informationen ist ein wichtiger Bestandteil des Konzeptes. Es gibt den Gründern die Sicherheit, alle wesentlichen Aspekte durchdacht zu haben. Externe können sich durch die Beschreibung einen Eindruck vom Vorhaben verschaffen. Die folgende Auflistung zeigt eine Gliederung des Konzeptes als schriftliches Arbeitsheft. Stichworte geben Hinweise zu Inhalten.

Banken oder andere Institutionen wünschen ein Konzept in getippter Form. Nutzen Sie daher unsere digitalen Vorlagen.

### Tipp:

- Verwenden Sie für die Vorhabensbeschreibung unsere praktische Vorlage im Word-Format und für den Zahlenteil den HWK-Gründungsplaner in der Excel-Version.

Businessplan-Tools einfach downloaden und mit dem Konzept starten!  
Sie finden sie auf unserer Internetseite:

[www.hwk-muenster.de/beratung](http://www.hwk-muenster.de/beratung)

# 1. Beschreibung des Unternehmens

## Persönlichkeitsprofil

Das Persönlichkeitsprofil sollte neben den persönlichen Daten auch Angaben zur Schulbildung, Ausbildung, Weiterbildung und zur Berufstätigkeit enthalten und dokumentieren, dass der Existenzgründer aufgrund der bisherigen privaten und beruflichen Erfahrungen ausreichend qualifiziert ist, ein Unternehmen in der geplanten Größenordnung erfolgreich zu führen.

### Persönliche Angaben

Name: \_\_\_\_\_ Telefon: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_ Mobil: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_ Geburtsdatum: \_\_\_\_\_

Familienstand: \_\_\_\_\_ Nationalität: \_\_\_\_\_

Lebenspartner: \_\_\_\_\_

Name, Alter, Beruf, Tätigkeit

Kinder: \_\_\_\_\_

Namen, Alter

Schulbildung, Ausbildung, Weiterbildung	von	bis	Abschluss als

Berufstätigkeit bei	von	bis	tätig als



## Das Unternehmen

Name des Betriebes: \_\_\_\_\_ Gründungsdatum: \_\_\_\_\_

Branche: \_\_\_\_\_ Rechtsform: \_\_\_\_\_

Betriebsanschrift: \_\_\_\_\_

Telefon betrieblich: \_\_\_\_\_ Mobil: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Steuerberater: \_\_\_\_\_ Unternehmensberater: \_\_\_\_\_

Neugründung  Betriebsübernahme

Beteiligung \_\_\_\_%  Nebenerwerb

Bei Betriebsübernahmen – Name des übernommenen Betriebes:

\_\_\_\_\_

## Geschäftsfelder, Produkte, Dienstleistungen

- Was sind die Kernangebote, Zusatzangebote und Serviceleistungen Ihres Unternehmens?
- Wer benötigt die Produkte/Dienstleistungen und welchen Mehrwert erhalten die Kunden?
- Wie können die Produkte/Dienstleistungen wirtschaftlich produziert oder beschafft werden?

Spezifizierung der Kernangebote, Zusatzangebote, Serviceleistungen, Franchise, Produktqualität, Qualitätsgarantien, Produktpreise, Preisgarantien, saisonale Schwankungen, Lieferzeiten, Umweltverträglichkeit, Design, Produktimage, zukünftige Ausrichtung und Entwicklung der Produkte, Kundenbedürfnisse, Neubedarf, Ersatzbedarf, Nachfolgebedarf, Problemlösungen für Kunden, Hauptnutzen, Zusatznutzen für Kunden, Service, Erwartungen der Kunden bezüglich Mode, Technik, Trends, Umwelt

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



## Marketing, Absatz

- Welche Kunden (Zielgruppen) sollen angesprochen werden und welche Bedeutung haben die einzelnen Kundengruppen?
- Wie sind die Kundenerwartungen und Bedürfnisse? Welchen Kundennutzen kann Ihr Unternehmen bieten?
- Wie ist die Standortqualität? Wie weit erstreckt sich das Absatzgebiet?
- Welche Marketingmaßnahmen (Werbung, Vertrieb, Internet, Social Media) sind geeignet das Kundenpotenzial zu erreichen?
- Was sind die Kunden bereit für Ihre Leistungen zu zahlen und mit welchen Preisen will sich Ihr Unternehmen am Markt positionieren?
- Wie hoch sind die Selbstkosten und liegen die Selbstkosten unter dem am Markt realisierbaren Preis?
- Welche Kaufanreize sollen eingesetzt werden?

**Kunden:** Kundenstruktur (zum Beispiel private, gewerbliche, öffentliche Auftraggeber), Einteilung in Zielgruppen (Alter, Geschlecht, Einkommen, Familienstand, Beruf, Wohnlage, Freizeitverhalten, Kaufgewohnheiten, Kaufkraft und so weiter), Kundenwünsche, besondere Vorteile (Zusatznutzen) für Kunden, Kundenbindung, Abhängigkeit von Kunden

**Standort:** Standortbeschreibung in Bezug auf Kundenerreichbarkeit und Vertrieb

**Absatzaspekte:** Kundenpotenzial, Konkurrenz, Verkehrsanbindung, Parkplätze, Schaufenster, städtebauliche Planungen

**Produktionsaspekte:** Größe, Zustand, Zuschnitt der Räume, Erweiterung, Ausstattung, Lieferantennähe, Personalrekrutierung

**Kostenaspekte:** Miete, Pacht, Kaufpreis, Transportkosten, Einrichtungskosten

**Vertrieb:** Vertriebsstruktur, Absatzgebiet, Absatzwege, Vertreter, Vertriebspartner, Händler, Filialen, Versand, Vertriebskooperationen

**Werbung:** Werbekonzeption, Werbemittel, Verkaufsförderung, zielgruppenspezifische Akquisitionsmaßnahmen, Werbebudget

**Preise:** Hochpreise, Niedrigpreise, Preisstrategien, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen (Rabatte, Skonto, Preisstaffeln, Provisionen, Zahlungsziele), Kenntnisse über Selbstkostenpreise und Deckungsbeiträge, Garantieleistungen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Mitarbeiter, Organisation

- Wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden mit welchen Arbeitszeiten benötigt?
- Welche Qualifikationen sind für die Tätigkeiten erforderlich?
- Wie soll entlohnt werden und wie hoch sind die Personalkosten?
- Welche Aufgaben und Verantwortungsbereiche wird es in Ihrem Unternehmen geben?
- Welche Aufgaben werden Sie selbst übernehmen? Welche Aufgaben delegieren Sie an Mitarbeiter oder andere Unternehmen/Dienstleister?
- Bei Gründungen im Team:  
Wie sind die Aufgaben- und Verantwortungsbereiche aufgeteilt?  
Welche Entscheidungen werden grundsätzlich gemeinsam getroffen?
- Wie möchten Sie dem Fachkräftemangel begegnen?  
Welche Maßnahmen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität werden Sie ergreifen?
- Wie ist das Anforderungsprofil an Software und Kommunikationstechnik?
- Nach welchen Kriterien werden Steuerberater, Banken und andere Dienstleister ausgewählt?

**Personalstruktur:** Anzahl der Mitarbeiter, Arbeitszeit, Vergütung, Qualifikation, Aufgaben, Alter, Geschlecht, Einsatzorte, Personalorganisation mit Stellenplänen

**Personalsuche:** Agentur für Arbeit, Arbeitsvermittlung der Handwerkskammer, Personalvermittler, Stellenbörsen im Internet, Anzeigen, frühere Arbeitskollegen, Prüfungsabsolventen, Leiharbeiter, Soziale Netzwerke, Jobmessen

**Personalentwicklung:** Einstellungen, Qualifizierung, Motivation, Personalabbau

**Arbeitsvertrag:** Tarif, Vergütung, Zusatzvergütung, Arbeitszeit, Urlaub, Arbeits-erlaubnis, Sonstiges

**Wirtschaftlichkeit:** Entlohnung, Leistungslohn, Zuschüsse, Mitarbeiterproduktivität, Lösungen für Arbeitsspitzen (Leiharbeiter, Überstunden, Arbeitszeitmodelle), Personalkostenquote im Branchenvergleich

**Mitarbeiterführung:** Führungsstil, Mitarbeitermotivation, Delegationsregelungen mit Zuständigkeiten, Verantwortungs- und Entscheidungsregelungen

**Arbeitgeberattraktivität:** Betriebliche Gesundheitsmaßnahmen, Jobrad/Jobticket, Weiterbildung, Vereinbarkeit Beruf und Familie, finanzielle Anreize

**Partner/Dienstleister:** Steuerberater, Unternehmensberater, Banken

**Digitalisierung:** Büro-/Branchensoftware, mobiles Bezahlen, Prozessoptimierung

---



---



---



---



---



---



---

**Standort, Räumlichkeiten,  
technische Ausstattung**

- Welche Standortkriterien sind für Ihr Vorhaben relevant?
- Welche Anforderungen sollten die Räumlichkeiten erfüllen?
- Ist eine Nutzungsänderung erforderlich?
- Wie hoch sind die Kosten für Miete oder Pacht?
- Welche technische Ausstattung, welcher Fuhrpark sind für eine reibungslose und kostengünstige Leistungserstellung erforderlich?

**Quantität:** Grundstücksgröße, Werkstattgröße, Lager, Laden, Filialen, Ausstellung, Büro, Sozialräume, Freiflächen, Parkplätze, Passantenfrequenz, Laufstraßenlage, Kundenerreichbarkeit, Verkehrsanbindung, Erweiterungsmöglichkeiten

**Qualität:** Baujahr, Zustand, Renovierungsbedarf, Umwelt- und Energieaspekte, Erweiterungsmöglichkeiten, Barrierefreiheit, Entwicklung der Standortqualität (Zahl, Größe, Entfernung, Attraktivität vergleichbarer Geschäfte am Ort), Anmutung des Ladenlokals, umliegende Geschäfte mit Magnetwirkung

**Kosten:** Miethöhe, Mietnebenkosten, Kautions, Renovierung, Umbau, Energiekosten

**Recht:** Eigentumsverhältnisse, Bauvorschriften, Arbeitsstättenverordnung, Arbeitssicherheit, Umweltschutz, behördliche Auflagen, erforderliche Genehmigungen

**Miete, Pacht:** Mietvertrag, Mietdauer, Verlängerungsoptionen, Kündigungsfristen, Untervermietung, Regelung bei Reparaturen, Ersatzinvestition bei Pacht

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Chancen, Ziele, Risiken, Risikovorvorsorge

- Welche Chancen bietet Ihr Konzept?
- Welche Ziele verfolgen Sie?
- Was möchten Sie langfristig unternehmerisch erreichen?
- Welche Risiken sehen Sie bei Ihrem Vorhaben?
- Wie können die Risiken vermieden oder minimiert werden?

**Chancen:** Marktdurchdringung, Wachstum, höhere Kapazitätsauslastung, neue Arbeitsplätze, Kooperationen, Produktentwicklung, Optimierungen, Produktivitätsverbesserungen, steigende Erträge

**Risiken:** Gewährleistungsansprüche, Schadensersatzansprüche, Produkthaftung, Fachkräftemangel, Materialknappheit, Umwelthaftung, Vertragsrisiken, Naturereignisse, politische, rechtliche und gesellschaftliche Veränderungen

**Absatzrisiko:** Nachfrageentwicklung, Wettbewerbsintensität, Preisdruck, Preisverfall, Abhängigkeit von Kunden, neue innovative Konkurrenzprodukte

**Führungsrisiko:** Zusammenarbeit Management, Führungsschwäche, fehlende Führungsinstrumente (Controlling, Frühwarnsysteme, Kalkulation, Organisation, EDV, Mitarbeiterführung, Qualitätsmanagement)

**Produktionsrisiken:** hohe Fixkosten, Produktivität der Mitarbeiter, Produktivität der Maschinen, Einkauf, Beschaffung, technische Veränderungen, Umweltschutz, Arbeitsschutz, Brandschutz

**Finanzrisiken:** Umsatzentwicklung, Rentabilität, Liquiditätsengpässe, Kreditlinien, Überschuldung, Forderungsausfälle

**Persönliche Risiken:** Krankheit, Tod, Berufsunfähigkeit, Partnertrennung

**Risikovorvorsorge:** realistische umfassende Planung, sorgfältige Unternehmensführung, Controlling und transparente Kostenrechnung, Marketingkonzepte, Entscheidungen auf Basis von fundierten Informationen, betriebliche und persönliche Versicherungen, Expertenrat

### Tipp:

- Wie Sie entsprechende Risiken absichern können, lesen Sie in unserem Leitfaden „Versicherungen und Vorsorge im Handwerk“

[www.hwk-muenster.de/versicherungenundvorsorge](http://www.hwk-muenster.de/versicherungenundvorsorge)



# 2. Planungsrechnungen

## Aufbau einer Wirtschaftlichkeitsberechnung

Zu einem aussagefähigen Unternehmenskonzept gehören auch Angaben zu den geplanten Investitionen und deren Finanzierung, zur Rentabilität und Liquidität sowie zum Unternehmerlohn und der voraussichtlichen Tragfähigkeit des gesamten Vorhabens. Nur so kann man prüfen, ob sich der Betrieb später auch rechnen wird und ob man den Start in die Selbstständigkeit wagen kann.

### Tipp:

- Nutzen Sie das Online-Tool für Ihre Planungsrechnung. Einfach HWK-Gründungsplaner herunterladen und starten:

[www.hwk-muenster.de/beratung](http://www.hwk-muenster.de/beratung)

## Kapitalbedarfsplan des Unternehmens

Bezeichnung	Kapitalbedarf (Netto-Werte)		
	EUR vorhanden	EUR zu beschaffen	EUR Zusammen
<b>Unternehmenskauf</b>			
Firmenwert			
Grundstücke			
Gebäude			
Umbauten/Renovierung			
Maschinen/Geräte/Werkzeuge			
Fahrzeuge			
Büroausstattung, EDV			
Laden-/Lagereinrichtung			
Finanzanlagen			
Material-/Warenbestand			
<b>Anlageinvestition</b>			
Markterschließungskosten			
Vorfinanzierungen von Aufträgen			
Anlaufkosten			
<u>Ggf.</u> Vorfinanzierung der Umsatzsteuer			
Disagio			
Reserve für Unvorhergesehenes			
Sonstiges			
<b>Betriebsmittel</b>			
<b>Gesamtkapitalbedarf</b>			

## Finanzierungsplan des Unternehmens

### 1. Eigenkapital:

Barmittel		
Schenkung		
vorhanden / Sacheinlage		
<b>Eigenkapital gesamt</b>		

### Fremdmittel:

#### 2. Langfristiges Fremdkapital

Darlehen 1:		
Darlehen 2:		
Darlehen 3:		
Mikromezzanin - Beteiligung		
ERP-Kapital für Gründung		
Avalkredit:		
Annuitätendarlehen:		
<b>Langfristiges Fremdkapital gesamt</b>		

#### 3. Kurzfristiges Fremdkapital

bestehender Kontokorrent		
geplanter Kontokorrent		
<b>Kurzfristiges Fremdkapital gesamt</b>		

#### 4. Fremdkapital in Form von Zuschüssen

Meistergründungsprämie (MGP)		
sonstige Zuschüsse		
<b>Zuschüsse gesamt</b>		

<b>Gesamtfinanzierung (1.-4.)</b>		
-----------------------------------	--	--

## Betriebskosten / übrige Kosten des Unternehmens

	1. Geschäfts- jahr	2. Geschäfts- jahr	3. Geschäfts- jahr
<b>Kostenarten (Netto-Werte)</b>	EUR	EUR	EUR
Raumkosten (Miete, Pacht)			
Energiekosten (Strom, Heizung, Wasser)			
Raumkosten (Miete, Pacht)			
Versicherung, Beiträge			
Kfz-Kosten (inkl. Leasing, Steuern, Vers., Rep., ohne AfA)			
Werbung / Reisekosten			
Kosten der Warenabgabe (inkl. Gewährleistungen)			
Abschreibungen			
Reparaturen, Instandhaltung			
Büro (Telefon, Telefax, Internet)			
Büro (Porto, Zeitschriften, sonst. Bürobedarf)			
Buchführung und Abschlusskosten / Beratungskosten			
Miete/Leasing (ohne Kfz) für bewegliche Wirtschaftsgüter			
Abraum- und Abfallbeseitigung			
Werkzeug und Kleingeräte GWG			
Betriebsbedarf			
langfristige Zinsen			
kurzfristige Zinsen, Bankgebühren			
Sonstiges:			
Sonstiges 2:			
Sonstiges 3:			
<b>übrige Kosten gesamt</b>			

## Unternehmerlohn

	1. Geschäfts- jahr	2. Geschäfts- jahr	3. Geschäfts- jahr
	EUR	EUR	EUR
<b>Private Ausgaben:</b>			
Lebensunterhalt			
Miete/Hausaufwendungen			
Energiekosten (Strom, Heizung, Wasser)			
Kommunikation (Telefon, TV)			
Kfz-Kosten			
Altersvorsorge (Renten-, Lebensversicherung)*			
Kranken-, Pflegeversicherung*			
sonstige Versicherungen			
Urlaub, Reise			
geplante Anschaffungen			
Kreditverpflichtungen			
sonstige Zahlungen / Rücklagen			
Rücklagen für Einkommensteuer mit Solidaritätszuschlag**			
Kirchensteuer (9 % von der Einkommensteuer)			
<b>Summe privater Ausgaben</b>			
<b>Private Einnahmen:</b>			
Nettolohn/-gehalt des Ehe- bzw. Lebenspartners			
andere Nettolohn/-gehaltseinnahmen			
Kindergeld			
Sonstige (dauerhaften) Einkünfte			
Sonstiges			
<b>Summe privater Einnahmen</b>			
<b>= notwendiger Unternehmerlohn (private Ausgaben - private Einnahmen)</b>			

\* zukünftige Beiträge als Unternehmer

\*\* Ein Steuerrechner findet sich unter [www.bmf-steuerrechner.de](http://www.bmf-steuerrechner.de)

## Rentabilitätsvorschau des Unternehmens

Bezeichnung	1. Geschäfts-	2. Geschäfts-	3. Geschäfts-
	jahr	jahr	jahr
	EUR	EUR	EUR
Geplanter Umsatz (Netto-Werte):			
Bereich 1			
Bereich 2			
Bereich 3			
Bereich 4			
<b>= Betriebsleistung gesamt</b>			
- Fremdleistungen			
- Materialeinsatz Bereich 1			
- Materialeinsatz Bereich 2			
- Materialeinsatz Bereich 3			
- Materialeinsatz Bereich 4			
- Materialeinsatz gesamt			
<b>= Rohgewinn 1</b>			
- Personalkosten			
<b>= Rohgewinn 2</b>			
- übrige Kosten (siehe Tabelle Seite 21)			
<b>= Betriebsergebnis</b>			
- Gewerbesteuer und Körperschaftssteuer			
<b>= Gewinn / Verlust nach Steuern</b>			
+ Abschreibungen			
- Tilgungen			
- Unternehmerlohn			
<b>= Überschuss / Fehlbetrag</b>			

## Liquiditätsplanung des 1. Geschäftsjahres

	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jahr 1
<b>Einzahlungen</b>													
1. aus Umsatz inklusive USt.													
2. sonstige Einzahlungen													
<b>I. Summe Einzahlungen (Brutto)</b>													
<b>Auszahlungen (Nettowerte)</b>													
Material-/Wareneinsatz													
Fremdleistungen													
Personal													
Raumkosten (Miete, Pacht)													
Energiekosten (Strom, Heizung, Wasser)													
Versicherung, Beiträge													
Kfz-Kosten (inkl. Leasing, Steuern, Vers., Rep., ohne AfA)													
Werbung / Reisekosten													
Kosten der Warenabgabe (inkl. Gewährleistungen)													
Reparaturen, Instandhaltung													
Büro (Telefon, Telefax, Internet)													
Büro (Porto, Zeitschriften, sonst. Bürobedarf)													
Buchführung und Abschlusskosten / Beratungskosten													
Miete / Leasing (ohne Kfz) für bewegliche Wirtschaftsgüter													
Abraum - und Abfallbeseitigung													
Werkzeug und Kleingeräte GWG													
Betriebsbedarf													
langfristige Zinsen													
kurzfristige Zinsen, Bankgebühren													
Sonstiges													
Gewerbesteuer / Körperschaftsteuer													
USt-freie Investitionen gemäß Kapitalbedarfsplan													
Investitionen, und weitere Ausgaben gemäß Kapitalbedarfsplan													
Privatentnahmen													
Tilgung													
Vorsteuer													
<b>II. Summe Auszahlungen (inkl. Vorsteuer)</b>													
USt-Zahllast (-) oder Erstattung (+)													
<b>III. Liquiditätssaldo</b>													
<b>Liquiditätssaldo kumuliert</b>													
<b>Kontokorrentrahmen</b>													



# 3. Fahrplan in die Selbstständigkeit

## Schritt für Schritt zum Ziel

	erledigen bis	erledigt	Anmerkungen
<b>Gründungskonzept</b>			
Erstellung Konzept			
Sonstige Unterlagen			
<b>Berater (bei Bedarf)</b>			
Geeigneter Steuerberater			
Kompetenter Unternehmensberater			
Fachkundiger Anwalt/Notar			
<b>Finanzierung, Förderung</b>			
Finanzierung (öffentliche Mittel)			
Meistergründungsprämie			
Förderung der Agentur für Arbeit			
<b>Verträge</b>			
Kaufverträge			
Miet- und Pachtverträge			
Gesellschaftsvertrag			
Arbeitsverträge			
Ehegattenarbeitsvertrag			
Darlehnsverträge			
Sonstige Verträge			
<b>Versicherungen</b>			
betrieblich			
Betriebshaftpflicht			
Inventarversicherung			
Gebäudeversicherung			
Betriebsunterbrechungsversicherung			
privat			
Gesetzliche/private Krankenversicherung			
Handwerkerpflichtversicherung			
Altersvorsorge, Lebensversicherung			
Berufsunfähigkeitsversicherung			
Berufsgenossenschaft, Unfallversicherung			
Arbeitslosenversicherung			

### Tipp:

- Erst Finanzierung und Förderung sicherstellen, dann Verträge unterzeichnen oder Käufe tätigen!

### Tipp:

- Nutzen Sie die Hilfe der Betriebsberatung der Handwerkskammer Münster!

### Tipp:

- Wie Sie entsprechende Risiken absichern können, lesen Sie in unserem Leitfaden "Versicherungen und Vorsorge im Handwerk".



## Maßnahmen bis zur Geschäftseröffnung

	erledigen bis	erledigt	Anmerkungen
<b>Mittelfristige Maßnahmen</b>			
Marketing vorbereiten			
Erstellung Homepage			
Finanzierung klären			
Förderanträge stellen			
Bestehendes Arbeitsverhältnis kündigen			
Technische Ausstattung besorgen			
Räumlichkeiten vorbereiten			
Mitarbeiter suchen			
Auswahl Branchensoftware			
Verträge vorbereiten			
Analyse Versicherungen			

<b>Kurzfristige Maßnahmen</b>			
Eröffnungswerbung			
Kontoeröffnung			
Druck der Geschäftspapiere			
Anfertigung Schilder, Stempel			
Anmeldeformalitäten			
Telefon, Telefax			
E-Mail, Internet			
Waren- und Materialbeschaffung			
Einrichtung Buchführung			
Einladung zur Geschäftseröffnung			

<b>Anmeldeformalitäten</b>			
Handwerkskammer			
Gewerbebeanmeldung (Gemeinde)			
Berufsgenossenschaft			
Finanzamt (Steuernummer)			
Arbeitsagentur (Betriebsnummer)			
Krankenkasse (Anmeldung Mitarbeiter)			
Amtsgericht (Handelsregistereintragung)			
Energieversorgungsunternehmen			
Logistik/Kommunikation/Post/Telefon			
Verbandsmitgliedschaft, Innung			

■ Zahlreiche Gründungsformalitäten können auch online erfolgen. Wirtschafts-Service-Portal.NRW

<https://service.wirtschaft.nrw/>



# 4. Weiterführende Informationen

## Nützliche Leitfäden der HWK Münster

- Existenzgründung im Nebenerwerb [www.hwk-muenster.de/nebenerwerb](http://www.hwk-muenster.de/nebenerwerb)
- Betriebsübernahme [www.hwk-muenster.de/betriebsuebernahme](http://www.hwk-muenster.de/betriebsuebernahme)
- Versicherungen und Vorsorge [www.hwk-muenster.de/versicherungenundvorsorge](http://www.hwk-muenster.de/versicherungenundvorsorge)

## Die Internet-Adresse Ihrer Handwerkskammer

[www.hwk-muenster.de](http://www.hwk-muenster.de)

[www.hbz-bildung.de](http://www.hbz-bildung.de)

## Hilfreiche Internetseiten

### EXISTENZGRÜNDUNG

Das Bundeswirtschaftsministerium bietet zahlreiche Tipps für den Start, aktuelle und weiterführende Informationen und einen Persönlichkeitstest. Informationen zum Arbeitsschutz, Gesetze Verordnungen, technische Regeln.

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

In allen Regionen Nordrhein-Westfalens werden Existenzgründerinnen und Existenzgründer bei Fragen rund um die Unternehmensgründung und Firmenentwicklung, mit Hilfe der STARTERCENTER NRW auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit unterstützt.

[www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de)

Unternehmensnachfolge als Alternative zur Existenzgründung: die Betriebsbörse Nexxt-Change der Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Sparkassen und Genossenschaftsbanken bringt Übergeber und Nachfolgeinteressenten zusammen.

[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)



## HANDWERK

Das Internetportal des Handwerks enthält aktuelle Nachrichten, Dienstleistungen, Datenbanken und Anleitungen, wie sich Betriebe eine eigene Homepage aufbauen können.

[www.handwerk.de](http://www.handwerk.de)

Der Westdeutsche Handwerkskammertag versteht sich als Interessenvertreter der Handwerkskammern in Nordrhein-Westfalen zum Wohl des Handwerks. Hier finden Sie Muster von Vertragsvorlagen im Download-Bereich. (Rubrik Fachliches / Sachverständigenwesen / Formulardownload)

[www.whkt.de](http://www.whkt.de)

Internetplattform des Zentralverbandes des deutschen Handwerks. Informationen zum Aufbau der Handwerksorganisationen und zu vielfältigen Themen rund ums Handwerk.

[www.zdh.de](http://www.zdh.de)

Die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks bietet als Serviceeinrichtung des Handwerks in NRW Informationen und wichtige Praxis-Tipps für Gründer und Unternehmer sowie für die Organisationen des Handwerks.

[www.lgh.de](http://www.lgh.de)

## FÖRDERUNG

Die Förderbank des Bundes (Kreditanstalt für Wiederaufbau) bietet Informationen über Förderprogramme, Checklisten, einen Eignungstest und zahlreiche Gründerlinks.

[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

Die Fördermittel des Landes mit den aktuellen Konditionen sind auf der Homepage der NRW.Bank zu finden.

[www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

Die Bürgschaftsbank NRW übernimmt Ausfallbürgschaften für Kredite an mittelständische Unternehmer und freiberuflich Tätige, wenn diese ihrem Kreditinstitut keine ausreichenden Sicherheiten stellen können.

[www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)

Förderprogramme und Finanzhilfen des Bundes, der Länder und der EU.

[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

### WICHTIGE INSTITUTIONEN

Vielfältige Informationen rund um die Rentenversicherung in unterschiedlichen Lebenssituationen mit kostenlosem Servicetelefon.

[www.deutsche-rentenversicherung.de](http://www.deutsche-rentenversicherung.de)

Informationsportal der Finanzverwaltungen.

[www.steuerliches-info-center.de](http://www.steuerliches-info-center.de)

Die Bundesagentur für Arbeit informiert über ihre Leistungen. Besonders interessant: die Leistungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer sowie die Informationen über den Gründungszuschuss und das Einstiegs geld.

[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

Die Plattform liefert unter anderem Informationen zu Minijobs im gewerblichen Bereich, wie zum Beispiel das Anmeldeverfahren, Hinzuverdienstgrenzen, Pauschalabgaben.

[www.minijob-zentrale.de](http://www.minijob-zentrale.de)

Hier finden Sie Hinweise zu Tarifverträgen und Tarifinformationen zu Branchen und Berufen.

[www.tarifregister.nrw.de](http://www.tarifregister.nrw.de)

### ANMELDEFORMALITÄTEN

Die Anmeldung der selbstständigen Tätigkeit kann nun online vorgenommen werden.

<https://service.wirtschaft.nrw/>



# Mitmachen



[facebook.com/HWK.Muenster](https://facebook.com/HWK.Muenster)



[twitter.com/hwk\\_muenster](https://twitter.com/hwk_muenster)



[instagram.com/hwk\\_muenster](https://instagram.com/hwk_muenster)



[linkedin.com/company/handwerkskammer-muenster](https://linkedin.com/company/handwerkskammer-muenster)



[youtube.com/user/HWKMuenster1](https://youtube.com/user/HWKMuenster1)



[xing.com/companies/handwerkskammermuenster](https://xing.com/companies/handwerkskammermuenster)



HANDWERKSKAMMER  
MÜNSTER

Bismarckallee 1, 48151 Münster  
Postfach 3480, 48019 Münster

Telefon 0251 5203-0  
Telefax 0251 5203-106  
[info@hwk-muenster.de](mailto:info@hwk-muenster.de)  
[www.hwk-muenster.de](http://www.hwk-muenster.de)