



**Checkliste zur Existenzgründung  
Im Handwerk**

**1. Der Unternehmer:**

1.1.	Genügen Sie hinsichtlich Ihrer körperlichen, geistigen und gesundheitlichen <b>Belastungsfähigkeit</b> den zu erwartenden Belastungen?
1.2.	Sind Sie bereit Einschränkungen in der Freizeit zu Gunsten einer <b>Mehrarbeit</b> für Ihren Betrieb hinzunehmen?
1.3.	Können Sie mit Unterstützung und Rückhalt in Ihrer <b>Familie</b> rechnen?
1.4.	Sind Sie gewohnt auch schwierige <b>Entscheidungen</b> schnell durch zu denken und zu treffen?
1.5.	Haben Sie durch <b>Prüfungen</b> und berufliche Erfahrungen die gesetzlich geforderte und für die Selbständigkeit notwendige <b>Qualifikation</b> im technischen und kaufmännischen Bereich belegt?
1.6.	Haben Sie bereits ein <b>Existenzgründungsseminar</b> besucht?
1.7.	Wie steht es mit Ihren <b>Führungsqualitäten</b> im Umgang mit Ihren Mitarbeitern?
1.8.	Verfügen Sie über Kontaktfreudigkeit, Verhandlungs- und Verkaufsgeschick im <b>Umgang mit Kunden</b> ?
1.9.	Liegen bereits die erforderlichen gewerberechtlichen Genehmigungen z. B: Eintragung in die <b>Handwerksrolle</b> vor?

**2. Der Markt:**

2.1.	Haben Sie ein fest umrissenes <b>Leistungs- und Angebotsprogramm</b> ? Empfehlung: schriftliche Darlegung!
2.2.	Sind Sie sich über Ihre <b>Absatzzielgruppe</b> (Kunden) völlig im klaren? Möglichst kurze schriftliche Darlegung!
2.3.	Wie groß ist die <b>Nachfrage</b> nach Ihren Leistungen mengen- und wertmäßig?
2.4.	Wie groß ist Ihr voraussichtlicher <b>Absatzradius</b> oder Ihr Einsatzgebiet?
2.5.	Errechnen Sie aus diesen Rahmengenbedingungen das <b>Umsatzpotential</b> Ihres Marktes?
2.6.	Welche Nachfrage binden derzeit <b>Konkurrenzunternehmen</b> ?
2.7.	Haben Sie eine Konkurrenzanalyse vorgenommen?
2.8.	Könnten Sie auch einen bestehenden Betrieb übernehmen?
2.9.	Ist Ihnen bekannt, daß die Handwerkskammer über einen <b>Betriebsvermittlungsdienst</b> hierbei behilflich ist?
2.10.	Wie hoch ist bei gegebenen Marktverhältnissen Ihr möglicher <b>Umsatz</b> ?
2.11.	Welche Maßnahmen gibt es den eigenen Umsatz zu steigern?
2.12.	Welche Werbemittel können Sie erfolgversprechend einsetzen?
2.13.	Haben Sie an Ihr <b>Image</b> und <b>Firmenzeichen</b> gedacht?
2.14.	Welche Zukunftsaussichten und Entwicklungschancen (Marktlücken) ergeben sich aufgrund Ihrer <b>Marktbeobachtungen</b> ?
2.15.	Sind Sie sich über Ihre <b>Preisgestaltung</b> im klaren und zwar sowohl hinsichtlich der erzielten Marktpreise, wie auch der kostendeckenden betrieblichen Preise?

**3. Der Standort:**

3.1.	Sind Sie von einem <b>absatzorientierten</b> Standort oder mehr von einem <b>baurechtlich</b> zulässigen Standort abhängig?
3.2.	Haben Sie die Standortvorteile und –nachteile untersucht und verglichen?
3.3.	Haben Sie berücksichtigt, daß Wohnen und gewerbliche Tätigkeiten am Standort <b>bauordnungsrechtliche</b> Probleme bringen können?
3.4.	Welche <b>öffentlichen Planungen</b> bestehen im Bereich Ihres vorgesehenen Standortes?
3.5.	Bringen Sie eine Verbesserung oder Verschlechterung?
3.6.	Sind Betriebserweiterungen, eventuell auch Nutzungsänderungen am Standort baurechtlich zulässig?

#### 4. Investitionen:

4.1.	Sind Sie sich über Ihre Betriebsform bzw. Ihr <b>Fertigungsverfahren</b> bereits im klaren?
4.2.	Haben Sie darauf abgestellt einen langfristigen Investitionsplan (optimale <b>Betriebsausstattung</b> entsprechend der geplanten Betriebsentwicklung) unabhängig von den derzeitigen Finanzierungsmöglichkeiten erstellt?
4.3.	Hat für Sie bei der Anschaffung die <b>Kapazität</b> oder <b>Modernität</b> der Anlagegüter Vorrang?
4.4.	Haben Sie den Kapitalbedarf für verschiedenen <b>Investitionsalternativen</b> errechnet?
4.5.	Stellen Sie unbedingt die technisch erforderliche <b>Mindestausstattung</b> zusammen!
4.6.	Welcher Platz- und Investitionsbedarf besteht für jeden <b>zusätzlichen Arbeitsplatz</b> ?

#### 5. Finanzierung:

5.1.	Haben Sie bei der Kapitalbedarfsermittlung den <b>gesamten</b> Geldbedarf erfaßt? z.B. auch Gebühren und Steuern beim Grund- und Gebäudeerwerb, Warengrundbestand, Gründungskosten
5.2.	Welcher Kapitalbedarf besteht für <b>Auftragsvorfinanzierungen</b> ?
5.3.	Welche <b>Reserven für Unvorhergesehenes</b> sind erforderlich?
5.4.	Welches <b>Eigenkapital</b> steht für den Betrieb zur Verfügung?
5.5.	Welche <b>bankmäßigen Sicherheiten</b> können Sie für notwendiges Fremdkapital bereitstellen?
5.6.	Haben Sie eine Zusage Ihrer Hausbank über Ihren <b>Kreditrahmen</b> ?
5.7.	Haben Sie das <b>Kreditgespräch</b> mit einer schriftlichen Darstellung Ihres Vorhabens gut vorbereitet?
5.8.	Haben Sie verschiedene Angebote und <b>Konditionen</b> verglichen?
5.9.	Sind Sie umfassend über alle möglichen <b>Finanzierungshilfen</b> informiert?
5.10.	Welche Alternativen zur Darlehensfinanzierung, z. B. Beteiligung, Leasing bestehen?
5.11.	Haben Sie an einen ausreichenden <b>Kontokorrentkreditrahmen</b> gedacht?
5.12.	Haben Sie den gesamten zukünftig anfallenden <b>Kapitaldienst</b> berechnet?

#### 6. Kosten, Erträge

6.1.	Wie hoch sind die <b>Fixkosten</b> (feste Ausgaben) Ihres Betriebes?
6.2.	Welche <b>Personaleinstellungen</b> sind geplant?
6.3.	Haben sie auch an Hilfskräfte und <b>kaufmännisches Personal</b> gedacht?
6.4.	Ist das verfügbare Personal für Ihren konkreten Betriebszweck geeignet?
6.5.	Welche <b>Löhne, Gehälter und Nebenkosten</b> fallen an?
6.6.	Haben Sie die laufenden Kosten des Geschäftsbetriebes (variable Kosten) im Griff?
6.7.	Kommt Ihre <b>Umsatz- und Ertragsvorschau</b> zu einem positiven Ergebnis?
6.8.	Haben Sie auch Ihren <b>privaten Geldbedarf</b> berücksichtigt?
6.9.	Sind Sie gegen die wichtigsten betrieblichen und persönlichen <b>Risiken</b> ausreichend versichert?
6.10.	Haben Sie aufgrund verschiedener Angebote <b>Versicherungskosten</b> und –leistungen abgewägt?



## 7. **Betriebsorganisation:**

7.1.	Wurden bereits <b>Geschäftsverbindungen</b> mit Kunden und Lieferanten hergestellt?
7.2.	Sollen Subunternehmer und Zulieferer eingesetzt werden?
7.3.	Ist die kaufmännische und technische <b>Verwaltung</b> organisiert?
7.4.	Ist eine „ <b>Außer-Haus-Buchhaltung</b> “ vorgesehen?
7.5.	Wurde der Kostenplan gemäß den betrieblichen Erfordernissen (z. B. Kostenrechnung) erstellt?
7.6.	Können Sie Mitarbeiter mit eigenverantwortlichen Teilarbeiten betrauen?
7.7.	Welche Führungsinformation und Kontrollmittel stehen Ihnen im technischen und kaufmännischen Bereich zur Verfügung?
7.8.	Welche <b>Rechtsform</b> ist für Ihren Betrieb geeignet?
7.9.	Wurden alle <b>wirtschaftlichen, rechtlichen</b> und <b>steuerlichen</b> Konsequenzen Ihrer Entscheidung abgewägt?
7.10.	Sind Sie Ihren <b>Meldepflichten</b> z. B. bei der Kammer, Ordnungsamt, Finanzamt, Berufsgenossenschaft, Sozialversicherungsträger usw. nachgekommen?
7.11.	Sind alle Verträge (Übergabe-, Kauf-, Schenkungs-, Miet-, Pacht-, Überlassungs-, Arbeits-, Gesellschaftsverträge) <b>wirtschaftlich, rechtlich</b> und <b>steuerlich</b> geprüft, bzw. von einem Fachmann nach den <b>betrieblichen Erfordernissen</b> erarbeitet?