



EIN ZIEL OHNE PLAN IST NUR EIN WUNSCH

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

Unsere Beratungsleistung für Ihre Existenzgründung - Der Schritt in die Selbständigkeit verlangt neben Mut und Risikobereitschaft eine Menge Fachwissen.

Wir begleiten Existenzgründer und junge Unternehmer als strategischer und zuverlässiger Partner. Gemeinsam mit Ihnen legen wir den Grundstein für eine erfolgreiche Existenzgründung.

Service-Nummer: 07191 802-0
Telefax: 07191 802-350
E-Mail: info@volksbank-backnang.de
Internet: www.volksbank-backnang.de

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

Inhaltsverzeichnis

1. Der Schlüssel zum Erfolg

Am Anfang jeder Existenzgründung steht eine Geschäftsidee. Hier legen Sie die Grundlage Ihrer erfolgreichen Selbständigkeit.

2. Konzept für Ihr Unternehmen

Der Business-Plan ist das Herzstück Ihrer Unternehmensplanung. Mit seiner Hilfe überzeugen Sie Partner und Geldgeber von Ihrer Idee. Ihnen dient er als Planungsgrundlage und Kontrollinstrument.

3. Kapital für den Start

Zur erfolgreichen Existenzgründung gehört neben einer tragfähigen Geschäftsidee auch eine auf Sie abgestimmte Finanzierung.

4. Absicherung

Damit Sie sich voll Ihrer Existenzgründung widmen können ist es wichtig, dass Sie und Ihr Unternehmen richtig abgesichert sind.

5. Weitere Schritte

Sie haben erste wichtige Entscheidungen für Ihre erfolgreiche Existenzgründung getroffen - kompetente Beratungspartner sind hier ein wichtiger Baustein.

Visitenkarte Ihres Betreuers:



Wir machen den Weg frei.

1. Der Schlüssel zum Erfolg

Geschäftsidee

Welchen Nutzen bieten Sie mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung? Wen möchten Sie zukünftig als Kunden ansprechen? Warum gehen Ihre Kunden nicht zur Konkurrenz? Dies sind zentrale Fragen, aus denen Sie Ziele und Maßnahmen ableiten sollten. Die Antworten bilden die Grundlage Ihrer Geschäftsidee.

Dem Kunden Nutzen bieten

Umsatz und Gewinn können Sie nur machen, wenn es Menschen gibt, die Ihrem Angebot einen Wert beimessen. Produkte oder Dienstleistungen müssen einer definierten Zielgruppe in irgendeiner Form nützlich sein. Nur dann sind Kunden bereit, einen bestimmten Preis zu zahlen.

Besser sein als die anderen

Erfolgreiche Unternehmen besitzen klare Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz. Ihre Geschäftsidee muss sich von Ihren zukünftigen Wettbewerbsteilnehmern abheben - oder etwas ganz Neues bieten. Ein positiver Vorteil gegenüber Mitbewerbern bietet eine höhere Produktqualität oder ein niedrigerer Preis bei vergleichbarer Qualität. Aber auch mit Service, Lieferbedingungen und Ihrem Auftreten können Sie künftige Kunden gewinnen.

Ihre Kunden müssen Vorteile wahrnehmen

Entscheidend ist, dass Ihre Kunden die Vorteile auch als solche wahrnehmen. Der eine legt Wert auf Design und zahlt dafür auch gerne etwas mehr. Für den nächsten ist der Preis das entscheidende Argument. Die Vorteile Ihrer Geschäftsidee müssen also zu Ihrer Zielgruppe passen.

Checkliste Geschäftsidee

A. Innovations-Höhe der Geschäftsidee

- Ist Ihre Idee konkurrenzlos neu?
- Gibt es Gründe, weshalb bisher noch niemand diese Idee hatte?
- Glauben Sie, dass der Markt für Ihre Idee reif ist?
- Ist es schwierig, Ihre Idee zu kopieren?
- Können Sie durch Ihre Geschäftsidee nachhaltig Gewinn erzielen?
- Wird Ihre Idee in den kommenden Jahren noch auf Interesse stoßen?
- Ist Ihre Idee vollkommen entwickelt? Können Sie jetzt an den Markt gehen?
- Haben Sie eine Vorstellung, wie Sie dem Wettbewerb begegnen können?

B. Wahrnehmbarer Nutzen der Geschäftsidee

- Ist der Nutzen Ihrer Idee für potenzielle Kunden leicht erkennbar?
- Sollte das Produkt/die Dienstleistung bereits auf dem Markt sein, wie heben Sie sich positiv von den anderen ab?
- Können Sie den Nutzen Ihrer Idee mit wenigen Worten erläutern?
- Entspricht der Nutzen Ihrer Idee einer wichtigen Bedarfsbefriedigung?
- Ist schon spontan in Ihrem Freundeskreis eine Nachfrage entstanden?

C. Kritische Prüfung der Geschäftsidee

- Ergeben sich durch Ihre Innovation Folgeaufträge?
- Entsteht durch die Realisierung Ihrer Idee ein nachhaltiges Geschäft?
- Können Sie Ihr gesamtes Vorhaben leicht auf den Punkt bringen?
- Hat sich ein Experte auf diesem Gebiet bereits positiv geäußert?
- Hat sich schon einmal jemand mit dieser Idee versucht?
- Wurde bei einer patentfähigen Idee bereits eine Recherche durchgeführt?
- Stimmt das Zeitfenster für die Realisierung Ihrer Idee?
- Ist Konkurrenz aus Niedriglohnländern zu erwarten?
- Stimmen die Größenordnungen zwischen Aufwand und Ergebnis?
- Sind Sie auf Dinge angewiesen, die Sie nicht beeinflussen können?
- Sind Ihre Marktvorstellungen realistisch?
- Ist Ihre Zeitdisposition realistisch?
- Sind die durch die Realisierung der Idee entstehenden Risiken überschaubar?
- Haben Sie geprüft, ob der Erfolg Ihrer Geschäftsidee allein von Ihnen abhängt?

Erklärung

Der nebenstehende Fragenkatalog hilft Ihnen, Ihre Geschäftsidee und deren Nutzen zu definieren. Er kann nur einen Orientierungsrahmen vorgeben.

Erweitern Sie ihn deshalb um Fragen und Gesichtspunkte, die für Ihre Geschäftsidee von Bedeutung sein können. Die Checkliste dient als Grundlage für die Aufstellung Ihres Business-Plans (siehe Punkt 2.)

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

2. Konzept für Ihr Unternehmen

Der Business-Plan

Der Business-Plan ist das Herzstück Ihrer Unternehmensplanung. Mit seiner Hilfe überzeugen Sie Partner und Geldgeber von Ihrer Idee. Ihnen dient er als Planungsgrundlage und Kontrollinstrument.

Das steht im Business-Plan

Mit dem Business-Plan erstellen Sie ein umfassendes Gründungskonzept. Sie beschreiben darin Ihre Geschäftsidee, die Markt- und Konkurrenzsituation und wie Sie Kunden gewinnen wollen. Außerdem erklären Sie, wie sich das Unternehmen in den nächsten drei bis fünf Jahren entwickeln soll. Dabei zeigen Sie Potenziale, aber auch Risiken auf.

Nehmen Sie sich genügend Zeit

Beim Schreiben des Business-Plans werden Sie Ihre Ideen und Gedanken automatisch immer wieder überprüfen. Nutzen Sie das, um Ihr Konzept auf den Punkt zu bringen.

Sie müssen Ihren Verhandlungspartnern schnell und schlüssig erklären können, warum Ihre Idee am Markt bestehen wird.

Checkliste Business-Plan

1. Das Gründungsvorhaben

Executive Summary (zusammenfassende Darstellung)
Geschäftsidee und Gründungsanlass (Idee, Patent, Entwicklung)
Nutzen des Angebots (Produkt, Dienstleistung, Besonderheit), Erfolgsfaktoren
Realisierungsplan mit Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken,
Vorhabensbeginn/Zeitplan

2. Persönliche Daten

Gründerperson(en) (Name, Anschrift, Alter)
Ausbildung und berufliche Qualifikation (Lebenslauf), bisherige Tätigkeit
Motivation zur Unternehmensgründung
Qualifikation zur Selbständigkeit

3. Gesellschaftsform und Standort

Wahl der Gesellschaftsform mit Begründung
Ausstattung und Verhältnisse der Gesellschaft/Gesellschafter, Gesellschaftsanteile
Standort und ggf. Besonderheiten

4. Produkt- und Dienstleistungsprogramm

Leistungsbeschreibung und ggf. Entwicklungsstand
Stand der Technik/Patente
Vorteile gegenüber dem Wettbewerb, ggf. Besonderheiten
Erworbene Lizenzen
Produktions- bzw. Arbeitsverfahren, Wertschöpfungsanteil

5. Markt und Marketing

Marktanalyse und Wettbewerbssituation
Branchenentwicklung und Markttrends
Zielkundengruppen und Kundenbeziehungen
Vertriebswege
Werbung und Werbemedien

6. Kapitalbedarf

Investitionen
Lager- oder Warenbestände
Personalbedarf
Laufende Aufwendungen

7. Betriebswirtschaftliche Planung

Umsatzplanung
Kostenaufstellung
Plan-Ergebnis-Rechnung

Arbeitsbogen

Siehe Arbeitsbogen
Gründungsvorhaben

Siehe Arbeitsbogen
Persönliche Daten
Geplantes Unter-
nehmen

Siehe Arbeitsbogen
Kapitalbedarf

Siehe Arbeitsbogen
Planungsrechnung

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

Arbeitsbogen

Gründungsvorhaben

Checkliste Business-Plan - Punkt 1.

Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?	
Welchen Nutzen hat Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?	
Wie bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?	
Welchen Service bieten Sie?	
Welchen Vorteil bieten Sie im Vergleich zum Wettbewerb?	
Warum soll jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?	
Vorhabensbeginn (Zeitplan)?	

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

Arbeitsbogen

Persönliche Daten zu Ihrer Person

Checkliste Business-Plan - Punkt 2. & 3.

Gründerpersonen	
Name	
Anschrift	
Alter	
Bisherige Tätigkeit	

Daten zu Ihrem geplanten Unternehmen

Vorhabensbeginn	
Rechtsform	
Branche	
Firma	
Gesellschafter	
Gesellschaftsanteile	

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

Arbeitsbogen

Kapitalbedarf

Checkliste Business-Plan - Punkt 6.

Wieviel Kapital brauchen Sie für Ihre Unternehmensgründung? Berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung die benötigten lang-, mittel- und kurzfristigen Mittel sowie die Betriebsmittel und die Gründungskosten.

1. Langfristige Investitionen	EUR
Grundstück/Gebäude	
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	
Maschinen, Geräte	
Einrichtungen & Büroausstattung	
Firmenfahrzeuge	
Einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr	
Gesamt	
2. Mittel- und kurzfristige Investitionen	
Warenlager / Materiallager	
Reserve für unvorhergesehenes in der Anlaufphase	
Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe	
Kosten für übernommenes Warenlager	
Gesamt	
3. Betriebsmittel	
4. Gründungskosten	
Beratungen	
Anmeldungen/Genehmigungen - Eintragung ins Handelsregister	
Notar	
Gewerbeanmeldungen	
Aus- und Fortbildungskosten	
Kautions	
Anlaufkosten (3 Monate)	
Gesamt	
Gesamter Kapitalbedarf	

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

Arbeitsbogen

Planungsrechnung

Checkliste Business-Plan - Punkt 7.

Wichtiger Hinweis zur Rentabilitätsvorschau:

Die Rentabilitätsvorschau ist das Herzstück Ihres Geschäftsplanes. Eine selbständige Existenz lohnt sich nur, wenn Sie auf Dauer einen ausreichenden und angemessenen Gewinn erzielen können.

Sollten Sie in der Erstellung Ihrer Rentabilitätsvorschau nicht sicher sein, nehmen Sie die Unterstützung qualifizierter Berater, z. B. Ihres Steuerberaters in Anspruch.

Basis Ihrer Rentabilitätszahlen können Erfahrungswerte, Vorgängerzahlen und Branchenvergleichszahlen sein. Erfahrungswerte sollten Sie ggf. als solche erläutern. Sind Vorgängerzahlen vorhanden, sollten diese für die letzten 3 Jahre beigelegt werden.

Branchenvergleichszahlen können Sie unter anderem von Ihrem Steuerberater, der IHK, der Handwerkskammer oder bei der Volksbank Backnang eG erhalten. Auch diese sollten Sie als Anlage beifügen.

Firma:	1. Jahr		2. Jahr		3. Jahr	
	Tsd. EUR	%	Tsd. EUR	%	Tsd. EUR	%
	Umsatz netto					
./. Wareneinsatz						
Rohgewinn I						
./. Personalkosten						
Rohgewinn II						
./. sonstige Kosten (siehe nächste Seite)						
Erweiterter Cash-Flow						
./. Zinsen						
Cash-Flow						
./. AfA						
Reingewinn						
ggf. Privatentnahmen (bei EF)						

Wir machen den Weg frei.

3. Kapital für den Start

Finanzierung

Zur erfolgreichen Existenzgründung gehört neben einer tragfähigen Geschäftsidee eine sichere Finanzierung. Basis hierfür ist immer eine möglichst exakte Ermittlung des voraussichtlichen Kapitalbedarfs. Dieser wurde in Kapitel 2 ermittelt.

Eigenkapital ist notwendig

Für eine Unternehmensgründung brauchen Sie Eigenkapital. Je besser ein Unternehmen damit ausgestattet ist, desto geringer sind Risiko und Abhängigkeit von Kapitalgebern. Gleichzeitig verbessert sich mit einer höheren Eigenkapitalquote die Kreditwürdigkeit.

Kredite sind der klassische Weg

Das Bankdarlehen ist der klassische Weg zur Finanzierung mittel- und langfristiger Investitionen. Die Laufzeit ist auf die Nutzungsdauer des Investitionsobjektes abgestimmt. In den meisten Fällen wird sie zwischen einem und zehn Jahren liegen. Bei Immobilienfinanzierungen kann die Laufzeit auch darüber hinausgehen.

Ihr Betreuer prüft für Sie die Einbeziehung von Förderdarlehen. Diese zeichnen sich durch ihre zinsgünstigen Konditionen aus und können ggf. in Ihr Gründungsvorhaben einbezogen werden. Eine Übersicht über die verschiedenen Fördermittel erhalten Sie auf den nächsten Seiten.

Alternative Finanzierungsformen

Fahrzeuge, Maschinen, Geräte und Immobilien leasen? Eine interessante Alternative zum Bankkredit. Die Leasingraten sind eine feste Kalkulationsgröße und schonen gleichzeitig Ihre Liquidität.

Venture Capital ist eine Form von Beteiligungskapital und damit Eigenkapital. Venture Capital-Gesellschaften stellen es jungen und innovativen Unternehmen zur Verfügung. In Baden-Württemberg kann dies die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg sein. Beteiligungen für förderfähige Vorhaben können direkt bei der MBG über Ihre Hausbank beantragt werden.

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

Finanzierungsbedarf

Checkliste Investitionsvolumen und Eigenkapital

Als Basis dient der ermittelte Kapitalbedarf aus der Checkliste Business-Plan Punkt 6.

Investitionsvolumen	EUR
Summe langfristige Investitionen	
Summe mittel-/kurzfristige Investitionen	
Summe Betriebsmittel	
Summe Gründungskosten	
Investitionsvolumen gesamt	
Eigenmittel	
Barmittel	
Ersparnisse & Guthaben	
Zuwendung Dritter	
Sonstiges	
Kapitalanlagen	
Festverzinsliche Wertpapiere	
Investmentfonds	
Aktien	
Sacheinlagen	
Grundstücke	
Gebäude	
Maschinen	
Einrichtungsgegenstände	
Kraftfahrzeuge	
Sonstiges	
Eigenmittel gesamt	
Finanzierungsbedarf (Investitionsvolumen ./. Eigenmittel)	

Wir machen den Weg frei.

Geld von Bund, Ländern, EU

Fördermittel

Europäische Union, Bund, Länder und Förderbanken unterstützen kleine und mittlere Unternehmen. Das gilt für alle Unternehmens-Phasen. Für fast jede betriebliche Investition können Sie Fördermittel beantragen.

1. Kredite, Zuschüsse, Sicherheiten

Die häufigste Form der Förderung sind zinssubventionierte Kredite. Sie zeichnen sich oft durch bessere Konditionen als ein reines Bankdarlehen aus. Die Laufzeiten betragen 5 bis 20 Jahre. Die Zinsen sind meist bis zu 10 Jahre festgeschrieben. Tilgungsfreie Anlaufjahre sind möglich!

2. Zuschüsse

Unter bestimmten Umständen bekommen Sie staatliche Zuschüsse, die Sie nicht zurückzahlen müssen. Diese müssen meist separat beantragt werden.

3. Sicherheiten

Fehlende Sicherheiten können Sie durch Haftungsfreistellungen oder Ausfallbürgschaften ersetzen. Diese bieten spezielle Bürgschaftsbanken an.

4. Zusätzliches Eigenkapital

Alternativen sind auch Nachrangdarlehen oder Mezzanine-Kapital. Hierfür brauchen Sie keine Sicherheiten zu stellen. Für Unternehmen in der Expansionsphase oder bei Betriebsübernahmen kommt auch Beteiligungskapital in Frage. Öffentlich geförderte Beteiligungsgesellschaften bieten diese Art der Finanzierung in der Regel als stille Beteiligungen an.

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

Die Förderprogramme im Einzelnen

Auf dieser Seite finden Sie eine Aufstellung von Förderprogrammen, die für eine Existenzgründung in Frage kommen können. Sie stellt einen Auszug aus einer Vielzahl von Förderprogrammen dar. Gerne erstellen wir für Sie das optimale Finanzierungskonzept (Änderungen vorbehalten).

Startfinanzierung 80 (L-Bank & Bürgschaftsbank)

Finanzierung wirtschaftlich sinnvoller von Gründungs- und Übernahmeverhaben mit einem Kapitalbedarf von bis zu 150.000 € (Anteil L-Bank-Darlehen max. 100.000 €). Das Förderdarlehen wird über eine 80 %-ige Bürgschaft der Bürgschaftsbank besichert.

Gründungsfinanzierung (L-Bank)

Programm für Existenzgründer bis max. drei Jahre nach der Gründung und für Finanzierungsvorhaben i. d. R. über 150.000 €. Die Einbeziehung der Bürgschaftsbank ist auch bei diesem Förderdarlehen möglich. Sie gibt der finanzierenden Hausbank in Form einer Ausfallbürgschaft eine für die Bank bewertbare Sicherheit.

Gründerkredit-StartGeld (KfW)

Förderprogramm für Existenzgründer und junge Unternehmer (weniger als 3 Jahre am Markt) deren Fremdmittelbedarf insgesamt max. 100.000 € beträgt.

Gründerkredit-Universell (KfW)

Förderkredit zur mittel- und langfristigen Finanzierung von Vorhaben im In- und Ausland.

ERP-Kapital für Gründung

Hierbei handelt es sich um ein Nachrangdarlehen, welches Eigenkapitalcharakter besitzt. Voraussetzung ist u.a., dass der Antragssteller mindestens Eigenmittel i.H.v. 15 % einsetzt. Mit diesem Förderdarlehen können bis zu 30 % der förderfähigen Kosten finanziert werden.

Gründungszuschuss

Ziel des Förderinstrumentes ist, arbeitslose Gründer auf ihrem Weg in die Selbständigkeit zu unterstützen. Die Förderung mit dem Gründungszuschuss gliedert sich in zwei Phasen, die zusammen eine maximale Förderdauer von 15 Monaten ergeben. Spätestens dann muss der Gründer finanziell auf eigenen Füßen stehen. Die Beantragung erfolgt direkt über die Bundesagentur für Arbeit.

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

Checkliste Kreditsicherheiten

1. Sicherheiten durch Kreditwürdigkeit Ihrer Person

- Haben Sie ein sicheres Auftreten?
- Steht Ihre Qualifikation außer Frage?
- Stehen Sie voll hinter Ihrem Unternehmenskonzept?
- Konnten Sie in der Vergangenheit Probleme mit Krediten immer vermeiden?
- Haben Sie einen guten menschlichen Kontakt zu dem Betreuer Ihrer Hausbank?
- Haben Sie stets Termine und Vereinbarungen mit Banken eingehalten?

Ja Nein

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Prüfung persönlicher Sicherheiten

- Können Sie Grundschulden (Hypotheken) anbieten?
- Haben Sie Kapitallebensversicherungen?
- Sind Bausparverträge vorhanden?
- Haben Sie Geldanlagen (Festgelder, Sparguthaben)?
- Besitzen Sie Wertpapiere (festverzinsliche Wertpapiere, Investmentfonds, Aktien)?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Prüfung betrieblicher Sicherheiten

- Investieren Sie in Sachanlagen (Gebäude, Maschinen, Geräte, Fahrzeuge)?
- Bauen Sie ein Warenlager auf?
- Werden Sie nennenswerte Forderungen gegenüber Kunden haben?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Aufstellung von Sicherheiten, die berücksichtigt werden können

	Bestand	Verfügbar
1. Grundschulden		
Privates Grundvermögen		
Betriebliches Grundvermögen		
2. Bürgschaften		
Eigene Bürgschaften		
Bürgschaften Dritter		
Ausfallbürgschaften		
3. Kapitallebensversicherungen		
Rückkaufswerte		
4. Bausparverträge (Guthaben)		
5. Geldanlagen		
6. Festverzinslichen Wertpapiere		
7. Investmentfonds		
8. Aktien		
9. Sicherungsübereignungen		
10. Forderungsabtretung		
11. Sonstiges		
Summe		

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

4. Absicherung

Sicherheits-Check - Immer gut beraten

Betriebliche Risiken

1. Können Schäden z.B. durch Feuer, Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Leitungswasser, Sturm Ihre Existenz gefährden?
2. Können Sie Ihre laufenden Verpflichtungen z.B. Lohn- oder Kreditkosten auch nach einem Schaden oder bei einer Betriebsunterbrechung tragen?
3. Sind Sie über die Folgen der gesetzlichen Haftung informiert, wenn Sie oder Ihre Mitarbeiter einem Dritten Schaden zufügen?
4. Sind Forderungsausfälle oder Veruntreuungen in Ihrem Betrieb denkbar?
5. Sie wollen Ihr Recht durchsetzen. Kennen Sie die Kosten?
6. Haben Sie künftig Firmenfahrzeuge?
7. Müssen Sie evtl. Bürgschaften abgeben?

Persönliche Risiken

1. Kennen Sie das Leistungsangebot der privaten Kranken- und Pflegeversicherung?
2. Wie sieht die Grundlage Ihrer persönlichen Altersvorsorge aus?
3. Nutzen Sie bereits die staatlich geförderte Privatvorsorge?
4. Wie stellen Sie sich Ihren Schutz bei Unfall / Berufsunfähigkeit vor?
5. Wie sehen die finanziellen Verhältnisse Ihres Partner, Ihrer Familie aus, wenn Ihnen etwas zustößt?
6. Informieren Sie sich bei Bedarf über die freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbständige! (Voraussetzung: Der Selbständige war innerhalb der letzten 24 Monate vor Gründung seiner Selbständigkeit mindestens zwölf Monate sozialversicherungspflichtig beschäftigt.)

Ja

Nein

Existenzgründung - von der Idee zum Unternehmen

VR-
Finanzplan
Mittelstand!

Wir machen den Weg frei.

5. Weitere Schritte

Termine	Ja	Nein
IHK / Handwerkskammer Gesprächstermin vereinbart am <input type="text"/> um <input type="text"/> Uhr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Termin mit Steuerberater Gesprächstermin vereinbart am <input type="text"/> um <input type="text"/> Uhr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Termin mit Versicherungsspezialisten der R+V Versicherung Gesprächstermin vereinbart am <input type="text"/> um <input type="text"/> Uhr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Folgetermin mit Ihrem Betreuer Gesprächstermin vereinbart am <input type="text"/> um <input type="text"/> Uhr	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>