

Businessplan

Ein sorgfältig ausgearbeiteter Business-Plan ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Er hilft Ihnen, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen, und dient den Kreditinstituten, der Industrie- und Handelskammer oder anderen externen Stellen als Grundlage, die Realisierbarkeit des Existenzgründungsvorhabens zu prüfen. Zum Business-Plan gehören:

- **Konzept** (Beschreibung des Vorhabens)
- **Lebenslauf** (Ausbildung, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung – tabellarisch)
- **Kapitalbedarfsplan**
- **Finanzierungsplan**
- **Ertragsvorschau** (Umsatz-, Kosten- und Gewinnerwartungen)

Sofern erforderlich:

- **Liquiditätsplanung** (Gegenüberstellung von Ein- und Auszahlungen)
- **Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag** (ggf. Entwürfe)
- **Kaufvertrag, Bilanzen/Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung** (bei Firmenkauf/Beteiligung)
- **Kooperationsvertrag** (zum Beispiel Franchise-Vertrag, ggf. Entwurf)

Tipp:

Für die Ausarbeitung Ihres Business-Plans können Sie auf verschiedene Informationsunterlagen zurückgreifen, die Ihnen die nachfolgend genannten Institutionen kostenlos zur Verfügung stellen. Nutzen Sie erforderlichenfalls auch den Rat von qualifizierten Fachleuten (Steuerberater, Unternehmensberater).

Quellen (Auswahl):

- Industrie- und Handelskammer zu Coburg, Schloßplatz 5, 96450 Coburg
– Erfolgreich Gründen (Informationsbroschüre des BIHK)
– Internet: www.coburg.ihk.de
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 11019 Berlin
– Starthilfe - Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit (Broschüre)
– Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM)
– Infoletter 'Gründerzeiten'
– Internet: www.bmwi.de + www.existenzgruender.de
- KfW Bankengruppe, Palmengartenstraße 5 - 9, 60325 Frankfurt am Main
– Internet: www.kfw.de

Checkliste

Geschäftskonzept/Businessplan

Der untenstehende Fragenkatalog hilft Ihnen, einen Businessplan zu erarbeiten. Er kann notwendigerweise nur einen Orientierungsrahmen vorgeben. Erweitern Sie ihn deshalb um Fragen und Gesichtspunkte, die für Ihre Geschäftsidee von Bedeutung sein können.

1. Geschäftsidee

- Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung)
- Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Warum sollte jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung für den Kunden?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?
- Warum soll jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?
- Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen Sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

2. Gründerprofil / Persönliche Voraussetzungen

- Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?
- Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?
- Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbständigkeit ausreichend?
- Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
- Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?
- Welche Kontakte/Referenzen haben Sie?
- Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?
- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
- Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

3. Markteinschätzung

- Welche Kunden sprechen Sie an? (Klein- oder Großkunden, Privatkunden oder Geschäftskunden, Altersgruppe, Einkommensgruppe etc.)
- Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?
- Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe? (für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung)
- Wie und mit welchen Maßnahmen erreichen Sie diese Zielgruppe/gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
- Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Haben Sie schon Kundenkontakte?
- Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?
- Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?

4. Wettbewerbssituation

- Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?
- Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?
- Sind Ihre Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine?
- Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab? (Zusatznutzen)
- Wie würden Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? (Trend)

5. Produktions-/Dienstleistungsfaktoren

- Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren? (Einkauf – Herstellung – Vertrieb)
- Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?
- Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung?
- Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?
- Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?
- Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?

6. Standort

- Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen/Ihre Branche?
- Welche Bedingungen/Voraussetzungen muss/sollte der (ideale) Standort erfüllen? (Kunden-/Lieferanten-Nähe, Mietpreisniveau, Objektgröße und -zustand; Umfeld)
- Kennen Sie geeignete Standorte?
- Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?
- Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

7. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

- In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
- Sind Genehmigungen für Ihren Betrieb erforderlich bzw. benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt?
- Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess?
- Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?
Anzahl, Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen), Gehälter
- Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb; welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen; wie sichern Sie als Selbständiger Ihre Altersversorgung?

8. Zukunftsaussichten

- Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?
- Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?
- Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?
- Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?
- Wie reagieren Sie auf negative Markt-/Nachfrageveränderungen?
- Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

Konzept

Für:

(Name/Firma)

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern jedes Gründungskonzeptes. Darin sollten Sie so kurz wie möglich, aber auch so ausführlich wie nötig die wesentlichen Elemente Ihrer Geschäftsidee in verständlicher Form zusammenfassen. Je nach Art Ihrer künftigen Tätigkeit werden die Schwerpunkte in der Beschreibung variieren. Machen Sie deutlich, welche besondere Zielsetzung Sie haben und inwieweit Sie sich von der Konkurrenz abheben.

1.1 Geschäftsidee, Produkte/Dienstleistungen

1.2 Rechtsform, Gesellschafter, Gründerpersonen (Lebensläufe beifügen), Management, Mitarbeiter

1.3 Standort, Betriebsräume

1.4 Branche, Markt, Wettbewerb

1.5 Kundenzielgruppe

1.6 Marketing-/Vertriebsstrategie, Kooperationspartner

1.7 Zukunftsprognose, Trends, Risiken

Tipp:

Haben Sie die wichtigsten Aspekte Ihres Vorhabens nachvollziehbar auf den Punkt gebracht? Verzichten Sie auf weitschweifige Darstellungen. Nur in besonderen Fällen, beispielsweise bei innovativen oder bisher unbekanntem Geschäftsideen, empfiehlt es sich, zusätzliche Hintergrundinformationen (zum Beispiel Presseberichte, Studien etc.) beizufügen.

Kapitalbedarfsplan

Für:

(Name/Firma)

Die folgende Aufstellung ist lediglich als ein erster Anhaltspunkt gedacht. In Ihrem eigenen Interesse sollten Sie je nach Bedarf noch weiter untergliedern.

Kapitalbedarfsplan	EURO
1. Investitionen	
Grundstücke und Gebäude	
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen, Renovierungskosten	
Betriebsausstattung (Maschinen, Geräte, Büroeinrichtung etc.)	
Fahrzeuge	
Warenerausstattung	
Kaufpreis/Übernahmepreis	
Summe der Investitionen	
2. Gründungskosten	
Beratungen	
Gewerbeanmeldung	
Notar/Handelsregister	
Kautionen	
Aus- und Fortbildungskosten	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Markteinführung	
Sonstiges	
Summe der Gründungskosten	
3. Betriebsmittel	
Anlaufkosten	
Courtage	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Sonstiges (eventuell Reserven für Lebensunterhalt)	
Summe der Betriebsmittel	
Gesamtbedarf (Summe Investitionen, Gründungskosten, Betriebsmittel)	

Tipp:

Tragen Sie für Ihre Investitionen und Gründungsnebenkosten die voraussichtlichen Beträge ein, die einmalig zur Gründung oder Betriebsübernahme anfallen. Kalkulieren Sie demgegenüber Ihren Betriebsmittelbedarf – möglichst durch einen Liquiditätsplan unterlegt – für die Anlaufphase und nicht zu knapp. Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.

Finanzierungsplan

Für:

(Name/Firma)

Finanzierungsplan	EURO
a) <u>Langfristige Finanzmittel</u>	
Eigenkapital	
Barmittel	
+ Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
+ Beteiligungskapital	
+ Privat-Darlehen / Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
= Summe des Eigenkapitals	
Fremdkapital	
Öffentliche Förderprogramme / -kredite der LfA Förderbank Bayern (Startkredit, Universalkredit)	
Öffentliche Förderprogramme / -kredite der KfW Bankengruppe (ERP-Gründerkredit – StartGeld oder Universell, Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung)	
+ Langfristige Bankkredite	
= Summe des Langfristigen Fremdkapitals	
b) <u>Kurzfristige Finanzmittel</u>	
Kontokorrentkredit	
Lieferantenkredit	
+ Anzahlungen	
+ Sonstige Finanzmittel	
= Summe der Kurzfristigen Finanzmittel	
Gesamtfinanzmittel	

Tipp:

Ihre Eigenmittel bilden die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Sie sollten in angemessenem Umfang (mindestens 15 %) eingesetzt werden, um eine möglichst krisenfeste Finanzierung zu erreichen.

Prüfen Sie, ob günstige staatliche Finanzierungshilfen wie Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Bürgschaften in Frage kommen.

Ertragsvorschau

Für:

(Name/Firma)

Alle Beträge in EURO und ohne MwSt.	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Erwarteter Umsatz (Warenverkauf, Provision, Dienstleistung)			
./. Waren-/Materialeinsatz			
= Rohertrag/-gewinn			
./. Aufwendungen			
Personalkosten			
Miete/Pacht			
Heizung/Strom/Wasser/Gas			
Werbung			
Kraftfahrzeugkosten			
Reisekosten			
Telefon/Fax/Internet			
Büromaterial			
Verpackung			
Reparaturen/Instandhaltung			
Versicherungen			
Beiträge			
Leasing			
Buchführung/Beratung			
Gewerbesteuer			
sonstige Steuern (ohne Körperschaftssteuer)			
Zinsen (Fremdkapital)			
sonstige Kosten			
Summe Aufwendungen			
= Betriebsergebnis			
./. Abschreibungen			
= Gewinn / Verlust			

Hinweise zur Ertragsvorschau

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Businessplans zählt die Ertragsvorschau. Wenn auch eine derartige Prognose naturgemäß mit Unwägbarkeiten behaftet ist, so sollten Sie doch in der Lage sein, die Erfolgchancen Ihres Leistungsangebotes möglichst realistisch einzuschätzen. Daraus beantwortet sich die zentrale Frage, ob Sie mit Ihrem Vorhaben eine tragfähige Vollexistenz erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können.

Beachten Sie, 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 eine zu optimistische Darstellung vermeiden. Lassen sich die Absatzchancen für Ihre Produkte/Dienstleistungen nur schwer abschätzen, bietet eine zunächst auf Kostendeckung angelegte Planung eine grobe Orientierung.

Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Ertragsvorschau bitte folgende Hinweise:

- Umsätze (Warenverkauf, Provision, Dienstleistung), Waren- und Materialeinsatz ohne Mehrwertsteuer ansetzen
- für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (zum Beispiel Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze/Erlöse separat ausgewiesen werden
- alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Sektor
- die Personalkosten sollten nicht nur die Bruttogehälter und -löhne enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen
- Berücksichtigen Sie in der Ertragsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Überschüssen aufzubringen
- Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen; sie umfassen auch die Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter

Tipp:

Für die Prognose Ihrer Umsätze, Kosten und Gewinne sollten Sie möglichst eigene Erfahrungen einbringen oder auch erfahrene Fachleute (Unternehmensberater, Steuerberater, Bekannte mit Branchenkenntnissen usw.) hinzuziehen. Über bestimmte Branchen, zum Beispiel im Einzelhandel, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei unserer Industrie- und Handelskammer oder den Fachverbänden zu erfragen.

Ermittlung der Kosten für die private Lebenshaltung

Für:

(Name/Firma)

Planungshilfe private Lebenshaltungskosten	EURO
Wohnung (Miete, Nebenkosten, Strom, Sonstiges)	
+ Schadensversicherungen (Hausrat, Haftpflicht, Rechtsschutz, Unfall, Sonstige)	
+ Vorsorge (Lebensversicherung, Rentenversicherung, Krankenversicherung, Arbeitsunfähigkeit, Sonstiges)	
+ Lebenshaltung (Nahrungsmittel, Kleidung, Hausrat, Freizeit/Hobby, Urlaub, Fahrzeug, Sonstiges)	
= Zwischensumme	
+ Einkommensteuerrücklage (ca. 30 % der ermittelten Zwischensumme)	
Endsumme (Mindestgewinn)	