



## Businessplan

Der Begriff „Businessplan“ (BP) setzt sich mehr und mehr gegen die Begriffe „Konzept“ oder „Geschäftsplan“ durch. Wichtig bleibt: Es reicht nicht, nur eine Idee zu haben. Jeder Unternehmer muss überprüfen, ob seine Idee den Anforderungen des Marktes entspricht. Ein BP richtet sich an zwei Zielgruppen: den Gründer und den Geldgeber. Ein sorgfältig ausgearbeiteter Unternehmensplan ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. In ihm beschreiben Sie alle für Ihre Geschäftsidee wichtigen Punkte, auch solche, die sich für Sie als Hindernis oder Schwierigkeit erweisen könnten. Je ausführlicher diese Beschreibung ausfällt, desto besser. Der BP soll dem Existenzgründer dazu dienen, die Zukunft seines Unternehmens in allen Einzelheiten vorauszudenken. Er dient aber auch dazu, Geldgeber oder Partner von seinen Erfolgchancen zu überzeugen.

Zum BP gehören:

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

Sofern erforderlich:

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

Tipp: Für die Ausarbeitung Ihres BP können Sie auch auf Informationsunterlagen zurückgreifen, die Ihnen die nachfolgend genannten Institutionen kostenlos zur Verfügung stellen. Nutzen Sie erforderlichenfalls auch den Rat von qualifizierten Fachleuten (Steuerberatern, Unternehmensberatern, Rechtsanwälten).

- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Kontakt Versandservice:  
Postfach 30 02 65, 53182 Bonn, Bestell-Fax: 0228 4223-462, Tel.: 03018 615-4171,  
E-Mail: [bmwi@gvp-bonn.de](mailto:bmwi@gvp-bonn.de), Internet: [www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen.html](http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen.html)
  - Starthilfe – Der erfolgreiche Schritt in die Selbstständigkeit (Broschüre)
  - Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM)
- KfW-Mittelstandsbank, Niederlassung Berlin, Charlottenstr. 33/33a, 10117 Berlin  
Für potenzielle Unternehmensgründer und junge Unternehmen gibt es eine Info-Line. Sie beantwortet Fragen zu Förderprodukten und Serviceleistungen.  
Info-Line: 01801 241124 (3,9 Cent/Minute aus dem Festnetz der Deutschen Telekom, Preise aus Mobilfunknetzen können abweichen), E-Mail: [info@kfw-mittelstandsbank.de](mailto:info@kfw-mittelstandsbank.de)

# Businessplan

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 zu weitschweifige Darstellungen. Nur in besonderen Fällen, beispielsweise bei innovativen oder bisher unbekanntem Geschäftsideen, empfiehlt es sich, zusätzliche Hintergrundinformationen (z. B. Presseberichte, Studien etc.) beizufügen.

## Kapitalbedarfsplan

Für: \_\_\_\_\_  
(Name/Firma)

<b>Investitionen</b>	<b>EUR</b>
Grundstücke und Gebäude	
Renovierungskosten, Nebenkosten	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen etc.)	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Kaufpreis, Übernahmepreis	
<b>Summe</b>	

<b>Gründungsnebenkosten (einmalige)</b>	<b>EUR</b>
Mietkaution	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Beratungen	
Notar, Handelsregister	
Markteinführung	
Sonstiges	
<b>Summe</b>	

<b>Betriebsmittel</b>	<b>EUR</b>
Anlaufkosten	
Courtage	
Vorfinanzierung von Aufträgen, Forderungen	
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebensunterhalt)	
<b>Summe</b>	

<b>Gesamtbedarf</b>	<b>EUR</b>
(Summe Investitionen, Gründungsnebenkosten, 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. Planen Sie dabei eine Reserve für Unvorhergesehenes ein. Noch immer scheitern viele Gründungen wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.

## Finanzierungsplan

Für: \_\_\_\_\_

(Name/Firma)

<b>Eigenmittel</b>	<b>EUR</b>
Barvermögen	
Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
Verwandtendarlehen/Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
Beteiligungskapital	
<b>Summe</b>	

<b>Fremdmittel (nach Beratung durch Bank, KfW, Kammer)</b>	<b>EUR</b>
KfW-Startgeld	
ERP-Kapital für Gründung	
Niedersachsenkredit	
Hausbank (evtl. Bürgschaft)	
Sonstige Finanzierungsmittel	
<b>Summe</b>	

Tipp: Ihre Eigenmittel bilden die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Sie sollten in angemessenem Umfang (mind. 15 %) eingesetzt werden, um eine möglichst krisenfesten Finanzierung zu erreichen. Prüfen Sie, ob günstige staatliche Finanzierungshilfen wie Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Bürgschaften in Frage kommen.

Informationen zu Förderprogrammen:

- Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie ([www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)), Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union, Tel.: 03018 615-8000, Fax: 03018 615-7033, E-Mail: [foerderberatung@bmwi.bund.de](mailto:foerderberatung@bmwi.bund.de)
- KfW-Mittelstandsbank ([www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)), Tel.: 0180 1241124, Fax: 069 7431-9500, E-Mail: [infocenter@kfw.de](mailto:infocenter@kfw.de)
- Investitions und Förderbank Niedersachsen – NBank ([www.nbank.de](http://www.nbank.de)), NBank Repräsentanz Osnabrück im Hause der IHK Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim, Tel.: 0541 9987937-333, Fax: 0541 9987937-303, E-Mail: [beratung@nbank.de](mailto:beratung@nbank.de)
- Broschüre "Wirtschaftliche Förderung für den Mittelstand" vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Kontakt Versandservice: Postfach 30 02 65, 53182 Bonn, Bestell-Fax: 0228 4223-462, Tel.: 03018 615-4171, E-Mail: [bmwi@gvp-bonn.de](mailto:bmwi@gvp-bonn.de), Internet: [www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen.html](http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen.html)
- Informationen über spezielle Förderprogramme, insbesondere im Kammerbezirk der IHK Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim, erhalten Sie auch von der Industrie- und Handelskammer.

Die monatlichen Fördermittelsprechstage der NBank finden Sie im Internet unter [www.osnabrueck.ihk24.de](http://www.osnabrueck.ihk24.de) (Dokument Nummer 3131).

## Ertragsvorschau

Für: \_\_\_\_\_  
(Name/Firma)

Alle Beträge in EUR und ohne Umsatzsteuer	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr
<b>Erwartete Umsatzerlöse</b>		
<b>- Wareneinsatz bzw. Materialeinsatz</b>		
<b>= Rohertrag bzw. Rohgewinn</b>		
+ sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieteinnahmen)		
<b>= Gesamtrohertrag bzw. Gesamtrohgewinn</b>		
<b>- Aufwendungen</b>		
Personalkosten		
Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)		
Miete		
Heizung, Strom, Wasser, Gas		
Werbung		
Kraftfahrzeugkosten		
Reisekosten		
Telefon, Fax, Internet		
Büromaterial, Verpackung		
Reparaturen, Instandhaltung		
Versicherungen		
Beiträge		
Leasing		
Buchführungskosten, Beratung		
Betriebliche Steuern		
Zinsen		
sonstige Kosten		
<b>= Summe Aufwendungen</b>		
<b>= Betriebsergebnis</b>		
- Abschreibungen		
<b>= Gewinn bzw. Verlust</b>		

## Ertragsvorschau (Hinweise)

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 (bzw. Erlöse, Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Mehrwertsteuer ansetzen.
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z. B. 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 Branchenkenntnis usw.) hinzuziehen. Über bestimmte Branchen, z. B. im Einzelhandel, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen können Sie bei Ihrer Industrie- und Handelskammer oder den Fachverbänden erfragen.

## Liquiditätsplan

Für: \_\_\_\_\_

(Name/Firma)

Alle Beträge in EUR	Geschäftsjahr 1				
	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4	Summe
<b>Einzahlungen</b>					
Umsatz (inkl. USt)					
Sonstige Einzahlungen *)					
<b>= Summe Liquiditätszugang</b>					
<b>Auszahlungen</b>					
Anlageinvestitionen (ohne USt)					
Personal					
Material, Waren (ohne USt)					
Betriebsausgaben (ohne USt)					
Kredittilgung					
Zinsen					
Umsatzsteuer					
Steuern					
Privatentnahmen (nur Einzelunternehmen oder Personen- gesellschaften)					
Sonstige Auszahlungen *)					
<b>= Summe Liquiditätsabgang</b>					
<b>Liquiditätssaldo</b> (Liquiditätszugang – Liquiditätsabgang)					
<b>Liquiditätssaldo (kumuliert)</b>					

\*) Bitte erläutern.