

Businessplan

Ein sorgfältig ausgearbeiteter Geschäftsplan ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Er dient in erster Linie als **Planungshilfe**. Sie verschaffen sich mit ihm einen besseren Überblick über Ihre Konzeption und können somit **Schwachpunkte** schneller erkennen und beseitigen.

Der Geschäftsplan hilft Ihnen, die **wirtschaftlichen Erfolgsaussichten** Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen und dient Kreditinstituten, der Industrie- und Handelskammer oder anderen Stellen als Grundlage, die Realisierbarkeit der Existenzgründung zu beurteilen.

Zum Businessplan gehören:

- **Gründungskonzept** (detaillierte Beschreibung des Vorhabens)
- **Rentabilitätsvorschau** (Umsatz-, Kosten- und Gewinnplanung)
- **Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan**
- **Lebenslauf** (Ausbildung, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung)

Sofern erforderlich:

- **Liquiditätsplanung** (Gegenüberstellung von Ein- und Auszahlungen)
- **Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag** (ggf. Vertragsentwürfe)
- **Kaufvertrag, Bilanzen/Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen** (bei Firmenkauf oder Unternehmensbeteiligung)
- **Kooperationsvertrag** (z.B. Franchise-Vertrag, Handelsvertreter-Vertrag)

Tipp

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

- IHK Ulm, StarterCenter, Olgastraße 95-101, 89073 Ulm
Tel. 0731/173-250; startercenter@ulm.ihk.de
- www.ulm.ihk24.de ("Existenzgründung und Unternehmensförderung | StarterCenter")
- www.gruendungswerkstatt-ulm.de
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Berlin
- www.existenzgruender.de
- KfW (Bundesförderbank)
- www.kfw.de ("Gründen & Erweitern")

Gründungskonzept

<u>Gründer/in</u>	Name	_____
	Straße	_____
	Ort	_____
	Telefon	_____
	E-Mail	_____
	Name des Unternehmens	_____
	Branche	_____

Eine **detaillierte 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. Dieser Muster-Geschäftsplan zeigt Ihnen einen Gliederungsvorschlag und mögliche Inhalte.

1. Geschäftsidee (Zusammenfassung)

1.1 Beschreiben Sie kurz Ihr Vorhaben.

- Was bieten Sie wem, wo und in welcher Form an?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Wann wollen Sie mit Ihrem Unternehmen starten?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf haben Sie?

1.2 Größte Chancen und Risiken?

2. Gründerperson/en (Persönliche Daten / Qualifikationen)

2.1 Über welche speziellen Fach- und Branchenkenntnisse verfügen Sie?

- Welche einschlägigen Qualifikationen und Branchenerfahrungen haben Sie?
- Waren Sie bereits in Ihrer Gründungsbranche tätig?
- Welche kaufmännischen Kenntnisse sind vorhanden?

2.2 Welche unternehmerischen Erfahrungen und Voraussetzungen haben Sie?

- Welche Fähigkeiten besitzen Sie, um ein Unternehmen zu führen?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden Sie diese ausgleichen?
- Haben Sie bereits verantwortliche Tätigkeiten ausgeübt?
- Unterstützt Ihr persönliches Umfeld das Geschäftsvorhaben?

3. Angebot

3.1 Beschreiben Sie Ihr Produkt / Ihr Warenangebot / Ihre Dienstleistung.

3.2 Kundennutzen

- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot? (neues Produkt, Weiterentwicklung, Verbesserung, ...)
- Welchen Nutzen / welche Vorteile haben die Kunden von Ihrem Angebot? (Problemlösung, Kosteneinsparung, Gesundheit, Verbesserung der Lebensqualität, ...)

3.3 Spezialfall: Entwicklungsintensive / technologische Vorhaben

- Welche Entwicklungsschritte sind noch notwendig?
- Sind Patent-/Gebrauchsmuster-Schutzrechte relevant?
- Welche technischen Zulassungen sind erforderlich?

4. Einkauf

4.1 Wo und wie kaufen Sie Waren, Material oder Fremdleistungen ein?

- Beschreiben Sie Ihre Einkaufsquellen (Angebot, Vertriebspolitik, Service, ...)
- Welche Einkaufspreise, Liefer- und Zahlungskonditionen werden Ihnen eingeräumt?
- Werden Sie einer Einkaufskooperation angehören?

4.2 Spezialfall: Handelsvermittlung (z.B. Handelsvertreter, Versicherungsvermittler)

- Beschreiben Sie Angebot, Preisgestaltung, Vertriebspolitik, Marktbedeutung, etc. Ihres Handels-/Dienstleistungspartners.
- Bekommen Sie ein Vertriebsgebiet exklusiv? Ist ein Kundenstamm vorhanden?
- Wie sieht die Provisionsregelung aus?

5. Standort

5.1 Betriebsräume

- Welche Bedingungen müssen Ihre Geschäftsräume und der Standort erfüllen?
- Größe und Raumzuschnitt?
- Ausstattung / Einrichtung?
- Wie hoch werden Mietpreis und Nebenkosten sein?
- Ist eine Renovierung / ein Umbau notwendig?

5.2 Lage / örtliches Umfeld

- Innenstadt / Randlage / Gewerbegebiet / ...?
- Parkplätze und Verkehrsanbindung (Straßen, Öff. Nahverkehr, Fußgängerzone, ...)?
- Attraktivität der Umgebung (zugkräftige Betriebe, vorteilhafter Branchenmix, ...)?

6. Marktübersicht

6.1 Kunden

- Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage (Zielgruppe/n)?
Wer hat den größten Nutzen von Ihrem Angebot?
- Marktvolumen dieser Zielgruppe/n?
- Anzahl der möglichen Kunden?
- Durchschnittlich erwarteter Kundenumsatz?
- Bestehen bereits Kundenkontakte? Ist ein Kundenstamm vorhanden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

6.2 Konkurrenz

- Wer sind Ihre Konkurrenten bzw. was sind Konkurrenzprodukte?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen der Wettbewerber?
- Wie sehen Angebot, Preise, Service, Werbung, etc. der Konkurrenz aus?

6.3 Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz

- Wodurch unterscheidet sich Ihr Angebot von dem der Wettbewerber?
- Was bieten Sie Besonderes („Alleinstellungsmerkmal“)?
- Welche Vorteile haben die Kunden gegenüber dem Angebot der Wettbewerber?
(z.B. Qualität, Kundenservice, Preis-Leistungsverhältnis, mehr Kompetenz, Flexibilität, ...)

6.4 Zukunftsaussichten Ihrer Geschäftsidee?

- Wie wird sich die Nachfrage nach ihrem Angebot voraussichtlich entwickeln?
- Wie könnte die künftige Entwicklung in Ihrer Branche aussehen?
- Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten / größerem Konkurrenzdruck in Ihrem Markt?
- Wie reagieren sie auf negative Markt-/Nachfrageveränderungen?
- Welche Ziele haben Sie sich für Ihren Betrieb gesetzt?

7. Marketing

7.1 Preisgestaltung

- Zu welchen Preisen wollen Sie Ihre Produkte / Leistungen anbieten?
- Wie berechnen Sie diese Preise?
- Welche Preisstrategie verfolgen Sie?
- Wie hoch sind die Preise vergleichbarer Konkurrenzangebote?

7.2 Wo und wie vertreiben Sie Ihr Angebot?

- Über welchen Vertriebsweg vertreiben Sie Ihr Angebot (z.B. Ladengeschäft, Direktvertrieb, Online-Handel, Vertriebspartner)
- Beschreiben Sie Ihr Absatzgebiet bzw. Einzugsgebiet.
- Welchen Kundenservice bieten Sie (Lieferung, Wartung, ...)
- Welche Kosten entstehen beim Vertrieb?

7.3 Werbung

- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Angebot?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie?
(z.B. in Printmedien, über Online-Marketing)
- Wann sind die Aktivitäten vorgesehen?
- Welche Kosten werden entstehen?
Wie hoch ist Ihr Werbebudget?

7.4 Sonstigen Maßnahmen zur Kundengewinnung und Kundenbindung

- Außenauftritt: Visitenkarten, Flyer, Homepage, ...?
- Kunden-Akquisition: persönliche Kundenbesuche, Verkaufsgespräche, Mailings, Informationsveranstaltungen, ...
- Aktionen, Newsletter, Social Media, Messen besuchen, Vorträge halten, ...
- Wer sind mögliche Netzwerkpartner?

8. Unternehmen / Organisation

8.1 Rechtsform

Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?

- | | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Einzelunternehmen | <input type="checkbox"/> GbR | <input type="checkbox"/> OHG | <input type="checkbox"/> KG |
| <input type="checkbox"/> UG haftungsbeschränkt | <input type="checkbox"/> GmbH | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Freier Beruf |

8.2 Sind Genehmigungen / Zulassungen erforderlich?

- Bspw. persönliche Voraussetzungen, Ausbildung, Handwerksmeister, Registrierung, Gaststättenkonzession, ...?
- Müssen die Geschäftsräume bestimmte Auflagen erfüllen?
- Welche Behörde erteilt die Genehmigung?

8.3 Betriebsorganisation

- Wer ist für was zuständig?
- Haben Sie externe Berater?

8.4 Personal

- Wie viele Mitarbeiter brauchen Sie in der Startphase?
(Vollzeit / Teilzeit / Aushilfen)
- Für welche Tätigkeiten / Aufgabenbereiche?
- Welche Qualifikationen sollen Ihre Mitarbeiter haben?
- Weiterer Personalbedarf in den nächsten Jahren?

8.5 Planung

- Haben Sie Betriebskennzahlen für Ihre Branche?

Rentabilitätsvorschau

	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Alle Beträge ohne Mehrwertsteuer	€	€	€
Umsatz Warenverkauf			
Umsatz Dienstleistungen			
Provisionserlöse			
+ Summe Umsatz			
Wareneinsatz			
Materialverbrauch			
Fremdleistungen / Provisionsausgaben			
- Summe Wareneinsatz			
= Rohertrag (Umsatz /. Wareneinsatz)			
Löhne / Gehälter Mitarbeiter			
Urlaubs- und Weihnachtsgeld, usw.			
Arbeitgeberanteil Sozialversicherungen			
Berufsgenossenschaft Mitarbeiter			
- Summe Personalkosten			
Miete / Pacht			
Heizung, Strom, Wasser			
Reparaturen, Instandhaltung			
Betriebliche Versicherungen (Betriebs-/ Produkthaftpflicht, Rechtsschutz, Unfall, ...)			
Fahrzeugkosten (Kraftstoff, Reifen, Steuer, Versicherung, Reparaturen, Wartung, TÜV, ... oder: Pauschalabrechnung nach Km)			
Werbung			
Büromaterial, Telefon, EDV			
Beratung, Steuerberater			
Beiträge, Gebühren			
Sonstige Kosten			
Zinsen			
- Summe Sachkosten			
= Cash flow (Rohertrag /. Kosten)			
- Abschreibungen (Wertminderung Anlagen)			
= Betriebsergebnis (Gewinn / Verlust)			

Die **Rentabilitätsvorschau** entspricht weitgehend der Gewinn- und Verlustrechnung (G+V) Ihres künftigen Jahresabschlusses.

Wenn Sie Ihre betrieblichen Daten berechnet haben, sollten Sie eingehend Ihre **privaten Lebenshaltungskosten** ermitteln. Ihr Netto-Einkommen muss zumindest diese Ausgaben abdecken.

Eine befriedigende betriebswirtschaftliche Grundlage erreichen Sie jedoch nur, wenn Ihnen die Ertragslage Ihres Unternehmens auch die **Bildung von Rücklagen** ermöglicht. Mit diesem Eigenkapital können Sie anfallende Investitionen kostengünstig finanzieren.

Verfügbarer Betriebsgewinn

Wieviel Geld verdienen Sie mit Ihrer Selbständigkeit?

	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
	€	€	€
Cash flow (siehe Vorseite)			
- Darlehens-Tilgungen			
- Gewerbesteuer (geschätzt)			
- Einkommensteuer (geschätzt)			
- Rücklagen für - Neuinvestitionen / Anschaffungen			
+ Gründungszuschuss Agentur für Arbeit			
= Netto-Einkommen			

Private Ausgaben jährlich

Lebensunterhalt (Ernährung, Kleidung, alltäglicher Bedarf, Auto, Freizeit)	_____	€ / Jahr
Miete, Energiekosten (Strom, Heizung, Wasser)	_____	€ / Jahr
Persönliche Versicherungen (Krankheit, Pflege, Altersvorsorge, Privathaftpflicht, ...)	_____	€ / Jahr
Sonstige finanzielle Verpflichtungen	_____	€ / Jahr
Summe der privaten Ausgaben	_____	€ / Jahr
- Sonstige Einkünfte	_____	€ / Jahr
= Erforderliches Mindesteinkommen	_____	€ / Jahr
(Sollte durch Ihr Netto-Einkommen aus der unternehmerischen Tätigkeit abgedeckt sein)		

Hinweise zur Rentabilitätsvorschau

Zu den wichtigsten, aber auch schwierigsten Berechnungen 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.

Da der Geschäftserfolg in der Aufbauphase nicht selten geringer und später als erwartet eintritt, sollten Sie eine **zu optimistische Darstellung vermeiden**. Wenn sich die Absatzchancen für Ihre Produkte / Dienstleistungen nur schwer abschätzen lassen, bietet eine zunächst nur auf Kostendeckung angelegte Planung eine grobe Orientierung.

Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Ertragsvorschau bitte folgende Hinweise:

- Umsätze / Erlöse / Provisionen, Waren- / Materialeinsatz und Kosten **ohne Mehrwertsteuer** ansetzen.
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z.B. Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze / Erlöse getrennt ausgewiesen werden.
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Bereich.
- **Abschreibungen** sind Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen (Maschinen, Fahrzeuge, etc.). Dazu werden die Anschaffungskosten auf die Nutzungsjahre verteilt.

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.

Wichtig

Angaben zu Ihrer Umsatzprognose

Erläutern Sie, wie Sie Ihre Umsatzzahlen errechnet haben.
(Anzahl/Menge und Preise der Produkte/Dienstleistungen, ...)

Finanzierung

1. Kapitalbedarfsplan

Wie viel Startkapital benötigen Sie für Ihre Existenzgründung?

Investitionen / Anschaffungen

Renovierungen, Umbaukosten	_____	€
Maschinen, Geräte, Fahrzeuge	_____	€
Büroausstattung, EDV	_____	€
Geschäftseinrichtung	_____	€
Erstausstattung Waren- / Materiallager	_____	€
(Bei bereits vorhandenen Betriebsgegenständen die Zeitwerte ansetzen)		

Betriebsmittel

finanzielle Überbrückung der Anlaufphase	_____	€
Markteintrittswerbung	_____	€

Gründungskosten

Anmeldungen, Beratungen, Gebühren, ...	_____	€
--	-------	---

Summe	①	_____	€
--------------	---	-------	---

2. Finanzierungsplan

Wie finanzieren Sie den Kapitalbedarf?

Eigenmittel	_____	€
Sacheinlagen (= Zeitwerte der bereits vorhandenen Betriebsgegenstände)	_____	€
Gesellschafter / Partner	_____	€
Familiendarlehen	_____	€
Bankdarlehen langfristig	_____	€
Bankkredit kurzfristig	_____	€
Öffentliche Förderkredite	_____	€

Summe	gleiche Zahl wie ①	_____	€
--------------	--------------------	-------	---

3. Sicherheiten

Welche banküblichen Sicherheiten für Kredite können Sie einsetzen?

Haus- und Grundbesitz	_____	€
Kapitalvermögen / Wertpapiere	_____	€
Lebensversicherung	_____	€
Bürgschaften	_____	€