

Businessplan

Der Begriff "Business-Plan" (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 selbst sowie an 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. Er 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 Business-Plan gehören:

- 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 (z. B. Franchise-Vertrag, ggf. Entwurf)

Tipp: Für die Ausarbeitung Ihres Business-Plans 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 (Steuerberater, Unternehmensberater).

- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Postfach 300265, 53182 Bonn
 - 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 **zum Ortstarif**

Business-Plan

für: _____
(Name/Firma)

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern jedes Gründungs-Konzeptes. 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)

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

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

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

Gesamtbedarf	EUR
(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 und nicht zu knapp. Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.

Finanzierungsplan

Für: _____
(Name/Firma)

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

Fremdmittel (nach Beratung durch Bank, KfW, Kammer)	EUR
Landesdarlehen	
Mikro-Darlehen	
Startgeld	
ERP – Kapital für Gründung	
Niedersachsen-Kleinkredit	
Niedersachsenkredit	
Hausbank (evtl. Bürgschaft)	
Sonstige Finanzierungsmittel	
Summe	

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 (im Internet unter <http://www.bmwi.de>) EU, Bund, Länder, Tel.: 030 2014-8000, Fax: 030 2014-7033
- KfW Mittelstandsbank (im Internet unter <http://www.kfw-mittelstandsbank.de>)
- Investitions und Förderbank Niedersachsen GmbH – NBank (im Internet unter <http://www.nbank.de>)
- Broschüre "Wirtschaftliche Förderung für den Mittelstand" vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Postfach 300265, 53182 Bonn, Internet: <http://www.bmwi.de>, Versandservice Tel.: 03018 615-4171, Fax: 0228 4223-462, E-Mail: bmwi@gvp-bonn.de
- Informationen über spezielle Förderprogramme, insbesondere im Kammerbezirk Osnabrück-Emsland erhalten Sie auch von der Industrie- und Handelskammer. Einmal im Monat findet ein gemeinsamer Fördermittelsprechtag mit der NBank bzw. der KfW statt.

Ertragsvorschau

Für: _____
(Name/Firma)

Alle Beträge in EUR und ohne Mehrwertsteuer	1. Geschäftsjahr (ggf. Rumpfbjahr ab ...)	2. Geschäftsjahr
1. Umsatz/Erlöse		
- Wareneinsatz/Materialeinsatz		
= Rohertrag/Rohgewinn (___ % vom Umsatz)		
+ sonstige betriebliche Erträge		
2. Umsatz/Erlöse/Provisionen		
- Wareneinsatz/Materialeinsatz		
= Rohertrag/Rohgewinn (___ % vom Umsatz)		
Gesamtrohertrag/Gesamtrohgewinn		
- Personalkosten		
- Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)		
- Miete		
- Heizung, Strom, Wasser, Gas		
- Werbung		
- Kraftfahrzeugkosten		
- Reisekosten		
- Telefon, Fax, Internet		
- Büromaterial/Verpackung		
- Reparaturen, Instandhaltung		
- Versicherungen		
- Beiträge		
- Leasing		
- Buchführungskosten, Beratung		
- Gewerbesteuer		
- sonstige Steuern (ohne Körperschaftssteuer)		
- Zinsen		
- sonstige Kosten		
Summe Aufwendungen		
Betriebsergebnis		
- Abschreibungen		
Gewinn/Verlust		

Ertragsvorschau (Hinweise)

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Business-Plans 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 sind bei unserer Industrie- und Handelskammer oder den Fachverbänden zu erfragen.

Liquiditätsplan

Für: _____
(Name/Firma)

Alle Beträge inEUR	Geschäftsjahr 1				
	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4	Summe
Einzahlungen					
+ Umsatz (inkl. MwSt.)					
+ Sonst. Einzahlungen *)					
= Summe Liquiditäts-Zugang					
Auszahlungen					
+ Anlageinvestitionen					
+ Personal					
+ Material/Waren					
+ Betriebsausgaben					
+ Kredittilgung					
+ Zinsen					
+ MwSt.					
+ Steuern					
+ Privatentnahme					
+ Sonstige Auszahlungen *)					
= Summe Liquiditäts-Abgang					
Liquiditätssaldo	—				
Liquiditätssaldo (kumuliert)					

*) Bitte erläutern.

Ihr Ansprechpartner:

[Enno Kähler](#)

Telefon: 0541 353-316