

Business-Plan

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, *siehe Seiten 2, 3 und 4*)
- **Lebenslauf** (Ausbildung, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung, tabellarisch)
- **Investitionsplan** (*siehe Seite 5*)
- **Rentabilitätsvorschau** (Umsatz-, Kosten- und Gewinnerwartungen, *siehe Seite 6*)

Sofern erforderlich:

- **Liquiditätsplanung** (Gegenüberstellung von Ein- und Auszahlungen, Vordruck, *s. Seite 8*)
- **Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag** (ggf. Entwürfe)
- **Kaufvertrag, Bilanzen/Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftl. Auswertung**
(bei Firmenkauf /Beteiligung)
- **Kooperationsvertrag** (z.B. 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).

Bei weiteren Fragen steht Ihnen die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Berchtesgadener Land mbH gerne mit einer kostenlosen Beratung zur Verfügung.

So erreichen Sie uns:

Wirtschaftsförderungsgesellschaft Berchtesgadener Land mbH

Sägewerkstraße 3

83395 Freilassing

Telefon: 08654 / 77 50 -0

Fax: 08654 / 77 50 -15

info@wfg-bgl.info

Konzept

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

Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
Wie bekannt ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
Welchen Service bieten Sie?
Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?
Warum soll jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen?

1.2 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 Selbstständigkeit ausreichend?
Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens?
Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
Unterstützt Ihr Partner / Ihre Familie das Gründungsvorhaben?

1.3 Markteinschätzung

Welche Kunden sprechen Sie an?
Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?
Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?
Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie Ihre Zielgruppe?
Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
Sind Sie evtl. von wenigen Großkunden abhängig?
Haben Sie schon Kundenkontakte?
Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern und Verbände?

1.4 Wettbewerbssituation

Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?

Wer sind Ihre Mitbewerber?

Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?

Wo liegen Ihre Stärken und Schwächen gegenüber den Mitbewerbern?

Wie können Sie Ihren Kunden mehr Service bieten?

1.5 Produktions- und Dienstleistungsfaktoren

Wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb)?

Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produkts bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?

Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produkts / 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?

Gibt es Unternehmen, die für Sie als Kooperationspartner interessant wären?

1.6 Standort, Betriebsräume

Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?

Gibt es genügend Kunden in Ihrem Einzugsgebiet?

Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

Bei der Standortwahl unterstützt Sie die Wirtschaftsförderungsgesellschaft BGL vor allem mit der landkreisweiten Gewerbeflächen- und Gewerbeimmobiliendatenbank.

1.7 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?

Wie wird sich voraussichtlich die Konkurrenz auf Ihrem Markt verhalten oder verändern?

Wie reagieren Sie auf negative Markt- oder Nachfrageveränderungen?

Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

1.8 Rechtsform

Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben?

Welche Gesellschaftsstruktur planen Sie?

Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktionen im Unternehmen?

1.9 Genehmigungen und Versicherungen

Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb?

Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?

Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb?

Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen?

Wie sichern Sie als Selbstständiger Ihre Altersversorgung?

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.

Investitionsplan

Für: _____
(Name/Firma)

Investitionen	EUR
Grundstücke und Gebäude incl. Nebenkosten	
Gewerbliche Baukosten	
Maschinen, Geräte	
Einrichtungen, Büroausstattung	
Fahrzeuge	
Übernahme / Kauf von Unternehmensanteilen	
Einmalige Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Warenlager / Materiallager	
Markterschließungskosten	
<ul style="list-style-type: none"> • Kosten für Beratung und Erstellung eines ersten Werbe-konzepts • Maßnahmen zur Anknüpfung konkreter Geschäftskontakte • Kosten für einmalige Informationserfordernisse bei der Erschließung neuer Märkte • Kosten für die Teilnahme an oder den Besuch von geschäftlich wichtigen Messen / Ausstellungen • Kosten für die Ausbildung von Handelsvertretern 	
Zwischensumme Investitionen	
Betriebsmittel (Summe der Positionen 4.1 bis 4.17 der Checkliste „Rentabilitätsvor-schau“)	
Gesamtsumme Kapitalbedarf	

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.

Rentabilitätsvorschau

Für: _____
(Name/Firma)

Alle Beträge in TEUR und ohne Mehrwertsteuer	1. Geschäftsjahr (ggf. Rumpfbjahr ab)	2. Geschäftsjahr
W 1. Nettoumsatz		
./. 2. Wareneinsatz		
= 3. Rohertrag/Rohgewinn (___ % vom Umsatz)		
./. 4. Aufwendungen		
4.1 Personalkosten		
4.2 Miete		
4.3 Heizung, Strom, Wasser, Gas		
4.4 Werbung		
4.5 Krafffahrzeugkosten		
4.6 Reisekosten		
4.7 Telefon, Fax, Internet		
4.8 Büromaterial/Verpackung		
4.9 Verpackung		
4.10 Reparatur / Instandhaltung		
4.11 Versicherungen *		
4.12 Beiträge (Kammern, Verbände,...)		
4.13 Leasing		
4.14 Buchführung, Beratung		
4.15 sonstige Ausgaben		
4.16 Zinsen		
4.17 Sonstige Aufwendungen		
4.18 Summe Aufwendungen		
= 5. Betriebsergebnis (Cash-Flow)		
./. 6. Abschreibungen		
./. 7. Einkommens- und Gewerbesteuer		
= 8. Jahresüberschuss / -defizit		
./. 9. Tilgung		
./. 10. Private Versicherungen **		
= 11. Verfügbares Einkommen		

* z.B. Betriebshaftpflicht, Feuer, Glas, Wasser

** z.B. Kranken- und Pflegeversicherung, private Altersvorsorge, Unfallversicherung

Rentabilitätsvorschau (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. Übe 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

Alle Beträge in EUR	Geschäftsjahr				
	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4	Summe
1. Einzahlungen					
1.1 + Umsatz (inkl. MwSt.)					
1.2 + Sonst. Einzahlungen *)					
1.3 = Summe Liquiditätszugang					
2. Auszahlungen					
2.1 + Anlageinvestitionen					
2.2 + Personal					
2.3 + Material/Waren					
2.4 + Betriebsausgaben					
2.5 + Kredittilgung					
2.6 + Zinsen					
2.7 + Vorsteuer / Umsatzsteuer					
2.8 + Einkommens- und Gewerbesteuer					
2.9 + Privatentnahme					
2.10 + Sonstige Auszahlungen*					
2.11 = Summe Liquiditäts-Abgang					
3. Liquiditätssaldo (1.3 minus 2.11)					
4. Liquiditätssaldo (kumuliert)					
5. Kapitalbedarf					
6. Kapitalbedarf (kumuliert)					
7. Finanzierung (5. bzw. 6.)					
7.1 Eigenkapital					
7.2 Fremdfinanzierung					

*Bitte erläutern.