

# Information Businessplan



## **Inhalt**

- ✓ **A. Fragen zum Gründungskonzept** **Seite 3**
- ✓ 1. Persönliche/fachliche Voraussetzungen Seite 3
- ✓ 2. Gründungskonzept / Marktchancen: Seite 3
- ✓ 3. Wettbewerbssituation Seite 4
- ✓ 4. Standortwahl Seite 4
- ✓ 5. Räume / Flächen Seite 4
- ✓ 6. Genehmigungen Seite 4
- ✓ 7. Rechtsform Seite 4
- ✓ 8. Rentabilitätsvorschau Seite 5
- ✓ 9. Finanzierung/öffentliche Förderung Seite 5
- ✓ 10. Versicherungen Seite 5
- ✓ 11. Zukunftsaussichten Seite 5
  
- ✓ **B. Formale Anforderungen an den Businessplan** **Seite 6**
  
- ✓ **C. Immer wieder die Finanzen und die Zahlen...** **Seite 7**
  
- ✓ Anlagen: Umsatzplan und Privatentnahmen Seite 8-9

## **A. Fragen zum Gründungskonzept**

Wenn Sie sich mit Ihrem Unternehmen selbstständig machen, sollten Sie auf keinen Fall ungeplant starten. Eine Gründung ohne Plan und Konzept ist mit hoher Sicherheit zum Scheitern verurteilt. Je durchdachter Ihr Konzept, desto realistischer Ihre Chance, dass Ihre unternehmerischen Vorstellungen auch zu verwirklichen sind. Mit dem Businessplan schaffen Sie das erste „Produkt“ Ihres Unternehmens, das Sie im Laufe der Gründungsphase vor potentiellen Geldgebern, Kooperationspartnern oder Fachstellen professionell präsentieren werden. Der Businessplan, zusammen mit Ihrem Konzept wird sich im Laufe der Zeit verändern, je mehr Fakten Sie sammeln und Recherchen betreiben. Sie lernen zudem Ihre Risiken und Chancen besser einzuschätzen und können darauf gezielt reagieren.

Bei Fragen und zur persönlichen Beratung stehen Ihnen die Beraterinnen und Berater des STARTERCENTERS Bonn/Rhein-Sieg jederzeit zur Verfügung.

Mit Hilfe der nachfolgenden Fragen können Sie ihr Gründungskonzept erarbeiten und die noch offenen Fragen ermitteln:

### **1. Persönliche/fachliche Voraussetzungen:**

- Welche Fähigkeiten besitze ich, um ein Unternehmen zu führen?
- Reichen meine beruflichen Qualifikationen für meine Selbständigkeit aus?
- Besitze ich ausreichende betriebswirtschaftliche Kenntnisse?
- Welche Erfahrungen habe ich in der Branche meines Unternehmens?
- Welche finanziellen Verpflichtungen habe ich?
- Kann ich die zeitlichen Belastungen, die auf mich zu kommen einschätzen und kann ich diese mit meinen familiären /sonstigen Verpflichtungen vereinbaren?
- Wird meine Familie/mein Umfeld mich unterstützen?

### **2. Gründungskonzept / Marktchancen:**

- Welche Dienstleistungen/Produkte will ich anbieten?
- Welche Kundengruppe/Zielgruppe will ich ansprechen?
- Was weiß ich über meine Zielgruppe?
- Wie werde ich meine Zielgruppe ansprechen/erreichen?
- Kenne ich den Bedarf für meine Dienstleistung/mein Produkt?
- Wie groß ist der Markt für mein Angebot?
- Wie sind die Marktaussichten?

### **3. Wettbewerbssituation:**

- Kenne ich meine Mitbewerber am Markt?
- Kenne ich die Preise meiner Mitbewerber?
- Was unterscheidet mich von der Konkurrenz/Was ist mein Alleinstellungsmerkmal?
- Welche Vertriebs/Verkaufsmethoden praktizieren meine Konkurrenten?

### **4. Standortwahl:**

- Welchen Anforderungen muss der Standort genügen?
- Kenne ich geeignete Standorte?
- Gibt es genügend Kundschaft an meinem Standort?
- Wie ist die Verkehrsanbindung?
- Wie hoch sind die Gesamtkosten(Miete und Nebenkosten)

### **5. Räume/Flächen:**

- Kenne ich die marktüblichen Preise für Büroräume oder Gewerbeflächen, die ich benötige?
- Habe ich mich bereits erkundigt, ob es kommunale Einrichtungen (z. B. Gewerbeparks) gibt, in die ich mich günstig einmieten kann?
- Kenne ich flexible Bürolösungen?

### **6. Genehmigungen:**

- Benötige ich eine spezielle Zulassung?
- Brauche ich für mein Unternehmen besondere Genehmigungen?

### **7. Rechtsform:**

- Will ich mein Unternehmen allein als Ein-Personen-Unternehmen oder mit Partnern realisieren?
- Welche Rechtsform ist für mich die zweckmäßigste?

## **8. Rentabilitätsvorschau:**

- Habe ich an alle Kosten gedacht?
- Kann ich mit meiner Unternehmung ausreichende Erträge erzielen?
- Wie hoch ist mein Mindestumsatz um alle anfallenden Kosten zu decken?
- Habe ich meine Verkaufspreise markt- und ertragsorientiert kalkuliert?

## **9. Finanzierung/öffentliche Förderung:**

- Habe ich meinen Kapitalbedarf bereits ermittelt?
- Ist meine Liquidität jederzeit gesichert?
- Wie viel Eigenkapital steht mir zur Verfügung?
- Welche Sicherheiten kann ich anbieten?
- Wie kann ich mir das notwendige Fremdkapital beschaffen?
- Habe ich mich bereits über öffentliche Fördermittel informiert?

## **10. Versicherungen:**

- Welche Versicherungen benötige ich für meinen Betrieb?
- Welche privaten Versicherungen sollte ich berücksichtigen?
- Was habe ich bei meinen bisherigen Sozialversicherungen zu berücksichtigen?
- Wie sieht es mit meiner Altersvorsorge aus?

## **11. Zukunftsaussichten:**

- Welche Ziele(mittel/langfristig) habe ich mir für mein Unternehmen gesetzt?
- Was muss ich wann tun um diese Ziele zu erreichen?
- Wie reagiere ich auf Veränderungen am Markt?

## **B. Formale Anforderungen an den Businessplan**

Der Businessplan sollte folgende Elemente enthalten:

- (Kurz-)Beschreibung Ihres Vorhabens
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Betriebliche Berechnungen: Kapitalbedarf und Finanzplanung
- Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau
- Liquiditätsvorschau
- Tabellarischer Lebenslauf
- Marktanalysen, Branchen Kennzahlen
- Ggf. Gutachten

### **In der Regel umfasst ein Businessplan 15 bis 20 Seiten.**

Bei umfangreicheren Vorhaben können dies leicht bis zu 50 Seiten werden. Fassen Sie sich möglichst kurz und machen Sie prägnante Angaben. Ihr Businessplan ist die erste Werbung in eigener Sache, für Sie und Ihre Unternehmensidee!

In der Beschreibung fassen Sie kurz und übersichtlich die Argumente, die Ihre Kapitalgeber überzeugen sollen, zusammen.

Beantworten Sie klar die Frage, was Sie machen möchten: Was ist Ihre Geschäftsidee und wo liegen Ihre langfristigen Unternehmensziele.

Geben Sie einen Überblick über den Markt, beschreiben Sie Ihre Kunden, Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung aus Sicht Ihrer angestrebten Kundenzielgruppe.

Begründen Sie auch die Wahl Ihres Standorts, unter Umständen ist dieser entscheidend für den Erfolg Ihrer Unternehmung.

Klären Sie Ihre Leser/innen darüber auf, wie Sie Ihr Angebot entwickeln und am Markt platzieren möchten.

Sprechen Sie auch sich selbst als Gründerperson an, gehen Sie darauf ein, was Ihre unternehmerischen und fachlichen Fähigkeiten sind und warum gerade Sie diese Geschäftsidee gewinnbringend umsetzen werden.

Erläutern Sie die Wahl Ihrer Rechtsform ebenso wie die Organisation und die Personalplanung.

Denken Sie daran, dass potentielle Geldgeber gerne über die Chancen und Risiken Ihrer Unternehmung informiert sind und widmen Sie auch diesem Teil im Businessplan genügend Aufmerksamkeit.

### **C. Immer wieder die Finanzen und die Zahlen...**

Die Berechnungen sind oftmals für Gründerinnen und Gründer der schwierigste Teil ihres Businessplans. Können Sie die rechnerischen Planungen mit Fakten oder Unterlagen belegen? Fügen Sie diese ggf. bei.

#### **Betriebliche Berechnungen: Kapitalbedarf und Finanzplanung**

Beantworten Sie bei der Finanzplanung folgende Fragen:

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen, Investitionen und Vorlaufkosten vor dem Start?
- Haben Sie eine Liquiditätsreserve eingerechnet?
- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Verfügen Sie über Sicherheiten, die Sie einsetzen können?
- Gibt es einen Fremdkapitalbedarf, falls ja in welcher Höhe?

#### **Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau**

- Schätzen Sie den Umsatz für die ersten drei Geschäftsjahre.
- Schätzen Sie auch die Kosten, die diesem Umsatz gegenüber stehen.
- Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die ersten drei Jahre ein?

#### **Liquiditätsvorschau**

- Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Einzahlungen ein?
- Wie hoch schätzen Sie Ihre monatlichen (fixen) Kosten, wie Miete, Personal etc. ein?
- Kennen Sie die Höhe Ihrer Investitionskosten?
- Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Zinsen und Tilgungen) ein?

**In der Anlage finden Sie ein Beispiel für eine Umsatz- und Liquiditätsplanung sowie eine Übersicht zur Berechnung ihrer notwendigen monatlichen Privatentnahmen.**

**Anlage 1 - Umsatz- und Rentabilitätsplan** (Erläuterungen: Ist Zu- und Abgänge netto ohne Mehrwertsteuer, Monat 1 = Aufnahme der Geschäftstätigkeit)

Angaben in Euro	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz 1													0		
Umsatz 2													0		
Umsatz 3													0		
Sonst betr. Erträge													0		
./. Materialeinsatz													0		
<b>Roh-Ertrag</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
./. Personalkosten													0		
./. Miete/Pacht													0		
./. Raumn Nebenkosten													0		
./. Versicherungen/Beiträge													0		
./. Kfz-Kosten													0		
./. Reisekosten													0		
./. Marketingkosten													0		
./. Instandhaltung													0		
./. Verwaltungskosten													0		
./. Steuer-/Rechtsberatung													0		
./. Vertriebskosten													0		
./. Betriebliche Zinsen													0		
./. Sonstige Kosten													0		
./. Abschreibung													0		
<b>vorl. Ergebnis v. Steuern</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
./. Betriebliche Steuern													0		
<b>Jahresüberschuss/Fehlb.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätsplan</b>															
<b>Jahresüberschuss/Fehlb.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
(+) Abschreibung													0		
<b>Cash-Flow</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
(+) Darlehen/Einlagen													0		
(+)													0		
./. Investitionen													0		
./. Tilgungen													0		
./. Privatentnahmen* siehe Anlage													0		
<b>Finanzergebnis</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>kumulierter Saldo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>0</b>	<b>0</b>

**Anlage 2 - Berechnung der Privatentnahmen der Unternehmerin/des Unternehmers im Monat**

<b>Monatliche Ausgaben</b>	<b>in Euro</b>
Miete inkl. Nebenkosten	
Heizkosten/Strom	
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	
Kosten der Kinderbetreuung	
Telefon/Handy/Rundfunkgebühren/Internet	
private Kfz-Kosten	
Haftpflicht/Hausratversicherung	
Unterhaltszahlungen an Dritte	
ggf. Rücklagen	
Zins- u. Tilgung von Privatkrediten	
Rentenversicherungsbeiträge (mind. 78,- Euro/Monat)	
(freiwillige) Arbeitslosenversicherung innerhalb 1 Monat nach Gründung 39,24 Euro	
Krankenversicherungsbeiträge (Durchschnitt: 14.2% von 1.225,- Euro)	
Pflegeversicherungsbeiträge (1,95% für Ledige von 1.225,- Euro)	
Einkommenssteuer/Vorauszahlung bzw. Rücklage	
Lebensversicherung	
<b>Gesamtausgaben pro Monat</b>	

<b>Monatliches Einkommen</b>	<b>in Euro</b>
Nettoeinkommen Lebenspartner/in	
Kindergeld/Erziehungsgeld	
Unterhaltszahlungen von Dritten	
Einkommen aus Vermietung/Verpachtung	
Einkommen aus Kapitalerträgen	
Sonstige Einkünfte	
<b>Gesamteinkommen pro Monat</b>	

abzgl. monatliche Ausgaben gesamt	
<b>= notwendige monatliche Privatentnahmen</b>	