

## Businessplan / Geschäftskonzept

Für die solide Durchführung eines Gründungsvorhabens sollte stets ein Plan vorhanden sein, der die Geschäftsidee beschreibt, die handelnde(n) Person(en) mit ihren Qualifikationen berücksichtigt sowie auch beleuchtet, wo die Stärken und Schwächen liegen.

Nicht zuletzt sollte nicht nur die Gründungsidee, also der Geschäftszweck, beleuchtet werden, sondern möglichst gut geplant werden, wie durch das Vorhaben Umsätze erzielt und Gewinne erwirtschaftet werden und damit den Lebensunterhalt sichert.

Hierzu werden neben der Idee auch Planzahlen benötigt, die einen Ausblick auf den betriebswirtschaftlichen Teil des Vorhabens erlauben. Zu den wichtigen Werten zählen dabei die Umsätze, die Kosten für Mitarbeiter, Material und Waren, betrieblichen Aufwänden, Steuern und Abgaben und daraus resultierend, der Gewinn des Unternehmens/Unternehmers.

Eine Realisierung des Vorhabens wird grundsätzlich nur dann erfolgreich sein können, wenn diese Werte für z.B. Kreditgeber, die das Vorhaben finanzieren sollen, in akzeptablen Bereichen liegen. Auch kann die Gründerpersönlichkeit mit Hilfe der Planzahlen die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten seines Vorhabens besser einschätzen und hier ggf. Planungsschwächen rechtzeitig entdecken.

Die vorgenannten Dienste leistet im allgemeinen ein **Businessplan**, der mit Hilfe von Fachleuten sehr professionell erstellt werden kann. Für eine erste grundsätzliche Betrachtung und Darstellung kann die Gründerperson die nachfolgenden Seite nutzen um sich einen Überblick zu verschaffen und ein Gefühl für die Inhalte eines Businessplanes zu erhalten sowie erste Planungen anzustellen.

Die Informationen zu folgenden Themenbereichen sollten grundsätzlich als Mindestvoraussetzung für einen Businessplan und die Darstellung eines Gründungsvorhabens vorliegen und nachfolgend ausgefüllt bzw. beschrieben werden:

- Das Gründungsvorhaben (Beschreibung des Geschäfts- / Gründungskonzeptes)
- Die Gründerpersönlichkeit (Wer gründet, warum wird gegründet, welche Qualifikation besteht?)
- Kapitalbedarfsplanung (Was wird für den Start benötigt? Anschaffungen / liquide Mittel)
- Finanzierungsplanung (Wie soll das Startkapital bereit gestellt werden? Kreditgeber / Eigenkapital)
- Rentabilitätsvorschau (Umsatz, Kosten, Gewinn)
- Private Tragfähigkeit (Kann die Gründerpersönlichkeit von den Gewinnen leben?)

In einem professionell geschriebenen Businessplan finden sich auch detaillierte Angaben zur Liquiditätsbetrachtung, also die Gegenüberstellung von Ein- und Auszahlungen unter Berücksichtigung von unterjährigen Effekten und Ein- bzw. Auszahlungsverschiebungen aufgrund von Zahlungszielen sowie die Darstellung von Szenarien, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer, Abschreibungen, Cash-flow, Mindestumsatz und einigen weiteren Aspekten.

Üblich ist auch die Beigabe von zusätzlichen Dokumenten wie z.B. einem Lebenslauf (ggf. Qualifikationsnachweise), Vertragsmustern (Kooperationsvertrag, Gesellschaftervertrag, Mietvertrag), wenn vorhanden Jahresabschlüsse oder BWA/Bilanzen (bei Unternehmenkäufen) um nur einige zu nennen.

Wenn Sie weitergehende Informationen oder einen professionell geschriebenen Businessplan benötigen oder wenn Sie die Unterstützung eines erfahrenen Unternehmensberaters in Anspruch nehmen möchten, füllen Sie unseren kurzen Fragebogen zur Abfrage Ihres Fördermittelkurzchecks unter [www.zuschesse.de](http://www.zuschesse.de) aus. Wir setzen uns mit Ihnen in Verbindung.



## Stammdaten Gründer/in und Unternehmen

Name: \_\_\_\_\_

Geburtsdatum \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Familienstand \_\_\_\_\_

  

Unternehmensname \_\_\_\_\_

Gründungsdatum (Plan) \_\_\_\_\_

Branche \_\_\_\_\_

### 1. Geschäftsidee / Konzept

Bitte beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee möglichst knapp aber vollständig. Stichworte sind:  
Was bieten Sie, wo und wem an und in welcher Form tun Sie das?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### 2. Persönliche Qualifikation

Bitte beschreiben Sie Ihre persönliche Qualifikation, die Sie zur Durchführung des Vorhabens befähigt:

2.a. Beschreiben Sie Ihre unternehmerischen Erfahrungen und Fähigkeiten

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2.b. Beschreiben Sie Ihre Fach- und Branchenkenntnisse

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2.c. Bitte bewerten Sie selber Ihre Kenntnisse in folgenden Bereichen:

	sehr gut	gut	mittel	wenig	keine
Produktangebot / Sortiment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einkauf (Lieferanten / Preise)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Markt ( Kunden / Zielgruppe)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wettbewerb (Positionierung)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Werbung / Vertrieb	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(Angebots-)Kalkulation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kaufmännisches (BuHa/ReWe)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### 3. Angebot des Unternehmens

3.a. Beschreiben Sie Ihr Angebot / Ihre Idee und was diese „besonders“ macht:

---

---

---

3.b. Erläutern Sie die Vorteile Ihres Angebotes für die Kunden:

---

---

---

3.c. Erläutern Sie Ihre Einkaufsstrategie (sofern erforderlich):

---

---

---

### 4. Unternehmensdaten

4.a. Welche Rechtsform haben Sie gewählt und warum haben Sie diese gewählt? Erläutern Sie gegebenenfalls

Personengesellschaften:

Einzelunternehmen    GbR    OHG    KG    Sonstige (bitte erläutern)

Kapitalgesellschaften:

GmbH    UG (haftungsbeschränkt)    Ltd.    AG    Sonstige (bitte erläutern)

---

---

- 4.b. Gibt es besondere Zulassungsvoraussetzungen zur Durchführung oder sind Genehmigungen erforderlich? Stichworte: Meisterbrief, Konzessionen etc.

---

---

---

- 4.c. Beschreiben Sie die Lage der Betriebsstätte / des Standortes im Hinblick auf folgende Aspekte (sofern zutreffend): geografische Lage / örtliche Lage (Innenstadt / Gewerbegebiet / außerorts etc.) / Erreichbarkeit und Verkehrsanbindung (PKW/ÖPNV) / Fußgängerzone / Sogwirkung benachbarter Geschäfte/Betriebe / Ausstattung und Zustand des Objektes etc. sowie notwendige (Bau-)Maßnahmen

---

---

---

## 5. Marktdaten

- 5.a. Beschreiben Sie Ihre Zielgruppe. Wer sind Ihre Kunden, Wie viele Kunden gibt es in Ihrem Absatzgebiet, wie ist das Absatzgebiet definiert, welchen durchschnittlichen Umsatz können Sie pro Kunde generieren, haben Sie Kontakte, die Sie nutzen können, etc.

---

---

---

---

- 5.b. Beschreiben Sie Ihren Wettbewerb. Welche Unternehmen treten direkt/indirekt mit Ihnen in Konkurrenz, wie ist das Produktportfolio der Konkurrenten im Vergleich zu Ihrem, welche Stärken und Schwächen hat die Konkurrenz im Vergleich zu Ihnen?

---

---

---

---

- 5.c. Beschreiben Sie die hervorstechenden Merkmale Ihres Angebotes und wie sich dies von Ihrem Wettbewerb unterscheidet. Worin liegen die Kundenvorteile bei Nutzung Ihres Angebotes? Welche Zukunftsaussichten hat Ihr Angebot?

---

---

---

## 6. Vertrieb, Marketing und Kalkulationsstrategie

6.a. Beschreiben Sie Ihre Kalkulationsstrategie und Preisgestaltung.

---

---

---

6.b. Beschreiben Sie Ihre Absatzwege bzw. Vertriebskanäle (Online, Landenverkauf, Großhandel, Kooperationspartner, Handelsvertreter etc.). Beschreiben Sie auch Ihr Absatzgebiet.

---

---

---

---

---

6.c. Beschreiben Sie, wie Sie auf Ihr Angebot aufmerksam machen wollen. Welche Werbemaßnahmen haben Sie geplant? Stichworte: Flyer, Anzeigen, Werbegeschenke, Messen, Internetwerbung, telefonische Akquise, Newsletter etc. Welche Aufwände kalkulieren Sie hierfür?

---

---

---

---

## 7. Personalplanung

7.a. Mit wie vielen Mitarbeiter wollen Sie starten?, Welche Qualifikationen müssen diese mitbringen? Festanstellung vs. freie Mitarbeit, Vollzeit vs. Teilzeit, Aushilfen, MiniJob.

---

---

---

7.b. Welchen Personalbedarf haben Sie in den kommenden Jahren? Wollen Sie Lehrlinge ausbilden? Kann das Personal zum Engpassfaktor werden?

---

---

---

---

## 8. Kapitalbedarfsplanung

Für die Gründung eines Unternehmens werden fast immer Investitionen getätigt werden müssen oder zumindest entstehen Anlaufkosten. Diese Bedarfe müssen ermittelt und dargestellt werden.

Bitte geben Sie nachfolgend die jeweiligen Positionen so exakt wie möglich an:

<b>Sachinvestitionen</b>	
Immobilien (Gebäude / Grundstück / Hallen / Umbau / Renovierung)	€
Maschinen / Geräte	€
Kraftfahrzeuge	€
Büroausstattung (Möblierung)	€
EDV / Kommunikation (Computer / Telefon / Fax / etc.)	€
Lagerausstattung (Regale / Behälter / etc.)	€
Waren- / Materiallager (Erstbefüllung)	€
Sonstige Anschaffungen	€
<b>= Summe Sachinvestitionen</b>	<b>€</b>
<b>Finanz- und Immaterielle Investitionen</b>	
Unternehmenskauf / Beteiligung	€
Gebühren / Anzahlungen (Lizenzen / Leasing / Patente / etc.)	€
Gründungskosten	€
Markterschließung (Ingangsetzungskosten / Initialwerbekosten / Messen / Umzugskosten / etc.)	€
<b>= Summe Finanz- und Immaterielle Investitionen</b>	<b>€</b>
<b>Betriebsmittel</b>	
Vorfinanzierung Liquidität	
Sonstige Anlaufkosten	
Sicherheitsreserve	
<b>= Summe Betriebsmittel</b>	<b>€</b>
<b>Gesamt-Kapitalbedarf</b>	<b>€</b>

## 9. Finanzierungsplanung

Zur Finanzierung der oben ermittelten Summe geben Sie bitte die Mittelherkunft an. Die Summe der einsetzbaren Mittel sollte gleich der Summe des Gesamt-Kapitalbedarfes sein.

Eigenmittel (Barmittel)	€
Sacheinlagen (vorhandene Gegenstände / Betriebsgegenstände im eigenen Besitz (Zeitwert))	€
Gesellschafter / Partner	€
Familiendarlehen	€
Bankdarlehen (langfristige Kredite)	€
Kontokorrentkredite (kurzfristig zu nutzen)	€
Öffentlich geförderte Kredite (KfW / Landesbanken / etc.)	€
<b>= Summe einsetzbarer Mittel</b>	<b>€</b>

## 10. Sicherheiten

Bitte geben Sie alle als Sicherheiten einzusetzenden Mittel an, die als banküblich angesehen werden, um die notwendigen Kredite gegenüber der Bank (teilweise) abzusichern.

Haus und Grundbesitz (bereinigt um bestehende Belastungen)	€
Kapitalvermögen / Wertpapiere	€
Lebensversicherungen (Rückkaufwert)	€
Bürgschaften	€
Sonstige	€

## 11. Rentabilitätsvorschau, Gewinnermittlung, Unternehmerlohn

Folgende Hinweise sind wichtig für das Erfassen der Daten:

- Alle Werte sind stets **Nettowerte** (also ohne Umsatzsteuer) und Jahreswerte.
- Jedes Geschäftsjahr hat stets 12 Monate (Jahreswerte sind also 12 Monatswerte!).
- Steuerliche Werte und sonstige Abgaben sind nach Möglichkeit gut zu schätzen.
- Umsatzträger entsprechend aufteilen (Handel, Dienstleistung, Produktion, Provisionen).
- Vermeiden Sie allzu optimistische Schätzungen der Umsätze, insbesondere im 1. Geschäftsjahr, da der Start häufig weitaus „holpriger“ verläuft als geplant.
- Versuchen Sie die Kosten so exakt wie möglich zu ermitteln.

	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
<b>Umsätze</b>			
Umsatz aus Handel / Warenverkauf	€	€	€
Umsatz aus Dienstleistung	€	€	€
Umsatz aus Produktion	€	€	€
Umsatz aus sonstigen Leistungen	€	€	€
<b>Summe Umsatz</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
<b>Material- und Wareneinsatz (M+W-Einsatz)</b>			
Wareneinsatz	€	€	€
Materialverbrauch	€	€	€
Sonstige	€	€	€
<b>Summe M+W-Einsatz</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
<b>Rohrertrag I = Umsatz – M+W-Einsatz</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
<b>Personalkosten</b>			
Löhne und Gehälter	€	€	€
Weihnachts- / Urlaubsgeld	€	€	€
Arbeitgeberanteil (Sozialversicherungen)	€	€	€
Sonstige Abgaben	€	€	€
<b>Summe Personalkosten</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
<b>Rohrertrag II = Rohrertrag I - Personalkosten</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
<b>übriger betrieblicher Aufwand</b>			
Raumkosten (Miete / Energie / Reinigung etc.)	€	€	€
Fahrzeugkosten (Steuer / Betriebskosten / Leasing / Reparatur)	€	€	€
Werbekosten (Werbemaßnahmen / Geschenke)	€	€	€
Reisekosten (Fahrt / Unterbringung / Spesen)	€	€	€
Bewertungskosten	€	€	€
Fremdleistungen	€	€	€
Bürobedarf (Porto / Telefon / Internet / Material / etc.)	€	€	€
Versicherungen	€	€	€
Beratung (auch Steuerberater / etc.)	€	€	€
Beiträge, Gebühren und Fortbildung	€	€	€
Zinsen	€	€	€
Abschreibungen	€	€	€
Sonstiges	€	€	€
<b>Summe betrieblicher Aufwand (betr. Aufwand)</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>
<b>Ergebnis (vor Steuern) = Rohrertrag II – betr. Aufwand</b>	<b>€</b>	<b>€</b>	<b>€</b>

Erläutern Sie kurz, auf welcher Grundlagen die Berechnung der Umsätze erfolgte (Einzelpreise, Absatzmengen, etc.):

---

## 12. Unternehmerlohn

Die Ermittlung des Unternehmerlohns und des Cash-flow III erfolgt über die Ermittlung des Gewinnes unter Berücksichtigung von Steuern, Tilgungslasten, ggf. Rücklagenbildung sowie Abschreibungen und Zuschüssen (z. B. Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit):

	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
<b>Ergebnis vor Steuern (lt. Tabelle auf Vorseite)</b>	€	€	€
+ Abschreibungen	€	€	€
<b>= Cash-flow I</b>	€	€	€
- Gewerbesteuer (Schätzung)	€	€	€
- Tilgung (aus Darlehen)	€	€	€
<b>= Cash-flow II</b>	€	€	€
- Einkommensteuer (Schätzung)	€	€	€
- Rücklagen	€	€	€
+ Zuschüsse (Gründungszuschuss / etc.)	€	€	€
<b>= Nettoeinkommen</b>	€	€	€

## 13. Private Tragfähigkeit

Die Ermittlung der privaten Tragfähigkeit ist essentiell. Der/Die Gründer/Gründerin muss darstellen, dass durch die unternehmerische Tätigkeit die Privatausgaben gedeckt werden können.

Geben Sie bitte alle Werte realistisch an. Die Werte sind Jahreswerte und als Bruttowerte zu verstehen.

<b>Privatausgaben des Haushaltes</b>	jährliche Ausgaben
Miete / Baufinanzierung	€
Energie (Strom / Wasser / Heizung)	€
Lebenshaltung (Ernährung, Kleider)	€
Medien und Kommunikation (Telefon / Internet)	€
Mobilitätskosten (Auto / ÖPNV)	€
Hobby / Freizeit / Vereine	€
Urlaub	€
Privatkredite / Leasingverträge	€
Unterhaltszahlungen	€
Vermögensaufbau (Rücklagen)	€
Krankenversicherung	€
sonstige private Versicherungen (Renten- /Unfall- /Haftpflicht- /Lebensversicherung / BUZ)	€
Sonstiges	€
<b>= Summe privater Ausgaben</b>	€
- Sonstige Einkünfte des Haushaltes	€
<b>= erforderliches Mindesteinkommen</b>	€

Das erforderliche Mindesteinkommen sollte durch die Werte des Nettoeinkommens „gedeckt“ werden. Ist dies nicht der Fall, ist eine private Tragfähigkeit nicht gewährleistet!