

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 Handelskammer oder anderen externen Stellen als Grundlage, die Realisierbarkeit des Existenzgründungsvorhabens zu prüfen. Zum Business-Plan gehören:

- **Konzept** (Beschreibung des Vorhabens)
- **Lebenslauf** (Ausbildung, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung, tabellarisch)
- **Kapitalbedarfsplan**
- **Finanzierungsplan**
- **Rentabilitätsvorschau** (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)

Konzept

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.

Kapitalbedarfsplan

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. Berücksichtigen Sie, dass Sie in der Anlaufphase möglicherweise Ihre Lebenshaltungskosten noch nicht aus dem Geschäftsergebnis finanzieren können.

Finanzierungsplan

Ihre Eigenmittel bilden die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Sie sollten in angemessenem Umfang (mind. 15%) eingesetzt werden, um eine möglichst krisenfeste Finanzierung zu erreichen. Prüfen Sie, ob günstige staatliche Finanzierungshilfen wie Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Bürgschaften in Frage kommen.

Rentabilitätsvorschau

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Business-Plans zählt die **Rentabilitätsvorschau für die ersten 3 Geschäftsjahre**. 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.

Eine zusätzliche Darstellung der Anlaufphase mit einer 6monatigen Rentabilitätsvorschau , besonders bei der Beantragung von Einstiegs geld ist zu empfehlen.

Lassen sich die Absatzchancen für Ihre Produkte/Dienstleistungen nur schwer abschätzen, bieten zunächst auf Kostendeckung und notwendigen Gewinn zur Deckung des Lebensunterhalts angelegte Planungen eine grobe Orientierung.

Notwendige Grundlagen für Ihre Planungen:

- Auftragslage, Kundenkontakte
- Auftragsstruktur (Aufbau des Produkt- bzw. Dienstleistungsangebotes, Bearbeitungsdauer bestimmter Aufträge, saisonale Schwankungen, etc.)
- Planung der Absatzmengen, der Preise (Mindestumsatzplanung unter Einbeziehung der privaten Lebenshaltungskosten
- Bestimmung des Zeitpunktes, ab dem Kostendeckung erreicht wird
- Forderungsmanagement (Zahlungsmoral Ihrer Kunden, Zeitraum bis Zahlungseingang)

Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Rentabilitätsvorschau bitte folgende Hinweise:

- Umsätze (bzw. Erlöse, Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Mehrwertsteuer
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z.B. Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze/Erlöse möglichst 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 Rentabilitätsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind vom Gewinn aufzubringen.
- Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen; sie umfassen auch die Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter.