

# Hilfe zur Erstellung eines Geschäftsplans

## Wozu dient der Geschäftsplan?

Der Geschäfts- oder Businessplan stellt auf dem Weg in die Selbstständigkeit für Sie ein entscheidendes Schlüsselinstrument dar:

- Zum einen ist er für Sie Planungs- und Entscheidungshilfe. Er dient Ihnen dazu, Ihre Geschäftsidee strukturiert auf Realisierbarkeit und Tragfähigkeit zu überprüfen, Risiken abzuschätzen und Alternativen aufzuzeigen. Gleichzeitig entwickeln Sie mit Ihrem Geschäftsplan und den darin enthaltenen Planzahlen Ihr erstes Controllinginstrument.
- Zum anderen ist ein detaillierter Geschäftsplan für das Gespräch mit Ihrer Hausbank und die Beantragung öffentlicher Finanzierungshilfen **unbedingt erforderlich**.

**Bitte beachten Sie:** Erst der Antrag, dann die Investition! Die Förderung kann nur dann erfolgen, wenn die Antragstellung vor Abschluss von finanziell bindenden Verpflichtungen (z.B.: Kauf-, Liefer- o.ä. Verträge) erfolgt.

Welche Form und Inhalte muss der Geschäftsplan haben?

Der Geschäftsplan ist die präzise Darstellung Ihrer Geschäftsidee. Er beinhaltet eine genaue Beschreibung Ihrer Qualifikationen, Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung, eine auf klaren Fakten und realistischen Einschätzung basierende Marktanalyse und eine entsprechende Marktstrategie. Von zentraler Bedeutung ist eine nachvollziehbare Finanzplanung. Der Planungszeitraum beträgt 3 Jahre.

Wichtig ist, dass Ihr Geschäftsplan alle relevanten Informationen enthält, die für Außenstehende von Bedeutung sind, um Ihre Geschäftsidee nachvollziehen zu können. Dabei sollten Sie sich bei Ihren Ausführungen auf das Wesentliche beschränken und Ihr Vorhaben in einfachen und verständlichen Sätzen ausdrücken. Sicherlich ist es hilfreich, den Businessplan vor dem Bankgespräch Ihren Freunden vorzustellen. Einerseits um unklare Punkte zu finden, andererseits um zu erfahren, ob das Vorhaben (und die Selbstständigkeit an sich) zu Ihrem Typ passt.

Fortfolgend finden Sie Fragestellungen und Anmerkungen, die auf keinen Fall in Ihrem Geschäftsplan fehlen sollten.

## 1. Zusammenfassung Ihrer Geschäftsidee

Stellen Sie zunächst kurz und knapp Ihre Geschäftsidee dar und erläutern Sie Ihre Beweggründe, sich mit diesem Vorhaben selbstständig zu machen.

- Wer sind die Gründerpersonen?
- Welche Produkte oder Dienstleistungen bieten Sie an?
- Wann ist der Unternehmensstart geplant? (planen Sie hier viel Zeit ein; die Beantragung von öffentlichen Finanzierungshilfen ist sehr zeitintensiv)
- Was hat Sie motiviert, sich mit diesem Vorhaben selbstständig zu machen?
- Wo soll der zukünftige Standort sein?

## 2. Ihr Vorhaben

### 1. Unternehmensform:

Erläutern Sie die Wahl der Rechtsform, die Sie für Ihr Unternehmen gewählt haben und berücksichtigen sie dabei die finanziellen, steuerlichen und rechtlichen Folgen. (Informieren Sie sich gegebenenfalls bei entsprechenden Stellen! Steuerberater; Rechtsanwalt u.ä.)

Stellen Sie bei einer Gründung mit mehreren Partnern die Managementzusammensetzung und die interne Aufgabenverteilung dar.

### 2. Produkt- und Dienstleistungsangebot:

Beschreiben Sie Ihr Vorhaben detailliert und stellen Sie vor allem den Kundennutzen mit einer Abgrenzung zu bestehenden Wettbewerbsangeboten genau dar.

- Was bieten Sie genau an?
- Welchen zusätzlichen Nutzen bietet Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung dem Kunden?
- Welche Konkurrenzprodukte bestehen bereits?
- Welchen Wettbewerbsvorteil bietet Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung?
- Warum sollten Kunden gerade Ihr Angebot annehmen?

### 3. Markt und Branche:

Konkrete Aussagen zum Markt sind eine unabdingbare Voraussetzung für die Einschätzung der Erfolgchancen. Hierfür ist eine umfassende, auf Zahlen und Fakten basierende Analyse folgender Punkte notwendig:

1. Branchenanalyse
2. Standortanalyse
3. Kundenanalyse
4. Konkurrenzanalyse

Branchenanalyse:

- Wie stellt sich die aktuelle Situation der Branche dar und welche zukünftigen Entwicklungen und Trends sind zu erwarten?
- Wie stark ist diese Branche von konjunkturellen und saisonalen Einflüssen geprägt?

Standortanalyse:

- Welchen Standort haben Sie aus welchen Gründen gewählt?
- Wie weit erstreckt sich Ihr Absatzgebiet?
- Welche Alternativen haben Sie geprüft?

Kundenanalyse:

- Wer sind Ihre Zielkunden?
- Haben Sie Referenzkunden oder Absichtserklärungen?

Wettbewerbsanalyse

- Wie stark ist der Wettbewerb, wer sind die wichtigsten Konkurrenten und wie groß ist Ihr Marktanteil (Schätzung)?
- Welche Strategien/Maßnahmen sind von den Konkurrenten wahrscheinlich zu erwarten?
- Was sind Ihre Stärken und Schwächen im Vergleich mit den Wettbewerbern?

Für die Recherche der erforderlichen Daten sollten Sie möglichst alle Ihnen zur Verfügung stehenden Informationsquellen nutzen:

- Verbände
- Kammern
- Marktforschungsinstitute
- Statistische Landesämter
- Fachjournale
- Datenbanken
- Internet
- sowie auch eigene Umfragen durchführen

#### **4. Marketing und Vertrieb**

Stellen Sie dar, wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen an den Kunden bringen und erarbeiten Sie ein speziell auf Ihre Kunden ausgerichtetes Marketing- und Vertriebskonzept.

- Wie wollen Sie Ihr Angebot einführen?
- Wie teuer darf/muss Ihr Produkt/Dienstleistung sein?
- Welche Vertriebswege nutzen Sie?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie auf Ihr Angebot aufmerksam machen?
- Welche Werbemittel setzen Sie ein?

#### **5. Planungsrechnungen**

- Personalplanung (wenn mehrere Mitarbeiter eingestellt werden)
- Investitions- und Kapitalbedarfsplan
- Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre
- Liquiditätsplanung mit mtl. Werten

**Holen Sie sich für diese Unterlagen Unterstützung von einem Steuerberater, Unternehmensberater oder ähnlichen Einrichtungen. Als Orientierungshilfe dienen Ihnen die anhängenden Tabellen.**

### 3. Ihre persönlichen Voraussetzungen

Erstellen Sie für jeden Gründer einen tabellarischen Lebenslauf, der Ihre persönlichen Daten und Qualifikationen für Ihr Vorhaben enthält:

- Welche schulische und berufliche Ausbildung haben Sie?
- Für welche Aufgabebereiche waren Sie bei Ihren bisherigen Arbeitgebern zuständig?
- Welche Branchenerfahrung bringen Sie mit?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse und Fähigkeiten ein Unternehmen zu führen verfügen Sie?
- Welche Weiterbildungsseminare haben Sie besucht?

Bitte vergessen Sie auch nicht Ihre Adresse und Telefonnummer zu notieren!

### 4. Anlagen

- Tabellarischer Lebenslauf
- Selbstauskunft (siehe Vordruck)
- SCHUFA-Erklärung (siehe Vordruck)
- Vollmacht zur Einholung von Bankauskünften (siehe Vordruck)

#### Sonstige Unterlagen (abhängig von Ihrem Vorhaben)

- Entwurf des Gesellschaftsvertrags (wenn relevant)
- Miet- und Pachtvertragsentwürfe für Ihre Geschäftsräume (wenn bereits vorhanden)
- Bei Franchise:
  1. Franchisevertrag im Entwurf
  2. Unterlagen über den Franchisegeber
  3. Franchisekonzept
- Bei Übernahme eines bestehenden Unternehmens:
  1. Entwurf des Kauf- oder Übernahmevertrages
  2. Jahresabschlüsse der letzten 2 Jahre
  3. Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen des lfd. Jahres
  4. Angaben über die Gründe der Geschäftsaufgabe
  5. Unterlagen über Kaufpreis-/Übernahmepreisermittlung
- Bei der Finanzierung eines gewerblichen Bauvorhabens:
  1. Grundbuchauszug
  2. Flurkarte
  3. Bauunterlagen

**Bitte beachten Sie, dass alle Verträge im Entwurf einzureichen sind. Vor Antragstellung dürfen keine bindenden oder verpflichtenden Verträge abgeschlossen werden!**

## Beispiel - Personalplanung

Aufgabe / Funktion	Anzahl Beschäftigte	Einstellungsdatum	Personalkosten *
<b>Geschäftsjahr 1</b>			
Geschäftsführung			
Entwicklung/Planung/Forschung			
Verwaltung			
Einkauf			
Produktion			
Vertrieb			
Sonstige			
<b>Summe</b>			

<b>Geschäftsjahr 2</b>			
Geschäftsführung			
Entwicklung/Planung/Forschung			
Verwaltung			
Einkauf			
Produktion			
Vertrieb			
Sonstige			
<b>Summe</b>			

<b>Geschäftsjahr 3</b>			
Geschäftsführung			
Entwicklung/Planung/Forschung			
Verwaltung			
Einkauf			
Produktion			
Vertrieb			
Sonstige			
<b>Summe</b>			

\*inklusive aller Sonderzahlungen (Weihnachtsgeld, Urlaubsgeld, Personalnebenkosten)

## Beispiel - Kapitalbedarfsplan

Alle Beträge in € ohne MwSt.	Investitions-zeitpunkt	AfA - Dauer (Jahre)	Anschaffungs- / Herstellungskosten
<b>1. Sachinvestitionen</b>			
Grundstücke und Gebäude			
Bau-, Umbau-, Renovierungsmaßnahmen			
Maschinen / Geräte			
Einrichtungen, Büro- /Geschäftsausstattung			
Fahrzeuge			
Waren- / Materiallager			
Kauf-/Übernahmepreis, Geschäfts-/Firmenwert			
sonst. gründungsbedingte Investitionen (Lizenzen, Franchisegeb. o.ä.)			
Summe Sachinvestitionen			
<b>2. Betriebsmittel lt. Liquiditätsplan</b>			
<b>3. Reserve</b>			
<b>4. Bürgschaften / Garantien</b>			
<b>Summe</b>			

## Beispiel - Finanzierungsplan

Alle Beträge in €	Höhe des Kapitals
<b>1. Eigenkapital</b>	
Eigenmittel	
Eigenleistung	
Beteiligungskapital	
sonstiges	
<b>2. Langfristiges Fremdkapital</b>	
Darlehen der Hausbank inkl. Öffentliche Fördermittel	
private Darlehen	
sonstiges	
<b>3. Kurzfristiges Fremdkapital</b>	
Kontokorrentkredit der Hausbank	
Lieferantenkredit	
sonstiges	
<b>Summe</b>	





## Beispiel - Liquiditätsplanung (2)

Alle Beträge in €	Zweites Jahr - laufende Monate													Drittes Jahr - Quartale				
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	Gesamt	01	02	03	04	Gesamt
<b>Einzahlungen:</b>																		
Barverkäufe																		
Forderungseingänge																		
Vorsteuererstattungen																		
<b>Finanzbereich:</b>																		
Eigenkapital																		
Beteiligungen																		
Darlehen																		
<b>Gesamteinnahmen:</b>																		
<b>Auszahlungen:</b>																		
Lieferanten																		
Personalkosten																		
Gründungskosten																		
Mieten																		
Sonstige betriebliche Ausgaben																		
Sonstige Zahlungen																		
MwSt.																		
<b>Finanzbereich:</b>																		
Sachinvestitionen																		
Zinsen																		
Tilgungen																		
Leistungen an Gesellschafter *																		
<b>Gesamtausgaben:</b>																		
<b>Liquiditätsergebnis:</b>																		
Saldo (neu)																		
kumuliert Vorm./voriges Quartal																		
kumuliert lfd. Monat/Quartal																		
Kreditlinie																		
Über- (+) / Unterdeckung																		
Ist-Saldo																		
Abweichung zum Plan																		