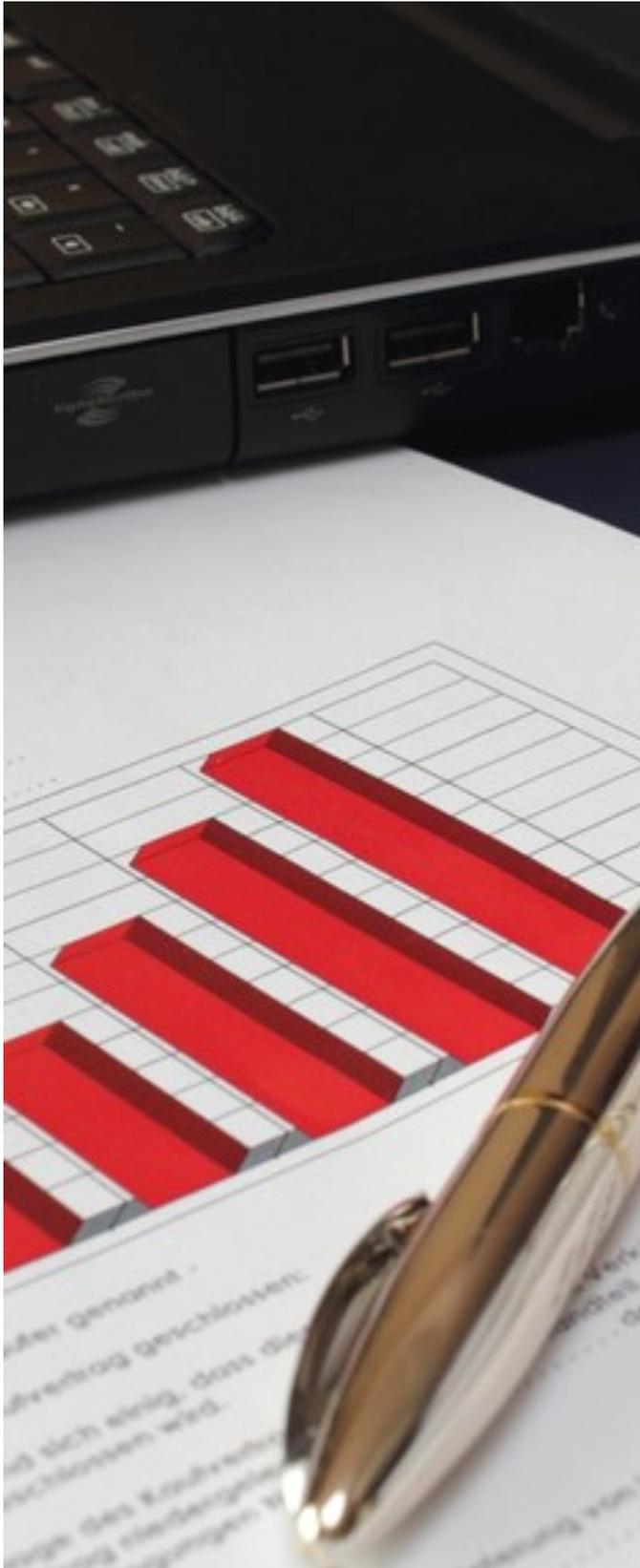


# MERKBLATT ZUM BUSINESSPLAN FÜR EXISTENZGRÜNDER



## WOZU EIN BUSINESSPLAN?

Von der Idee eines Geschäftsmodells bis zur Existenzgründung ist es ein weiter Weg. Ein origineller Einfall für eine Dienstleistung oder ein Produkt ist nur der erste Schritt und garantiert noch lange keinen geschäftlichen Erfolg. Damit aus der Geschäftsidee ein gewinnträchtiges Business/ein wirtschaftendes Unternehmen wird, müssen angehende Selbstständige viele Hürden überwinden.

Geschäftlicher Erfolg hat viele Faktoren. Neben einem feinen Gespür für Entwicklungen und dem berühmten Quäntchen Glück ist eine präzise Kalkulation die wichtigste Zutat. Vor allem im Vorfeld einer Selbstständigkeit ist es unverzichtbar, die zentralen Aspekte der geschäftlichen Tätigkeit so gründlich wie möglich durchzuplanen. Die Grundlage des Unternehmers und seiner Geschäftsidee muss deshalb ein Businessplan sein. Natürlich kann auch ein Geschäftsplan nicht hundertprozentig garantieren, dass eine Firma durchstartet. Offensichtliche Ursachen des Scheiterns lassen sich aber mithilfe des Plans ausschließen.

Der Gründungsinteressierte kann zum Beispiel den Einfluss der Konkurrenz am vorgesehenen Standort in Zahlen bestimmen. Außerdem muss sich der angehende Firmenchef mit Details einer Marketingstrategie auseinandersetzen - ein weiterer Vorteil eines Businessplans. Und nicht zuletzt die Berechnung auch detaillierter Einzelposten wie Bürokosten, Lohnkosten oder private Entnahmen ist Teil des Geschäftskonzeptes.

Mit dem Businessplan steht Ihnen eine umfassende Entscheidungsgrundlage zur Verfügung, die Ihnen Auskunft darüber gibt, ob sich Ihre Geschäftsidee trägt, d. h. ob Sie Ihren Lebensunterhalt von der beabsichtigten Selbstständigkeit im Wesentlichen bestreiten können.

Als nächster Schritt steht nun der Beantragung von Förderleistungen nichts mehr im Wege. Mehr dazu unter [www.integrationsamt-hessen.de](http://www.integrationsamt-hessen.de) (Publikationen Faltblatt Nr. 10)

**LWV**Hessen

Landeswohlfahrtsverband Hessen  
Integrationsamt



# MERKBLATT ZUM BUSINESSPLAN FÜR EXISTENZGRÜNDER

## WAS IST EIN BUSINESSPLAN?

Der Businessplan ist die Zusammenfassung einer unternehmerischen Vision. Wer ein Projekt oder ein Unternehmen plant, braucht nicht nur einen Plan, um sein Vorhaben für sich selbst zu konkretisieren, sondern auch, um Andere von seiner Idee und ihrer Umsetzbarkeit zu überzeugen. Ein Businessplan bietet eine professionelle Grundlage, um ein Vorhaben detailliert abschätzen und kalkulieren zu können. Er ist das Konzept für die Existenzgründung und fasst alles zusammen, was es über das neue Projekt/ Unternehmen zu sagen gibt. In ihm beschreiben Sie alle für Ihre Geschäftsidee wichtigen Punkte - auch solche, die sich für Sie als Hindernis oder Schwierigkeit erweisen könnten. Er muss daher klar strukturiert und auch für einen Nichtfachmann leicht verständlich sein. Er ist sowohl Visitenkarte als auch wichtiger erster Eindruck des Existenzgründers für seine Geschäftspartner. Mit den getroffenen Entscheidungen und den umfangreichen Berechnungen kann man sich bei Finanzierungsgesprächen mit Banken oder anderen Geldgebern sicher fühlen. Zum Thema Businessplanerstellung bieten die Kammern und Gründerzentren kostenlose Beratungen an. Nach Anmeldung auf [www.gruendungswerkstatt-suedhessen.de](http://www.gruendungswerkstatt-suedhessen.de) besteht u.a. die Möglichkeit, den Businessplan online zu entwickeln.

Zwar existieren keine eisernen Regeln, was ein Businessplan enthalten soll, jedoch ist er immer in einen schriftlichen und einen Zahlenteil -den Finanzplan- unterteilt.

Der schriftliche Teil enthält Angaben und Beschreibungen über Produkt- und Marktanalysen sowie alle wichtigen Hintergrundinformationen. Schritte von der Planung bis zur Ausführung des Geschäftsmodells, ausformuliert und dokumentiert, bis hin zur Tragfähigkeitsbeurteilung. Je ausführlicher diese Beschreibung ausfällt, desto besser. Denn wenn Sie mit Ihrer Bank über Geld reden, müssen Sie einen detaillierten Unternehmensplan vorlegen.

Die Bank beurteilt auf der Grundlage Ihres Unternehmensplans, ob sie Ihr Geschäftsmodell für realistisch, umsetzbar und damit auch für finanzierbar hält.

Die nachfolgenden Fragen helfen, einen Businessplan zu erarbeiten. Er kann aber nur als Orientierung dienen. Erweitern Sie ihn deshalb um Fragen und Gesichtspunkte, die für Ihre Geschäftsidee von Bedeutung sein können. Der Planungszeitraum ist

auf eine zeitliche Perspektive von drei Jahren auszu-legen.

## WOFÜR?

### 1. Geschäftsmodell

Stellen Sie die Ihrem Geschäft zugrunde liegende Idee dar. Welchen Nutzen bringt Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung? Was macht Ihr Geschäft langfristig erfolgreich. Warum unterscheidet es sich von den Mitbewerbern? Warum sollen die Kunden gerade zu Ihnen und nicht zur Konkurrenz gehen (Unterschied zum Wettbewerb)? Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)? Wie bekannt ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung? Welchen Service bieten Sie?

### 2. Gründerprofil

#### (Persönliche und fachliche Voraussetzungen)

Beschreiben Sie sich selbst. Wie verlief Ihr bisheriger Werdegang (berufliche und schulische Ausbildung)? Wie sieht es mit den fachbezogenen und kaufmännischen Fähigkeiten aus? Warum reichen diese, um ein Geschäft zu führen? Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen? Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens? Stehen Ihnen Partner zur Seite? Welche finanziellen Verpflichtungen müssen Sie tragen? Haben Sie für den Fall der Fälle, Krankheit oder Unfall vorgesorgt? Welche Kontakte/Referenzen haben Sie? Welche Aufgaben übernehmen Sie im Unternehmen?

### 3. Markteinschätzung

Welche Kunden sprechen Sie an? Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden (Nachfrageverhalten)? Besorgen Sie sich Betriebsvergleichszahlen von den Kammern oder Verbänden. Denn so können Sie Fragen nach dem Marktvolumen der definierten Zielgruppen beantworten (Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?). Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe? Planen Sie gerade für Marketingaktivitäten nicht zu wenig ein, denn Sie müssen sich erst noch am Markt platzieren. Welche Kosten veranschlagen Sie hierfür? Legen Sie dar, wie Sie auf die Wünsche Ihrer Kunden eingehen möchten. Haben Sie schon Kontakte zu diesen? Gehört dazu beispielsweise ein Großkunde? Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

LWVHessen

Landeswohlfahrtsverband Hessen  
Integrationsamt



# MERKBLATT ZUM BUSINESSPLAN FÜR EXISTENZGRÜNDER

## 4. Wettbewerbssituation

Stellen Sie den Markt, auf dem Sie tätig werden wollen, dar. Haben Sie eine Monopolstellung oder gibt es viele Mitbewerber? Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf? Wer sind Ihre Konkurrenten? Viele kleine oder einige große Unternehmen? Wo ist Ihre Konkurrenz besser / schlechter als Sie? Wie sieht die Preisgestaltung aus? Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen? Worin liegt Ihr individueller Wettbewerbsvorteil, d. h., was macht Sie besonders? Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?

## 5. Produktions-/ Dienstleistungsfaktoren

Hierbei geht es darum zu zeigen, wie die Betriebsprozesse vom Einkauf über die Herstellung bis hin zum Vertrieb ablaufen. Welche Materialien, Maschinen und Einrichtungen werden zur Herstellung des Produktes bzw. Bereitstellung der Dienstleistung benötigt? Kaufen Sie Leistungen bei Lieferanten hinzu? Benötigen Sie eine Vorratshaltung? Wie wird das Produkt / Dienstleistung dem Endkunden angeboten? Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung? Welche Mitarbeiter mit welcher Qualifikation sind für die einzelnen Schritte nötig? Stehen Ihnen diese zur Verfügung oder müssen Sie Mitarbeiter einstellen (Personalbeschaffung)?

## 6. Standortwahl

Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen? Kennen Sie geeignete Standorte? Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes? Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes? Zeigen Sie die Vorteile des Standorts auf (Infrastruktur, räumliche Nähe zu Kunden und Lieferanten). Wie ist das Angebot für Gewerbeflächen / Geschäftsräume und wie viel Gewerbe-fläche benötigen Sie für Ihr Geschäftsmodell? Kommt eventuell eine günstige Fläche in einem kommunalen Gewerbepark infrage?

## 7. Zukunftsaussichten

Potenzielle Finanzierer interessiert Ihre Vorstellung über die zukünftige Geschäftsentwicklung und was Sie dafür tun wollen. Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt? Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen? Wohin könnte sich die komplette Branche entwickeln und wie entwickeln sich dann Angebot und Nachfrage? Wird Ihre Branche so interessant, dass mit mehr Konkurrenten in

Ihrem Markt zu rechnen ist? Müssen Sie dabei ebenfalls andere Branchen beobachten? Wie wollen Sie dann auf die Markt-/Nachfrageänderungen reagieren? Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten? Realisierungsfahrplan/ Chancen und Risiken/Konkurrenzanalyse? Trendprognose?

## 8. Weitere Aspekte

Die Wahl der Rechtsform ist eine sehr wichtige Entscheidung. Welche soll Ihre Firma haben und wie wird die Struktur aussehen? Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktionen im Unternehmen? Wer ist für was zuständig und wie stellt sich die Hierarchie dar (Aufgabenverteilung)? Wie wollen Sie ihre Personalstruktur gestalten? Wie organisieren Sie ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess? Für manche Unternehmungen sind spezielle Genehmigungen oder Zulassungen notwendig. Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb? Müssen Sie diese noch besorgen oder besitzen Sie entsprechende Qualifikationen, um sie zu erlangen? Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?

Als Selbstständiger müssen Sie nicht nur für die Versicherung Ihres Betriebes sorgen, es gilt ebenfalls, sich selbst und die Familie abzusichern. Sie benötigen neben Kranken- und Krankentagegeldversicherung eine Unfallversicherung für Beruf und Freizeit sowie eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Denken Sie auch daran, das Risiko einer Pflegebedürftigkeit einzukalkulieren. Des Weiteren sollten Sie unbedingt für Ihr Alter vorsorgen.

Für das Unternehmen gibt es eine ganze Reihe verpflichtender Versicherungen, z. B. Schadenersatzansprüche gegenüber Dritten oder Schäden aufgrund von Betriebsunterbrechungen. Sein Versicherungspaket muss sich jeder Unternehmer individuell zusammenstellen. Bei der Orientierung kann der Deutsche Versicherungs-Schutzverband e.V.

[www.dvs-schutzverband.de](http://www.dvs-schutzverband.de) nützlich sein.

Eventuell entstehen Kosten für die Mitgliedschaft in Kammern und Berufsgenossenschaften. Erkundigen Sie sich, welche Pflichtmitgliedschaften für Sie anfallen, was diese kosten und welche Leistungen Sie dafür erhalten.

**LWV**Hessen

Landeswohlfahrtsverband Hessen  
Integrationsamt



## WIE FINANZIERT SICH MEIN UNTERNEHMEN?

Der Finanzplan ist dafür da, Fremdkapitalgebern einen Überblick über die finanzielle Situation des Unternehmens und dessen angestrebter Entwicklung zu gewähren. Hier werden Umsatz, Kosten, Gewinnerwartungen und Risiken kalkuliert und gegeneinander abgewogen. Der Finanzplan enthält drei Teilbereiche:

1. Kapitalbedarfsplanung,
2. Liquiditätsplanung und
3. Ertrags-/Rentabilitätsvorschau.

### 1. Kapitalbedarfsplanung (Investitions- und Betriebsmittelbedarf)

Als Erstes muss der voraussichtliche Kapitalbedarf für anstehende Investitionen bzw. die Unternehmensgründung geklärt werden. Wie soll die Finanzierung des Unternehmens aussehen? Wie soll die Gründung finanziert werden? Wie viel Eigenkapital hat man zur Verfügung? Wie viel Kredit muss ich aufnehmen? Evtl. private Darlehen? Gibt es andere Finanzquellen?

Dabei handelt es sich auf der einen Seite um am Anfang einmalig auftretende langfristige Investitionen (Startkosten) z. B. für Maschinen oder die Ladeneinrichtung. Dabei bildet sich in der Regel das betriebliche Anlagevermögen wie Grundstücke, Gebäude inkl. Baunebenkosten, Umbauten, Maschinen, Geschäftsausstattung oder Fuhrpark. Auf der anderen Seite entstehen erste Aufwendungen für notwendige Zahlungen. Diese fallen für Personalanmeldungen, Genehmigungen, Warenanfangsbestände und Notargebühren an. Die Kapitalbedarfsplanung soll so detailliert wie möglich erstellt werden. Hierbei ist auch zu berücksichtigen, dass bei größeren Vorhaben meistens etwas schief gehen kann. Deshalb sollte hier großzügig kalkuliert werden. Je detaillierter man an dieser Stelle ist, desto überzeugender ist die Kalkulation. Der Kapitalbedarfsplan sollte Angaben zu lang-, mittel- und kurzfristige Investitionen, Betriebsmittel und Gründungskosten enthalten.

### 2. Liquiditätsplanung

Im Allgemeinen wird im Businessplan der Liquiditätsplan verlangt, um die monatlichen Einnahmen und Auszahlungen, die laufenden Betriebskosten, innerhalb eines bestimmten Zeitraums gegenüber zu

stellen. So behält man den Überblick bezüglich der finanziellen Verpflichtungen und wo eventuell ein Liquiditätsengpass auftreten könnte. Das ist zudem für eine Bank von Interesse, welche die Gründungsfinanzierung gewährt. Diese möchte natürlich auch wissen, wie die Bewegungen auf dem laufenden Konto aussehen. Was auf keinen Fall vergessen werden darf, sind die Zahlungen an das Finanzamt. Auf der Internetseite des Hessischen Ministeriums für Finanzen [www.hmdf.hessen.de](http://www.hmdf.hessen.de) findet sich eine Aufstellung der verschiedenen Steuerarten und weitere Infos wie unterjährige Steuertermine. Mit einem Liquiditätsplan prüft man auch, ob der Fall der Zahlungsunfähigkeit bei einem Unternehmen eintreten kann. Verfügt ein Unternehmen nicht über liquide Mittel, ist die Geschäftsfähigkeit ernsthaft bedroht. Hier sollte man auch kalkulieren, ob dieser Fall eintreten kann.

### 3. Ertrags-/ Rentabilitätsvorschau (Erläuterungen zur Umsatzentwicklung)

Eine möglichst realistische Ertrags- und Rentabilitätsvorschau errechnet, ab wann ein Projekt einen Gewinn erzielt. Diese ist wie eine Gewinn- und Verlust-Rechnung (GuV) aufgebaut, um den zu erwartenden Gewinn zu ermitteln. Bei der Liquiditätsplanung erfolgt die Unterscheidung nach Einnahmen und Ausgaben, hier nach Aufwendungen und Erträgen. Zum Beispiel vermindert der Barkauf einer Maschine den Kassenbestand, hat aber keinerlei Auswirkung auf die Ertragsvorschau. Dafür werden hier Posten beachtet, die weder auf Einnahmen noch Auszahlungen basieren. Dazu gehören beispielsweise Abschreibungen und Rückstellungen. Hier stellen sich auch die Weichen dafür, was einem Unternehmer für die gesamte monatliche private Haushalts- und Lebensführung bleibt. Dazu gehören auch die Ausgaben für die soziale Absicherung des Unternehmers und ggf. seiner Familie. Auch wenn viele Existenzgründer insbesondere in der Gründungsphase nur für ihre Firma leben, haben sie dennoch private Ausgaben. Wenn dieser Posten einem auch nicht besonders hoch erscheint, so stellt er doch eine regelmäßige Belastung dar und sollte in einem vollständigen Businessplan nicht fehlen. Dabei sollte immer im Hinterkopf bleiben, dass ein gleich am Anfang auftretender finanzieller Engpass der Anfang vom unternehmerischen Ende darstellen kann.