

📌 Wozu dient Ihr Geschäftsplan?

Ein sorgfältig ausgearbeiteter Business- oder Geschäftsplan ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.

- Zum einen ist er für Sie eine Hilfe, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen, indem er Ihr Vorhaben strukturiert auf Realisierbarkeit und Tragfähigkeit überprüft, Risiken abschätzt und Alternativen aufzeigt. Gleichzeitig entwickeln Sie mit Ihrem Geschäftsplan und den darin enthaltenen Planzahlen Ihr erstes Controllinginstrument.
- Zum anderen benötigen Sie Ihren detaillierten Geschäftsplan dringend für das Gespräch mit Ihrer Hausbank, bei der Sie öffentliche Fördermittel beantragen wollen. Auch andere Stellen des Gründungsnetzwerkes Celle wie z.B. die Industrie- und Handelskammer, die Handwerkskammer und das Arbeitsamt benötigen Ihren Geschäftsplan als Grundlage, um die Realisierbarkeit Ihres Vorhabens zu prüfen.

📌 Welche Form und Inhalte muss der Geschäftsplan haben?

Der Geschäftsplan sollte in Form einer Mappe, idealerweise mit PC, erstellt werden. Im Geschäftsplan wird Ihre Geschäftsidee präzise dargestellt. Er beinhaltet:

- eine genaue Beschreibung Ihres Vorhabens (Konzept!)
- eine genaue Beschreibung Ihrer Qualifikation (Lebenslauf, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung)
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- Marktanalyse/Marketingstrategie
- Liquiditätsplanung

und sofern erforderlich:

- Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag
- Kaufvertrag, Bilanzen, Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Kooperationsvertrag (z.B. Franchise)

Tipp: Für die Ausarbeitung Ihres Geschäftsplanes können Sie auf verschiedene Informationsunterlagen zurückgreifen, die das Gründungsnetzwerk Celle zur Verfügung stellt. Eine Auflistung von Informationsbroschüren finden Sie in der Broschüre „Gründungsnetzwerk“.

1. Das Konzept

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern jedes Gründungskonzeptes. 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.

1.1 Geschäftsidee

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

- Wer ist/sind die Gründungspersonen?
- Welche Produkte und Dienstleistungen bieten Sie an?

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt?
- Welchen Service bieten Sie an?
- Wann ist der Unternehmensstart geplant?

1.2 Persönliche 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?
- Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?
- Für welche Aufgabenbereiche waren Sie bei Ihren bisherigen Arbeitgebern zuständig?
- Welche Branchen- und Berufserfahrung bringen Sie mit?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse und Fähigkeiten ein Unternehmen zu führen verfügen Sie?
- Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?
- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- Welche Weiterbildungsseminare haben Sie besucht?
- Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

1.3 Rechtsform, Gesellschafter, Management, Mitarbeiter

- Warum haben Sie sich für die jeweilige Rechtsform entschieden?
- Wurden die steuerlichen und rechtlichen Folgen berücksichtigt?
- Wie viele Mitarbeiter wollen Sie einstellen?
- Wie ist die Aufgabenverteilung?

1.4 Markt und Branche, Wettbewerb

Konkrete Aussagen zum Markt sind eine unabdingbare Voraussetzung für die Einschätzung der Erfolgchancen. Hierfür ist eine umfassende auf Zahlen und Fakten basierende Branchen-, Standort-, Kunden- und Konkurrenzanalyse notwendig. Für die Recherche der erforderlichen Daten sollten Sie alle Ihnen zur Verfügung stehenden Informationsquellen wie Verbände, Kammern, Marktforschungsinstitute, statistische Landesämter, Fachjournale, Datenbanken, Internet etc. nutzen, aber auch eigene Umfragen machen.

1.4.1 Branchenanalyse:

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

1.4.2 Standortanalyse:

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

1.4.3 Kundenanalyse:

- Wer sind Ihre Zielkunden?

1.4.4 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?

1.5 Marketing und Vertrieb

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

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

2. Kapitalbedarfsplan

Investitionen	Euro
Grundstücke und Gebäude	
Renovierungskosten/Nebenkosten	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen)	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Kaufpreis/Übernahme	
Summe	

Gründungsnebenkosten (einmalige)	Euro
Mietkaution	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Beratungen	
Notar/Handelsregister	
Markteinführung	
Sonstiges	
Summe	

Betriebsmittel	Euro
Anlaufkosten	
Courtage	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebensunterhalt)	
Summe	

Gesamtbedarf	Euro
(Summe Investitionen, Gründungsnebenkosten, Betriebsmittel)	

Tipp: 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.

3. Finanzierungsplan

Eigenmittel	Euro
Barvermögen	
Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
Verwandtendarlehen/Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
Beteiligungskapital	
Summe	

Fremdmittel (nach Beratung durch Bank)	Euro
Gründungszuschuss	
Meisterprämie	
Landesdarlehen (evtl. Bürgschaften)	
DtA-Startgeld	
ERP-Eigenkapitalhilfe	
ERP-Existenzgründung (evtl. Bürgschaft)	
DtA-Existenzgründung	
Hausbank (evtl. Bürgschaft)	
sonstige Finanzierungsmittel	
Summe	

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

4. Ertragsvorschau

Alle Beträge in TEuro und ohne Mehrwertsteuer	1. Jahr 20__	2. Jahr 20__	3. Jahr 20__
1. Umsatz/Erlöse			
- Wareneinsatz/Materialeinsatz = Rohertrag/Rohgewinn (in % vom Umsatz) + sonstige betriebliche Erträge			
2. Umsatz/Erlöse/ Provisionen			
- Wareneinsatz/Materialeinsatz = Rohertrag/Rohgewinn (in % vom Umsatz)			
Gesamtrohertrag/Rohgewinn			
- Personalkosten - Geschäftsführerbezüge (nur GmbH) - Miete - Heizung, Strom, Wasser, Gas - Werbung - KFZ-Kosten - Reisekosten - Telefon, Fax, Internet - Büromaterial, Verpackung - Reparaturen, Instandhaltung - Versicherungen - Beiträge - Leasing - Buchführungskosten, Beratung - Gewerbesteuer - sonstige Steuern (ohne Körperschaftssteuer) - Zinsen - sonstige Kosten			
Summe Aufwendungen			
Betriebsergebnis			
- Abschreibungen			
Gewinn/Verlust			

Hinweise zur Ertragsvorschau:

Zu den wichtigsten, wohl aber auch zu den schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Geschäftsplanes zählt die Ertragsvorschau. 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.

Beachten Sie, dass Ihre geschäftlichen Erwartungen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/Dienstleistungen). Da der Geschäftserfolg in der Aufbauphase meist geringer und später als geplant eintritt, sollten Sie eine zu optimistische Darstellung vermeiden. Lassen sich die Absatzchancen für Ihre Produkte /Dienstleistungen nur schwer abschätzen, bietet eine zunächst auf Kostendeckung angelegte Planung eine grobe Orientierung.

Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Ertragsvorschau bitte folgende Hinweise:

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

Tipp: Für die Prognose Ihrer Umsätze, Kosten und Gewinne sollten Sie möglichst eigene Erfahrungen einbringen oder auch erfahrene Fachleute (Unternehmensberater, Steuerberater, Bekannte mit Branchenkenntnis usw.) hinzuziehen. Über bestimmte Branchen, z.B. im Einzelhandel, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei den Kammern oder Fachverbänden zu erfragen.

5. Liquiditätsplan

Alle Beträge in Euro	1. Geschäftsjahr				
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	Summe
Einzahlungen					
+ Umsatz (inkl. MwSt.)					
+ sonstige Einzahlungen *)					
= Summe Liquiditätsplanung					
Auszahlungen					
+ Anlageinvestitionen					
+ Personal					
+ Material/Waren					
+ Betriebsausgaben					
+ Kredittilgung					
+ Zinsen					
+ MwSt.					
+ Steuern					
+ Privatentnahme					
+ sonstige Auszahlungen *)					
= Summe Liquiditätsabgang					
Liquiditätssaldo					
Liquiditätssaldo (kumuliert)					
*) bitte erläutern					