

Existenzgründung – Businessplan



Ein Muster-Fragenkatalog zur Erstellung Ihres Businessplans

Erstellt von:



Christina Zett
Treppenstraße 5
Projektbüro: Mühlenstraße 5
58285 Gevelsberg



Inhaltsverzeichnis:

1. Gründe für die Erstellung eines Businessplans	3
2. Form des Businessplans	3
3. Inhalte Businessplan	3
3.1 Kurzbeschreibung des Vorhabens	3
3.1.1 Zusammenfassung (executive summary)	3
3.1.2 Geschäftsidee	3
3.1.3 persönliche und fachliche Voraussetzungen	4
3.1.4 Kundenzielgruppe, Wettbewerb, Marketing und Vertrieb	4
3.1.5 Rechtsform / Organisation / Mitarbeiter/innen	4
3.1.6 Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken	4
3.2 Wirtschaftlichkeitsberechnungen mind. 3 Jahre	5
3.2.1 Kapitalbedarf: Berechnung notwendige Privatentnahmen / Fremdkapitalbedarf	5
3.2.2 Betriebliche Berechnungen	5
4. Anhang	6
5. Leistungen der Zett Unternehmensberatung	6

1. Gründe für die Erstellung eines Businessplans

Ein ausführlicher Businessplan zwingt Sie dazu sich intensiv mit Ihrem Geschäftskonzept zu befassen und diesen **detailliert und durchdacht zu entwickeln**.

So vermeiden Sie ‚Schüsse ins Blaue‘, die viel Geld, Zeit und evtl. Kunden kosten (können). Je vorbereiteter Sie sind, desto weniger Überraschungen werden Sie erleben. **Chancen und Risiken werden kalkulierbarer**.

Ein aussagefähiger Businessplan ist darüber hinaus wichtig, Ihre Geldgeber, Lieferanten, Kunden etc. zu überzeugen, dass Sie die richtige Geschäftspartnerin sind. Sie sind in der Lage Ihre Geschäftstätigkeit zu planen, auf Veränderungen frühzeitig reagieren zu können und Ihr Unternehmenskonzept immer wieder neuen Bedingungen anpassen zu können.

2. Form des Businessplans

Für eine professionelle Darstellung und eine gute und schnelle Einarbeitung in Ihren Businessplan sollten Sie folgende Punkte berücksichtigen:

- ▶ Aussagekräftig
- ▶ Klar gegliedert
- ▶ Gut verständlich
- ▶ Kurz und knapp
- ▶ Leicht lesbar
- ▶ Optisch ansprechen

Hinweis:

Je nach Geschäftsidee, Branchenzugehörigkeit usw. kann der Leitfaden zum Businessplan ergänzt und/oder verändert werden.

3. Inhalte Businessplan

‚DEN‘ Businessplan gibt es nicht. Die nachfolgenden Inhalte des Businessplans basieren auf Erfahrungswerten unserer Existenzgründungsberatung.

3.1 Kurzbeschreibung des Vorhabens

Ein umfassendes und schlüssiges Bild der geplanten Existenzgründung soll belegt werden. Greifen Sie bei Ihrer Darstellung möglichst auf nachweisbare Quellen (mit Quellenangabe) zurück.

3.1.1 Zusammenfassung (executive summary)

Formulieren sie kurz und übersichtlich die Argumente, die Ihre Kapitalgeber / Kooperationspartner/innen und / oder die Agentur für Arbeit von Ihrer Geschäftsidee überzeugen sollen.

3.1.2 Geschäftsidee

Was sind meine Produkte, bzw. welche Dienstleistungen biete ich an?

Warum biete ich gerade diese Produkte bzw. Dienstleistungen an?

Wo sehe ich eine ‚Marktlücke‘ oder eine ‚Nische‘?

An welchem Standort will ich gründen?

Will ich allein oder mit mehreren gründen?

Wann will ich meine selbstständige Tätigkeit aufnehmen?

In welchem Umfang (Vollerwerb, Nebenerwerb) will ich gründen?

3.1.3 persönliche und fachliche Voraussetzungen

Warum will ich mich selbstständig machen?
Welche Aus- /Weiter- /Fortbildungen habe ich?
Wodurch habe ich Erfahrungen im geplanten Geschäftsfeld bzw. in der Branche sammeln können?
Habe ich kaufmännische Erfahrungen oder Kenntnisse?
Habe ich Führungs- / Managementenerfahrungen?
Wodurch kann und werde ich diese Wissenslücken schließen?
Benötige ich für meine Geschäftsidee grundlegende (rechtliche / fachliche) Voraussetzungen?
Wie kann ich diese erfüllen?
Wie ist meine familiäre Situation? (verheiratet, Partnerschaft, Kinder)
Wer muss von den Einkünften aus der geplanten selbstständigen Tätigkeit leben?
Ist noch ein weiteres Einkommen vorhanden?
(z. B. über Ehe- oder Lebenspartner/Lebenspartnerin)
Wie kann ich die Familie mit der Selbstständigkeit vereinbaren?
Wie ist die Kinderbetreuung geregelt?
Unterstützt mich meine Familie bei der Ausübung meiner selbstständigen Tätigkeit?
Bei mehreren Gründerinnenpersonen für jede einzelne!

3.1.4 Kundenzielgruppe, Wettbewerb, Marketing und Vertrieb

Wer sind genau meine Kunden(-gruppen)?
(z. B. spezielle Privathaushalte von älteren Menschen oder Familien, kleine regionale Unternehmen mit geringer Mitarbeiterzahl oder einer bestimmten Branche ...,)
Wo und wie finde ich meine Kunden?
(z. B. über bereits bestehende Kooperationen mit anderen Selbstständigen; über Werbemaßnahmen wie Anzeigen, Flyer, Telefonwerbung, persönliche Anschreiben und Gesprächstermine; durch eine gute Geschäftslage, wo ich die Laufkundschaft gut erreiche; über erste Auftragszusagen; über ‚alte‘ Kundenkontakte, die aus meiner früheren Tätigkeit bestehen und auf die ich zurückgreifen kann)
Wie treten meine (potenziellen) Kunden mit mir in Kontakt?
Welche Kommunikations- / Vertriebskanäle werde ich nutzen?
Wer sind meine Mitbewerberinnen und Mitbewerber? Was bieten sie an?
Wodurch unterscheidet sich mein Angebot von dem meiner Mitbewerber/innen?
Welche Vorteile hat mein Angebot gegenüber dem meiner Mitbewerber/innen?
Wo sollte mein Standort sein?
Wie und wo baue ich mit wessen Unterstützung mein Netzwerk auf?
Wie pflege ich mein Netzwerk?

3.1.5 Rechtsform / Organisation / Mitarbeiter/innen

Wie viele Personen sollen Verantwortung übernehmen?
Möchte ich möglichst ohne viele Formalitäten starten?
Möchte ich meine/unsere Haftung beschränken?
Möchten wir eine Rechtsform mit positivem Image?
Möchten wir mit einer möglichst einfachen Buchführung zu tun haben?
Wir müssen / wollen mit wenig Kapitaleinsatz starten?
Möchten wir dauerhaft mit Kooperationspartner zusammen arbeiten? Wie sieht dann die Aufgabenteilung aus?
Wie wollen wir das Unternehmen organisieren?
Brauchen wir Mitarbeiter/innen: wann? Wie viele? Qualifikation?
Wie soll die Aufgabenteilung / Teilung der Verantwortlichkeiten erfolgen?
Welche Aufgaben werden extern vergeben?

3.1.6 Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken

Welche Ziele habe ich?
Wo will ich wann stehen (hinsichtlich Einkommen, zeitlichem Umfang der selbstständigen Tätigkeit, Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter)?
Gibt es besondere Risiken oder Chancen, die mir jetzt schon bekannt sind?

Kann/muss ich von den geplanten Überschüssen in der ersten Zeit leben?
Was passiert, wenn das Unternehmen im ersten Jahr schlechter als geplant läuft?
Wie ist die weitere Ausübung der selbstständigen Tätigkeit dann möglich?
Was passiert, wenn ich/ wir krank werde/n?
Was ist, wenn unsere Zusammenarbeit (bei gemeinsamer Gründung) nicht funktioniert?
Gibt es Entwicklungstendenzen, die ich nicht beeinflussen kann? (rechtlich / politisch..)

3.2 Wirtschaftlichkeitsberechnungen mind. 3 Jahre

3.2.1 Kapitalbedarf: Berechnung notwendige Privatentnahmen / Fremdkapitalbedarf

Berechnen Sie, wie hoch Ihre monatlichen / jährlichen Privatentnahmen sein werden zzgl. Reserve für unvorhergesehene Ausgaben. Hierbei die eigene soziale Absicherung berücksichtigen.

3.2.2 Betriebliche Berechnungen

Die betrieblichen Berechnungen sollten die voraussichtlichen Aufwendungen eher höher, die voraussichtlichen Umsätze eher niedrig angesetzt werden = kaufmännische Vorsichtsprinzip.

Kapitalbedarf und Finanzierung

Eigenkapital: Höhe des Eigenkapitals angeben, welches ich in das Unternehmen einbringen kann.

Fremdkapital: Wie hoch wird der Investitionsanteil sein, den ich fremd finanzieren muß?
Welche öffentlichen Förderprogramme kommen in Frage?

Liquiditätsplan

Zeigt die Zahlungsfähigkeit für einen bestimmten Zeitraum

Die zu erwartenden Einnahmen werden den Ausgaben gegenüber gestellt.

Mögliche lange Zahlungsfristen (u.a. branchenbedingt) müssen überbrückt und erklärt werden.
Wann werden die ersten ‚schwarzen Zahlen‘ erwartet?

Umsatzplan / Rentabilitätsrechnung

Wie hoch und wodurch (Produkte / Dienstleistungen) werden die Umsätze mit welchen Kunden(-gruppen) erzielt?

Werden die Umsätze höher als die Kosten sein?

Kosten- und Investitionsplan

Welche (kurz- bis langfristigen) Investitionen sind notwendig?

Welche Kosten fallen monatliche / jährlich an?

Wie hoch sind die fixen / variablen Kosten?

Versicherungen nicht vergessen!

Kennzahlendarstellung

Zur eigenen Übersicht, aber auch zur Dokumentation für Kapitalgeber ist es notwendig, bestimmte betriebliche Kennzahlen und deren Entwicklung im Planungsverlauf darzustellen.

Bspw. sind dies:

- ▶ Rentabilitätskennziffern
- ▶ Cash flow
- ▶ Rohertrag
- ▶ Break-even-Point
- ▶ Ø Lagerbestand
- ▶ Lagerumschlagshäufigkeit
- ▶ EK-/FK-Quote

4. Anhang

Welche Unterlagen im Anhang beigelegt werden sollen bzw. müssen, hängt davon ab, für wen die Unterlagen sind.

Im Anhang können folgende Unterlagen u. a. beigelegt werden:

- ▶ Ggf. HR-Auszug / bzw. Bestätigung Anmeldung Finanzamt (Zeitpunkt darf nicht förderschädlich sein!)
- ▶ Gesellschafterliste
- ▶ Lebenslauf/-läufe
- ▶ Zeugnisse
- ▶ Unterlagen zur Preiskalkulation
- ▶ Lizenzen
- ▶ Gewerbeerlaubnis (Zeitpunkt darf nicht förderschädlich sein!)
- ▶ ggf. Organigramm
- ▶ Prospekte
- ▶ Flyer
- ▶ sonstiges Werbematerial

5. Leistungen der Zett Unternehmensberatung

Wir bieten zum Thema ‚Existenzgründung‘ folgende Leistungen an:

- ▶ Unterstützung bei der Erstellung Ihres Businessplans
- ▶ Begutachtung Ihres Businessplans: ‚*Stellungnahme zur Tragfähigkeit der Existenzgründung gemäß §57 SGB III*‘
- ▶ Existenzgründungscoaching
- ▶ Informationen über Fördermittel und Unterstützung bei Nennung von AnsprechpartnerInnen (z. B. ‚Beratungsprogramm Wirtschaft‘/ Gründungszuschuss / Bildungsscheck)
- ▶ Begleitung bei u. a. Bankgesprächen
- ▶ Existenzgründungsseminare (aktuell: Existenzgründungswerkstatt sowie weitere einzeln buchbare Seminare)

Weitere Infos:

Telefonisch: 02332 – 55 55 24
Mobil: 0170 – 4 97 65 38
Internet: www.zett-beratung.de
Email: info@zett-beratung.de

Christina Zett Unternehmensberatung
Projektbüro
Mühlenstraße 5
58285 Gevelsberg