



## **Business-Plan** (Unternehmenskonzept)

Ein sorgfältig ausgearbeiteter Business-Plan ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Er hilft Ihnen, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen, und dient den Kreditinstituten, der Industrie- und Handelskammer oder anderen externen Stellen als Grundlage, die Realisierbarkeit des Existenzgründungsvorhabens zu prüfen. Zum Business-Plan gehören:

- ◆ **Lebenslauf** (Ausbildung, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung in tabellarischer Form)
- ◆ **Konzept** (Beschreibung des Vorhabens)
- ◆ **Kapitalbedarfsplan**
- ◆ **Finanzierungsplan**
- ◆ **Lebenshaltungskosten**
- ◆ **Ertragsvorschau** (Umsatz-, Kosten- und Gewinnerwartungen)
- ◆ **Liquiditätsplanung** (Gegenüberstellung der Ein- u. Auszahlungen, Vordruck)  
**Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag** (ggf. Entwürfe)

Sofern erforderlich:

- ◆ **Kaufvertrag, Bilanzen/Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung** (bei Firmenkauf / Beteiligung)
- ◆ **Kooperationsvertrag** (z. B. Franchise-Vertrag, ggf. Entwurf)

Auf den folgenden Seiten sind die Eckpunkte eines Unternehmenskonzeptes aufgeführt, die Ihnen eine eigenständige Erarbeitung ermöglichen.

# Konzept

(hier beschreiben Sie Ihr Vorhaben

oder:

**begründen Sie, wieso Sie mit Ihrer Existenzgründung Geld verdienen können.)**

---

(Name/Firma)

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. Begründen Sie, warum der Kunde gerade Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen wird. Die nachfolgenden Vorgaben sind als Anregungen zu verstehen.

## 1.1 Geschäftsidee, Produkte/Dienstleistungen

---

---

---

---

---

---

---

---

## 1.2 Rechtsform, Gesellschafter, Gründerpersonen (Lebensläufe beifügen), Management, Mitarbeiter

---

---

---

---

---

---

---

---

## 1.3 Standort, Betriebsräume

---

---

---

---

---

---

---

---

## 1.4 Branche, Markt, Wettbewerb

(Wer sind Ihre Wettbewerber, wie sind die Preise, wo sehen Sie ihre Chancen?)

---

---

---

---

---

---

---

---

**1.5 Kundenzielgruppe** (Wer profitiert am meisten von Ihrem Angebot?)

---

---

---

---

---

---

---

**1.6 Marketing-/Vertriebsstrategie, Kooperationspartner**  
(Was unternehmen Sie, um Ihre Zielgruppe zu erreichen?)

---

---

---

---

---

---

---

**1.7 Zukunftsprognose, Trends, Risiken**

---

---

---

---

---

---

---

**Tipp**

Haben Sie die wichtigsten Aspekte Ihres Vorhabens nachvollziehbar auf den Punkt gebracht? Verzichten Sie auf zu weitschweifige Darstellungen. Nur in besonderen Fällen, beispielsweise bei innovativen oder bisher unbekanntem Geschäftsideen, empfiehlt es sich, zusätzliche Hintergrundinformationen (z. B. Presseberichte, Studien etc.) beizufügen.

In den folgenden Kalkulationen führen Sie auf, wie viel Kapital Sie für den Start benötigen (Kapitalbedarfsplan), woher Sie dieses Kapital bekommen (Finanzierungsplan), wie viel Geld Sie monatlich privat benötigen (Lebenshaltungskosten) und ob Sie voraussichtlich dieses Geld auch verdienen können (Ertragsvorschau).

# Kapitalbedarfsplan

(Bitte tragen Sie ein, wie viel Geld Sie wofür benötigen)

(Name/Firma)

<b>Investitionen</b>	<b>Euro</b>
Grundstücke und Gebäude	
Renovierung/Umbau/Nebenkosten	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	
Fahrzeuge	
Waren- oder Materialerstaussattung	
Kaufpreis für tätige Beteiligung/Übernahmepreis	
<b>Summe</b>	

<b>Gründungsnebenkosten (einmalige)</b>	<b>Euro</b>
Anmeldung/Genehmigungen/Mietkaution	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Beratungen	
Notar/Handelsregister	
Markteinführung	
Sonstiges	
<b>Summe</b> (einmalige Gründungsnebenkosten)	

<b>Betriebsmittel</b>	<b>Euro</b>
Anlaufkosten	
Courtage	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Sonstiges (Reserven für Lebensunterhalt/Unvorhergesehenes)	
<b>Summe</b>	

<b>Gesamtbedarf</b> (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 und eines lückenhaften Liquiditätsplans.

# Finanzierungsplan

(Woher nehmen Sie das benötigte Geld?)

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

Fremdmittel (nach Beratung durch IHK, KfW, Bank)	Euro
Startgeld (nicht kombinierbar/nur einmal bis 50.000 Euro)	
ERP-Kapital für Gründung	
ERP-Existenzgründung	
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung NRW	
Hausbank	
Sonstige Finanzierungsmittel	
<b>Summe</b>	

### Tipp

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 Sie über genügend Sicherheiten verfügen. Wenn nicht, besteht die Möglichkeit, Ausfallbürgschaften bis zu 80 % Quote zu beantragen (s. Kapitel "Finanzierungshilfen" in der Rubrik "Starthilfe").

Siehe auch: [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de) oder: [www.ibnrw.de](http://www.ibnrw.de)

### Informationsquellen:

- Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (EU, Bund, Länder), Internet: [www.bmwa.bund.de](http://www.bmwa.bund.de)
- bundesweiter Internet-Suchkatalog für Gründerinnen und Gründer mit derzeit über 10.000 geprüften gründungsrelevanten Webseiten, Beratungs- und Förderangeboten; Internet: [www.gruendungskatalog.de](http://www.gruendungskatalog.de)
- Informationen über spezielle Förderprogramme erhalten Sie auch von der IHK

<b>Planungshilfe private Lebenshaltungskosten</b>	<b>Beispiel</b>	<b>Meine Ausgaben</b>
<b>Wohnen</b>		
Miete/Abtragungen	10.800	
Nebenkosten	2.400	
Strom	480	
Sonstiges		
Zwischensumme	<b>13.680</b>	
<b>Private Versicherungen</b>		
<b>a) Schadensversicherungen</b>		
Hausrat	200	
Haftpflicht	100	
Rechtsschutz	100	
Unfall	120	
sonstige		
<b>b) Vorsorge</b>		
Lebensversicherung	4.800	
Rentenversicherung	1.800	
Krankenversicherung	7.200	
Arbeitsunfähigkeit	1.440	
Zwischensumme	<b>15.760</b>	
<b>Lebensunterhalt</b>		
Nahrungsmittel	5.200	
Kleidung	1.800	
Freizeit/Hobby	800	
Urlaub / geplante Anschaffungen	6.800	
sonstiges		
Zwischensumme	<b>14.600</b>	
<b>Fahrzeug</b>		
Steuer + Versicherung	540	
Verbrauch	900	
Reparaturen	350	
Zwischensumme	<b>1.790</b>	
Zwischensumme aller Positionen	45.830	
Einkommensteuer-Rücklage (hier: 30%)	13.749	
<b>Summe der Lebenshaltungskosten</b>	<b>59.579</b>	

# Ertragsvorschau

(Bitte nur zutreffendes eintragen)

Alle Beträge in Euro + ohne Mehrwertsteuer	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr
<b>1. Umsatz/Erlöse</b>		
- Wareneinsatz/Materialeinsatz		
= Rohertrag/Rohgewinn( ___ % vom Umsatz)		
+ sonstige betriebliche Erträge		
<b>2. Umsatz/Erlöse/Provisionen</b>		
- Wareneinsatz/Materialeinsatz		
= Rohertrag/Rohgewinn ( ___ % vom Umsatz)		
<b>Gesamtrohertrag/Rohgewinn</b>		
- Personalkosten (inkl. Arbeitgeberanteil Sozialversicherungen)		
- Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)		
- Miete für Geschäftsraum		
- Heizung, Strom, Wasser, Gas		
- Werbung		
- Kraftfahrzeugkosten		
- Reisekosten		
- Telefon, Fax, Internet		
- Büromaterial/Verpackung		
- Reparaturen, Instandhaltung		
- betriebliche Versicherungen		
- Beiträge		
- Leasing		
- Buchführungskosten, Beratung		
- Gewerbesteuer*		
- Zinsen		
- sonstige Kosten		
<b>Summe Aufwendungen</b>		
<b>Betriebsergebnis</b>		
- Abschreibungen		
<b>Gewinn/Verlust</b>		

\* Personengesellschaften haben einen Gewerbesteuerfreibetrag von 24.500,00 €.

# Ertragsvorschau

## (Hinweise)

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Business-Plans 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. Unser

**Tipp:** Füllen Sie die Tabelle von unten nach oben aus, denn der Umsatz lässt sich erfahrungsgemäß relativ schlecht einschätzen. So können Sie kalkulieren, wie viel Umsatz Sie benötigen, um alle Kosten zu decken.

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 unserer Industrie- und Handelskammer oder den Fachverbänden zu erfragen.



# Liquiditätsplan

Kontrollieren Sie, ob das Geld, das Sie ausgeben müssen, Ihnen zu diesem Zeitpunkt auch zur Verfügung steht –  
 oder:  
 wie hoch muss Ihre Kreditlinie auf dem laufenden Geschäftskonto (Kontokorrent) sein?

(Name/Vorname) .....

1. Geschäftsjahr													
Alle Beiträge in Euro	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	Summe
<b>Einzahlungen</b>													
+ Einzahlungen aus Umsatz													
+ Sonst. Einzahlungen *)													
<b>= Summe Liquiditäts-Zugang</b>													
<b>Auszahlungen</b>													
+ Anlageinvestitionen													
+ Personal													
+ Material/Waren													
+ Betriebsausgaben													
+ Kredittilgung													
+ Zinsen													
+ MwSt.													
+ Steuern													
+ Privatentnahme*													
+ Sonstige Auszahlungen **)													
<b>= Summe Liquiditäts-Abgang</b>													
<b>Liquiditätssaldo</b>													
<b>Liquiditätssaldo (kumuliert)</b>													

\*) mindestens Lebenshaltungskosten

\*\* ) Bitte erläutern