jobcenter
Kreis Steinfurt

LEITFADEN ZUR **EXISTENZ-GRÜNDUNG**

EINE GRUNDLAGE FÜR DIE UMSETZUNG IHRER GESCHÄFTSIDEE

HERAUSGEBER

jobcenter Kreis Steinfurt AöR
Der Vorstandsvorsitzende

Tecklenburger Straße 10
Tel: 02551 69-5006

Das Jobcenter ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft des Kreis Steinfurt.

LAYOUT | SATZ

Kreis Steinfurt
Büro des Landrats | Druckerei
Lina Kloppenborg
Tecklenburger Straße 10
48565 Steinfurt

Stand: September 2022

KREIS STEINFURT

INHALTS-VERZEICHNIS

Vorwort 4
Drum prüfe, wer sich selbstständig machen will 7
Der Businessplan 8
Gründerperson(en) 10
Geschäftsidee 12
Versicherungen 14
Markt und Wettbewerb 16
Marketing 18
Organisation und Mitarbeiter 20
Rechtsform 22
Risiken und Chancen 24
Finanzplan 26
Unterlagen 36
Tragfähigkeitsprüfung 37
Schlusswort 38
Gesamt-Prüfplan 39

VORWORT

Die eigene Geschäftsidee umzusetzen, kann eine Chance auf ein Berufsleben mit gutem Einkommen und persönlicher Zufriedenheit sein. Der Schritt in die Selbstständigkeit ist aber nie einfach und oft ein steiniger Weg, für den es Durchhaltevermögen braucht.
Sie haben sich entschlossen, diesen Pfad zu beschreiten. Wir unterstützen Sie gerne dabei.
Sie bestreiten Ihren Lebensunterhalt derzeit aus Steuermitteln auf Grundlage des zweiten Sozialgesetzbuches. Dieses gibt uns klare Maßgaben: Unser gemeinsames Ziel ist ein Leben für Sie ohne staatliche finanzielle Unterstützungsleistungen. Lassen Sie uns also ein starkes Team für Ihre Geschäftsidee und Ihrer Unternehmensgründung sein. Unsere Rolle dabei ist klar: Wir unterstützen Sie und sind zugleich Prüf- und Kontrollinstanz für Ihr Vorhaben.

Tragfähigkeit

Eine Unternehmensgründung benötigt oft eine längere Anlaufzeit vor einer Rentabilität. Dies stellt uns vor die erste Herausforderung: Wie können wir begründen, dass Sie in dieser Zeit von Sozialleistungen leben?
Informationen sind hierbei unsere Arbeitsgrundlage. Wir müssen nachweisen und prüfen, dass Ihre Unternehmensgründung tragfähig wird. Tragfähig heißt, dass Ihr Unternehmen ausreichend Gewinn erwirtschaftet, so dass Sie nicht länger Sozialleistungen beziehen müssen.

Businessplan

Basis für eine Unternehmensgründung ist ein schlüssiges Unternehmenskonzept: der sogenannte Businessplan. Anhand dessen prüfen wir die Tragfähigkeit Ihres Vorhabens. Darüber hinaus ist der Businessplan auch die formale Voraussetzung für eine mögliche finanzielle Förderung wie beispielsweise das Einstiegsgeld gem. §16b SGB II durch das Jobcenter.
Auch andere Investoren und mögliche Geschäftspartner sehen in Ihrem Businessplan die Grundlage der Zusammenarbeit. Daher erhalten Sie in dieser Broschüre einige Tipps zu Inhalten und Aufbau eines Businessplans.

Betriebswirtschaftliche Auswertung

Ein weiteres wesentliches Instrument unserer Zusammenarbeit ist die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA). Diese erstellt in der Regel Ihr Steuerberater.
Aus der BWA ergibt sich Ihr Gewinn. Die BWA listet aber auch alle Ausgaben und Kosten auf. Sie ist uns regelmäßig und auf Anforderung vorzulegen. Im Vorfeld zu einer BWA Anforderung kann eine einfache Gewinn-/Verlustrechnung gefordert werden, ebenso wie die Vorlage Ihres Kassenbuches, wenn vorhanden.
Wir gehen mit Ihnen dann die Verluste und Gewinne durch, schauen nach Einspar- oder Gewinnpotential.

Businesscenter

Ihre Betreuung durch das jobcenter Kreis Steinfurt übernimmt während Ihrer Selbständigkeit unser Businesscenter in Ibbenbüren. Unsere speziell geschulten Mitarbeitenden dort übernehmen die Aufgaben der Arbeitsvermittlung als auch der Leistungssachbearbeitung.
Die dortigen Mitarbeitenden prüfen Ihren SGB II-Antrag, den Sie zukünftig nicht mehr in Ihrer Heimatkommune, sondern im Businesscenter stellen müssen. Sie sind ab diesem Zeitpunkt für alle Fragen rund um Ihre SBG II-Bezüge zuständig. Da die Antragsprüfung mit Einkommen aus einer Selbständigkeit umfangreicher ist als eine Prüfung mit Einkommen aus Erwerbsarbeit, erfordert dies eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit.
Sie werden eine Vielzahl von Dokumenten und Nachweisen benötigen, mehr als Sie es bisher gewohnt waren, um den gesetzlichen Pflichten nachkommen zu können. Termine der Arbeitsvermittlung können Teil Ihres Antrags auf Leistungen nach dem SGB II sein und sind für eine Weiterbewilligung meist unerlässlich.
In der Arbeitsvermittlung des Businesscenters arbeiten erfahrene Mitarbeitende gemeinsam mit Ihnen solange an der Umsetzung Ihres Businessplans bis die Tragfähigkeit erreicht ist – oder endgültig feststeht, dass eine solche nicht erreicht werden kann. In diesem Fall streben wir für Sie eine Integration in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung an. Bitte beachten Sie, dass dieses Vorhaben dann für uns höchste Priorität hat und über Ihrer unternehmerischen Tätigkeit steht.

Leitfaden

Informationen über das „Was und Wie“ einer Unternehmensgründung erhalten Sie in reichlicher Form bei allen erdenklichen Institutionen. Mit Hilfe dieses Leitfadens möchten wir den „Informationsdschungel“ für Sie etwas lichten.
Darüber hinaus möchten wir Ihnen damit die Grundlagen unseres gemeinsamen Handelns näherbringen und Ihnen Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten aufzeigen.
Daher ist ein Prüfplan Teil dieses Leitfadens. Er dient als Arbeitsgrundlage und soll Ihnen und uns ein transparentes Ergebnis aufzeigen.
Nicht alle Inhalte des Leitfadens mögen für Sie im Einzelnen interessant sein. Einige Informationen werden Ihnen vielleicht fehlen, da das Thema Unternehmensgründung zu umfangreich ist, um es hier in Gänze darzustellen.
Sollte dies der Fall sein, zögern Sie bitte nicht und fragen Sie an der richtigen Stelle nach.
Denken Sie daran: eine Pleite beginnt mit Fehleinschätzungen aufgrund von Informationsmangel!
Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung Ihres Unternehmenskonzeptes und stehen Ihnen dabei verlässlich zur Seite.

Ihr Businesscenter des jobcenters Kreis Steinfurt

DRUM PRÜFE, WER SICH SELBSTSTÄNDIG MACHEN WILL

Die Grundsätzlichkeit für eine erfolgreiche Selbständigkeit sollten Sie im Vorfeld für sich klären. Erfüllen Sie diese schon nicht, ist ein weiterer Gründungsprozess kaum erfolgreich möglich:

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Habe ich nachweislich die notwendigen beruflichen Kenntnisse?	☐ ja	☐ nein
Kann ich eventuelle Auflagen zur Gewerbeausübung erfüllen?	☐ ja	☐ nein
Kann ich Hilfe annehmen?	☐ ja	☐ nein
Finde nur ich meine Idee toll?	☐ ja	☐ nein
Kann ich mein Produkt bzw. meine Dienstleistung verkaufen? Gibt es einen Markt dafür? Oder glaube ich das nur?	☐ ja	☐ nein
Sind meine Deutschkenntnisse ausreichend, um grundlegende Vorschriften und Gesetze lesen und verstehen sowie kommunizieren zu können?	☐ ja	☐ nein
Kenne ich den Unterschied von privaten Mietverträgen und Gewerbemietverträgen? (Habe ich wirklich richtig gelesen und verstanden, wozu ich mich mit dem Vertragsabschluss verpflichte?)	☐ ja	☐ nein
Habe ich Gründungskapital und/oder Geldgeber für anstehende Kosten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Fragen selbstkritisch und nachvollziehbar beantwortet?	☐ ja	☐ nein
Bei fehlenden Grundsätzlichkeiten: Gibt es realistische Alternativen?	☐ ja	☐ nein

DER BUSINESSPLAN

IHR GRÜNDUNGSFAHRPLAN

Aller Anfang ist schwer. Aber: Der Erfolg einer Unternehmensgründung liegt maßgeblich in der Vorbereitungsphase. Ihre jetzt getroffenen Entscheidungen prägen Ihr Unternehmen in Zukunft. Die Klärung der im Vorfeld auftretenden Fragen ist entscheidend für Ihren unternehmerischen Erfolg. Die Geschäftsidee alleine bringt noch keinen Gewinn.

Ihre Geschäftsidee ist für Sie vielmehr ein Weg in Ihre berufliche Zukunft. Jedoch verlangt dieser Zukunftsweg von Ihnen eine gut vorbereitete und ausgearbeitete Planung. Sie müssen Entscheidungen treffen, werden mit Aufgaben und Tätigkeiten vertraut, die Sie bisher nicht kannten oder konnten.

Um den Weg in Ihre Selbständigkeit zu ebnen, setzen wir ein Unternehmenskonzept voraus. Dieses Unternehmenskonzept, der Businessplan, wird Sie auf dem Weg in Ihre Selbstständigkeit begleiten, dient Ihnen sowohl als Entscheidungshilfe Ihrer unternehmerischen Planungen in der Gründungsphase als auch als Leitfaden für spätere Entscheidungen. Der Businessplan ist die Basis all Ihrer unternehmerischen Entscheidungen, auch bei Geschäftsübernahmen oder Franchise-Konzepten.

In der detaillierten Ausarbeitung des Businessplans werden Sie Ihre Geschäftsidee von allen Seiten beleuchten und prüfen. Ob und mit welchen Voraussetzungen sich Ihre Idee dann realisieren lässt, werden Sie in der Erarbeitung aufdecken. Oft verändern sich dadurch Geschäftsideen, erweitern sich, werden dem Markt angepasst oder erweisen sich als nicht realisierbar.

Bei der Erarbeitung des Businessplans ist es für Sie zwingend notwendig, sich offen gegenüber solchen Erkenntnissen zu zeigen, selbst wenn es das „Aus“ für Ihre Geschäftsidee bedeutet. Unsere Erfahrung und die von anderen Institutionen zeigt ganz klar: Lässt der Businessplan keine Tragfähigkeit zu, ist bei der Umsetzung eine Insolvenz mit teils hoh er Schuldenlast für die Gründungsperson sehr wahrscheinlich. Schützen Sie sich, aber auch Ihre Angehörigen, vor den Folgen einer Insolvenz, durch gute Planung und realistische Ideen. Holen Sie sich Rat bei unseren oder anderen Experten!
Die Reihenfolge des Vorgehens hat sich in unzähligen Gründungen bewährt und ist basiert auf den jahrelangen Erfahrungen der Wirtschaftsförderung Steinfurt (WeST mbH) und den Vorlagen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK).

Alle Punkte sind zur Feststellung der Tragfähigkeit zu beantworten und mit einem Prüfplan zu belegen.

Ohne vollständigen Prüfplan ist die Feststellung einer Tragfähigkeit im Grundsatz ausgeschlossen.

Zusammenfassung/Businessplan

Stellen Sie Ihrem Businessplan – nachdem Sie alle Inhalte zusammengetragen haben – eine Zusammenfassung voran. Beschreiben Sie darin kurz und prägnant Ihre Geschäftsidee, die wesentlichen Erfolgs- und Risikofaktoren und Ihre Ziele für die ersten Jahre Ihrer Selbständigkeit.

Bitte erläutern Sie im Businessplan:

- Name des zukünftigen Unternehmens?
- Name(n) des/der Gründer(s)?
- Wie lautet Ihre Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere daran?
- Welche Erfahrungen und Kenntnisse qualifizieren Sie für dieses Gründungsvorhaben?
- Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?
- Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
- Welches Umsatzvolumen erwartet Sie in den nächsten Jahren?
- Wie viele Mitarbeiter wollen Sie nach drei Jahren beschäftigen?
- Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- Welchen Risiken ist Ihr Vorhaben ausgesetzt?
- Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Sind alle Angaben in der Zusammenfassung enthalten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben realistisch und umsetzbar?	☐ ja	☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

GRÜNDERPERSON(EN)

Informieren Sie sich, auf welche persönlichen Voraussetzungen und fachlichen Qualifikationen es bei einer Unternehmensgründung ankommt. Auch eine Beratung kann Ihnen dabei helfen, mögliche persönliche Defizite festzustellen und ggf. auszugleichen. Ihre Arbeitsvermittlung berät Sie hierzu gerne. Eventuell besteht auch die Möglichkeit, mithilfe des Jobcenters Ihre persönlichen Stärken und Schwächen feststellen zu lassen.

Fähigkeiten und Qualifikationen

Als Unternehmerin bzw. Unternehmer müssen Sie nicht zuletzt in der Gründungsphase, neben der fachlichen Qualifikation, auf der Ihre Geschäftsidee beruht, noch eine Menge weiteres Können vorweisen.

So sollten Sie über grundlegende Kenntnisse in kaufmännischen Belangen wie der Buchführung, dem Vertragswesen oder dem Personalwesen verfügen. Außerdem sollten Sie kommunikativ gewandt und in der Gesprächsführung mit potenziellen Kundinnen und Kunden, Geschäftspartnerinnen und -partnern oder Ihrem beratenden Steuerunternehmen geschult sein.

Ohne:

- (fachliche) Qualifikation
- kaufmännische Grundkenntnisse
- eine gewisse Kommunikationsstärke

haben Sie kaum Chancen auf dem Markt.

Motivation

Klären Sie Ihre Motivation! Warum möchten Sie ein Unternehmen gründen? Brennen Sie für eine Idee, ist das Angebot zur Übernahme gerade günstig, wird aus dem Nebenerwerb eine Hauptbeschäftigung oder möchten Sie den Eintritt in eine abhängige Beschäftigung vermeiden?

Bedenken Sie: Ihre neuen Vorgesetzten heißen jetzt Kunde, Bank und Auftraggeber!

Vieles in Ihrem Arbeitsalltag wird nicht länger möglich sein, wie beispielsweise ein geregelter Arbeitstag, frei verfügbarer Urlaub oder einen Krankenschein beim Chef einreichen. Sie sind zukünftig selbst und ständig für Ihr Unternehmen verantwortlich.

Bitte beachten Sie: Dieser veränderte Arbeitsalltag wirkt sich auch auf Ihren Familienalltag aus. Ihre Familie ist unmittelbar davon betroffen, wenn Sie die bisherigen familiären Aufgaben in Zukunft anders oder gar nicht wahrnehmen können. Daher sollten Sie Ihre Familie in den Entscheidungsprozess mit einbinden. Auf der Homepage des BMWK finden Sie hierzu weitere Informationen.

Bitte erläutern Sie im Businessplan

- Welche Qualifikation/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie? Welche besonderen Stärken gibt es?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?
- Insbesondere: Wie sind Ihre Deutschkenntnisse?
- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Sind alle Angaben im Businessplan enthalten? ☐ ja ☐ nein

Sind alle Angaben nachvollziehbar und belegt? ☐ ja ☐ nein

Sind alle Angaben realistisch und umsetzbar? ☐ ja ☐ nein

Was ist die Gründungsmotivation?

_____

Sind Sie in fachlicher wie persönlicher Hinsicht geeignet, ein Unternehmen aufzubauen und zum Erfolg zu führen? ☐ ja ☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

GESCHÄFTSIDEE

Bitte stellen Sie Ihre Unternehmensidee prägnant und nachvollziehbar dar. Dies ist nicht der Platz für Superlative oder Auszüge aus Ihrer Werbung: Bleiben Sie sachlich, klar und informieren Sie kompetent über Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung. Aussagen wie „weltweite Verbreitungsmöglichkeiten und Märkte“ oder „einzigartige Erfindung“ finden sich oft in Businessplänen, jedoch nur in den seltensten Fällen in der erfolgreichen Umsetzung. In der Unternehmenszielplanung ist ein realistischer Blick in die Zukunft notwendig.
Ihre Kompetenz als Unternehmerin bzw. Unternehmer zeigt sich in diesem Punkt!

Bitte erläutern Sie im Businessplan:

- Was ist der Zweck Ihres Vorhabens?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee, Ihre USP (Unique Selling Proposition), d.h. Ihr einzigartiges Verkaufsversprechen?
- Was ist Ihr kurz- und langfristiges Unternehmensziel?
- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Start der Produktion/Dienstleistung?
- Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Wann kann das Produkt/die Leistung vermarktet werden?
- Welche gesetzlichen Formalitäten (z.B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?

Für entwicklungsintensive Vorhaben:

- Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?
- Wann kann eine Null-Serie aufgelegt werden?
- Wer führt das Testverfahren durch?
- Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?
- Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?
- Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?

Es gibt viele Möglichkeiten, um auf eine „zündende“ Geschäftsidee zu kommen. Patente und Schutzrechte bieten Ihnen die Möglichkeit,groß ihr Produkt oder Verfahren für einen bestimmten Zeitraum allein zu vermarkten.

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Sind alle Angaben im Businessplan enthalten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben realistisch und umsetzbar?	☐ ja	☐ nein
Sind unbedachte Risiken vorhanden/erkennbar?	☐ ja	☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

VERSICHERUNGEN

Je nach Geschäftsidee sollten und/oder müssen Sie sich gegen Risiken absichern. Bei Haftungsfragen, Schadenersatz und Ähnlichem sollten Sie vor Eintritt eines Schadensereignisses versichert sein.

Bitte stellen Sie ausführlich alle für Ihre Geschäftsidee notwendigen betrieblichen Versicherungen (u.a. auch für Gebäude/Verkaufsraum) sowie der persönlichen Versicherungen inklusive der Kosten für Ihre Krankenkasse, Ihrer Berufsgenossenschaft, eventuell Alterssicherung, Unfallversicherung usw. dar.

Bitte beachten Sie: Sich hierzu Beratung bei einer Kammer oder Ihrer Berufsgenossenschaft zu holen, ist eine Investition in Ihre Sicherheit.

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Sind alle Angaben im Businessplan enthalten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Haben Sie alle wesentlichen Versicherungen bedacht?	☐ ja	☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

MARKT UND WETTBEWERB

Eine Orientierung auf dem Markt ist unerlässlich für Ihr Vorhaben.
Sie müssen sich genau darüber im Klaren sein, welcher Personengruppe Sie Ihr Produkt /Ihre Leistung anbieten können und auf welchem Weg Sie dies tun werden.

Basis für diese Überlegungen sind Zahlen, Daten und Fakten. Erste Informationen finden Sie auch unter www.landesdatenbank.nrw.de.
Die Abklärung, ob Sie mit Ihrer Idee konkurrenzfähig sind oder ob Sie in einem gesättigten Markt tätig werden möchten, ist zwingend für den Geschäftserfolg.

Bitte beachten Sie:

- Ein Anruf bei der zuständigen Kammer kann Ihnen viel über die Konkurrenzsituation verraten.
- Ihr Steuerberater wird eventuell Erfahrungen mit der Gewinnmöglichkeit aus Ihrer Unternehmensidee haben.
- Eine Klärung von eventuellen Patentverletzungen, Markenrechten usw. sollten Sie im Vorfeld bedenken.

Bitte erläutern Sie im Businessplan:
Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wo sind Ihre Kunden?
- Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z.B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden)?
- Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Konkurrenz

- Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kosten Ihre Produkte /Leistungen bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

Standort

- Welcher Standort der richtige ist, hängt von den Besonderheiten Ihres Vorhabens ab.
- Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?

Auf der Homepage des BMWK finden Sie hierzu weitere Informationen.

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Sind alle Angaben im Businessplan enthalten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben (Kunden, Konkurrenz, Angebot) nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind unbedachte Risiken vorhanden/erkennbar?	☐ ja	☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

MARKETING

Beim Marketing dreht sich alles um Ihre (zukünftigen) Kunden und der Differenzierung Ihrer Geschäftsidee von der Konkurrenz. Je mehr Branchenintormationen Sie haben, desto sicherer können Sie in die Selbständigkeit starten und ihre Marketingaktivitäten planen.

Die Planung für wen und wie Dienstleistungen oder Produkte in den Markt gebracht werden, beschäftigt eine ganze Branche an Medien- und Werbeexperten. Hier die richtige Strategie für Ihr Unternehmen zu finden, sollte im Vorfeld gut geplant und bedacht werden, besonders hinsichtlich Aufwand, Kosten, Zielgruppe und erwarteter Wirkung. Sollten Sie hier keine Vorerfahrung besitzen, wäre eine Auseinandersetzung mit diesem Thema vor Verschriftlichung im Businessplan angebracht.

Bitte bedenken Sie: Die tollste Werbung in den sozialen Medien nützt nichts, wenn das Türschild am Geschäft fehlt! Planen Sie Ihr Marketing daher von Grund auf.

Das Ziel, die Aufmerksamkeit der Kundinnen und Kunden auf Ihre Dienstleistung/Produkt zu lenken, ist oft mit weiteren Serviceleistungen und Kosten verbunden (Lieferung frei Haus, Merchandising-Angebote, kostenlose Informationsangebote usw.), um sich so von der Konkurrenz abzuheben. Berücksichtigen Sie diese anfallenden Kosten in Ihrer Finanzplanung. Stellen Sie auch den Zusammenhang von der Verfügbarkeit Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung und einer zu erwartenden Nachfragesituation dar. Ihre Personalplanung wie Ihre Einkaufs- und Beschaffungsmöglichkeit sowie notwendige Ausstattung sollten ebenfalls hier noch einmal auf den Prüfstand kommen!

Angebot

- Welchen Nutzen hat Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung für potenzielle Kunden?
- Was ist besser im Vergleich zum Angebot der Konkurrenz?
- Streichen Sie Ihren USP nochmal deutlich hervor.

Preis

- Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Vertrieb

- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?
- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete steuern Sie an?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?

Werbung

- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie und wann?
- Wie groß ist Ihr Werbebudget?

Beim Marketing stimmen Sie Angebot, Preis, Vertrieb und Werbung aufeinander ab.

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Sind alle Angaben im Businessplan enthalten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben „Angebot“ nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben „Preis“ nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben „Vertrieb“ nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben „Werbung“ nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

ORGANISATION UND MITARBEITENDE

Übernehmen Sie ein existierendes Gewerbe oder gründen Sie ein Neues? In jedem Fall sollten Sie sich über Ihre Organisation Gedanken machen. Wer, was, wann und wo darf und muss.

Je nach Unternehmensform gilt es hier Rechtsvorschriften zu beachten!

Wie viel schaffen Sie und ab wann müssen oder sollten Sie sich über Personaleinstellungen Gedanken machen? Über Ihre Kompetenzen zur Personalakquirierung und Personalführung haben Sie sich bereits unter Punkt 2 Gedanken gemacht.

Oder übernehmen Sie Personal? Dann ist es unerlässlich sich bestehende Arbeitsverträge und Organisationsstrukturen anzuschauen. Auch gilt es zu klären ob altes Personal mit dem Wechsel geht und was an Wissen und Kompetenz, aber auch an Kundenpotential mit diesen Mitarbeitenden geht.

Organisation

- Stellen Sie Ihr geplantes Unternehmen vor (Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführung, Mitarbeitende, Sitz, Geschäftszweck, strategische Allianzen. Falls vorhanden: Patente, Rechte, Lizenzen, Verträge).
- In welcher Phase befindet sich Ihr Unternehmen (Entwicklung, Gründung, Markteinführung, Wachstum)?
- Legen Sie ggf. bitte ein Unternehmens-Organigramm bei und ergänzen Sie dieses mit den Angaben zu den einzelnen Führungspersonen (Alter, Firmenzugehörigkeit, Qualifikation, Ausbildung).

Mitarbeitende

- Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viel Personal einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeitenden haben?
- Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeitenden vor?

Qualifiziertes und motiviertes Personal ist für jedes Unternehmen ein wichtiger Erfolgsfaktor.

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Sind alle Angaben im Businessplan enthalten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben „Organisation“ nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben „Mitarbeitende“ nachvollziehbar und sinnvoll?	☐ ja	☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

RECHTSFORM

Um ein eigenes Unternehmen zu gründen, reicht eine Gewerbeanmeldung aus. Damit signalisieren Sie Ihrer Umwelt, insbesondere dem Finanzamt, dass Sie von nun an als selbstständig tätig sind. Ob Sie sich auch ins Handelsregister eintragen lassen (müssen), ist von Art und Umfang Ihrer Geschäfte abhängig. Sprechen Sie bitte mit Ihrem Steuerberater ausführlich darüber.

Planen Sie nicht allein, sondern mit einem oder mehreren Partnern zu starten, stellt sich die Frage nach der geeigneten Gesellschaftsform. Klären Sie daher schon im Vorfeld ab, mit welchen Anteilen die einzelnen Partner am zukünftigen Unternehmen beteiligt sind, wer die Geschäftsführung mit welchen Kompetenzbereichen übernehmen und wie die Gewinn- und Verlustverteilung aussehen soll. In jedem Falle empfiehlt es sich, solche Absprachen schriftlich zu fixieren.

Ferner sollte klar sein, bei welchen unternehmerischen Entscheidungen das Votum aller Partner eingeholt werden muss. Außerdem sind auch die Modalitäten zu klären, die man bei der Aufnahme oder dem Ausscheiden von Gesellschaftern zu beachten hat. Schließlich spielen steuerliche und haftungsrechtliche Aspekte eine wesentliche Rolle bei der Wahl der Gesellschaftsform. Lassen Sie sich in dieser Sache unbedingt von einem Fachmann beraten.

Bitte erläutern Sie im Businessplan:

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden?
- Aus welchen Gründen?
- Welche Gesellschafterstruktur planen Sie und wie verteilen Sie die Gesellschaftsanteile?
- Berücksichtigt die Rechtsform die Interessen der Gesellschafter?

Lesen Sie mehr darüber, welche Rechtsformen es gibt, zum Bespiel auf:
https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Rechtsformen/inhalt

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Ist die Angabe der Rechtsform im Businessplan enthalten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben zur Rechtsform nachvollziehbar?	☐ ja	☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

RISIKEN UND CHANCEN

Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?

Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?

Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen?

Mit Hilfe einer SWOT-Analyse können Sie Ihre unternehmerischen Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken, die Ihnen Ihr Gründungsumfeld bietet, beschreiben. Die Buchstaben bedeuten:

- S steht für Strength (Stärke). Darunter fallen Merkmale des Unternehmens, die einen Wettbewerbsvorteil beschreiben.
- W steht für Weakness (Schwäche). Dies sind alle Merkmale des Unternehmens, die im Wettbewerb einen Nachteil darstellen.
- O steht für Opportunities (Chancen). Hierunter sind alle Faktoren und Entwicklungen im Geschäftsumfeldzu subsumieren, die von Vorteil sein können.
- T steht für Threats (Risiken). Darunter fallen alle Faktoren und Entwicklungen im Geschäftsumfeld, die gefährlich oder von Nachteil sein können.

Swot-Analyse

Intern	Stärke des Unternehmens	Schwäche des Unternehmens
Extern	Marktchancen	Marktrisiken

Sie gewinnen mit der Analyse einen Überblick über die vielen Einflussfaktoren, die sich auf den Erfolg Ihrer Gründung auswirken.

Beschreiben Sie die Stärken und Schwächen Ihrer persönlichen und unternehmerischen Situation.

- Was spricht für eine Existenzgründung (z.B. fachliche Qualifikation, Führungserfahrung, innovatives Produkt)?
- Was spricht dagegen bzw. welche Defizite müssen Sie ausgleichen (z.B. keine kaufmännischen Kenntnisse)?
- Die Chancen und Risiken beziehen sich auf Ihren Markt. Welche Chancen hat Ihr Vorhaben auf dem Markt (z.B. steigende Nachfrage, schneller Markteinstieg)?
- Welche Risiken sind mit der Gründung vorhanden (z.B. große Zahl an Mitbewerbern, schwierige Kundenbindung)?

Nutzen Sie die SWOT-Analyse während Ihrer gesamten Gründungs- und der Anlaufphase. Reagieren Sie auch auf Veränderungen. Haben Sie beispielsweise kaufmännische Kenntnisse erworben, werden diese von einer Schwäche zu einer Stärke. Die SWOT-Analyse gibt Ihnen auf diese Weise immer einen aktuellen Überblick über alle wichtigen Faktoren, die Einfluss auf Ihre Gründung nehmen.

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Ist die SWOT-Analyse umfänglich erstellt worden?	☐ ja	☐ nein
Deckt sich die SWOT-Analyse mit der Einschätzung der Arbeitsvermittlung?	☐ ja	☐ nein
Ergibt die SWOT-Analyse ein nachvollziehbares Ergebnis?	☐ ja	☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

FINANZPLAN

Nur in den wenigsten Fällen reichen die eigenen finanziellen Mittel zur erfolgreichen Gründung eines Unternehmens aus. Fremdkapital muss von anderer Stelle akquiriert werden. Ihr Jobcenter ist allerdings keine Bank und kann Ihnen nur begrenzt und nach eingehender Prüfung Ihres Antrags mit finanziellen Mitteln helfen.

Der oft naheliegende Weg ist eine Darlehnsanfrage bei Freunden und Verwandten. Bitte bedenken Sie aber dabei: bei einer Insolvenz ist oft nicht nur das Geld verloren!

Besser ist also der Gang zu einer Bank. Damit das Kreditinstitut die benötigten Gelder gewährt, sollte man sich auf ein Bankgespräch gut vorbereiten. Die Bank will in der Regel nicht nur wissen, wie viel Geld gebraucht wird, sondern auch der Verwendungszweck ist entscheidend bei der Kreditvergabe. Dabei unterscheidet man im Wesentlichen zwischen Investitionsbedarf und Betriebsmittelbedarf.

Der Investitionsbedarf umfasst materielle Güter wie etwa Immobilien, Maschinen, Einrichtungsgegenstände, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Waren und Material. Zu den Investitionen zählen aber auch immaterielle Güter. Hierunter fallen beispielsweise Software, Patente, Lizenzen, Kundenkarteien, Adressen etc.

Bis allerdings betriebliche Kosten und Ihr Lebensunterhalt aus den laufenden Geschäften bestritten werden können, müssen Sie in der Lage sein, zumindest alle betrieblichen Aufwendungen, gegebenenfalls auch Ihren Lebensunterhalt, für einige Zeit vorzufinanzieren. Den Kapitalbedarf hierzu bezeichnet man als Betriebsmittelbedarf. Während die meisten Gründerinnen und Gründer kaum Schwierigkeiten haben, ihren Investitionsbedarf genau zu beziffern, fällt es ihnen schwer, den Betriebsmittelbedarf festzulegen.

Überlegen Sie daher zunächst, welche laufenden betrieblichen Kosten wie Personalkosten, Mieten, Energiekosten, Werbung etc. monatlich auf Sie zukommen werden. Danach ist abzuschätzen, wie viele Monate vergehen, bis alle betrieblichen Kosten aus den laufenden Umsätzen bestritten werden können. Im Einzelhandel, wo überwiegend mit Bargeschäften gearbeitet wird, kann ein kürzerer Zeitraum eingeplant werden als etwa in einigen Handwerksbereichen, wo Sie Ihren Kunden teilweise mehrmonatige Zahlungsziele einräumen müssen. Als Faustregel gilt: 3 bis 6 Monate. Neben den regelmäßigen monatlichen Kosten umfasst der Betriebsmittelbedarf auch sämtliche Kosten, die nur unregelmäßig oder einmalig anfallen. Zu den einmalig anfallenden Kosten zählen beispielsweise alle Gründungskosten wie Beratungskosten, Anmeldegebühren sowie die erste Werbekampagne.

Ferner sollte man sich auch Gedanken machen über die Eigenmittel, die man ins neue Unternehmen einbringen will. Eine Finanzierung ausschließlich über Fremdkapital wird von den meisten Kreditinstituten abgelehnt. Man will einfach sehen, dass der Gründer bzw. die Gründerin bereit ist, sich mit eigenem Risiko am Aufbau des Unternehmens zu beteiligen. Auch viele öffentliche Förderungsprogramme verlangen einen Eigenanteil. Dieser sollte mindestens 15 Prozent des gesamten Kapitalbedarfes ausmachen. Als Eigenmittel werden neben Bargeld auch ins Unternehmen eingebrachte und zu einem realistischen Zeitwert angesetzte Sachgegenstände akzeptiert.

Ohne Sicherheiten läuft in der Regel gar nichts. Daher ist schon vor einem Bankgespräch zu überlegen, welche Vermögensgegenstände zur Verfügung stehen, die Sie als Kreditsicherheiten verwenden könnten. In diesem Zusammenhang beachten Sie bitte, dass einige öffentliche Kredite mit teilweisen Haftungsfreistellungsmöglichkeiten ausgestattet sind. Bund und Land übernehmen hier einen Teil der Sicherheiten für Sie. Allerdings werden Haftungsfreistellungsmöglichkeiten in der Regel nur dann gewährt, wenn Sie Ihre vorhandenen Sicherheiten bereits ausgeschöpft haben. Schließlich können auch Bürgschaften als Sicherheiten dienen. Beachten Sie aber, dass Sie möglicherweise persönliche Beziehungen und Freundschaften aufs Spiel setzen. Denn eine solche Bürgschaft, die möglicherweise aus Gefälligkeit gegeben wurde, kann in Anspruch genommen werden.

Kapitalbedarfsplan

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (6 Monate nach Gründung; bei innovativen Science-Unternehmen ca. 2 Jahre)?

Finanzierungsplan

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?
- Welche Beteiligungskapitalgeber könnten gegebenenfalls für Sie in Frage kommen?
- Können Sie bestimmte Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?

Sicherheiten Übersicht

- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?

Liquiditätsplan

- Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Einzahlungen (verteilt auf drei Jahre)?
- Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Kosten (Material, Personal, Miete u.a.)?
- Wie hoch schätzen Sie die Investitionskosten (verteilt auf die ersten zwölf Monate)?
- Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?
- Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?

Ertragsvorschau/Rentabilitätsvorschau

- Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

Machen Sie sich fit in Sachen Finanzierungswissen. Es ist gar nicht so schwer. Förderprogramme in Form von Darlehen und Zuschüssen unterstützen Sie bei Ihrer Gründung.

Zum ersten Annähern an einen Finanzplan nutzen Sie bitte untenstehende Tabellen als Arbeitshilfe für Ihren Businessplan.

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

ARBEITSHILFEN

Kapitalbedarfsplan (Euro) / Investitionen (Euro)

	Betrag
Geschäftsausstattung	
Fuhrpark	
Immaterielle Güter: Patente, Lizenzen, Software, etc.	
Waren / Materialien	
Sonstiges	
Summe Investitionen	

Betriebsmittel (Euro)

	Betrag
Summe der monatlich laufenden Kosten	
Anzahl der Monate, die vorfinanziert werden müssen	
Summe der einmaligen/unregelmäßigen Kosten	
Gründungskosten	
Summe Betriebsmittel	

Privater Bedarf (Euro)

	Betrag
monatlicher privater Lebensunterhalt	
Anzahl der Monate, die vorfinanziert werden müssen	
Summe privater Bedarf	

Kapitalbedarf insgesamt (Euro)

	Betrag
Summe Investitionen	
Summe Betriebsmittel	
Summe privater Eigenbedarf	
Kapitalbedarf insgesamt	

Eigene Mittel (Euro)

Eigenkapital	
Bankvermögen	
Sacheinlagen	
Eigenleistungen	
Sonstiges	
Summe Eigenkapital	

Vorhandene Sicherheiten (Euro)

Haus- und Grundbesitz	
Wert Papiere	
Lebensversicherung	
Bausparverträge	
Bürgschaften	
Sonstiges	
Summe Sicherheiten	

Ermittlung des privaten Bedarfs (Euro)

Bezeichnung	Betrag	
	pro Monat	pro Jahr
Lebensunterhalt		
Miete / Nebenkosten		
eventuelle Baufinanzierung		
Ratenzahlung (Sparverträge)		
sonst. regelmäßige Verpflichtungen		
Kfz-Kosten und Versicherungen		
Krankenversicherung		
Altersvorsorge		
sonst. Versicherungen		
Unterhaltszahlungen		
Einkommenssteuer		
Reservebetrag		
privater Bedarf		

	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	...	Dez
Umsätze								
Waren-Materialkosten								
= Rohgewinn I								
Personalkosten								
= Rohgewinn II								
Miete								
Gas, Wasser, Strom, Heizung								
Versicherungen								
Fahrzeugkosten								
Werbung, Reisekosten								
Verpackung								
Instandhaltung								
Bürobedarf, Telefon, Internet, etc.								
Steuerberater, Buchführung								
Zinsen / Leasing								
Abschreibungen								
Sonstiges								
Gewinn								

Extern intern Rentabilitätsplanung für die ersten zwei Jahre (Euro)

	6 Monate	12 Monate	18 Monate	24 Monate
Umsätze				
Waren-Materialkosten				
= Rohgewinn I				
Personalkosten				
= Rohgewinn II				
Miete				
Gas, Wasser, Strom, Heizung				
Versicherungen				
Fahrzeugkosten				
Werbung, Reisekosten				
Verpackung				
Instandhaltung				
Bürobedarf, Telefon, Internet, etc.				
Steuerberater, Buchführung				
Zinsen / Leasing				
Abschreibungen				
Sonstiges				
Jahresüberschuss				

Während die Rentabilitätsvorschau im Kern eine Gegenüberstellung von geplanten Umsätzen und erwarteten Kosten zum Inhalt hat, beleuchtet die Liquiditätsplanung die Ebene der Zahlungsein- und -ausgänge in Form einer Budgetbetrachtung.

Sie müssen jederzeit in der Lage sein, Ihren laufenden Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Gerade in der Startphase reichen die ersten Umsatzerlöse allein aber nicht aus, um alle laufenden Kosten und den Lebensunterhalt zu decken. Zusätzliche verfügbare Mittel wie Bankguthaben, sonstige Einnahmen oder Darlehen müssen verwendet werden. Mittels einer Liquiditätsplanung sollen Sie zeigen, wie Sie sich die Finanzierung Ihrer Start- und Anlaufphase vorstellen.

Bei einer Liquiditätsplanung wird insbesondere berücksichtigt, dass die Zeitpunkte von Leistungserstellung und dazugehörigen Zahlungen zeitlich auseinanderfallen können. So ist es vielfach üblich, den Kunden Zahlungsziele einzuräumen. Als Folge ergibt sich, dass Sie zeitlich mit Material und laufenden Kosten in Vorleistung gehen müssen. In einigen Branchen, in denen es um größere Aufträge geht, werden teilweise An- und Abschlagszahlungen vereinbart, während die Restzahlung erst bei der endgültigen Auftragsabwicklung fällig wird. Auf der anderen Seite können Sie selbst aber auch Zahlungsziele, beispielsweise bei der Begleichung Ihrer Lieferantenrechnungen, in Anspruch nehmen. Schließlich sind auch die monatlichen Umsätze zumeist nicht konstant, sondern schwanken zum Teil jahreszeitlich bedingt ganz erheblich. Ähnliches zeigt sich auf der Kostenseite, wo neben regelmäßigen, monatlichen Kosten auch Zahlungsverpflichtungen zu berücksichtigen sind, die nur wenige Male im Jahr anfallen. All dies sollte Inhalt einer Liquiditätsplanung sein.

Bedenken Sie schließlich noch Folgendes: Im Gegensatz zu einem bestehenden Unternehmen, das tatsächlich erwirtschaftete Zahlen vorweisen kann, können Sie nur mit plausiblen Planzahlen operieren. Nutzen Sie daher alle Ihnen zur Verfügung stehenden Informationsquellen, um Ihre Planzahlen möglichst realitätsnah zu erstellen.

PRÜFPLAN FÜR SIE UND DAS BUSINESSCENTER

Sind alle Angaben im Kapitalbedarfsplan nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben im Finanzierungsplan nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben in der Übersicht der Sicherheiten nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben in der Ertragsvorschau/ Rentabilitätsvorschau nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben im Businessplan enthalten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

UNTERLAGEN

BITTE FÜGEN SIE IHREM BUSINESSPLAN FOLGENDE UNTERLAGEN BEI

- ☐ tabellarischer Lebenslauf
- ☐ ggf. Gesellschaftervertrag (Entwurf)
- ☐ ggf. Pachtvertrag (Entwurf)
- ☐ ggf. Kooperationsverträge (Entwurf)
- ☐ ggf. Leasingvertrag (Entwurf)
- ☐ ggf. Gutachten
- ☐ ggf. Nachweis über eingetragene Schutzrechte
- ☐ Übersicht der Sicherheiten

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

TRAGFÄHIGKEITS-PRÜFUNG

DARAUF ACHTEN DIE EXPERTEN...

- Hat die Gründungsperson ausreichendes fachliche und Branchenkenntnisse?
- Hat die Gründungsperson ausreichendes kaufmännisches und unternehmerisches Know-how?
- Sind alle erforderlichen Zulassungsvoraussetzungen erfüllt (z.B. Konzession, Eintrag in die Handwerksrolle)?
- Ist die Geschäftsidee konkurrenzfähig?
- Sind die geschätzten Umsätze realistisch?
- Sind die geschätzten Kosten realistisch?
- Ist der geschätzte Gewinn realistisch?
- Ist der errechnete Kapitalbedarf realistisch?
- Kann die Gründungsperson ihren Kapitalbedarf finanzieren?
- Hat sie finanzielle Reserven, um Durststrecken zu überbrücken?
- Wird das zu erwartende Einkommen der Gründungsperson voraussichtlich eine ausreichende Lebensgrundlage bieten?

MEINE STICHWORTE UND NOTIZEN

WORAN SIE NOCH DENKEN SOLLTEN...

SCHLUSSWORT

Planung ist nicht alles — aber ohne Planung läuft nichts. Bereits beim Start sollte die generelle Marschrichtung Ihres Unternehmens für die nächsten Wochen klar sein, sonst verschenken Sie nicht nur wertvolle Zeit, sondern legen möglicherweise schon den Grundstein für Ihr unternehmerisches Scheitern.

Klären Sie daher zunächst die Organisation Ihrer Buchhaltung. Ein Steuerberater kann Ihnen hier wie auch bei allen steuerlich und kaufmännisch notwendigen Maßnahmen wertvolle Hilfestellung leisten.

Zur Gestaltung Ihres operativen Geschäftes setzen Sie sich konkrete Ziele wie Tages- und Wochenumsätze, Zahl der Kundenbesuche pro Tag, Akquisitionsmaßnahmen, Zahl der zu erledigenden Aufträge etc.

Erstellen Sie Tages-, Wochen- und Monatspläne Ihrer unternehmerischen Aktivitäten. Gleiches gilt für die Planung Ihrer betrieblichen Kosten. Überlegen Sie, wie viel Sie an Waren und Material für die erste Zeit wirklich benötigen. Lieferengpässe und einseitige Lieferantenabhängigkeiten lassen sich weitgehend durch die rechtzeitige Suche nach alternativen Bezugsmöglichkeiten eindämmen.

Bei der Preisgestaltung Ihrer Waren und Dienstleistungen sollten Sie sich zunächst an den Marktpreissituationen orientieren. Als Existenzgründer werden Sie in den seltensten Fällen in der Lage sein, die Preise ohne Hilfe zu bestimmen. Eine vorherige Kalkulation ist unabdingbar, damit Sie auch auf Ihre Kosten kommen. Es lassen sich bei Kammern oder Berufsverbänden und anderen Institutionen bequem im Internet Kalkulationsbeispiele finden.

Gründer neigen häufig dazu, zu Beginn mit Dumpingpreisen zu arbeiten. Doch ist zu bedenken, dass die nachträgliche Durchsetzung von Preiserhöhungen oft schwierig ist. Außerdem halten Sie sich vor Augen, dass Ihre Leistungen qualitativ nicht schlechter sind als die Ihrer Mitbewerber. Warum sollten Ihre Leistungen daher auf dem Markt weniger wert sein? Überzeugen Sie lieber durch hohe Qualität, Service, Zuverlässigkeit, Schnelligkeit und Pünktlichkeit.

Schließlich trägt ein geeignetes Forderungsmanagement entscheidend dazu bei, dass Sie pünktlich an Ihr Geld kommen.

Überprüfen Sie regelmäßig all Ihre planerischen Vorgaben auf deren Realisierbarkeit und scheuen Sie sich nicht, gegebenenfalls auch Änderungen in Ihrer Planung vorzunehmen. Nur so lassen sich unternehmerische Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen und abstellen.

Wir wünschen einen erfolgreichen Start in Ihre Unternehmerkarriere!

GESAMT-PRÜFPLAN

Habe ich alle Prüfpläne der Wegpunkte wahrheitsgemäß und vollständig beantwortet?	☐ ja	☐ nein
Habe ich meinen Businessplan nach den hier beschriebenen Vorgaben erstellt?	☐ ja	☐ nein
Habe ich meinen Businessplan selber erstellt?	☐ ja	☐ nein
Wer hat mir geholfen: _____		
Sind alle geforderten Angaben im Businessplan enthalten?	☐ ja	☐ nein
Sind alle Angaben nachvollziehbar und belegt?	☐ ja	☐ nein
Sind alle geforderten Unterlagen dem Businessplan beigelegt?	☐ ja	☐ nein

_____
Datum und Ort

_____
Unterschrift