



## BUSINESSPLAN

Für eine gründliche und sorgfältige Vorbereitung einer Existenzgründung ist ein schriftlich ausgearbeiteter Businessplan (Unternehmenskonzept) erforderlich. Der Businessplan bestimmt die weitere Vorgehensweise für den Existenzgründer und bietet eine Leitlinie, an der die Ziele und Aktivitäten ausgerichtet und laufend überprüft werden können. Durch einen soliden Businessplan können die mit der Unternehmensgründung verbundenen Chancen und Risiken besser eingeschätzt werden.

Gleichzeitig legen Sie mit dem schriftlichen Gründungskonzept die Basis für das spätere Controlling Ihres Unternehmenserfolgs. Die laufende Fortschreibung dieser Planung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die positive Entwicklung Ihres Unternehmens.

Auch wenn Sie Kredite und finanzielle Fördermittel beantragen möchten, müssen Sie einen ausgereiften Businessplan vorlegen. Denn nur ein detailliertes und schlüssiges Konzept überzeugt potenzielle Geldgeber – Kreditinstitute bzw. die staatlichen Förderinstitute. Die Geldgeber beurteilen auf der Grundlage des Businessplans, ob sie die Geschäftsidee für Erfolg versprechend und damit auch für finanzierbar halten.

Der Businessplan sollte alle für die Unternehmensgründung wichtigen Punkte enthalten – auch solche, die sich als Hindernis oder Schwierigkeit erweisen können. Das Konzept beschreibt die Gründungsidee und erklärt die Vorzüge, aber auch die Risiken der angebotenen Dienstleistungen oder Produkte, die Gründe für die Standortwahl und gibt Prognosen über die Marktentwicklung. Zu einem überzeugenden Businessplan gehören darüber hinaus ein Marktkonzept, eine Konkurrenzanalyse, eine Standortbeschreibung sowie eine Darstellung der angestrebten Geschäftsverbindungen.

Weitere Elemente des Businessplans sind eine Umsatz- und Ertragserwartung, ein Investitions- und Kapitalbedarfsplan, ein Finanzierungsplan sowie eine Liquiditätsrechnung. Abgerundet wird das Konzept durch Angaben zur Person und zum beruflichen Werdegang.

Es empfiehlt sich, das Konzept auch mit außenstehenden Personen kritisch zu besprechen und externen Rat einzuholen. Dies können beispielsweise die Berater der Industrie- und Handelskammer, der Kreditinstitute, Unternehmens- und Steuerberater, aber auch Verwandte oder Bekannte sein.

Bei der Konzepterstellung sind eine klare Gliederung sowie eine verständliche Ausdrucksweise hilfreich. Die nachfolgende Übersicht gibt eine Orientierung zur Erstellung eines Businessplans. Erweitert werden kann das Konzept um solche Aspekte, die für das individuelle Gründungsvorhaben von Bedeutung sind.



## BAUSTEINE EINES BUSINESSPLANS

### Person des Gründers

- Name, Anschrift, Kontaktdaten
- Gründe für die geplante Selbständigkeit
- Lebenslauf: Ausbildung, beruflicher Werdegang
- Branchenerfahrung, kaufmännische Kenntnisse

### Das Unternehmen (Geschäftsidee)

- Firmenname/Unternehmensbezeichnung, Rechtsform
- Geschäftsgegenstand, Produktprogramm bzw. Leistungsangebot

### Marktplanung

- Markteinschätzung
- Preisgestaltung/-strategie
- Kunden-/Abnehmerzielgruppe
- Absatzgebiet/Kundeneinzugsbereich
- Konkurrenz-/Wettbewerbsanalyse
- Branchenlage
- Marketingstrategie/Vertriebs- und Werbemaßnahmen
- Lieferantenauswahl

### Standortplanung

- Markt- und Nachfragepotenzial
- Kaufkraftsituation
- örtliche Lage der Räumlichkeiten (insbesondere bei Einzelhandelsbetrieben)

### Personalplanung

- Anzahl der Mitarbeiter
- Qualifikation und Entlohnung

### Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

- Kapitalbedarf (Investitionen, Betriebsmittel, Gründungskosten)
- Finanzierung (Eigenkapital, Fremdmittel, öffentliche Förderhilfen, Sonstiges)

### Umsatzplanung und Ertragserwartung

### Liquiditätsplanung



## KAPITALBEDARFSPLAN

### 1. Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft (Anlagevermögen)

Grundstück, Gebäude	.....€
Umbaumaßnahmen	.....€
Maschinen und Geräte	.....€
Geschäftseinrichtung	.....€
Fahrzeuge	.....€

Gesamt \_\_\_\_\_ €

### 2. Für die Leistungserstellung notwendiger Kapitalbedarf (Umlaufvermögen)

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	.....€
unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen	.....€
fertige Erzeugnisse und Waren	.....€
Forderungen/Außenstände	.....€

Gesamt \_\_\_\_\_ €

### 3. Betriebliche Anlaufkosten (Ausgaben bis zum ersten Geldeingang aus Umsatz)

Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)	.....€
Miete, Pacht, Leasingraten	.....€
Verwaltungskosten und Vertriebskosten	.....€
Werbekosten	.....€
Sonstige betriebliche Aufwendungen	.....€

Gesamt \_\_\_\_\_ €

### 4. Gründungskosten

Beratungen	.....€
Anmeldungen/Genehmigungen/HR-Eintrag	.....€
Eintrag ins Handelsregister	.....€
Notar	.....€

Gesamt \_\_\_\_\_ €

Kapitalbedarf .....€

5. Reserve für Unvorhergesehenes \_\_\_\_\_ €

6. Privatentnahmen (bei Personengesellschaften) \_\_\_\_\_ €

Gesamtbetrag der Kapitalbedarfsplanung .....€

## UMSATZ- UND ERTRAGSERWARTUNG

Die Planung der Umsatz- und Ertragserwartung (auch Rentabilitätsvorschau genannt) ist eine der schwierigsten Aufgaben bei der Gründungsvorbereitung. Eine Unternehmensgründung lohnt sich nur, wenn auch ein ausreichender Gewinn erwirtschaftet werden kann. Der Gewinn sollte so hoch sein, dass

- ein angemessener kalkulatorischer Unternehmerlohn (für die private Haushalts- und Lebensführung)
- die sozialen Aufwendungen (Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge etc.)
- die anfallende Einkommensteuer

erwirtschaftet werden können.

	20__		20__	
	EUR	%	EUR	%
Umsatz - netto				
./. Wareneinsatz				
<b>Rohhertrag I</b>				
./. Personalkosten				
<b>Rohhertrag II</b>				
./. Sachgemeinkosten				
<b>erweiterter Cashflow</b>				
./. Zinsen				
<b>Cashflow</b>				
./. Abschreibungen (AfA)				
<b>Betriebsergebnis</b>				





## ERMITTLUNG DER PRIVATEN AUSGABEN

Ihre privaten Ausgaben können Sie anhand der nachfolgenden Aufstellung ermitteln:

	pro Monat		im Jahr	
	EUR	%	EUR	%
Einkommensteuer				
Kranken- und Pflegeversicherung				
Rentenversicherung (Altersvorsorge)				
Lebensversicherung				
Berufsunfähigkeitsversicherung				
Sonstige private Versicherungen				
Private Miete + Nebenkosten				
Lebensunterhalt				
<b>= benötigte private Ausgaben</b>				
<b>+ sonstige private Ausgaben</b>				
<b>= Summe aller privaten Ausgaben, die mindestens erwirtschaftet werden muss</b>				

Die hier errechnete Summe Ihrer Zahlen gibt Ihnen einen Überblick, welche Einnahmen auf jeden Fall generiert werden müssen, um den Lebensunterhalt eines Jahres sicherzustellen.

## FINANZIERUNGSPLAN UNTER EINBEZIEHUNG VON EXISTENZGRÜNDERDARLEHEN (BEISPIEL FÜR SACHINVESTITIONEN)

ERMITTELT ER KAPITALBEDARF: 100.000 €

Finanzierungsmittel	Anteil		Zins	Laufzeit	tilgungsfrei	Auszahlung		
	(%)	(€)	(%)	(Jahre)	(Jahre)	(%)	(€)	
Eigenmittel	15	15 000	-	-	-	-	15 000	
ERP-Kapital für Gründung (Programm der KfW)	30	30 000	gestaffelt	15	7	100	30 000	
Gründungsfinanzierung (Programm der L-Bank)	55	55 000	2,35	10	2	100	55 000	
Finanzierungsmittel insgesamt								100 000

Einen Finanzierungs- und Kapitaldienstplan, der auf Ihren Kapitalbedarf abgestimmt ist, erarbeitet die IHK gerne mit Ihnen in einem persönlichen Gespräch.

KAPITALDIENSTPLAN 1. - 7. JAHR (VGL. FINANZIERUNGSPLAN)

Darlehen in €			1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr	6. Jahr	7. Jahr
ERP-Kapital für Gründung	30 000	Z	405	405	405	1 005	1 005	1 005	1 005
		T	0	0	0	0	0	0	0
Gründungsfinanzierung	55 000	Z	1 293	1 293	1 293	1 293	1 293	1 293	1 293
		T	0	0	6 875	6 875	6 875	6 875	6 875
<hr/>									
Kapitaldienst (jährlich in €)		Z	1 698	1 698	1 698	2 298	2 298	2 298	2 298
		T	0	0	6 875	6 875	6 875	6 875	6 875
		Summe	1 698	1 698	8 573	9 173	9 173	9 173	9 173
<hr/>									
Kapitaldienst (monatlich in €)			141	141	714	764	764	764	764

Z = Zins in Euro

T = Tilgung in Euro





Industrie- und Handelskammer  
Heilbronn-Franken

## ANSPRECHPARTNER BEI DER IHK HEILBRONN-FRANKEN:

Sabrina Hohl  
Telefon 07131 9677-118  
Fax 07131 9677-119  
E-Mail [sabrina.hohl@heilbronn.ihk.de](mailto:sabrina.hohl@heilbronn.ihk.de)

Christina Nahr-Ettl  
Telefon 07131 9677-134  
Fax 07131 9677-119  
E-Mail [christina.nahr-ettl@heilbronn.ihk.de](mailto:christina.nahr-ettl@heilbronn.ihk.de)

Thomas Leykauf  
Telefon 07131 9677-174  
Fax 07131 9677-119  
E-Mail [thomas.leykauf@heilbronn.ihk.de](mailto:thomas.leykauf@heilbronn.ihk.de)

### **Geschäftsstelle Bad Mergentheim**

Christof Geiger  
Telefon 07931 9646-191  
Fax 07931 9646-195  
E-Mail [christof.geiger@heilbronn.ihk.de](mailto:christof.geiger@heilbronn.ihk.de)

### **Geschäftsstelle Schwäbisch Hall**

Franz Henschel  
Telefon 0791 95052-182  
Fax 0791 95052-185  
E-Mail [franz.henschel@heilbronn.ihk.de](mailto:franz.henschel@heilbronn.ihk.de)

## HINWEIS:

Das Merkblatt wurde mit der gebotenen Sorgfalt erarbeitet, für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte kann jedoch keine Gewähr übernommen werden.

Stand: März 2015