

# Merkblatt

## Unternehmenskonzept

Ein sorgfältig ausgearbeitetes Unternehmenskonzept (Business-Plan) ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. 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:

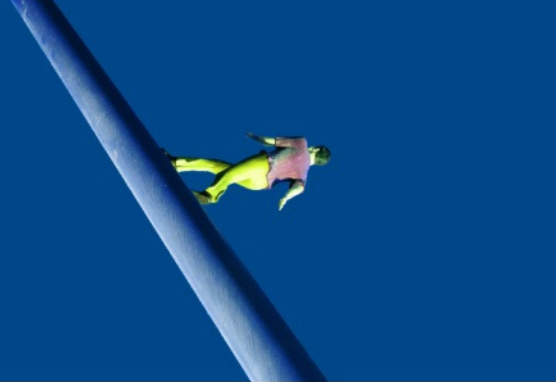
- **Konzept**
- **Lebenslauf**
- **Kapitalbedarfsplan**
- **Finanzierungsplan**
- **Ertragsvorschau**

Sofern erforderlich:

- **Liquiditätsplanung** (Gegenüberstellung von Ein- und Auszahlungen)
- **Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag** (ggf. Entwürfe)
- **Kaufvertrag, Bilanzen/Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung** (bei Unternehmenskauf /Beteiligung)
- **Kooperationsvertrag** (z. B. Franchise-Vertrag, ggf. Entwurf)

### Informationsquellen

- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Postfach 300265, 53182 Bonn
  - Starthilfe – Der erfolgreiche Schritt in die Selbstständigkeit (Broschüre)
  - Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM)
  - Internet: [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)
- KfW Mittelstandsbank, Charlottenstr. 33/33a, 10117 Berlin
  - Promut Strategieprogramm für Gründer (Checklisten, Video)
  - Internet: [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)



## Konzept-Checkliste

### Geschäftsidee

- Was ist Ihre Geschäftsidee?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Welchen zusätzlichen Nutzen, welche zusätzliche Leistung und Attraktivität bieten Sie im Unterschied zur Konkurrenz an?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- Was kostet Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- Wo liegen die Risiken?

### Gründerperson

- Welche fachlichen Qualifikationen haben Sie?
- Verfügen Sie über Erfahrungen in dieser Branche?
- Verfügen Sie über kaufmännische Kenntnisse?

### Markteinschätzung

- Welche Kunden kommen in Frage?
- Was sind die Wünsche dieser Kunden?
- Wie groß ist das Marktvolumen dieser Kunden?
- Wie groß ist die Kaufkraft der Kunden?
- Wie und mit welcher Werbung erreichen Sie Ihre Kunden?
- Sind Sie von Großkunden abhängig?

### Konkurrenzanalyse

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was ist Ihr Wettbewerbsvorteil?
- Was kostet Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung bei der Konkurrenz?
- Können Sie preisgünstiger sein als die Konkurrenz?
- Wie können die Konkurrenten reagieren?
- Wie reagieren Sie auf die Konkurrenz?
- Welchen Service bietet die Konkurrenz an?



### Standort

Wo haben Sie für Ihre Produkte / Ihre Dienstleistung einen erfolgversprechenden Markt?  
Wo ist die Konkurrenz am wenigsten aktiv?  
In welcher Lage können Sie Ihr Produkt erfolgversprechend anbieten?  
Wie sind die Verkehrsanbindung und die Erreichbarkeit?  
Gibt es ausreichend Kundenparkplätze?  
Welche Gewerberäume und -flächen benötigen Sie?  
Wie ist das Angebot an Gewerberäumen und -flächen?  
Haben Sie schon ein konkretes Objekt in Aussicht?  
Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

### Geschäftsverbindungen

Mit wem wollen Sie Ihr Unternehmen starten?  
(Allein?, Partner?, Angestellte?, Lieferanten?, Hersteller?, Großhändler?...)

### Zukunftsaussichten

Wie kann die Entwicklung in Ihrer Branche aussehen?  
Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung entwickeln?  
Wie lange können Sie einen Vorsprung durch Preis, Service oder Qualität halten?  
Gibt es vergleichbare Branchen zur Orientierung?



## Ertragsvorschau

Alle Beträge in EUR (ohne Umsatzsteuer)	1. Geschäftsjahr (Rumpfbjahr) ab	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Umsatzerlöse			
- Wareneinsatz/Materialeinsatz			
<b>= Rohgewinn I ( ___ % vom Umsatz)</b>			
Personalkosten (Gehälter und und Sozialabgaben)			
- Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)			
<b>= Rohgewinn II ( ___ % vom Umsatz)</b>			
- Miete			
- Heizung, Strom, Wasser, Gas			
- Werbung			
- Kraftfahrzeugkosten			
- Reisekosten			
- Telefon, Fax, Internet			
- Büromaterial/Verpackung			
- Reparaturen, Instandhaltung			
- Versicherungen			
- Beiträge			
- Leasing			
- Buchführungskosten, Beratung			
- sonstige Kosten			
- betriebliche Steuern (z. B. Gewerbesteuer)			
- Zinsen (nicht die Tilgung)			
- Abschreibungen			
<b>Summe Aufwendungen</b>			
<b>Gewinn/Verlust</b>			
+ Abschreibungen			
- Tilgung			
- Privatentnahmen ( lt. Aufstellung s. u.)			
Überdeckung ( Cash-Flow )			



## Privatausgaben

Alle Beträge in EUR (ohne Umsatzsteuer)	1. Geschäftsjahr (Rumpfsjahr) ab	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Steuern auf das Einkommen			
Krankenversicherung			
Altersvorsorge			
Private Miete			
Lebensunterhalt			
<b>Summe Privatausgaben</b>			

### 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. 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 Umsatzsteuer ansetzen
- 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/ Gewinnen aufzubringen
- Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen (die Verteilung der Anschaffungskosten über die voraussichtliche Nutzungsdauer); sie umfassen auch die Sofort-Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter



## Kapitalbedarfsplan und Finanzierung

<b>Investitionen</b>	<b>EUR</b>
Grundstücke und Gebäude	
Renovierungskosten/Nebenkosten	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen etc.)	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Kaufpreis/Übernahmepreis	
<b>Summe</b>	
Gründungsnebenkosten (einmalige)	
Mietkaution	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Beratungen	
Notar/Handelsregister	
Markteinführung	
Sonstiges	
<b>Summe</b>	
Betriebsmittel	
Anlaufkosten	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebensunterhalt)	
<b>Summe</b>	
<b>Gesamtbedarf</b>	
<b>Eigenkapital</b>	
<b>Fremdkapitalbedarf</b>	

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.