



SBK

STEUERBERATERKAMMER
RHEINLAND-PFALZ

Leitfaden

zur Erstellung

eines Businessplans

der

Steuerberaterkammer

Rheinland-Pfalz

Inhaltsverzeichnis

I.	Vorwort	1
II.	Einleitung	3
	1. Grundlagen und allgemeine Hinweise	3
	2. Form und Aufbau	3
	3. Weitergehende Informationsquellen	5
	4. Ihr Berater	5
	5. Fördermöglichkeiten der Beratung und Finanzierung	6
III.	Bausteine des Businessplans	7
	1. Zusammenfassung	7
	2. Produkt/Dienstleistung	7
	3. Branche und Markt	8
	4. Marketing und Vertrieb	9
	5. Beschaffung/Materialwirtschaft	10
	6. Forschung und Entwicklung	12
	7. Unternehmensform	13
	8. Management und Personal	14
	9. Erfolgsplanung	17
	10. Stärken und Schwächen	17
IV.	Wirtschaftlichkeitsanalyse	17
	1. Investitionsplan	18
	2. Finanzierungsplan	19
	3. Rentabilitätsplan	20
	4. Liquiditätsplan	21
V.	Anhang	22
	Ablaufplan Gründungsschritte	

I. Vorwort

Vorrangige Entscheidungsgrundlage der Geldgeber bzw. der Banken und Venture-Capital-Gesellschaften ist ein sog. Businessplan. Dieser kann aber zusätzlich auch dem Unternehmer zur Eigenorientierung bei der Entwicklung seiner Geschäftsidee und danach als Kontrollinstrument dienen.

Wir haben daher in einer Arbeitsgruppe aus der Vielzahl der am Markt befindlichen Literatur den nachfolgenden Leitfaden zum Erstellen eines Businessplans entwickelt.

Er ist adressiert an den künftigen bzw. schon existierenden Unternehmer und an dessen Berater, der in der Regel gleichzeitig sein Steuerberater ist.

Der Leitfaden wird insbesondere in den folgenden Fällen der

- Existenzgründung (Erstinvestition)
- Existenerweiterung und -sicherung (Erweiterungs-, Rationalisierungs-, Ersatzinvestition)
- Existenzübergabe (Verkauf, Nachfolge, Management-buy-out etc.)

Anwendung finden.

In Anbetracht dieser Einsatzmöglichkeiten haben wir bei der Erstellung des Leitfadens insbesondere auf folgende Punkte Wert gelegt:

- Der aufgrund dieses Leitfadens erstellte Businessplan muss eine hohe Akzeptanz bei den Zielgruppen, insbesondere Geschäftsbanken und Venture-Capital-Gesellschaften haben.
- Er soll dem Unternehmer als Hilfsmittel zur eigenständigen Dokumentation und Entwicklung seiner Geschäftsidee dienen, er ist also mehr als eine Checkliste oder ein Musterbericht.
- Es wurde daher auch Wert auf größtmögliche Verständlichkeit des Leitfadens für den Unternehmer gelegt.
- Die zehn Bausteine zur Erstellung eines Businessplans bilden lediglich den Rahmen und können entsprechend dem Geschäftsvolumen und den unternehmerischen Schwerpunkten individuell angepasst werden.

- Der Aufbau des Leitfadens wurde entsprechend den beiden folgenden finanzwirtschaftlichen Anforderungsbereichen gewählt:
- Erfassung qualitativer Merkmale der Unternehmung mit primär verbaler Beschreibung und
- Erfassung quantitativer Merkmale der Unternehmung mit den klassischen Instrumenten des Investitions-, Finanzierungs-, Rentabilitäts- und Liquiditätsplans.

Die Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz stellt diesen Leitfaden Ihren Kammermitgliedern, den Steuerberatern in Rheinland-Pfalz, in Papierform, oder als Downloadmöglichkeit auf ihrer Website (www.sbk-rlp.de) zur Verfügung:

Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz
Hölderlinstraße 1, 55131 Mainz
Telefon: (0 61 31) 9 52 10-0 Fax (0 61 31) 9 52 10-40
E-Mail: info@sbk-rlp.de www.sbk-rlp.de

Dieser Leitfaden wird auch den Starterzentren der Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern, deren Kooperationspartner wir sind, sowie den Banken und Sparkassen zur Verfügung gestellt.

Darüber hinaus stehen den Unternehmen bzw. den o. e. Starterzentren zusätzlich spezialisierte Steuerberater als "Businessplan-Helfer" zur Verfügung (siehe Seite 9).

Der Leitfaden wird in regelmäßigen Abständen überarbeitet. Kritische Anmerkungen, Ergänzungen etc. werden gerne entgegen genommen (Adresse: info@sbk-rlp.de; Stichwort Businessplan).

Wir wünschen allen Anwendern viel Erfolg!

Mainz, im Januar 2020

gez. Walter Sesterhenn
Präsident

gez. Dr. Michael Böhmer
Mitglied des Vorstands

II. Einleitung

1. Grundlagen und allgemeine Hinweise

Der Businessplan ist für Sie und potentielle Geldgeber und Geschäftspartner:

- die Voraussetzung für Ihre erfolgreiche Unternehmensgründung
- die Entscheidungsgrundlage zur Einschätzung von Risiken und Chancen Ihrer Unternehmung.

Der Businessplan

- dient der Konkretisierung einer Geschäftsidee
- beschreibt zielgruppenorientiert einen Weg zur Umsetzung einer unternehmerischen Vision
- prüft mittels detailliertem Plan die Tragfähigkeit der Geschäftsidee in folgenden drei Phasen:

1. Phase

Geschäftsidee

2. Phase

Businessplan

3. Phase

Frühentwicklung/
Etablierung

- verlangt, dass Sie Ihren Mut behalten, die geplante Unternehmung umzusetzen (oder im Einzelfall auch zu unterlassen).

2. Form und Aufbau

Der Businessplan sollte folgenden Anforderungen genügen:

1. Struktur:
Nicht nur Sie, sondern der Leser muss sich zurechtfinden. Der Leser will schnellstmöglich Antworten auf seine Fragen.
2. Sachlichkeit:
Begeisterung über Ihre Geschäftsidee und kritische Punkte sachlich formulieren und stets mit dem Hinweis auf Lösungsansätze versehen.
3. Verständlichkeit:
Keine technischen Details, Einzelanalysen etc. (intern aber verfügbar halten), sondern “im Überblick” und kein “Fachchinesisch”, sondern verständlich mit “gesundem Menschenverstand”
4. Stimmigkeit:
Die Bausteine des Businessplans als Einzelteile schlüssig zur Einheit entwickeln, insbesondere bei mehreren Akteuren

- optisch einheitlich als “Ihr Aushängeschild” gestalten (Schrift, Formate, Bezug zwischen Text und Grafik)
 - regelmäßig überarbeiten, da sich der Businessplan wie Ihre Geschäftsidee entwickelt und konkretisiert
 - Testleser suchen
 - Endkontrolle durchführen
5. Kompetenz:
- Individuellen Rat durch Fachleute einholen, ohne alles in Auftrag zu geben und unternehmerische Fachkenntnisse aneignen und fortentwickeln.

Der Aufbau eines Businessplans ist nicht vorgeschrieben, sondern an der Erwartungshaltung der Zielgruppen/Geldgeber, d. h. primär den Banken und Sparkassen, auszurichten. Der Businessplan hat unterschiedliche Zielgruppen deren Erwartungshaltung sich überschneiden kann.

<u>Zielgruppe</u>		<u>Primäre Erwartungen</u>
Geschäftsbanken	→	Rentabilität
Venture Capital Gesellschaften	→	Kapitaldienstfähigkeit
Öffentliche Einrichtungen	→	Arbeitsplatzsicherung
Lieferanten	→	Umsatz und Liquidität
Kunden	→	Produktqualität.

Mit dem Businessplan gilt es das Interesse des Lesers zu wecken. Hierzu kann das vierstufige Modell AIDA verwendet werden. Das AIDA-Modell beschreibt vier Phasen, die ein potenzieller Käufer eines Produktes oder einer Dienstleistung durchlaufen muss, um sich letztendlich für den Kauf zu entscheiden.

1. **Attention** → Aufmerksamkeit erregen
2. **Interest** → Interesse erzeugen
3. **Desire** → Wunsch nach Beteiligung folgen lassen
4. **Action** → Umsetzung von konkreten Handlungen fördern.

Nachfolgend zeigen wir Ihnen anhand des Leitfadens, wie ein Businessplan strukturiert werden kann, wobei stets der Einzelfall maßgebend ist. So sind die angegebenen Seitenumfänge, die Verwendung von beispielhaften Informationshinweisen bzw. die Vorgehensweise von Ihnen bzw. Ihnen und Ihrem Berater selbst festzulegen.

Folgende Gliederung (Bausteine des Businessplans) haben wir zugrunde gelegt:

	maximaler Seitenumfang
1. Zusammenfassung	2,0
2. Produkt/Dienstleistung	4,0
3. Branche und Markt	3,0
4. Marketing/Vertrieb	3,0
5. Beschaffung/Materialwirtschaft	1,5
6. Forschung/Entwicklung	1,5
7. Unternehmensform	2,0
8. Management und Personal	3,0
9. Erfolgsplanung	7,0
10. Stärken und Schwächen	<u>1,0</u>
	28,0
Anlagen	<u>4,0</u>
	32,0

3. Weitergehende Informationsquellen

Wir weisen auf die folgenden, weitergehenden Informationsmöglichkeiten beispielhaft hin, die auch zur Erstellung dieses Leitfadens genutzt wurden:

- Broschüren der IHKn und HWKn sowie der Banken
- Ratgeber für Existenzgründer der Sparkassen (mit weiterer Literatur und Kontaktadressen)
- Leitfaden Existenzgründer, Bundesministerium für Wirtschaft („GründerZeiten“)
- Kirschbaum: Existenzgründung, Handbuch, Deutsches Steuerberater Institut e.V.
- Sudhoff: Unternehmensnachfolge, C.H. Beck-Verlag.

4. Ihr Berater

Die Funktion Ihres Beraters wird von uns auch als Coach gesehen:

- beim Prozess der Planerstellung
- zur Stellungnahme bei Einzelfragen
- als kritischer Leser des Plans
- bei Gesprächen mit potentiellen Kapitalgebern
- zur Kontrolle bei der Zielerreichung.

Ihre Aufgabe ist es, Ihre Ideen entsprechend unserem Leitfaden selbst zu formulieren. Wir Steuerberater helfen Ihnen!

Da der Steuerberater auf der Basis verschiedener Marktanalysen grundsätzlich der geeignetste Ansprechpartner für den Unternehmer ist, empfehlen wir Ihnen, diesen Weg von Anfang an mit dem Steuerberater Ihrer Wahl zu gehen.

Selbstverständlich arbeiten die Steuerberater bei entsprechenden Fachfragen eng mit anderen Beratern (Wirtschaftsprüfer, Notare, Rechtsanwälte, Unternehmensberater, Fachingenieure, Patentanwälte, etc.) zusammen.

Namen und Adressen von auf die Beratung von Existenzgründern spezialisierten Steuerberatern können Sie entweder bei der Geschäftsstelle der Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz erfragen:

Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz
Hölderlinstraße 1, 55131 Mainz
Tel. (0 61 31) 9 52 10-0 Fax (0 61 31) 9 52 10-40
E-Mail: info@sbk-rlp.de

oder mit Hilfe des Steuerberater-Suchdienstes der Kammer im Internet finden:

www.sbk-rlp.de → Bürger und Mandanten → Steuerberater-Suchdienst

oder bei dem für Sie regional zuständigen Starterzentrum der Industrie- und Handelskammer bzw. Handwerkskammer bekommen, denen wir entsprechende Daten zur Verfügung stellen.

Die Steuerberater in den Starterzentren haben sich bereit erklärt, dort in begrenztem Umfang eine für den Existenzgründer unentgeltliche Erstberatung anzubieten.

5. Fördermöglichkeiten der Beratung und Finanzierung

Für Ihre Beratung stehen landes- und bundesspezifische Zuschüsse zur Verfügung, deren Inanspruchnahme mit Ihrem Berater, den Industrie- und Handelskammern bzw. Handwerkskammern abgeklärt werden kann.

Einen weitergehenden Überblick zu den einzelnen Förderprogrammen bietet die Datenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie mit der Adresse: www.bmwi.de

III. Die Bausteine des Businessplans

1. Zusammenfassung (2 Seiten)

Das Interesse am Businessplan soll erzeugt werden mittels Kurzbeschreibung von

1.1. Geschäftsidee

- Geschäftsidee
- Produkt/Dienstleistung (Vorteil Ihres Produktes)
- Relevante Märkte (Zielmärkte, Marktvolumen, -anteil, -zugang)
- Investitionsbedarf

1.2. Wesentliche Erfolgsfaktoren

- Wettbewerbsvorteile (Besonderheit, Erfolgskriterien)
- Kundennutzen und Argumente zur Überzeugung der Kunden
- persönliche Kompetenz des Managements und/oder Existenzgründers (Erfahrung, Kenntnisse, bisheriger Werdegang)
- wesentliche Risiken und Vermeidungsstrategie

1.3. Unternehmensziele

- langfristige Ziele (Marktanteil, Umsatz etc.)
- Umsetzungsmaßnahmen (wer, wie, wann)

1.4. Wirtschaftliche Zielgrößen

- Eckdaten zur Umsatz- und Gewinnentwicklung (3 bis 5 Jahre)
- Kapitalbedarf (Eigen-, Fremdkapital, Sicherheiten etc.)

2. Produkt/Dienstleistung (4 Seiten)

Aus der Geschäftsidee entwickelt sich das Produkt/die Dienstleistung und dies ist in ein Geschäftsmodell umzusetzen. Im Einzelfall kann der Innovationsschwerpunkt entweder mehr auf dem Produkt/der Dienstleistung oder mehr auf dem Geschäftsmodell liegen. In den seltensten Fällen handelt es sich um ein “neues“ Produkt.

2.1. Beschreibung

- wichtigste Merkmale, Alleinstellungsmerkmale
- wesentliche Konkurrenzprodukte
- Zusatzleistungen (Service, Wartung etc.)
- Zusatzgarantien (Termine, Qualitätsstandards, Produkt- und Fertigungsgarantien etc.)

2.2. Kundennutzen

- aus Kundensicht Vorteile Ihres Produktes gegenüber Alternativprodukten darstellen (mindestens ein entscheidender Vorteil durch höheren Nutzen oder niedrigere Kosten)
- Zielkunden und deren Bedürfnisse nebst Funktionserfüllung Ihres Produktes

2.3. Entwicklungsstand

- Anschauliche Erläuterung ohne technische Detailinformationen bzw. Spezialwissen (z.B. mit Skizze, Foto)
- Vorsprung gegenüber Mitbewerbern und dessen Absicherung (Patente, Schutzrechte, Marketingstrategie, unverwechselbare Identität)
- Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, Normen, Industriestandards
- Zeitplan der Produktreife, Lebenszyklus der Produkte
- im Falle einer Erweiterung: Stellenwert im Unternehmen (Umsatzanteil, Kundenbuchung, Image)

2.4. Produktfertigung

- Herstellungskosten je Einheit, maximale Fertigungskapazität
- Mitarbeiterbedarf, Raumbedarf
- Lagerbestand
- notwendige Fremdleistungen
- beachte insbesondere auch Abschnitt 5.2

2.5. Besonderheiten bei Übernahme eines Unternehmens

- Feststellung des technologischen Produktstandards (u. U. wissenschaftliche/externe Beratung)
- Investitionsaufwendungen für rückständige Technologie (Maschinen, technische Abläufe, Know-how).

3. Branche und Markt (3 Seiten)

Branche und Markt bilden die Basis Ihrer Marketingstrategie und Ihres Marketingplans.

3.1. Strukturdaten

- Aktuelle und künftige Marktgröße in Stück und EURO
- eigenes Marktpotential
- Preise, Kosten, Renditen
- Markteintrittsbarrieren
- Lieferanten

- Marktsegmente nach geographischen Gesichtspunkten, nach Kundentyp, nach Produktionsverwendungszweck bzw. so sortieren, dass jeder Kunde in dem Segment mit derselben Absatzstrategie erreichbar ist
- Ihr Kundenprofil/Zielgruppe

3.2. Benennung von Informationsquellen

- Branchenverzeichnisse, Fachzeitschriften, Internetrecherchen
- Industrie und Handelskammer, Handwerkskammer, Gründer- und Technologiezentren
- Patentämter, -anwälte
- Marktforschungen, spezialisierte Unternehmensberater
- Verlautbarungen/Veröffentlichungen von Wettbewerbern
- Steuerberater

3.3. Branche

- aktuelle Situation und künftige Entwicklung (wohin geht die Reise?)
- wesentliche Faktoren hierfür (z. B. technische Innovation, gesetzliche und ökologische Änderungen, Änderungen Kundenverhalten)

3.4. Wettbewerb

- Mitbewerber und deren Marktposition, Marktstrategien nebst Vertriebswegen, Preisgestaltung
- deren Stärke und Schwächen, Ihr Wettbewerbsvorteil (z. B. in Form von Standort, Kundennähe, Zulieferer, Verfügbarkeit und Beratungsqualität Ihrer Mitarbeiter, Miete, Arbeitskosten, etc.).

4. Marketing/Vertrieb (3 Seiten)

Abweichend von der bisherigen primären Beschreibung der eigenen Person und Sache ist nunmehr der potentielle Kunde maßgebend. Es ist zuerst die Zielgruppe und dann deren spezifischer Kundenvorteil (Nutzen oder Kostenersparnis) aus Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung zu definieren.

Eine Botschaft – und zwar eventuell die entscheidende Botschaft – an den Kunden kann Ihre Marktchance darstellen.

4.1. Erscheinungsbild, Firmenauftritt

- Möglichkeiten der Darstellung (Geschäftspapiere, Farben, Logo etc.)
- Internetauftritt

4.2. Markteintrittsstrategie

- Auflistung der Aktivitäten und Einzelmaßnahmen mit Zeit- und Kostenplan (Pilotkunden, Fachmessen, Veröffentlichungen in Fachpresse)
- gezielte Einführung bei Meinungsbildnern vor Großkampagne (Referenzkunden)
- Marketingstrategie, Marketingmix, Marketing-Forschung

4.3. Vertriebskonzept

- Vertriebsprozess, -wege und -organisation (z. B. Einzel-/Großhandel, eigener Außendienst, Direktversand, Alleinvertreter)
- Anzahl und Qualifikation der Vertriebsmitarbeiter
- Reaktionsfähigkeit auf veränderte Kundenbedürfnisse/Produkte

4.4. Produkt, Sortiments- und Servicepolitik

4.5. Preisgestaltung

- Preisdefinition orientiert an verwendeten Produkten/Dienstleistungen unter Beachtung Ihres spezifischen Kundenvorteils
- Rabatt- und Konditionspolitik
- Preisstrategien

4.6. Vertriebsförderung

- verkaufsfördernde Maßnahmen (Anzeigen, Messen, Veröffentlichungen, Imagebrochüren, Homepage)
- Zeit- und Kostenplan in der Einführungsphase und danach

5. Beschaffung/Materialwirtschaft (1,5 Seiten)

Insbesondere bei Produktionsunternehmen beeinflusst die Materialwirtschaft erheblich die Rentabilität, den Kapitalbedarf und die Liquidität. Aus diesem Grund sind die Bereiche der Materialwirtschaft

- Beschaffung
- Bevorratung
- Logistik

mit dem notwendigen Umfang darzustellen.

Zu beachten sind im Einzelfall besonders auch die technische Ausstattung des Lagers sowie die fachliche Qualifikation der Mitarbeiter.

Es ist hier darzulegen, wie die wirtschaftliche und sichere Versorgung mit Material und Dienstleistungen aus dem Beschaffungsmarkt erfolgen soll. Weiterhin ist darzustellen, wie die teil-

weise konkurrierenden Unterziele eingeordnet werden:

- Absicherung der Material- bzw. Dienstleistungsqualität
- Sicherheit der Versorgung und des Lieferservices
- Geringe Kapitalbindung und hoher Kapitalumschlag
- Minimierung der Versorgungs-, Recycling- und Entsorgungskosten

5.1. Wirtschaftlichkeit und/oder Sicherheit

- Festlegung des qualitativen Material- und Versorgung bedarfs:
 - verbindliche Festlegung der Material- bzw. Dienstleistungsarten (Normung)
 - kostenoptimale Funktionen (wie stelle ich alternativ günstiger her?)
- Festlegung des quantitativen Materialbedarfs
 - Ermittlung anfänglich mittels Schätzung, später mittels Stücklisten/Rezepturen unter Beachtung der Mindestbestandsmenge und der im Hinblick auf Preisnachlässe festzulegenden Höchstendeckung

5.2. Kosten der fremdbezogenen Güter/Leistungen

Da der Materialaufwand teilweise mehr als 50 % der Umsatzerlöse – im Handel sogar 80 – 90 % - betragen kann, ist dieser Bereich dementsprechend intensiv zu planen und in folgenden möglichen Bereichen zu erläutern:

- Produktions- und Fertigungstiefe
Grenzen des “Selbstmachens oder Zukaufens” definieren in Abhängigkeit von eigenen Fähigkeiten, verfügbare freie Zeit/Personalkapazitäten, Kapitaleinsatz, Absicherung des originären Produktes/Dienstleistung
- Produkt- und Variantenvielfalt
Darstellung der standardisierten Leistungserstellung und kundenbezogener Differenzierungsarten
- Produktionsplan
 - Beschreibung, was auf welchen Maschinen/Anlagen und in welcher Zeit in welchen Mengen produziert werden soll
 - Festlegung der Fertigungskapazität pro Maschine
 - Angaben zum Mitarbeiterereinsatz (verbrauchte Arbeitszeit)
 - Ermittlung der Kapazitätsgrenze, d. h. ab wann werden neue Maschinen und zusätzliche Mitarbeiter benötigt
 - Darstellung der Durchlaufzeiten von Auftragseingang bis zur Auslieferung
 - Lieferantenpolitik, Beschaffungspolitik und Einkaufsmarketing

- Strukturierung der Lieferantenauswahl mit Erläuterung der Informationsquellen, Auswahlkriterien
- Darlegung eventueller “Wertschöpfungsketten” zusammen mit Lieferant und deren Grundlagen
- System der Preis- und Qualitätsanalysen, Einkaufskonditionen (vertragliche Regelungen, Lieferbedingungen, Zahlungstermine, Skonto etc.)

5.3. Finanzplanung

Festlegung der Investitionssumme

- für Lagerausstattung
- für den Vorfinanzierungsbedarf beim Material und Berücksichtigung bei der Finanzierung (siehe IV Wirtschaftlichkeitspläne „Finanzierungsplan“)

Festlegung des Vorfinanzierungsbedarfes

- kurzfristige Liquidität/Forderungen abzüglich Verbindlichkeiten
- halbfertige Arbeiten

5.4. Organisation der Materialwirtschaft

- Kurzerläuterung der EDV-gestützten Materialwirtschaft (Ablauforganisation) und der internen Hierarchien (Aufbauorganisation)
- Darlegung der Abläufe z. B.
 - durch Terminplanung
 - Auftragsvorbereitung
 - Auftragsverteilung
 - Kontrolle

6. Forschung und Entwicklung (FuE) (1,5 Seiten)

Dieser Unternehmensbereich ist eher in Ausnahmefällen anzufinden, da er

- unternehmensintern
- neues naturwissenschaftlich-technisches Wissen
- für ein neues Produkt (Produktinnovation)

erarbeitet. Es erfolgt somit kein unternehmensexterner Wissens-Zukauf durch Lizenzen, Beteiligungen, Unternehmen etc.

6.1. Zielsetzung

- allgemein verständliche Beschreibung des konkret geplanten Projektes
- Benennung der Unsicherheitsbereiche

6.2. Benennung des FuE-Know-hows

- Darlegung der Quelle der Innovationsanregung (Fachliteratur, Patentschriften, bisheriges innerbetriebliches Vorschlagswesen, Messebesuche, Gedankenaustausch mit Marktpartnern)
- bisherige Erfahrung im Bereich FuE
- Benennung geplanter FuE-Zeit mit Markteinführungszeit
- Wissenssicherung

6.3. Gründe zur unternehmensinternen Forschung und Entwicklung

- Darlegung im Vergleich zum Zukauf externen Wissens

6.4. Kosten

- Planung des gesamten FuE-Zeitraums, einschließlich der Markteinführungsphase

6.5. Ökologie versus Ökonomie

- Thematisierung des Umgangs mit ökologischen Fragen

6.6. Bilanzielle und steuerliche Auswirkungen

- Darstellung der Kosten der Inangangsetzung bzw. der Erweiterung des Geschäftsbetriebs
- Aktivierbarkeit gekaufter FuE versus laufendem FuE-Aufwand
- Aktivierbarkeit selbst geschaffener immaterieller Wirtschaftsgüter

6.7. Schnittstellen zu übrigen Unternehmensbereichen

- Darstellung der Schnittstellen und deren Beachtung

7. Unternehmensform (2 Seiten)

In der Zusammenfassung (Baustein 1) wurde das Interesse erzeugt, nunmehr soll der Wunsch auf Beteiligung an der Umsetzung erweckt werden.

7.1. Unternehmerische Ziele und persönliche Visionen

- zentraler Beweggrund des unternehmerischen Engagements
- zukünftige Positionierung und Ziele des Unternehmens
- Strategie zur Durchsetzung

7.2. Künftige Unternehmensstruktur

- Unternehmensgegenstand
- bisherige Unternehmensentwicklung
- Gesellschafter-, Geschäftsführungsstruktur
- Eigenkapital

- Firma
- Rechtsform
- Risikoanalyse Haftungsgefahren
- Anschrift, Gründungsdatum
- Eintragung in amtliche Register

7.3. Besonderheiten bei Übernahme eines Unternehmens

- Unternehmensleistung der letzten 5 Jahre (Umsatz, Gewinn, angemessene Gesellschaftervergütungen einschließlich nahestehende Personen, Kapitaldienst, Kennzahlen)
- Fähigkeiten, Ausbildung, Einsatz der bisherigen Eigentümer
- bisherige Unternehmensziele
- wichtigste Produkte
- Kunden-, Lieferantenstruktur
- Personalstruktur
- Struktur Anlagevermögen
- Standortqualität, -sicherheit
- Haftungsfragen bei Betriebsübernahme
- wie wird sich das Unternehmen unter Ihrer Leitung verändern?

8. Management und Personal (3 Seiten)

Die Qualität des Existenzgründers bzw. der Führungsmannschaft dürfte unseres Erachtens regelmäßig entscheidender sein als der Beitrag des Produktes (siehe Baustein 4) für die Frage Erfolg oder Misserfolg.

Dies gilt insbesondere bei technologieorientierten Existenzgründungen mit z. B. relativ hohem Technik-Know-how, aber z.B. potentiellen Schwachstellen in den übrigen Unternehmensbereichen (Marketing/Vertrieb, Produktion/Entwicklung, Rechnungswesen, Organisation, Personal).

Bei anderer Einschätzung sollte Baustein 4 vor Baustein 3 eingefügt werden.

8.1. Fachliche Qualifikation

- Hervorheben der für die Geschäftsidee maßgeblichen Aspekte
- Schul-, Berufsausbildung, Zusatzqualifikation, maßgebliche Hobbys (Verweis auf Lebenslauf, Referenzen als Anhang)
- Maßnahmen zur Beseitigung von Know-how-Defiziten
- Sozialkompetenz

8.2 Branchenerfahrung

- ob und wie lange in welchem Unternehmen (u. U. allgemein beschreiben) und in welcher Funktion
- wichtig für die Glaubwürdigkeit Ihrer Markt- und Branchenprognose (siehe Baustein 5)

8.3 Kaufmännisches Know-how

- Darstellung Ihrer Fachkenntnisse
- Offenlegung, welche Aufgaben intern/extern an Fachleute/Berater übertragen werden
- Beschreibung der Einrichtung Ihres Rechnungswesens; entweder vollständig in Ihrem Haus unter Hinweis auf spezifische Fachkenntnisse oder teilweise außer Haus (z. B. Lohn- und Gehaltsabrechnung, Finanz- und Anlagenbuchführung nebst Debitoren- und Kreditorenbuchführung, Kostenrechnung, Jahresabschluss, Steuererklärungen)
- Erläuterung Ihrer Softwarelösungen unter Angabe notwendiger Hardware

8.4. Unternehmensorganisation

- Darstellung der Aufbauorganisation mit Aufgabenverteilung, Verantwortungsbereichen, Vertretungsregelung (u. U. mittels Organigramm)
- Beschreibung der wichtigsten Unternehmenseinheiten (Produktionsstätten, Abteilungen, Produktionsprogramme)
- Abhängigkeit von Mitarbeitern, deren Qualifikation und künftige finanzielle und rechtliche Einbindung (insbesondere bei Übernahme eines Unternehmens)
- Gehaltsausstattung des Führungsteams
- Darstellung des Organisationsplans im operativen Geschäft (Produktions-/Betriebsstruktur, Produktionsprozess, Dienstleistungsablauf, Maschinen/Anlagen/Ausstattung, wichtigste Zulieferer/Subunternehmer)

Beispiel eines Personalplans:

	Jahr 1			Jahr 2			Jahr 3			Jahr 4		
	Vollzeit	Teilzeit	freie MA	Vollzeit	Teilzeit	freie MA	Vollzeit	Teilzeit	freie MA	Vollzeit	Teilzeit	freie MA
Geschäftsführung	1			1			1			1		
Verwaltung	1,5			1,5			1,5			1,5		
Produktion	5	2	1	3	2	2	2	2	3	2	2	3
Versand/ Fuhrpark	5			4			3			3		
Gesamt	12,5	2	1	9,5	2	2	7,5	2	3	7,5	2	3

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4
	T€	T€	T€	T€
Geschäftsführung/Verwaltung	168,5	138,5	141,5	144
Produktion/Versand/Fuhrpark	338,5	249,5	232,5	237
Einmalzahlungen	0	20	15	15
Gesamt	507	408	389	396

9. Erfolgsplanung (7 Seiten)

Die Erfolgsplanung sieht die ersten 3 - 5 Jahre der Existenzgründung voraus.

Die Erfolgsplanung dient insbesondere der Berechnung, ob und wann Ihr Vorhaben rentabel wird und wieviel Finanzmittel benötigt werden. Darüber hinaus ist der Erfolgsplan Ihr erstes Controlling-Instrument, um die Abweichungen Ihrer Ist-Zahlen von Ihren Planzahlen festzustellen und zu klären.

Je nach Umfang der geplanten Maßnahmen sind verschiedene Einzelpläne in der nachfolgenden logischen Reihenfolge aufzubereiten (Bsp. s.u. IV Wirtschaftlichkeitspläne):

- Investitionsplan
- Finanzierungsplan
- Rentabilitätsplan
- Liquiditätsplan

10. Stärken und Schwächen (1 Seite)

Hier sind die Stärken und Schwächen des Businessplans ausdrücklich und zusammengefasst zu benennen.

Die Maßnahmen zur Beseitigung der Schwächen oder deren Auswirkungen sollten aufgezeigt werden.

IV. Wirtschaftlichkeitspläne

(siehe Folgeseite)

Investitionsplan

Bezeichnung		Herstellungskosten	Nutzungsdauer		Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
		€	Jahre	%	€	€	€
<u>Sachanlagen</u>							
1.	Unbebautes Grundstück	370.000					
2.	Gebäude und Bauten						
	a) Bauwerk	677.250					
	b) Gebäudetechnik und Betriebsvorrichtungen	319.500					
	c) Baunebenkosten	128.250					
		1.125.000	25	4,00	45.000	45.000	45.000
3.	Außenanlage						
	a) Allgemein	190.500					
	b) Baunebenkosten	19.500					
		210.000	15	6,67	14.000	14.000	14.000
4.	Anlaufverluste	51.000	1		51.000		
5.	Maschinen	606.000	6,67	15,0		91.000	91.000
	Summe Investitionen	2.362.000			110.000	150.000	150.000

Finanzierungsplan

	Investitionen		1.000	T€		Investitionen	2.362	T€
	Leasing		1.000	T€		Eigenkapital	2.000	T€
	Restwert von 10 %		100	T€		Fremdkapital	362	T€
	Laufzeit		8 Jahre			Zins	5,5 %	
						Tilgung	8-10 Jahre	
			Leasingrate					
Jahr			Belastung			Zins	Tilgung	Belastung
			T€			T€	T€	T€
1						18	48	66
2						16	48	64
3			150			14	48	62
4			150			12	48	60
5			150			10	48	58
6			150			8	48	56
7						6	48	54
8						4	26	30
9								

Rentabilitätsplan

		Jahr 1		Jahr 2		Jahr 3		Jahr 4		Jahr 5		Jahr 6	
		TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
1.	Umsatzerlöse einschl. Bestandsveränderung	11.701	100	12.986	100	14.027	100	15.359	100	16.840	100	16.973	100
2.	./. Materialeinsatz	-9.993	-85,4	-11.242	-86,6	-12.050	-85,9	-13.256	-86,3	-14.567	-86,5	-14.682	-86,5
3.	= Rohertrag	1.708	14,6	1.744	13,4	1.977	14,1	2.103	13,7	2.273	13,5	2.291	13,5
4.	./. Personalaufwand												
	a) Fremdleistungen	-50	-0,4	-146	-1,1	-211	-1,5	-295	-1,9	-301	-1,8	-307	-1,8
	b) Löhne und Gehälter einschl. Sozialabgaben	-1.014	-8,7	-816	-6,3	-778	-5,5	-792	-5,2	-807	-4,8	-823	-4,9
5.	./.Raumkosten												
	a) Miete	-208	-1,8	-218	-1,7	-264	-1,9	-264	-1,7	-264	-1,6	-264	-1,6
	b) Gas ,Strom, Wasser, Instandh.	-51	-0,4	-51	-0,4	-96	-0,7	-96	-0,6	-96	-0,5	-96	-0,5
		-259	-2,2	-269	-2,1	-360	-2,6	-360	-2,3	-360	-2,1	-360	-2,1
6.	./. Leasingraten Neuinvestitionen	0	0	0	0	-150	-1,1	-150	-1	-150	-0,9	-150	-0,9
7.	./. Übrige Aufwendungen	-217	-1,9	-224	-1,7	-231	-1,6	-238	-1,5	-245	-1,5	-252	-1,5
8.	./. Einmalige Umzugskosten	0	0	0	0	-50	-0,4	0	0	0	0	0	0
9.	Abschreibungen	-110	-1	-150	-1,2	-150	-1,1	-150	-1	-150	-0,9	-150	-0,9
10.	= Betriebsergebnis	58	0,6	139	1	47	0,3	118	0,8	260	1,5	249	1,4
11.	./. Zinsaufwendungen laufend	-18	-0,2	-19	-0,1	-20	-0,1	-21	-0,1	-22	-0,1	-23	-0,1
		40	0,3	120	0,9	27	0,2	97	0,6	238	1,4	226	1,3
12.	+ Neutrales Ergebnis	13	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13.	= Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	53	0,4	120	0,9	27	0,2	97	0,6	238	1,4	226	1,3
14.	./. Steueraufwand	-21		-48		-11		-39		-95		-90	
15.	= Jahresüberschuss-/fehlbetrag	32		72		16		58		143		136	
16.	+ / ./. Gewinn-/Verlustvortrag	0		32		104		120		178		321	
17.	=Gesamtergebnis	32		104		120		178		321		457	

Liquiditätsplan

	<u>Jahr 1</u>		<u>Jahr 2</u>		<u>Jahr 3</u>		<u>Jahr 4</u>		<u>Jahr 5</u>		<u>Jahr 6</u>	
	T€	%	T€	%	T€	%	T€	%	T€	%	T€	%
1. <u>Umsatzerlöse</u>	11.701,0	100,0	12.986,0	100,0	14.027,0	100,0	15.359,0	100,0	16.840,0	100,0	16.973,0	100,0
2. <u>./.</u> <u>Materialeinsatz</u>	-9.993,0	-85,4	-11.242,0	-86,6	-12.050,0	-85,9	-13.256,0	-86,3	-14.567,0	-86,5	-14.682,0	-86,5
3. = <u>Rohertrag</u>	1.708,0	14,6	1.744,0	13,4	1977,0	14,1	2.103,0	13,7	2.273,0	13,5	2.291,0	13,5
4. <u>./.</u> <u>Personalaufwand</u>												
a) Fremdleistungen	-50,0	-0,4	-146,0	-1,1	-211,0	-1,5	-295,0	-1,9	-301,0	-1,8	-307,0	-1,8
b) Löhne und Gehälter einschl. Sozialabgaben	-1014,0	-8,7	-816,0	-6,3	-778,0	-5,5	-792,0	-5,2	-807,0	-4,8	-823,0	-4,8
	-1064,0	-9,1	-962,0	-7,4	-989,0	-7,1	-1.087,0	-7,1	-1.108,0	-6,6	-1.130,0	-6,7
5. <u>./.</u> <u>Raumkosten</u>												
a) Miete	-208,0	-1,8	-218,0	-1,7	-264,0	-1,9	-264,0	-1,7	-264,0	-1,6	-264,0	-1,6
b) Gas, Strom, Wasser, Instandh.	-51,0	-0,4	-51,0	-0,4	-96,0	-0,7	-96,0	-0,6	-96,0	-0,6	-96,0	-0,6
	-259,0	-2,2	-269,0	-2,1	-360,0	-2,6	-360,0	-2,3	-360,0	-2,1	-360,0	-2,1
6. Leasingraten/Neuinvestitionen	0,0	0,0	0,0	0,0	-150,0	-1,1	-150,0	-1,0	-150,0	-0,9	-150,0	-0,9
7. <u>./.</u> <u>Übrige Aufwendungen</u>	-217,0	-1,9	-224,0	-1,7	-231,0	-1,6	-238,0	-1,5	-245,0	-1,5	-252,0	-2,2
8. <u>./.</u> <u>Einmalige Umzugskosten</u>	0,0	0,0	0,0	0,0	-50,0	-0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9. = <u>Betriebsergebnis</u>	168,0	0,6	289,0	2	197,0	1	268,0	2	410,0	2	399,00	2
10. <u>./.</u> <u>Zinsaufwendungen</u>	-18,0	-0,2	-19,0	-0,1	-20,0	0,1	-21,0	-0,1	-22,0	-0,1	-23,0	-0,1
11. + <u>Neutrales Ergebnis</u>	13,0	0,1	0,0		0,0		0,0		0,0		0,0	
12. <u>./.</u> <u>Steueraufwand</u>	-21,0		-48,0		-11		-39,0		-95,0		-90,0	
13. = <u>Cash flow</u>	142,0		222,0		166,0		208,0		293,0		286,0	
13. <u>Tilgungen aus bisherigen Investitionen</u>	-48,0	-0,8	-48,0	-0,7	-48,0	-0,7	-48,0	-0,6	-48,0	-0,6	-48,0	-0,6
14. = <u>Jährliche Über-/Unterdeckung</u>	94,0		174,0		118,0		160,0		245,0		238,0	
15. + <u>./.</u> <u>Vorjahres Über-/Unterdeckung</u>	0,0		94,0		268,0		386,0		546,0		791,0	
16. = <u>Kumulierte Über-/Unterdeckung</u>	94,0		268,0		386,0		546,0		791,0		1.029,0	

V. Anhang

Ablaufplan “Gründungsschritte”

	Kontakt zu	Inhalt	Kontaktart
1.	Steuerberater und/oder Unternehmensberater	mündliche Darstellung der geplanten Geschäftstätigkeit ggf. gemeinsame Ausarbeitung eines Konzeptentwurfes und Vorbereitung eines Banktermines	persönlich
		In einem zweiten Besuch: Besprechung des Entwurfes und Fertigstellung	
2.	Hausbank und/oder Fördergesellschaften	Vorstellung der Geschäftsidee mit dem Konzept betr. die geplante Geschäftstätigkeit	persönlich
3.	Stadt- bzw. Verbands- gemeindeverwaltung	falls gewerbliche Tätigkeit: Gewerbeanmeldung	schriftlich/ persönlich
4.	Finanzamt	Fragebogen: Aufnahme einer beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit / Gründung einer Gesellschaft	schriftlich/ persönlich
5.	Steuerberater	Bearbeitung des Fragebogens zu 4. und Information über steuerliche Pflichten/Buchführungspflicht etc.	persönlich
6.	Berufskammer	falls eine Berufskammer für die geplante Tätigkeit besteht (IHK, HWK, Freiberufler-Kammern)	schriftlich
7.	Berufsgenossenschaft	(falls keine Gewerbeanmeldung erforderlich ist) wg. gesetzlicher Unfallversicherung evtl. Arbeitnehmer und freiwillige Unternehmensversicherung	schriftlich
8.	Krankenkasse	Freiwillige Krankenversicherung und ggf. Krankenversicherung der Arbeitnehmer	Schriftlich
9.	Versicherungsmakler	Information betr. eigenen privaten und betrieblichen Versicherungsschutz	persönlich

10.	LVA-/BfA Beratungsstelle ggf. Rentenberater	Gestaltung der eigenen Altersversorgung, Pflichtmitgliedschaft in der Dt. Rentenversicherung	schriftlich/ persönlich
11.	Vermögens- und Anlagenberater	alternativer Aufbau der Altersversorgung	persönlich
12.	Fachverbände	Mitgliedschaft und Einbindung in deren Info- Netzwerk	schriftlich
13.	Fach- und Allgemeinpresse	z.B. Eröffnungs-/Übernahmeinserat und re- daktioneller Bericht (= sehr nachhaltige Wer- bung)	schriftlich/ persönlich
14.	Marketing- und/oder Werbeagentur	Präsentation/ Internet-Auftritt, Corporate Identity etc.	schriftlich/ persönlich