



EXISTENZ 2019

Businessplan

Wie schreibe ich einen Businessplan?

O-Töne aus der Gründungsberatung...

- „...ist sowieso nur für die Banken oder Kreditgeber und ich brauche keine Fremdfinanzierung..“
- „...ist nur Zeitverschwendung, ich möchte mein Gewerbe anmelden und sofort loslegen..“ (Zeit)
- „...ist sowieso nur ein `Stochern im Nebel`“ (Unsicherheit)
- „Ich muss das ja nur für den Gründungszuschuss machen“ (Motivation)
- „Ich weiß nicht wie ich das machen soll und außerdem brauche ich so etwas nicht“
- „Ich weiß das es funktioniert, ich glaube 100% an mein Produkt, da muss ich das jetzt nicht noch einmal aufschreiben“ (Scheinrationalität)



- Sich Zeit bei der Planung gelassen
- Detailliert und ruhig geplant
 - Route
 - Zeit
 - Ressourcen, etc.
- Unsicherheiten aufgeklärt / Im Vorfeld alle Informationen gesammelt und ausgewertet
- Ein sich ergänzendes Team zusammengestellt
- In Etappen gedacht und geplant
- Alternativpläne/Szenarien im Vorfeld festgelegt
- Fundierte Ausbildung und Erfahrungen gemacht
- Aus Erfahrungen anderer gelernt

Ist ein Businessplan überhaupt sinnvoll?



Beschreibung von unternehmerischen Vorhaben, in denen die unternehmerischen Ziele, geplante Strategien und Maßnahmen sowie die Rahmenbedingungen dargestellt werden. Der Business Plan soll im Wesentlichen die unterschiedlichen Phasen der Unternehmensentwicklung mit bes. strategischer Bedeutung darstellen.

Quelle: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/4777/business-plan-v10.html>



Der Businessplan soll eine anfängliche Idee zu einem großen Konzept weiterentwickeln und komplett durchleuchten. In den meisten Fällen wird Gründungswilligen geraten, vor der eigentlichen Gründung einen Businessplan anzufertigen, um zunächst einmal selbst das Gefühl für Umfang und die anstehenden Herausforderungen zu bekommen. Neben dem Strukturieren der Geschäftsidee ...

Quelle: www.gruenderszene.de

Wichtig

Für **wen** ist der Businessplan bestimmt?

In welcher **Phase** befindet sich das Unternehmen / Startup?

Adressaten von Businessplänen:

- Für sich selbst
- Geldgeber:
Banken, Venture Capital-Geber, Business Angels, Inkubatoren, Acceleratoren, Agentur für Arbeit (Gründungszuschuss)
- Kooperations- und Geschäftspartner
- Businessplan-Wettbewerbe
- ...

Funktionen des Businessplanes:

- Strukturierung
- Planungsfunktion
- Marketingfunktion
- Kontrollfunktion

Es gibt keinen idealtypischen Businessplan. So unterschiedlich wie die Geschäftsideen und Gründungspersonen, so individuell sind die Businesspläne.

Standards zur Orientierung

- Gliederung in einen Text- und Zahlenteil
- Vorangestellte Zusammenfassung („executive summary“) auf 1-2 Seiten
- Umfang ca. 15 – 30 Seiten (prägnant)
- Schreibstil: sprachlich normal verständlich, Fachausdrücke erklären
- Vollständigkeit und Nachvollziehbarkeit der Daten
- übersichtliche Tabellen und Grafiken
- Professionalität → roter Faden, Zusammenhang der einzelnen Teile, Nutzenorientierung hinsichtlich zusätzlicher Informationen



- Kurzbeschreibung/Zusammenfassung
- Geschäftsidee
- Gründer-/Management-Team
- Produkt/Dienstleistung
- Zielgruppe, Markt und Konkurrenz
- Marketing- und Vertriebsstrategie
- Standortwahl
- Ziele, Entwicklungsstrategie
- Chancen – Risiken
<Finanzplanung>
- Anhang



Geschäftsidee

- Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)
- An wen richtet sich Ihr Angebot (Zielgruppe)?
- Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot?(USP= Unique Selling Proposition, - Alleinstellungsmerkmal)
- Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre DL kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung für den Kunden?
- Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

Gründerprofil

- Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)
- Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
- Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
- Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, wann und in welcher Branche?
- Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?
- Wie viele Wochenstunden haben Sie dafür regelmäßig zur Verfügung?

Markteinschätzung

- Beschreiben Sie Ihre Branche / den Markt anhand von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen etc.
- Welche Kunden sprechen Sie an? (Genauere Definition der Zielgruppe: Klein- oder Großkunden, Privat- oder Geschäftskunden, Alter, Einkommen, Geschlecht, Konsumverhalten etc.)
- Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre Dienstleistung / Ihr Produkt?
- Welche Entwicklungen/Trends gibt es in Ihrer Branche und wie wird sich der Markt (in Ihrem Absatzgebiet) nach Ihrer Einschätzung künftig entwickeln (Trendprognose)?
- Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
- Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?
- Haben Sie bereits von möglichen Kunden ein Feedback zu Ihrem Produkt oder Leistungsangebot eingeholt?

Wettbewerbsituation

- Wer sind Ihre Mitbewerber? Sind es eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine? Unterscheiden Sie auch zwischen direkten Mitbewerbern (mit identischem Angebot) und indirekten Mitbewerbern (Konkurrenten, die nicht exakt das gleiche Produkt anbieten, aber den Bedarf auf andere Weise decken)!
- Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab? (Zusatznutzen)
- Preisvergleich: Was kosten die Produkte/Dienstleistungen bei der Konkurrenz? Welche Preisstrategien verfolgen Ihre Mitbewerber? Welche Vertriebskanäle nutzen sie?

Marketing und Vertrieb

- Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?
- Welche Marketingaktivitäten möchten Sie verfolgen und welche (einmalig anfallenden oder wiederkehrenden) Kosten veranschlagen Sie für die einzelnen Maßnahmen?
- Welche Marketingkanäle wollen Sie nutzen? (z.B. eigene Webseite, Social Media, Anzeigen, Kataloge, Newsletter)
- Über welche Kanäle (z.B. Online Shop, Ladengeschäft, Direktvertrieb etc.) wollen Sie Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung verkaufen?
- Bei regionalem Vertrieb: welche Zielgebiete steuern Sie an?

Lieferanten und Vorleistungen

- Wie setzen sich Ihre Lieferanten zusammen? Von wem beziehen Sie Vorleistungen?
- Bestehen Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten/Vorleistern?
- Agieren Ihr/e Lieferant/en in einem monopolistischen (nur ein Anbieter), oligopolistischen (wenige Anbieter) oder polypolistischen (viele Anbieter mit austauschbaren Angeboten am Markt?)

Standort

- Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche?
- Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen?
- Z.B. in Bezug auf Kunden-/Lieferanten-Nähe; Verkehrsanbindung; Mietpreisniveau; Objektgröße und -zustand; Umfeld
- Bei stationärem Handel oder Gastronomie: Steht schon ein Objekt in Aussicht? Welche Angaben können Sie zur Anbindung und Erreichbarkeit machen (z.B. in der Nähe frequentierter Orte, öffentlicher Nahverkehr, Parkplätze ...)? Legen Sie ggfs. Pläne und Bilder bei!

Unternehmensorganisation

- In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
- Sind Genehmigungen erforderlich?
- Wer führt die Geschäfte? Wie ist die Vertretungsregelung festgelegt?
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt (z.B. Kundenakquise, Einkauf, Warenwirtschaft, Vertrieb, Marketing, Buchhaltung, Steuern , etc.)
- Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess?
- Personalbedarfsplan: Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?
- Anzahl, Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Funktionen, Gehälter

Risikoanalyse

- Welche gravierenden Probleme könnten auftreten und welche Lösungen würden Sie für geeignet halten? (z.B. Kunden bleiben aus; Auftreten von Nachahmern; Erstarkung der Mitbewerber; Mangel an qualifiziertem Personal; zu schnelles Unternehmenswachstum; Forderungsausfälle etc.)

Überblick

Kapitalbedarfsplan

- Investitionen
- Betriebsmittel

**Gesamtkapital =
Eigenkapital + Fremdkapital**

Rentabilitätsrechnung

- Mindestgewinn
- Betriebliche Kosten
- Umsatzplan

**Gewinn =
Umsatz – Kosten**

Liquiditätsplan

- Einzahlung
- Auszahlung

Cash flow



Siehe z. B. unter

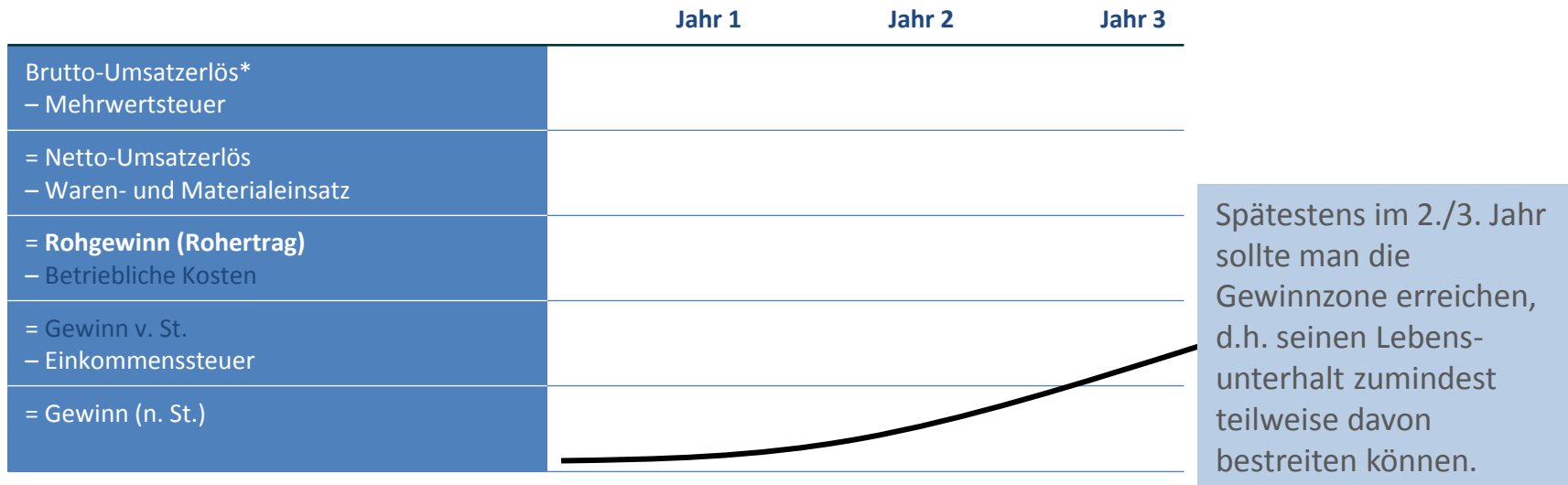


[ihk-muenchen.de/businessplan](https://www.ihk-muenchen.de/businessplan)

Kapitalbedarf für Investitionen und Gründungskosten im ersten Jahr:

	Gesamtkosten	Kosten pro Jahr (bei Investitionen: Abschreibungsbeträge) *
1.Langfristige Investitionen:		
Grundstück / Gebäude		
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen		
Maschinen, Geräte		
Einrichtung / Büroausstattung		
Firmenfahrzeuge		
einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr		
Summe langfristige Investitionen	- €	- €
2.Mittel- und kurzfristige Investitionen:		
Material- und Warenlager (Erstausrüstung)		
Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe (Erstausrüstung)		
Summe mittel- und kurzfristige Investitionen	- €	
3.Betriebsmittelbedarf in der Anlaufphase:		
Fehlbetrag aus der Liquiditätsrechnung		
Reserve für Unvorhergesehenes in der Anlaufphase **		
Summe Betriebsmittelbedarf	- €	
4.Gründungskosten:		
Anmeldung / Genehmigungen		
Eintrag ins Handelsregister		
Notar		
Beratung		
Gewerbeanmeldung		
Aus- und Fortbildungskosten		
Kauttionen (z. B. Mietkaution)		
Markteinführungskosten		
Summe Gründungskosten	- €	
Gesamter Kapitalbedarf im 1. Jahr	- €	

Die Rentabilitätsvorschau



* Erlös aus allen verkauften Waren / Dienstleistungen. Hierzu ist ein gesonderter Umsatzplan empfehlenswert!

Der Businessplan - Finanzteil



Umsatz und Rentabilitätsvorschau:

Beträge in Euro (ohne Umsatzsteuer) Monate im Jahr der Gründung	Gründungsjahr	1. Jahr 12	2. Jahr 12
Erwarteter Umsatz			
- Wareneinsatz			
= Rohgewinn I	- €	- €	- €
- Personalkosten			
= Rohgewinn II	- €	- €	- €
Betriebliche Kosten			
Raumkosten:			
Miete			
Raumnebenkosten (Heizung, Wasser, Strom)			
Summe Raumkosten	- €	- €	- €
Fahrzeugkosten:			
Kfz-Leasing			
Kfz-Steuern			
Kfz-Versicherung			
Benzin			
Instandhaltung			
Summe Fahrzeugkosten	- €	- €	- €
Leasing von Maschinen			
Werbungskosten:			
Marketing			
Reisekosten / Messen / Weiterbildung			
Repräsentation / Bewirtung			
Summe Werbungskosten	- €	- €	- €
Büro			
Bürobedarf			
Telefon / Fax / Internet / Handy			
Porto			
Summe Bürokosten	- €	- €	- €
Steuerberater / Buchhaltung			
Rechtsberatung			
Beiträge (wie z. B. IHK)			
betriebliche Versicherungen			
Zinsen für Fremdkapital			
Abschreibungen (Auto, etc.)			
sonstige Kosten			
- Summe betriebliche Kosten:	- €	- €	- €
= Gewinn vor Steuern	- €	- €	- €

Die Rentabilitätsvorschau – Mindestgewinn

Lebenshaltungskosten

- + **Miete** für Privatwohnung
- + **Soziale Absicherung** (KV/PfV/RV/AV)
- + **Vertragliche Verpflichtungen** z.B. Abos, Kredite, Unterhalt, Versicherungen
- + **Mobilität** (z.B. private Nutzung des Kfz)
- + **Rücklagen** (Ausfall durch Krankheit, Urlaub, schlechte Zeiten)

= **Summe private Ausgaben** x 12 Monate

+ **Einkommensteuer** (www.bmf-steuerrechner.de)

= **Mindestgewinn vor Steuern pro Jahr**

Der Businessplan - Finanzteil



Liquiditätsplan:

Übertrag Liquiditätseindbestand Vormonat

Veränderung Bestand an liquiden Mitteln

Eigenmittel

Kreditaufnahme

Kredittilgung

Liquiditätsanfangsbestand des Monats

Einzahlungen aus:

Forderungen aus Lieferungen/Leistungen
(= Bezahlung von Rechnungen)

Barverkäufen

Steuererstattungen (Vorsteuerguthaben)

sonstige Einnahmen

Summe Liquiditätszugang

Auszahlungen für

betriebliche Ausgaben: *

Material / Waren / Fremdleistungen

Lohn, Gehalt, soz. Aufwendungen

Miete, Nebenkosten

Fahrzeugkosten

Maschinenleasing

Werbung / Reisekosten

Bürobedarf

Telefon, Internet, Fax

Steuerberater / Rechtsanwalt

betriebliche Versicherungen

übrige Betriebsausgaben

Zinsen

Investitionen

betriebliche Steuern:

Gewerbe- und Körperschaftsteuer **

Umsatzsteuer minus Vorsteuer (Zahllast)

Kapitalentnahme (z. B. für private Entnahmen
und Einkommensteuer)

Summe Liquiditätsabgang

Liquiditätseindbestand des Monats ***

	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat
Übertrag Liquiditätseindbestand Vormonat	---	- €	- €	- €
Veränderung Bestand an liquiden Mitteln				
Eigenmittel				
Kreditaufnahme				
Kredittilgung				
Liquiditätsanfangsbestand des Monats	- €	- €	- €	- €
Einzahlungen aus:				
Forderungen aus Lieferungen/Leistungen (= Bezahlung von Rechnungen)				
Barverkäufen				
Steuererstattungen (Vorsteuerguthaben)				
sonstige Einnahmen				
Summe Liquiditätszugang	- €	- €	- €	- €
Auszahlungen für betriebliche Ausgaben: *				
Material / Waren / Fremdleistungen				
Lohn, Gehalt, soz. Aufwendungen				
Miete, Nebenkosten				
Fahrzeugkosten				
Maschinenleasing				
Werbung / Reisekosten				
Bürobedarf				
Telefon, Internet, Fax				
Steuerberater / Rechtsanwalt				
betriebliche Versicherungen				
übrige Betriebsausgaben				
Zinsen				
Investitionen				
betriebliche Steuern:				
Gewerbe- und Körperschaftsteuer **				
Umsatzsteuer minus Vorsteuer (Zahllast)				
Kapitalentnahme (z. B. für private Entnahmen und Einkommensteuer)				
Summe Liquiditätsabgang	- €	- €	- €	- €
Liquiditätseindbestand des Monats ***	- €	- €	- €	- €

Die Liquiditätsplanung – Beispiel

Monat	1	2	3	4	5	6
Einzahlungen	-	-	10'	'	'	'
– Auszahlungen	30'	20'	20'	10'	10'	10'
= Liquiditätssaldo	-30'	-20'	-10'	+10'	+20'	+30'
= Liquiditätssaldo kumuliert	-30'	-50'	-60'	-50'	-30'	0'

= Kapitalbedarf zur Deckung
der laufenden Kosten

- Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit (Gründungszuschuss)
- Leihgaben und Schenkung von Verwandten/Freunden
- Kontokorrentkredit (Überziehung des Geschäftskontos)
- Bankdarlehen
- Förderdarlehen (KfW, LfA, München Fonds)
- Sonstiges (z.B. Beteiligungskapital, Bürgschaften, Crowdfunding)

Kontakte

- LfA-Finanzierungsberatung bei der IHK: meb@muenchen.ihk.de
- LfA-Förderbank Bayern: www.lfa.de oder Hotline 0800 / 2124-240
- KfW-Mittelstandsbank: www.kfw.de oder Hotline 0800 / 539 90 01

Merkmale	Vorgründungs- und Nachfolgecoaching	Förderung unternehmerischen Know- hows
Zuschuss	70 %	50 %
Max. Zuschusshöhe	5.600 Euro (10 Tagewerke)	2.000 Euro
Bemessungsgrundlage	8.000 Euro	4.000 Euro
Max. förderfähiges Tageshonorar	800 Euro	
Zielgruppe Gründer/Jungunternehmer	Gründer oder Übernehmer vor Start im Haupterwerb	Jungunternehmen bis 2 Jahre nach Gründung
Coachingzeitraum	2 Monate	6 Monate

Anträge und Infos

- Gewerbe (IHK): www.ihk-muenchen.de/coaching
- Gewerbe (HWK): www.hwk-muenchen.de/
- Freie Berufe (Institut für Freie Berufe): www.ifb-gruendung.de
- Beratersuche: KfW-Beraterbörse → <https://beraterboerse.kfw.de/>

1. Seminarprogramm IHK-Akademie

- Ich mache mich selbständig
- Intensivseminar Existenzgründung
- Workshop Businessplan
- Siehe unter www.akademie.muenchen.ihk.de

Ansprechpartner:

Christian Codreanu
Tel.: 089 5116-1567
Melek Taskin
Tel.: 089 5116-1511

2. IHK-Fachabteilungen

- Rechtsformwahl, Steuern
- Innovation und Technologie
- Zoll und Außenhandel
- Gewerberecht, Lebensmittelrecht, Ausländerrecht
- Vertragsrecht

Ansprechpartner:

Informations- und
Servicezentrum
Tel.: 089 5116-1150

3. Newsletter IHK-SPEZIAL „Existenzgründung“

www.ihk-muenchen.de



Anmeldung „IHK-Newsletter Existenzgründung“



ihk-muenchen.de/gruender

Websites und Initiativen im Raum München (Auswahl)

- Startup-Unit der IHK München und Oberbayern (www.ihk-muenchen.de/startup)
- BayStartUp (www.baystartup.de)
- Startup-Portal München (www.munich-startup.de)
- Startup-Lotse München (www.deutsche-startups.de)
- Munich Network (www.munichnetwork.com)
- UnternehmerTUM (www.unternehmertum.de)
- Strascheg Center for Entrepreneurship (www.sce.de)
- LMU Entrepreneurship Center (www.entrepreneurship-center.uni-muenchen.de)
- Social Entrepreneurship Akademie (www.seakademie.de)
- Werk 1 – Hotspot der digitalen Gründerszene (www.werk1muenchen.de)
- Kreativquartier – Beratung für die Kreativbranchen (www.kreativmuenchen.de)
- Guide – Beratung von Frau zu Frau (www.guide-muenchen.de)
- GründerRegio M – Support / Projekte für Hochschulgründer (www.gr-m.de)
- Inkubatoren, Acceleratoren: Wayra, SevenVentures, Breed Reply, Xantera, Venture Stars, You is Now, etc.

Gründer-Events in und um München (Auswahl)

- Existenz-Messe der IHK – Größte Gründermesse Bayerns (www.ihkexistenz.de)
- StartUp München – Vortragsreihe „Fit für den Businessplan“ (www.startup-muenchen.de)
- Bits & Pretzels – Gründerfestival
- Hardware.co – Treffen der Hardware Community
- Crowd Dialog – Treffpunkt der Crowdfunding Szene
- Munich Creative Business Week (MCBW)
- Startup Demo Night / Businessplanwettbewerb (BayStartUp)
- Münchner Webwoche – Digitalwirtschaft (Isarnetz e.V.)
- Meetup Startup Groups (gibt es in vielen Branchen / meetup.com)
- Make Munich – Münchens Maker Messe und Do-It-Yourself Festival
- Stadt München: Phönix-Preis – Auszeichnung von Gründer/Innen mit Migrationshintergrund
- Best Concept – Businessplanwettbewerb für Gründerinnen (guide)

Georg Schulte-Holtey
BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG
Tel. 089-5116 2222

Gründung und Unternehmerberatung

 ihk-muenchen.de

 ihk-muenchen.de/newsletter

 [/ihk.muenchen.oberbayern](https://www.facebook.com/ihk.muenchen.oberbayern)

 [xing.com/net/muenchenihk](https://www.xing.com/net/muenchenihk)

 [@IHK_MUC](https://twitter.com/IHK_MUC)

 [/user/ihkfuermuenchen](https://www.youtube.com/user/ihkfuermuenchen)

FRAGEN?