



Geschäftsplan zur Gründung eines Kleinstunternehmens.

Vorwort

Sie möchten sich selbstständig machen, um Ihre Arbeitslosigkeit zu beenden, drohende Arbeitslosigkeit abzuwenden oder nach der Erziehung Ihrer Kinder den Wiedereinstieg ins Berufsleben anders gestalten. Damit beschreiten Sie einen Weg, der für viele von Ihnen Neuland ist. Wahrscheinlich sind die Fragen, denen Sie sich jetzt gegenüberstehen, gänzlich neue Fragen. In welcher Rechtsform gründe ich? Was genau biete ich an, wie finde ich meine Kundschaft? Welchen Preis kann ich am Markt durchsetzen? Welchen Umsatz muss ich machen, um meine Kosten zu decken? Wie viel Geld benötige ich für meinen Lebensunterhalt? Wie muss ich den Geldbedarf für die Startphase berechnen und wie finanziere ich ihn?

Bei der Klärung dieser Fragen soll Ihnen diese Handreichung behilflich sein. Da gerade kleine Unternehmen häufig ohne ausgearbeitetes Konzept gegründet werden, wollen wir Ihnen diesen Leitfaden zur Erstellung Ihres Geschäftsplanes an die Hand geben.

Der Geschäftsplan ist für Sie ein klassisches und notwendiges ‚Handwerkszeug‘ zur Unternehmensführung, d.h., er beschreibt nachvollziehbar die Bedingungen, unter denen Ihre geplante Existenzgründung erfolgreich werden kann. Und natürlich ist der Geschäftsplan auch die Grundlage für die Bewilligung von Fördermitteln (Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss/Ich-AG) und Krediten.

Wichtig ist, dass Sie sich Zeit nehmen und die Planung sorgfältig angehen. Falls Sie Unterstützung benötigen, helfen Ihnen viele Angebote weiter, die im Rahmen des Gründungsnetzwerkes *Go!* entstanden sind. In allen Regionen Nordrhein-Westfalens gibt es regionale Ansprechpartner und -partnerinnen als erste Anlaufstellen in Zusammenhang mit Ihrem Vorhaben.

Sie können die Adressen und Telefonnummern unter www.go.nrw.de bzw. **0180 130 130 0** (zum Ortstarif) erfahren.

Name: _____

Kleiner Geschäftsplan zur Existenzgründung

Gründungsvorhaben:

Gründerin, Gründer:

Maria Musterfrau-Doppelmann
Müllerstraße
00000 Musterhausen

Musterhausen, 00. Januar 2005

Inhalt

	Vorwort	2
1	Kurzbeschreibung des Vorhabens	5
1.1	Meine Geschäftsidee	5
1.2	Meine persönlichen und fachlichen Voraussetzungen	5
1.3	Kundenzielgruppe, Wettbewerb, Marketing und Vertrieb	5
1.4	Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken	5
2	Wirtschaftlichkeitsberechnungen	6
2.1	Berechnung der notwendigen Privatentnahmen	6
2.2	Betriebliche Berechnungen	7
2.2.1	Kapitalbedarf und Finanzierung	7
2.2.2	Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau	9
2.2.3	Liquiditätsvorschau	11

1 Kurzbeschreibung des Vorhabens

1.1 Meine Geschäftsidee

- Was sind meine Produkte, bzw. welche Dienstleistungen biete ich an?
- Warum biete ich gerade diese Produkte bzw. Dienstleistungen an?
- Wo sehe ich eine ‚Marktlücke‘ oder eine ‚Nische‘?
- An welchem Standort will ich gründen?
- Will ich allein oder mit mehreren gründen?
- Wann will ich meine selbstständige Tätigkeit aufnehmen?
- In welchem Umfang (Vollerwerb, Nebenerwerb) will ich gründen?

1.2 Meine persönlichen und fachlichen Voraussetzungen

(bitte Lebenslauf beifügen!)

- Warum will ich mich selbstständig machen?
- Welche Aus- und Weiterbildungen habe ich?
- Wodurch habe ich Erfahrungen im geplanten Geschäftsfeld bzw. in der Branche sammeln können?
- Habe ich kaufmännische Erfahrungen oder Kenntnisse?
Falls mir diese fehlen, wodurch kann und werde ich diese Wissenslücke schließen (z. B. Gründungsseminare, VHS-Kurse, Gründungsberatung und Coaching)?
- Wie ist meine familiäre Situation? (verheiratet, Partnerschaft, Kinder)
- Wer muss von den Einkünften aus der geplanten selbstständigen Tätigkeit leben?
- Ist noch ein weiteres Einkommen vorhanden?
(z. B. über Ehe- oder Lebenspartner/Lebenspartnerin)
- Wie kann ich die Familie mit der Selbstständigkeit vereinbaren?
- Wie ist die Kinderbetreuung geregelt?
- Unterstützt mich meine Familien bei der Ausübung meiner selbstständigen Tätigkeit?

1.3 Kundenzielgruppe, Wettbewerb, Marketing und Vertrieb

- Wer sind genau meine Kunden?
(z. B. spezielle Privathaushalte von älteren Menschen oder Familien, kleine regionale Unternehmen mit geringer Mitarbeiterzahl oder einer bestimmten Branche ...,)
- Wo und wie finde ich meine Kundschaft?
(z. B. über bereits bestehende Kooperationen mit anderen Selbstständigen; über Werbemaßnahmen wie Anzeigen, Flyer, Telefonwerbung, persönliche Anschreiben und Gesprächstermine; durch eine gute Geschäftslage, wo ich die Laufkundschaft gut erreiche; über erste Auftragszusagen; über ‚alte‘ Kundenkontakte, die aus meiner früheren Tätigkeit bestehen und auf die ich zurückgreifen kann)
- Wer sind meine Mitbewerberinnen und Mitbewerber? Was bieten sie an?
- Wodurch unterscheidet sich mein Angebot von dem meiner Mitbewerber?
- Welche Vorteile hat mein Angebot gegenüber dem meiner Mitbewerber?

1.4 Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken

- Welche Ziele habe ich?
- Wo will ich wann stehen (hinsichtlich Einkommen, zeitlichem Umfang der selbstständigen Tätigkeit, Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter)?
- Gibt es besondere Risiken oder Chancen, die mir jetzt schon bekannt sind?
- Kann/muss ich von den geplanten Überschüssen in der ersten Zeit leben?
- Was passiert, wenn das Unternehmen im ersten Jahr schlechter als geplant läuft?
Ist die weitere Ausübung der selbstständigen Tätigkeit dann noch möglich?
- Was passiert, wenn ich krank werde?

Name: _____

2 Wirtschaftlichkeitsberechnungen

2.1 Berechnung der notwendigen Privatentnahmen

In der folgenden Tabelle sind verschiedene mögliche Einkommens- und Ausgabenarten eines Haushaltes aufgeführt. Berücksichtigen Sie in Ihrer Aufstellung nur die für Sie und Ihren Haushalt zutreffenden.

■ 1. Monatliche Ausgaben	
Miete inkl. Nebenkosten	
Heizkosten/Strom	
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	
Kosten der Kinderbetreuung	
Telefon/Rundfunkgebühren	
private Kfz-Kosten	
Haftpflicht- Hausratversicherung	
Unterhaltszahlungen an andere (z. B. Kinder, Eltern, getrennt lebende bzw. geschiedene EhepartnerIn)	
ggf. Rücklagen	
Zins- und Tilgungsverpflichtungen von Privatkrediten	
Rentenversicherungsbeiträge	
Krankenversicherungsbeiträge	
Einkommensteuer/Vorauszahlungen bzw. Rücklage	
Lebensversicherungen	
monatliche Ausgaben insgesamt	
■ 2. Monatliche Einkommen	
Nettoeinkommen Lebenspartner/Lebenspartnerin	
Kindergeld/Erziehungsgeld	
Unterhaltszahlungen, die ich für mich bzw. für meine Kinder erhalte	
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	
Einkommen aus Kapitalerträgen	
Sonstige Einkünfte	
monatliche Einkommen insgesamt	
abzüglich monatliche Ausgaben insgesamt	
= notwendige monatliche Privatentnahmen	
zuzüglich Zuschüsse zur Gründung(Existenzgründungszuschuss, Überbrückungsgeld)	
= notwendige monatliche Entnahmen bis zur Ausfinanzierung der Zuschüsse	

2.2 Betriebliche Berechnungen

2.2.1 Kapitalbedarf und Finanzierung

■ Kapitalbedarf

Für die Ermittlung des Kapitalbedarfes fließen zum einen alle Positionen aus der Investitionsplanung (z.B. Maschinen, Geräte, Büro- und Geschäftsausstattung, Fahrzeuge) ein. Hinzu kommen weitere Gründungskosten, z. B. in den Bereichen Gründungsberatung, Information, Entwicklung eines Werbekonzeptes, Herstellung von Geschäftsdrucksachen und Eröffnungsaktion. Berücksichtigen Sie bitte auch eine Reserve für die erste Zeit. Hierfür können sie pauschal die lfd. Kosten der ersten drei Monate ansetzen.

■ Finanzierung

Die Summe des ermittelten Finanzbedarfs muss vollständig durch die Finanzierung gedeckt werden. Grundsätzlich wird bei der Finanzierung unterschieden zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Eigenkapital wird als haftendes Kapital eingesetzt, während durch die Aufnahme von Fremdkapital die Gründungspersonen Verpflichtungen gegenüber Gläubigern eingehen. Beim Eigenkapital wird unterschieden zwischen eingebrachten Barmitteln sowie Sacheinlagen (z. B. PKW, PC, Büromöbel). Beim Fremdkapital wird unterschieden zwischen Privatarlehen (z. B. von Verwandten oder Freunden), öffentlichen Darlehen (z. B. die Programme Startgeld oder Mikrodarlehen der KfW-Mittelstandsbank), Bankdarlehen und Kontokorrentkrediten.

Name: _____

Kapitalbedarf		Finanzierung	
Investitionen		Eigenkapital	
Maschinen und Geräte		Barmittel	
Geschäft- Büroausstattung, Ladeneinrichtung		Sacheinlagen	
Fahrzeuge			
sonstiges		Summe Eigenkapital	
Zwischensumme			
Betriebsmittelbedarf		Fremdkapital	
Roh- Hilfs- und Betriebsstoffe		Privatdarlehen	
Wareneinkauf		Öffentliche Darlehen	
Betriebliche Kosten der ersten drei Monate (s. Pkt. Kosten unter 2.1.2)		Bankdarlehen	
Kontokorrentlinie			
Zwischensumme			
Gründungskosten		Summe Fremdkapital	
Werbe und Marketingkosten			
Anmeldungen/Genehmigungen			
Beratungskosten			
sonstiges			
Zwischensumme			
Summe Kapitalbedarf		Summe Kapitalherkunft	

Anmerkungen:

2.2.2 Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau

■ Umsatz

Kalkulieren Sie bei der Umsatzplanung immer den Netto-Umsatz (ohne MwSt.). Für die Planung der Umsätze in den einzelnen Bereichen ist es erforderlich, konkrete Anhaltspunkte zu finden. Annahmen für die Umsatzplanung können sich z. B. orientieren an geplanten Kapazitäten wie Verkaufsfläche oder Produktionskapazitäten oder zur Verfügung stehende Arbeitszeit. Desweiteren können insbesondere im Einzelhandel und im Handwerk durch Betriebsvergleiche Umsatzzahlen der Branche als Vergleich herangezogen werden. Ein weiterer Ansatzpunkt kann in vorliegenden Absichtserklärungen oder Zusagen von potenziellen Kunden liegen.

Planen Sie die Umsätze auf jeden Fall vorsichtig!

■ Kosten

Hier führen Sie alle Kosten auf, die im Zusammenhang mit Ihrer selbstständigen Tätigkeit anfallen. Die Ansätze beruhen auf der Grundlage von Annahmen (hierzu gibt es häufig Betriebs- oder Branchenvergleiche) oder auf Tatsachen (z. B. vereinbarte Miete im Mietvertrag, vereinbarte Löhne für Aushilfskräfte, usw.)

■ Gewinn

Aus der Gegenüberstellung von Umsatz und Kosten ergibt sich der Gewinn. Dieser Gewinn muss mindestens so hoch sein, dass Sie Ihre Privatentnahmen (s. Ihre Berechnungen unter 2.1) und ggf. die Tilgung aufgenommener betrieblicher Kredite decken können.

Name: _____

Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau	1. Jahr	2. Jahr
Umsatz		
Wareneinsatz		
Rohhertrag		
Personalkosten		
Mieten/Raumkosten		
Raumnebenkosten/Energiekosten		
Kfz-Kosten		
Leasing		
Reisekosten		
Werbung- und Bewirtungskosten		
Telefon, Fax, Porto, Internet		
Bürobedarf		
betriebliche Versicherungen und Beiträge		
Buchführungskosten, Beratung		
Gewerbesteuer		
sonstige betriebliche Steuern		
Zinsen		
Abschreibungen		
sonstige Kosten		
Summe Gesamtkosten		
Gewinn/Verlust		

Anmerkungen:

Name: _____

2.2.3 Liquiditätsvorschau

Die Liquiditätsplanung zeigt Ihnen, ob Sie auch nach der Gründung zahlungsfähig sind. Diese Planung soll Sie in die Lage versetzen, zu jedem Zeitpunkt zu erkennen, ob Sie Ihren finanziellen Verpflichtungen nachkommen können. Berücksichtigen Sie bei Ihrer Liquiditätsplanung saisonale Schwankungen, Laufzeiten längerfristiger Aufträge, Abschlagszahlungen, Zahlungsgebaren Ihrer Kundschaft, aber auch ggf. monatlich schwankende notwendige Privatentnahmen.

Geschäftsjahr	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4	Summe Jahr
Einzahlungen					
Umsätze inklusive MwSt.					
Einlagen					
Darlehen					
sonstige Einzahlungen					
Summe Einzahlungen					
Auszahlungen					
Investitionen					
Personalkosten					
Material/Waren					
Mieten					
sonstige Betriebsausgaben					
Zinsen					
Tilgungen					
Umsatzsteuer					
sonstige Steuern					
Privatentnahmen					
sonstiges					
Summe Auszahlungen					
Überschuss/Fehlbetrag					
Bankkonto Anfangsbestand					
+/- Überschuss bzw. Fehlbetrag					
Bankkonto Endbestand					
+ Kreditlinie					
= Über-/Unterdeckung					