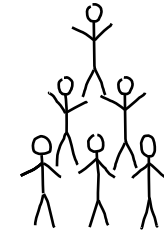


Themenabend am 23.10.2007  
im OPEL Forum, Rüsselsheim

## 10 Schritte zum Businessplan

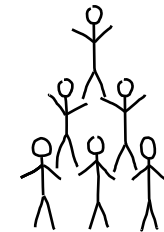
Dipl.-Wirtsch.-Ing. Barbara Eichelmann  
be! unternehmerberatung

# Agenda



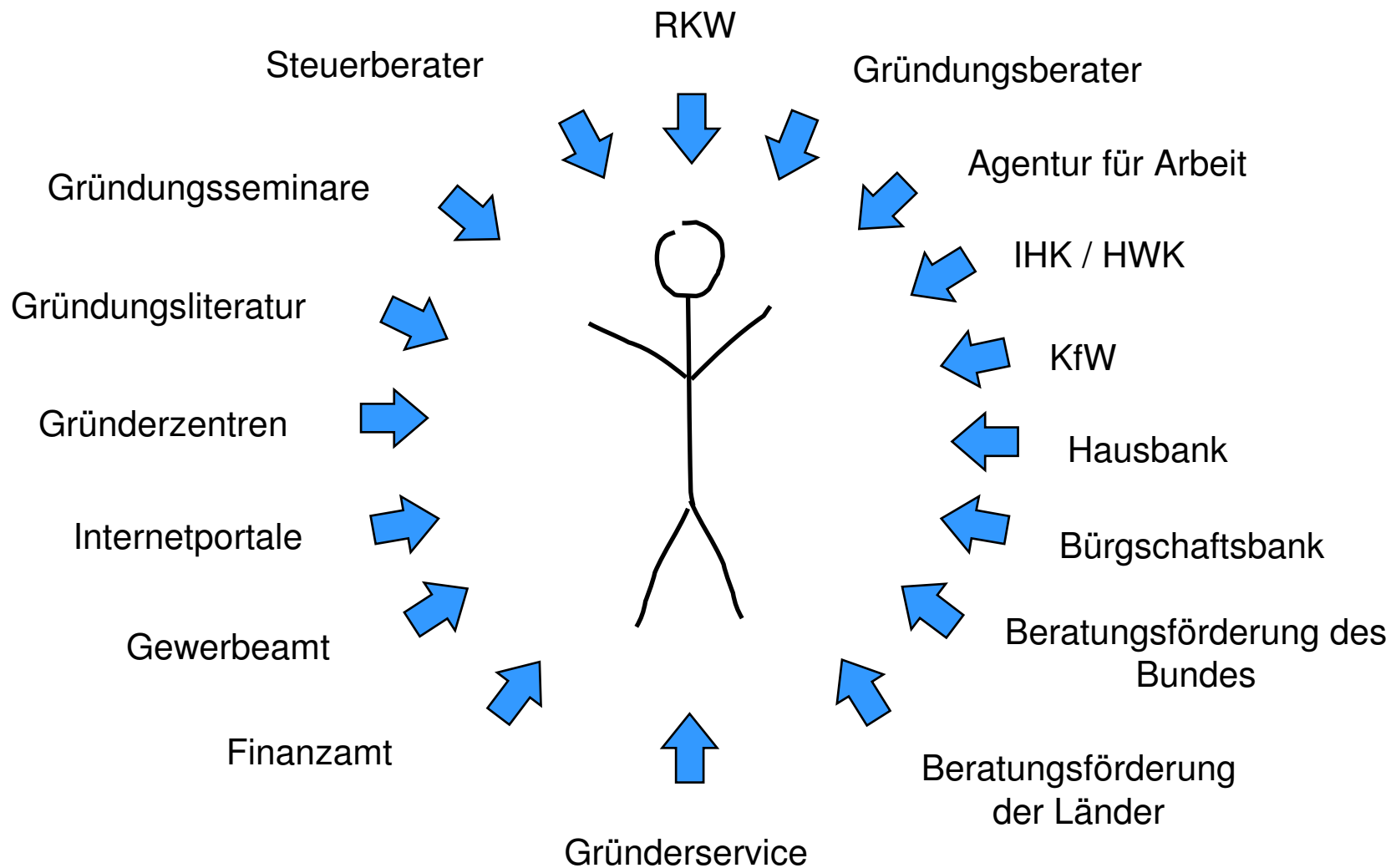
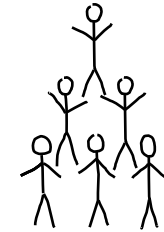
- Warum „be!“ ?
- Warum überhaupt ein Businessplan?
- So geht's: 10 Schritte zum Businessplan
- Kamingespräch

# Was macht „be!“ ?

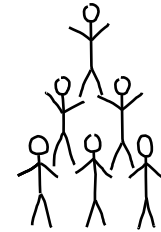


- Ich berate Unternehmerinnen und Unternehmer (oder solche, die es werden wollen) bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen
- Jury-Mitglied für Businesspläne
- Gutachterin für Tragfähigkeitsprüfungen von Businessplänen für die Agentur für Arbeit
- Akkreditierte Beraterin bei RKW und KfW
- Mein Ziel:  
Mut machen zur Selbständigkeit  
als eine Option für Ihren Berufsweg

# Wie geht es Ihnen?



# Warum überhaupt ein Businessplan?

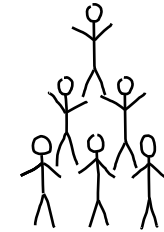


- weil die Bank einen will
- weil die Agentur für Arbeit einen will
- KfW-Mittelstandsbank:  
in den ersten 3 Jahren scheitern 30% aller Gründer/innen
  - nur 15% der Gründungen mit Darlehen scheitern
- Gute Vorbereitung erhöht die Erfolgchancen!

## Deshalb: Businessplan

- Zukunft gedanklich vorwegnehmen
- Ausgaben und Einnahmen realistisch planen
- Ziele, Meilensteine und Maßnahmen festhalten

# Der Businessplan

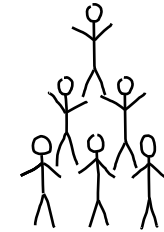


- Idee und Ziel
- Gründer
- Markt / Wettbewerb  
Vertrieb / Marketing
- Rahmenbedingungen  
Rechtsform
- Risiken
- Finanzplan

- Textliche Beschreibung
- Finanzplan
- Anhang

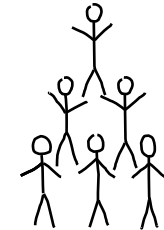
Zeitbedarf ca. 4-6 Wochen

# Was soll in den Businessplan?



- **Geschäftskonzept**
  - Idee
  - Gründer
  - Produkt/Leistung
  - Zielgruppe(n)
- **Markt und Branche**
  - Wettbewerb
  - Vorteile des neuen Unternehmens / Alleinstellungsmerkmal, USP
- **Marktangang**
  - Akquise
  - Marketing und Werbung
  - Kunden, ggf. vorhandene Verträge
- **Rahmenbedingungen**
  - Standort
  - Rechtsform
  - Genehmigungen
  - Personal
- **Investitionen**
  - Büro- und Geschäftsausstattung
  - Rechner und Software, Maschinen

# Was soll in den Businessplan (Forts.)?

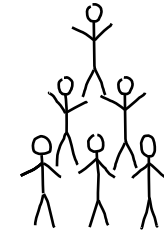


- **Organisation**
  - Buchhaltung/Steuerberatung
  - Rechtsberatung
  - Weitere Beratung
- **Risiken** (und wie sie abgesichert werden)
  - Allgemeines Unternehmensrisiko
  - Haftungsrisiko
  - Substanzrisiko
  - Forderungsrisiko
  - Risiko von Rechtsstreiten
  - Ausfall durch Krankheit
- **Finanzplanung**
  - Rentabilitätsplanung
  - Investitionsplanung
  - Abschreibungsplan
  - Liquiditäts- und Kapitalbedarfplanung
  - Finanzierungsplanung
  - Planung Privatbedarf
- **Anhang**
  - Lebenslauf
  - Marktrecherchen
  - Z.B. Mietvertrag etc.

Vorlagen z.B. beim  
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie  
[www.softwarepaket.de](http://www.softwarepaket.de)



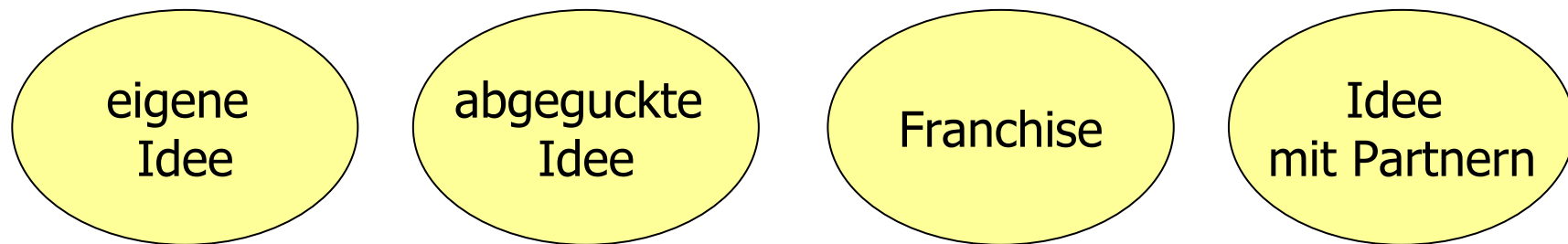
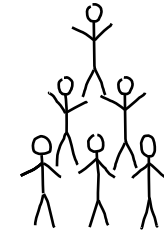
# 10 Schritte zum Businessplan



1. Geschäftsidee und Ziel definieren
2. Unternehmerpersönlichkeit prüfen
3. Genehmigungen abklären
4. Marktsituation und Wettbewerb erforschen
5. Private Einnahmen und Ausgaben notieren
6. Betriebliche Kosten und Investitionen planen
7. Umsatz abschätzen
8. Liquidität, Kapitalbedarf und Finanzierung rechnen
9. Maßnahmenplan und Meilensteine festhalten
10. Passt es ??? Kritische Würdigung
11. Entscheidung für/gegen Gründung

Finanzplan

# 1. Geschäftsidee und Ziel definieren



Prüfen der Geschäftsidee

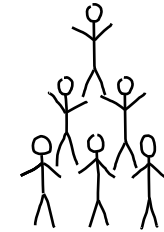


Ziel(e) definieren (schriftlich!)

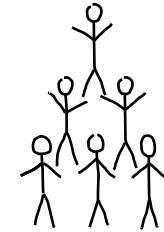


Begeisterung für die Idee!

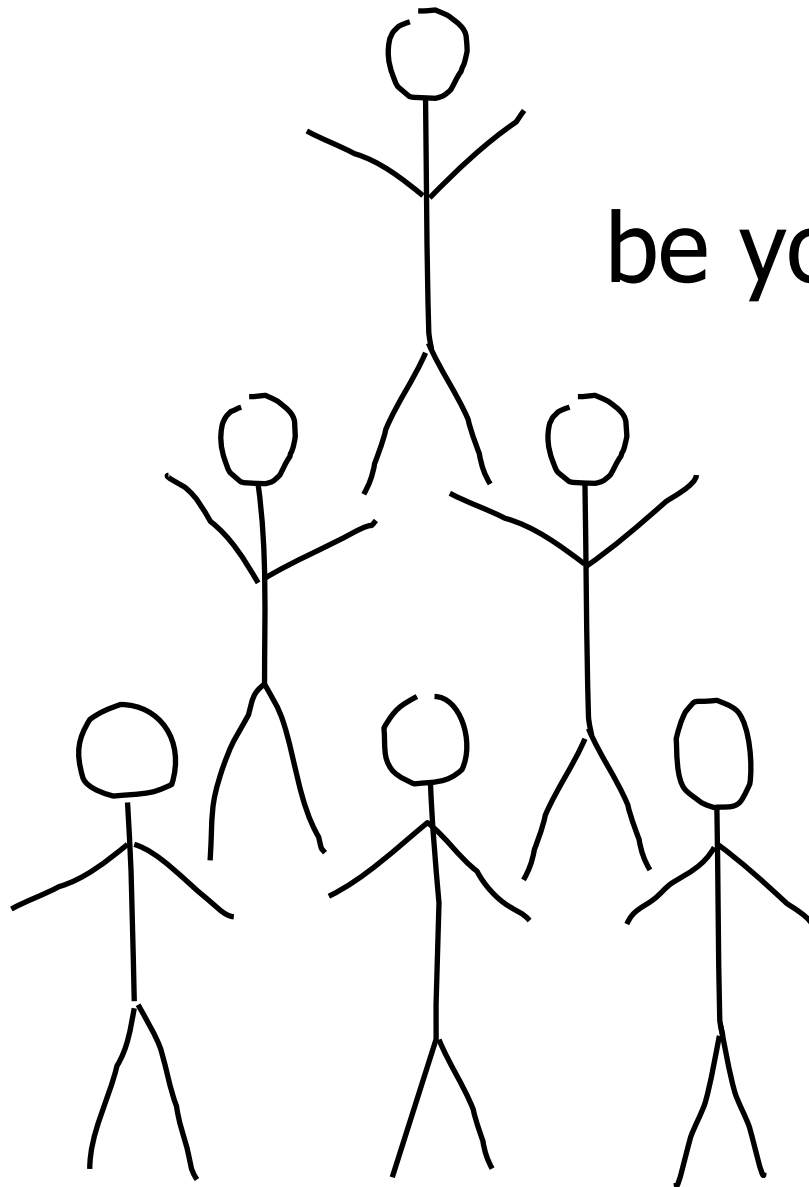
## 2. Unternehmerpersönlichkeit prüfen



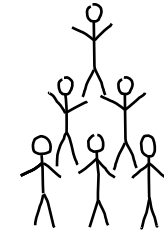
- Konzentration auf das, was man am besten kann
  - Fachliche Eignung
  - Persönliche Eignung
  - Kaufmännische Eignung
- Soziales Umfeld: Unterstützung und ehrliches Feedback
- Gute Kontakte
  - IHK / HWK
  - Wirtschaftsförderung
  - Netzwerke
- Offenheit für Neues
- Hilfe und Unterstützung annehmen



**be yourself !**

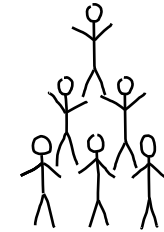


### 3. Genehmigungen abklären



- Darf ich das überhaupt?
- Wenn ja, welche Genehmigungen benötige ich?
  - Wie bekomme ich die?
  - Wie teuer ist das?
  - Wie lange dauert das?
- Infos über
  - Internet
  - Berufsverbände
  - IHK / HWK

## 4. Marktsituation und Wettbewerb



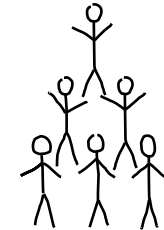
- Branche und Markt erforschen
- Wettbewerb kennen

Wichtigste Frage: Warum kauft der Kunde?

- aus Gier
- aus Angst

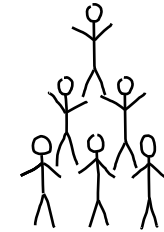
- Sie
- schaffen Nutzen
  - lösen Probleme

# „Aufzugsfrage“: Ihr Angebot



- Was mache ich?  
Dienstleistung oder Produkt beschreiben
- Für wen?  
Zielgruppe definieren
  - Bspw. Alter, Geschlecht, soziale Stellung, Einkommen
  - Stammkunden vs. Laufkundschaft
- Mit welcher Besonderheit?  
USP, Alleinstellungsmerkmal oder was ist das Besondere
  - Kosten
  - Technik, Qualität
  - Service, Ort, Umwelt
  - Image, Erlebnis

# 10 Schritte zum Businessplan

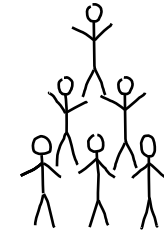


1. Geschäftsidee und Ziel definieren
2. Unternehmerpersönlichkeit prüfen
3. Genehmigungen abklären
4. Marktsituation und Wettbewerb erforschen
5. Private Einnahmen und Ausgaben notieren
6. Betriebliche Kosten und Investitionen planen
7. Umsatz abschätzen
8. Liquidität, Kapitalbedarf und Finanzierung rechnen
9. Maßnahmenplan und Meilensteine festhalten
10. Passt es ??? Kritische Würdigung
11. Entscheidung für/gegen Gründung

Finanzplan

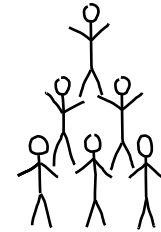


## 5.-8. Finanzplanung



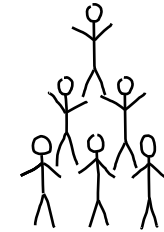
- 3-Jahresplanung
- Monatsgenau notieren
- Guter Start für die Finanzplanung sind Ihre privaten Einnahmen und Ausgaben (denn hier kennen Sie sich am besten aus)
- Danach die betrieblichen Zahlen planen
  - Investitionen
  - Kosten
  - Umsätze

## 5. Private Einnahmen und Ausgaben



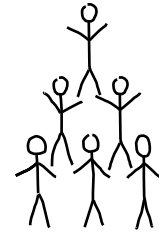
- Kontoauszüge des letzten Jahres durchgehen
- Abschätzen, was sich wie ändert
- Ergebnis: Privatbedarf  
(also das, was das Geschäft abwerfen muss)
  
- Private Einnahmen
  - Mieteinnahmen
  - Kindergeld
  - Renten, Unterhaltsansprüche

# Private Ausgaben



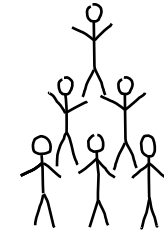
- Miete und Nebenkosten
- Kranken-, Krankentage- und Pflegeversicherung
- Arbeitslosenversicherung
- Altersabsicherung
- Lebensunterhalt
  - Essen
  - Kleidung
  - Hobby
  - Telekommunikation
  - Kultur
  - Mobilität
  - Urlaub
  - Geschenke
- Einkommenssteuer, Solidaritätszuschlag, Kirchensteuer

# 6. Betriebliche Kosten und Investitionen



- **Gründungskosten**
  - Beratungen
  - Anmeldungen/Genehmigungen
  - Notar/Handelsregister
- **Investitionen**
  - Büroausstattung
  - Maschinen
  - Fahrzeuge
  - Technik

# Geschäftliche Kosten planen

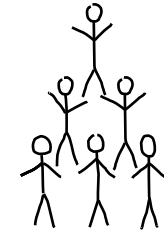


- Laufende Aufwendungen
  - Miete und Nebenkosten
  - Personal
  - Fahrzeug
  - Bürobedarf, Telekommunikation
  - Werbung, Repräsentation
  - Versicherungen
  - Steuerberatung und Buchhaltung
  - Rechts- und Beratungskosten
  - Zinsen, Tilgung

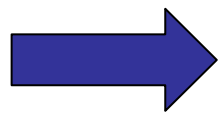
variabel oder fix ??

- Abgesichert: so viel wie nötig – so wenig wie möglich

# Fixe Kosten gering halten

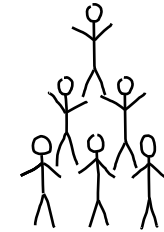


- Cash is king
- Klein starten, groß denken
- Vorsicht bei größeren Anschaffungen und langfristigen Verträgen
- Flexibel bleiben (bis hin zur Exit - Strategie)



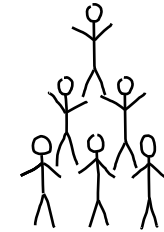
Variable Kosten den  
fixen Kosten vorziehen!

## 7. Umsatz abschätzen



- Umsätze fallen nicht „vom Himmel“
- Was kann ich wie und wann akquirieren?  
(Nicht: Was brauche ich zum Leben?)
- Konkrete Planung
  - Aufträge
    - Von wem
    - Wofür
    - Wann
  - Preise
    - In Verhandlungen hoch starten, nicht kostenlos arbeiten
    - Paketpreise, Starterrabatte
    - Für Planung konservative Preise ansetzen

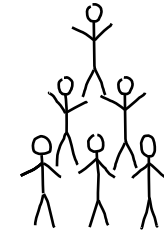
# Wie verkaufe ich etwas?



- Sagen Sie, was Sie machen!
  - In einem Satz.
  - So, dass Ihre Mutter es versteht.
- Corporate Identity - Unternehmensprofil
- Zielgruppe angehen
- Referenzkunden gewinnen und darüber reden
- Netzwerken was das Zeug hält
- Kooperationen eingehen
- Sagen Sie jedem, was Sie machen!

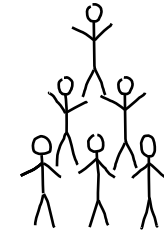


# 8. Liquidität, Kapitalbedarf und Finanzierung rechnen



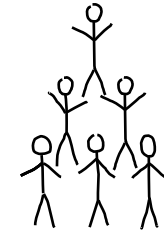
- Private und betriebliche Zahlen zusammenführen
- Wann führen die Umsätze zu Einnahmen?
  - Rechnung rasch und korrekt schreiben
  - Kurzes Zahlungsziel
  - Kontrollieren, ggf. sofort nachhaken
- Wann müssen die Eingangsrechnungen bezahlt werden?
  - Skonto ausnutzen
- Puffer für Unvorhergesehenes einplanen
- Finanzierungsbedarf ermitteln
- Für ausreichend Startkapital sorgen
  - durch Eigenkapital
  - durch Fremdkapital

# Eigenkapital – was ist da?



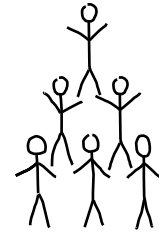
- Ersparnisse
- Gründungszuschuss
- Anlagen  
(PKW, Rechner, Schreibtisch, Büro...)
- Verwandte / Freunde

# Exkurs: Gründungszuschuss



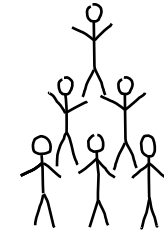
- Voraussetzungen
  - Arbeitslosigkeit
  - Restanspruch Arbeitslosengeld I von mindestens 90 Tagen
  - Gründung im Haupterwerb (min. 15 Stunden pro Woche)
  - Persönliche und fachliche Eignung
  - Fachkundige Stellungnahme
- Leistungen
  - 1. Phase für 9 Monate (Pflichtleistung):  
Arbeitslosengeld I + Zuschlag für soziale Absicherung (300,- €)
  - 2. Phase für 6 Monate (Ermessensleistung):  
Zuschlag für soziale Absicherung (300,- €)
  - Hinweise:  
Anspruch auf Arbeitslosengeld wird verbraucht.  
Keine Pflicht zur Abschluss der Sozialversicherungen.

# Exkurs: Ablauf zur Bewilligung des Gründungszuschusses



1. Businessplan erstellen
2. Antrag auf Gründungszuschuss bei der Agentur für Arbeit holen
3. Stellungnahme / Tragfähigkeitsprüfung durchführen lassen
4. Antrag inklusive Businessplan bei der Agentur für Arbeit abgeben

# Fremdkapital – am besten ohne



- Partner
- Hausbank / Fördermittel / Kapitalbeteiligungsgesellschaften

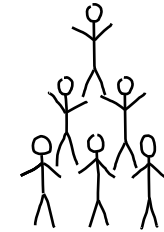
## Kreditwürdigkeit

- Person des Gründers, Qualifikation und Einsatzbereitschaft
- Überzeugendes Unternehmenskonzept
- Erfolgsversprechende Rentabilitätsvorschau
- Sicherheiten

## Gute Vorbereitung

- Bankgespräch frühzeitig führen, vor Gründung
- Durchdachtes Konzept

## 9. Maßnahmenplan und Meilensteine

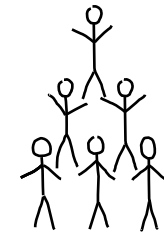


Ein Maßnahmenplan bringt Übersichtlichkeit und arbeitet gegen das Vergessen.

Beispiel Maßnahmenplan:

Maßnahme	Unterstützung	Erledigen bis	Erl.
Gewerbeschein holen		15.12.2007	
Homepage erstellen	Grafiker	10.12.2007	
Kunden anschreiben	Beraterin	15.01.2007	
Haftpflichtversicherung	Vers.makler	15.12.2007	

## 9. Maßnahmenplan und Meilensteine



Meilensteine (positiv, konkret, messbar)  
erleichtern die Kontrolle.

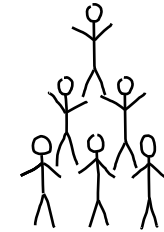
Nutzen Sie sie zum Steuern - Konsequenzen ableiten\*!

Beispiel Meilensteine:

Meilenstein	Erreichen bis	Err.
100 Stück verkauft	02.02.2008	
Umsatz min. 1.000,- € / Monat	Juni 2008	
Seminar mit min. 10 Teilnehmern	Ende 2009	

\*) auch Beendigung der Selbständigkeit ist eine Option

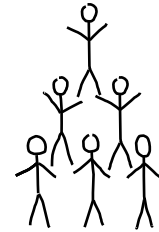
# 10. Passt es ??? Kritische Würdigung



- Rat von Spezialisten einholen
  - Juristen
  - Steuerberater
  - Unternehmensberater
  - Branchenprofis
  - Kunden



# 11. Entscheidung für/gegen Gründung

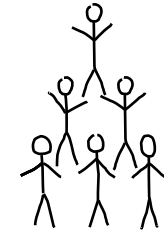


Unternehmer müssen viele Entscheidungen unter hoher Unsicherheit treffen.

Hierbei ist es unumgänglich, auch mal Entscheidungen zu treffen, die sich später als Fehler herausstellen.

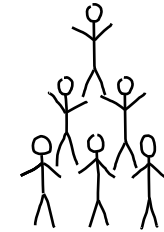
*Der schlimmste Fehler jedoch ist, gar keine Entscheidung zu treffen.*

# Fazit



- Sorgfältige Prüfung der Gründerpersönlichkeit
- Unterstützung suchen
- Von der Idee zum Ziel – Planung hilft!
- Gründung möglichst risikoarm gestalten
  - Möglichst kapitalarm
  - Selbständigkeit nebenberuflich ausprobieren
- Entscheidung für/gegen die Gründung erst treffen, wenn alle Infos „in Zahlen gegossen“ sind
- Meilensteine setzen und agil bleiben

# Weitere Veranstaltung in Kürze



## Tag der Gründung in Darmstadt

Wann? Dienstag, 6. November 2007 von 9 - 17.30 Uhr

Wo? In den Räumen des INI-GraphicsNet Stiftung  
und des Fraunhofer-Instituts für Graphische  
Datenverarbeitung (IGD)

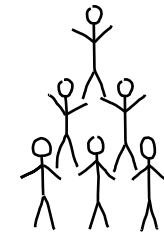
15.30 Uhr Vortrag:

„Von der Idee zum Ziel – Planung hilft“

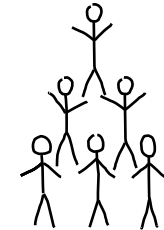
---

IHK-Existenzgründungsseminar am 26.11.2007

# Anhang



# be! unternehmerberatung

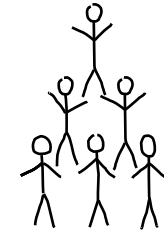


Machen Sie den nächsten Schritt – es lohnt sich!  
Gerne begleite ich Sie ein kurzes oder längeres Stück...

Dipl.-Wirtsch.-Ing.	Fon	(06151)	35 36 140
Barbara Eichelmann	Mobil	(0179)	79 15 262
Schubertweg 1A	Fax	(012120)	24 96 11
64287 Darmstadt	be@be-unternehmerberatung.de		

Mehr Infos unter [www.be-unternehmerberatung.de](http://www.be-unternehmerberatung.de)

# Die nächsten Schritte



1. In einem Erstgespräch klären wir gemeinsam, welche Schritte bei Ihnen dran sind und ob und wie ich Sie dabei unterstützen kann.
2. Aufgrund unseres Auftaktgespräches unterbreite ich Ihnen ein konkretes Angebot. Um Ihre finanziellen Aufwendungen möglichst gering zu halten, prüfe ich, welche Fördermöglichkeiten für Ihr Vorhaben existieren.
3. Wir schießen einen Beratungsvertrag und es kann losgehen.