

Der Businessplan Tipps & Tricks



Der Autor

Reiner Walter betreut bei der GWS Existenzgründerinnen und -gründer in allen Fragen rund um die Gründung und Unternehmensnachfolge. Businesspläne und Unternehmensplanungen sind sein tägliches Geschäft. Seine Erfahrungen gibt er seit mehr als 20 Jahren in Beratungen, Gründungsseminaren und Publikationen an Gründungsinteressierte weiter.



Gesellschaft zur Wirtschafts- und
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH
Reiner Walter
Lindenstraße 45
58762 Altena

02352 - 927214
walter@gws-mk.de
www.gws-mk.de
www.startup-mk.de

Copyright: 2024 GWS im Märkischen Kreis – Alle Rechte vorbehalten
Eine ganz oder teilweise Reproduktion der schriftlichen und / oder grafischen
Inhalte in jedweder Form ist untersagt.

Bildnachweis:
Freepik.com, Pixabay.com, GWS, Reiner Walter

Der Businessplan – Ein Buch mit sieben Siegeln?

Du willst dich selbständig machen? Ein neues Unternehmen gründen oder einen bestehenden Betrieb übernehmen? Und jetzt sollst du auch noch einen Businessplan schreiben, um Geld für deine Gründung zu bekommen? – Dann bist du hier richtig!

Wir können dir zwar keinen kompletten Businessplan schreiben, aber wir können dir dabei helfen einen guten und umfassenden Plan zu erstellen. Alles Wichtige findest du in dieser Broschüre. Wir haben hier alles zusammengestellt, was du zum Thema Businessplan wissen musst.

Wir werden in unseren Gründungsberatungen sehr oft danach gefragt, wie man einen Businessplan schreibt. Denn egal ob du den Gründungszuschuss bei der Arbeitsagentur beantragen möchtest oder ein Bankdarlehen für deine Gründung haben willst, viele Institutionen fragen danach. Die einfache Formel: Ohne Businessplan kein Geld!

Praxistipp: Hol dir Hilfe!

Bevor du dich an die Arbeit machst, einen Businessplan zu schreiben, sprich mit Personen, die dir helfen können. Zum Beispiel mit Gründern, die das Schreiben des Businessplans schon hinter sich haben. Oder, mit Beratern in Wirtschaftsförderungsgesellschaften oder Kammern (Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer). Dass was für dich neu ist, gehört für uns zum täglichen Geschäft.

Ein Businessplan besteht aus drei Teilen, die alle wichtig und miteinander verknüpft sind:

Allgemeiner Teil

Der allgemeine Teil ist der Textteil deines Businessplans. Hier beschreibst du dein gesamtes Vorhaben. Welche Inhalte wichtig sind, beschreiben wir weiter unten. Niemand will hier einen Roman lesen. Deshalb konzentriere dich auf das Wichtigste.

Unternehmensplanung

Die Unternehmensplanung ist der Zahlenteil deines Businessplans. Hier stellst du in tabellarischer Form alle betriebswirtschaftlichen Daten zu deinem Unternehmen dar. Wie man dabei genau vorgeht, zeigen wir weiter unten.

Praxistipp: Teile des Businessplans verknüpfen

Um sich eine Erläuterung zu den Tabellen zu sparen, ist es sinnvoll, schon im allgemeinen Teil auf die Zahlen des Unternehmens einzugehen. Das heißt, wenn du über Investitionen sprichst, schreib schon mal rein, wie viel die Maschinen und Anlagen oder der Transporter kosten. Wenn du über das Personal sprichst, schreibe schon mal rein mit welchen Gehältern und Personalkosten du rechnest. Jeder, der die Zahlen später liest, weiß dann auf welcher Grundlage sie berechnet wurden.

Anlage

Es gibt immer wieder Fakten zu deiner Existenzgründung, die einfach zu umfangreich sind, um sie detailliert im allgemeinen Teil des Konzeptes auszubreiten. Deinen Lebenslauf oder die

Lebensläufe eines ganzen Gründungsteams zum Beispiel. Oder, Berichte und Analysen zur Branchenentwicklung und zum Marktvolumen. All das gehört in den Anhang, wo es jeder findet, der sich für die Details und Zusammenhänge interessiert.

Du wirst jetzt sagen: Das ist alles leichter gesagt als getan!

Und damit hast du zum Teil recht. Aber, du findest im Folgenden eine Struktur für den allgemeinen Teil des Businessplans, mit Fragen, die dir helfen, die wichtigsten Punkte für deine Gründung herauszuarbeiten. Im Anschluss findest du eine Erläuterung der unterschiedlichen Tabellen, die die Finanzplanung bilden. Wir stellen auf Wunsch auch gerne Excel-Tabellen als Muster für die Finanzplanung zur Verfügung.

Es gibt auch Gründer-Plattformen, die Vorlagen für den Businessplan zur Verfügung stellen. Dies ist zum Beispiel die Unternehmerwerkstatt der IHKs oder die Gründerplattform, die du über den Link auf unserer Gründungsseite www.startup-mk.de erreichst.

Praxistipp: Schreib den Businessplan für Dummies

Als Expertin oder Experte für deine Gründung steckst du immer tief drin in der Materie. Du weißt, was du anbieten willst. Du kennst deinen Standort. Du kennst deine Kunden. Weil vieles so selbstverständlich ist, vergiss nicht, dass die Empfänger deines Businessplans immer Außenstehende sind. Personen, die dich nicht kennen, die dein Vorhaben, deinen Markt, deine Kunden, ..., eben nicht kennen. Deshalb musst du alles, was für deine Gründung wichtig ist, in einfachen, klaren und nachvollziehbaren Worten beschreiben! Das gilt umso mehr, je technischer deine Geschäftsidee ist. Auch ein Außenstehender ohne Vorkenntnisse (Technik, Branche, Region) muss deinen Businessplan verstehen. Das erspart dir lästige Rückfragen.

Egal ob du erst einen Entwurf hast oder der Businessplan schon fertig ist, wir geben dir gerne ein offenes Feedback zu deinem Businessplan oder zu deiner Unternehmensplanung. Denn auch wir schauen immer von außen auf einen Businessplan. Du kannst ihn aber auch deiner Familie und Freunden geben und sie fragen, ob sie alles verstehen oder ob ihnen noch Informationen und Erläuterungen fehlen.

Der Businessplan

Ausgangspunkt für jede Existenzgründung ist ein umfassender Businessplan. Dieser erfüllt vier wichtige Aufgaben:

Es hilft dir, nichts zu vergessen. Halte deine gesammelten Informationen im Businessplan fest und verfeinere ihn nach und nach. Anhand des Businessplans siehst du, welche Fragen noch offen sind und geklärt werden müssen.

Es hilft dir, im Vorfeld deiner Unternehmensgründung einen Überblick über die Kosten und die potenziellen Einnahmen zu erhalten. Die Planung zeigt dir, welche finanziellen Mittel und Reserven du benötigst und ob sich eine Existenzgründung überhaupt lohnt.

Anhand des Businessplans kannst du die Entwicklung deines Betriebs nach der Gründung kontrollieren. Durch den Vergleich zwischen deinen Plan-Zahlen und den Ist-Zahlen siehst du sehr schnell, ob die Geschäftsentwicklung deinen Erwartungen entspricht, ob sie hinterherhinkt oder deine ursprüngliche Prognose sogar übertroffen wird.

Die wichtigste Aufgabe von Businessplänen besteht darin, die Geschäftsidee und das geplante Unternehmen potenziellen Geldgebern zu präsentieren, wie zum Beispiel der Arbeitsagentur oder einer Hausbank. Kann dein Businessplan sie überzeugen, dich zu unterstützen und dir Geld für die Gründung zur Verfügung zu stellen.

Es bringt dir also viele Vorteile, dich im Vorfeld deiner Existenzgründung eingehend mit der Erstellung eines Businessplans zu beschäftigen.

Denk aber daran, dass ein Businessplan nicht von jetzt auf gleich erstellt werden kann. Die notwendige Recherche kostet Zeit. Dafür hilft die Planung dir Fehler zu vermeiden, die durch eine übereilte Existenzgründung entstehen können.

Wie bei Zeitungsartikeln, sollte auch ein Businessplan die wichtigsten Fragen der Leser beantworten:

Wer macht **Was**, **Wo**, **Wie** beziehungsweise mit **Welcher** Ausstattung, **Wann** und **Warum**?

Beginne mit Angaben zu deiner Person und deinen persönlichen, fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen. Die Leser deines Businessplans wollen schließlich wissen, wer sich da mit einer bestimmten Geschäftsidee selbständig macht. Wenn du gute Gründe und starke Argumente für deine Existenzgründung hast, kannst du sie an dieser Stelle deutlich machen: Warum machst du dich selbständig? Welche Ziele verfolgst du mit deiner Existenzgründung? Was haben deine Kunden davon? Starke Argumente sind: eine neue Geschäftsidee, die es so noch nicht gibt; gute und neuartige Produkte und Dienstleistungen oder ein Markt, der noch nicht oder nur unzureichend erschlossen ist.

Gehe anschließend kurz auf die Rahmenbedingungen deiner Gründung ein. An welchem Standort führst du die Gründung durch und welche Rechtsform wird dein Betrieb haben.

Beschreibe deine Produkte und Dienstleistungen und stelle dar, welche Kunden oder Kundengruppen du ansprechen willst. Stelle den Markt für deine Produkte und Dienstleistungen dar! Wie entwickelt sich der Markt? Wie willst du auf diesem Markt auftreten und dir einen eigenen Marktanteil sichern?

Vergiss in diesem Zusammenhang nie, ein Auge auf deine Konkurrenten zu werfen! Gegen welche Konkurrenten musst du antreten? Was bieten deine Konkurrenten? Was machen diese besser oder schlechter als du? Womit grenzt du dich gegenüber dieser Konkurrenz ab?

Sind diese Punkte geklärt, solltest du die Voraussetzungen beschreiben, die erforderlich sind, um deine Produkte und Dienstleistungen anbieten zu können? Was ist an Maschinen-, Büro-, Geschäfts- oder Ladenausstattung erforderlich? Wie viel Personal benötigst du und wann? Wie ist dein Unternehmen organisiert und welche Rahmenbedingungen müssen beachtet werden?

Denke daran, schon bei der Beschreibung deines Vorhabens eine Verknüpfung zur Finanzplanung deines Businessplans herzustellen! Schreibe in den Text erste Zahlen mit hinein. Die Tabellen der Finanzplanung erklären sich in der Regel nicht von selbst. Daher ist es sinnvoll, wenn du bereits im Text des Businessplans darauf hinweist, welche Umsätze und Kosten du erwartest. An dieser Stelle ist es besonders wichtig, dass du auch erläuterst, wie du zu deinen Zahlen gelangt bist. Auf welcher Grundlage berechnest du deine Umsätze? Wie kommst du zu den Kosten, die du in der Tabelle eingetragen hast? Gibt es zum Beispiel Angebote für die Geschäftsausstattung, die man in den Anhang packen kann?

Auf diese Weise werden alle Teile des Businessplans miteinander verknüpft. Dein Businessplan wird dadurch auch für Außenstehende nachvollziehbar und plausibel.

Die folgende Aufstellung zeigt, was in einen Businessplan gehört und welche Struktur er haben könnte:

Der Businessplan

Persönliche Voraussetzungen der Gründerin / des Gründers

- Ausbildung / Fachkenntnisse
- Kaufmännische Kenntnisse
- Unternehmerische Fähigkeiten
- Branchenerfahrung
- Marktkennntnisse

Die Existenzgründung

- Firma / Unternehmensbezeichnung
- Rechtsform
- Unternehmensgegenstand
- Produkte, Produktgruppen, Dienstleistungen
- Kunden, Zielgruppen
- Markteinschätzung, Marktvolumen
- Konkurrenzanalyse (Stärken / Schwächen)
- Marketingaktivitäten (Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation / Werbung)
- Standort
- Anmeldungen, Genehmigungen, Auflagen
- Organisation
- Ausstattung / Produktion
- Personal
- Einkauf
- Verkauf
- Zukünftige Trends und Entwicklungen
- Chancen und Risiken

Finanzplanung

- Investitionsplan
- Betriebskosten inkl. Gründungskosten
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan / Sicherheiten
- Rentabilitätsvorschau (für die ersten drei Jahre!)
- Liquiditätsplan (für die ersten drei Jahre!)

Anlage

- Lebenslauf
- Tätigkeitsnachweis
- Zeugnisse
- Zusatzqualifikationen
- Markt- und Branchendaten

Checkliste: Welche Fragen sollte dein Businessplan beantworten?

Diese Checkliste soll dir helfen, die wichtigsten Angaben zu deinem Gründungsvorhaben in einem Businessplan zusammenzustellen. Dafür haben wir einige Fragen formuliert, die dein Businessplan beantworten sollte. Diese Liste erhebt allerdings keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie muss – je nach Einzelfall – ergänzt oder reduziert werden! Je aufwändiger und komplexer deine Geschäftsidee ist, umso mehr wirst du erläutern müssen.

Beschreibe dein Vorhaben in möglichst knapper und präziser Form. Maximal 10 bis 15 Seiten zuzüglich der Planungsrechnung und des Anhangs sind dafür eine kleine Richtschnur. Bei umfangreichen Vorhaben darf es auch mehr sein. Zu umfangreiche Businesspläne werden erfahrungsgemäß gar nicht erst gelesen oder nur überflogen. Formuliere daher klar und auch für Nicht-Fachleute verständlich. **Halte dich ausschließlich an Fakten. Alles was du schreibst muss belegbar und nachprüfbar sein. Hüte dich vor Behauptungen, die du nicht beweisen kannst!**

Zusammenfassung / Kurzbeschreibung des Vorhabens

Fasse deine Gründung am Anfang des Businessplans kurz zusammen. Dies erleichtert deinen Lesern den Einstieg. Du solltest kurz und knapp deutlich machen, worum es eigentlich geht. Idealerweise schreibst du diese Zusammenfassung ganz zum Schluss, wenn der Businessplan steht und alle Punkte bereits ausführlich beschrieben wurden. Es fällt dann wesentlich leichter, die wichtigsten Kernsätze aus dem Konzept herauszufiltern und eine Zusammenfassung zu erstellen.

- Hast du deine Gründung auf max. einer DIN A4 Seite beschrieben?
- Wer sind die Beteiligten? Welche Qualifikationen bringen sie mit?
- Welche Ziele verfolgst du mit deiner Gründung?
- Wo führst du deine Gründung durch?
- Welche Zielgruppen und Kunden sprichst du an?
- Welche Produkte / Dienstleistungen wirst du anbieten?
- Welche Ausstattung (Maschinen, Personal, Lager) ist notwendig?
- Welche Finanzierung wird für die Gründung benötigt?
- In welchem Zeitraum soll deine Gründung durchgeführt werden?

Wer bist du? - Deine persönlichen Voraussetzungen als Existenzgründer/in

Existenzgründungen, wie generell kleine und mittlere Unternehmen, stehen und fallen mit der Unternehmerpersönlichkeit. Unternehmer/innen stehen mit ihren fachlichen und persönlichen Fähigkeiten immer an vorderster Front. Sie müssen durch ihre Fähigkeiten und ihre Einstellung zum Unternehmen überzeugen. Einen Businessplan zu schreiben ist daher immer auch ein Teil Selbstdarstellung! Das musst du einfach wissen. Deine Qualifikationen, deine Berufserfahrung und deine Zielsetzungen für die Unternehmensgründung sollten für dich und für dein Vorhaben sprechen.

Fachliches Know-how

Beschreibe kurz die Ausbildung, die du durchlaufen hast. Wenn du fachliche Kenntnisse nicht über eine schulische Ausbildung, sondern durch die praktische Arbeit erworben hast, solltest du dies genau beschreiben. Bei Quereinsteigern ist dies oft der Fall. Erfahrungen werden schließlich auch durch Aushilfstätigkeiten, über das Hobby oder durch ehrenamtliches Engagement erworben. Solltest du dich in einer Branche selbständig machen, die eine bestimmte Ausbildung (Meister-titel) oder spezielle Fachkundenachweise (Lebensmittel, Gefahrstoffe, etc.) als Zulassungsvoraussetzung erfordert, musst du diese entsprechend nachweisen.

- Welche Ausbildung hast du absolviert und abgeschlossen?
- Welche Zusatzausbildungen hast du durchlaufen?
- Welches Know-how hast du im Beruf durch die praktische Arbeit erworben?
- Welche für die Existenzgründung wichtigen Kenntnisse hast du gegebenenfalls außerhalb des Berufs (Verein, ehrenamtliches Engagement, etc.) erworben?
- Hast du deinen Lebenslauf im Anhang beigefügt?
- Hast du einen Tätigkeitsnachweis (Auflistung der ausgeübten Tätigkeiten und wahrgenommenen Funktionen) im Anhang beigefügt?
- Hast du Zeugnisse und Ausbildungsnachweise im Anhang beigefügt?

Kaufmännisches Know-how

Neben dem fachlichen Know-how erfordert eine Selbständigkeit auch kaufmännische (Grund-) Kenntnisse. Daher ist es wünschenswert, dass du auch in diesem Bereich bestimmte Ausbildungsgänge oder praktische Erfahrungen nachweisen kannst.

- Welche kaufmännische Ausbildung hast du durchlaufen und abgeschlossen?
- Welche Kenntnisse hast du im kaufmännischen Bereich während deiner Berufstätigkeit erworben?
- Sind diese Kenntnisse durch Zeugnisse oder einen Tätigkeitsnachweis belegbar?
- Welche kaufmännischen Kurse hast du besucht? Welche Kenntnisse musst oder willst du noch erwerben? Welche Kurse wirst du noch besuchen?

Unternehmerisches Know-how

Risikobereitschaft, Durchhaltevermögen, Problemlösungskompetenz, Führungswille und Führungserfahrung sind einige der unternehmerischen Qualitäten, die von Unternehmerpersönlichkeiten erwartet werden. Als Nachweis dienen in der Vergangenheit gemachte Erfahrungen. Hierzu zählen auch außerhalb des Unternehmens erworbene Fähigkeiten.

- Welche unternehmerischen Fähigkeiten bringst du mit?
- Welche Erfahrungen hast du durch die Führung von Abteilungen, Betriebsteilen oder Unternehmen erworben (Vertretung von Vorgesetzten)?
- Wie gut sind deine Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich der Unternehmens- und Mitarbeiterführung?
- Welche Erfolge belegen deine unternehmerische Qualifikation?
- Worin liegen deine besonderen Stärken und Schwächen?

Branchenerfahrung

Ohne Branchenerfahrung geht es nicht. Wenn du nicht aus der Branche kommst, in der du dich selbständig machen möchtest, solltest du die Branche im Vorfeld der Gründung zumindest so gut kennengelernt haben, dass du mit möglichst allen Aspekten vertraut bist.

- Wie gut kennst du die Branche, in der du dich selbständig machen möchtest?
- Welche Recherchen hast du in der Branche zur Vorbereitung deiner Existenzgründung durchgeführt?
- Welche Kontakte hast du in dieser Branche?

Persönliche Rahmenbedingungen

Natürlich sollten auch die persönlichen Rahmenbedingungen für die Existenzgründung stimmen. Die Familie sollte dein Vorhaben unterstützen und dir den Rücken freihalten. Sie muss zukünftig damit leben, dass du durch dein Unternehmen sehr stark eingebunden sein wirst und nicht mehr für alle Fragen und Aktivitäten zur Verfügung stehst.

- Wie sieht dein persönliches Umfeld (Familie, etc.) aus?
- Steht deine Familie hinter deiner Entscheidung dich selbständig zu machen?
- Unterstützt deine Familie dein Vorhaben (Zeit, Geld, etc.)?
- Ist die Familie in irgendeiner Form in dein Vorhaben eingebunden (Mitarbeit)?

Was macht dein Unternehmen? Wie soll es sich zukünftig entwickeln? - Die Elemente des Unternehmenskonzeptes

Nach den Informationen zur eigenen Person, solltest du deine Geschäftsidee und das zu gründende Unternehmen detailliert beschreiben. Der notwendige Umfang dieser Beschreibung hängt sehr stark davon ab, wie aufwendig deine Gründung ist. Kleine bzw. einfach strukturierte Unternehmen können schon auf wenigen Seiten dargestellt werden, doch je größer das Unternehmen umso umfangreicher muss die Beschreibung sein.

Firma / Unternehmensbezeichnung

- Wie soll das Unternehmen heißen, das du gründen möchtest?
- Was ist der Kern der Geschäftsidee (in ein bis zwei Sätzen zusammengefasst)?

Rechtsform

Die Wahl der Rechtsform solltest du frühzeitig im Gründungsprozess gegebenenfalls im Rahmen einer Gründungsberatung klären. Sie hängt sehr stark von den handelnden Personen, dem Risiko der Branche / des Unternehmens und der finanziellen Leistungsfähigkeit (z. B. Mindesteinlage für eine GmbH) ab.

- Welche Rechtsform hat das Unternehmen?
- Bist du alleine oder zusammen mit einem Partner Eigentümer des Unternehmens?
- Wie sind die Anteile und Befugnisse verteilt?

Unternehmensgegenstand

Was macht das Unternehmen, das du gründen wirst? Dies ist eine der Hauptfragen, die ein Businessplan beantworten muss. Hier geht es um den Kern der Geschäftsidee und die Frage, welche Chancen das Unternehmen hat.

- Was macht das Unternehmen?
- In welcher Branche ist es tätig?
- Welche Produkte oder Dienstleistungen bietet es an?
- In welchem Umkreis bzw. Einzugsgebiet (örtlich, regional, landesweit, bundesweit, international) ist das Unternehmen tätig?
- Welche Besonderheiten weist das Unternehmen auf?

Produkte und Produktgruppen

Bei den angebotenen Produkten entscheidet sich, ob dein Unternehmen Überlebenschancen hat. Neuartige, innovative und von den Kunden akzeptierte Produkte und Dienstleistungen sichern dir das Überleben. Ist dein Angebot für Kunden nicht interessant, steht deine Existenzgründung schnell vor dem aus. Deshalb musst du gerade durch deine Produkte und Leistungen überzeugen.

- Welche Produkte oder Produktgruppen bietet dein Unternehmen an?
- Welche Dienstleistungen bietet dein Unternehmen an?
- Welchen besonderen Nutzen bieten deine Produkte und Dienstleistungen?
- Welches sind die Vorteile für deine Kunden?
- Fertigest du die Produkte selbst oder werden sie von anderen Anbietern gekauft?
- Wenn Ware von Lieferanten bezogen wird: Welche Lieferkonditionen wurden mit den Zulieferern vereinbart? Welche Abhängigkeiten bestehen zum Lieferanten?
- Zu welchen Preisen bietest du deine Produkte und Dienstleistungen an? Wie sieht die Preisgestaltung aus (Hochpreisstrategie, Niedrigpreisstrategie)?
- Wie viele Produkte verkaufst du pro Zeiteinheit (Woche, Monat, Jahr) oder in einem bestimmten Verkaufsgebiet? Zu welchen Preisen?
- Welchen Umsatz erwartest du aus dem Verkauf der Produkte, Produktgruppen oder Dienstleistungen?
- Gibt es bereits Entwürfe für Preislisten, Prospekte oder Flyer, die dem Konzept im Anhang beigefügt werden können?

Kunden und Zielgruppen

Produkte und Kunden gehören eng zusammen. Das beste Produkt nützt dir nichts, wenn es keine Kunden gibt, die es kaufen. Selbst große Unternehmen geraten in diese Falle und produzieren am Kunden vorbei. Allerdings können sich diese Firmen – im Gegensatz zu dir – einen „Flop“ leisten. Setze dich daher sehr eingehend mit deinen Kunden und ihren Bedürfnissen auseinander und gehe in deinem Businessplan ausführlich darauf ein.

- Wer sind die Kunden des Unternehmens (Verbraucher / Endkunden, Groß- und Einzelhändler, Industrie, Behörden und öffentliche Einrichtungen, etc.)?
- Sind deine Produkte und Dienstleistungen nur für ganz bestimmte Kunden interessant oder sprechen sie eine breite Masse von Kunden an?

- Was kennzeichnet deine Kunden? Wie verhalten sie sich? Welche Merkmale (Alter, Einkommen, Häufigkeit des Kaufs) weisen die Kunden auf und welche Bedürfnisse haben sie?
- In welchem Umkreis sind deine Kunden ansässig?
- Sind bereits (potenzielle) Kunden vorhanden?
- Liegen bereits Anfragen für Aufträge vor? Mit welchem Umsatzvolumen?

Markteinschätzung / Marktvolumen

Setze die Erkenntnisse über deine Kunden mit der allgemeinen Marktentwicklung in Beziehung. Viele Märkte leiden darunter, dass die Kunden einfach kein Geld haben, bestimmte Produkte zu kaufen. Negative Marktentwicklungen treten aber auch auf, weil Produkte unmodern werden und nach und nach durch neue / bessere Produkte ersetzt werden. Auch der Markt und die Kenntnis über seine Entwicklung bilden daher einen Erfolgsfaktor für deine Geschäftsidee.

- Wie entwickelt sich der Markt kurz- bis mittelfristig?
- Welche aktuellen Trends sind derzeit erkennbar?
- Ist das Unternehmen in der Lage diese Trends zu nutzen?
- Gibt es Marktnischen, die besetzt werden können?
- Ist eine Expansion in andere Produktsegmente, Branchen oder Märkte (Inland, Ausland) möglich? Können zusätzliche Kundengruppen angesprochen werden?
- In welchem Umfang können Kunden gewonnen und gehalten werden?

Konkurrenzanalyse (Stärken / Schwächen)

Konkurrenz belebt nicht nur das Geschäft, sie macht das (Geschäfts-)Leben auch zunehmend schwerer. Als „Newcomer“ trittst du gegen eine Reihe von Wettbewerbern an, die schon länger im Geschäft, und meist auch größer und finanzkräftiger sind als du. Daher solltest du genau wissen, gegen welche Konkurrenz du kämpfst und wo deren Stärken und Schwächen liegen. Nur so kannst du eine geeignete Strategie entwickeln, um dich mit deinem Unternehmen zu positionieren und den Kollegen Kunden und Marktanteile abzujagen.

- Wer sind die Konkurrenten deines Unternehmens?
- Was ist durch direkte Konkurrenzbeobachtung, Testkäufe oder Angebotseinholung über die Konkurrenz herauszufinden?
- Welche Größe (Umsatz, Mitarbeiter, etc.) haben die Konkurrenzunternehmen?
- Was machen die Konkurrenten besser oder schlechter?
- Wodurch heben sich die Konkurrenten von deinem Unternehmen ab?
- Wodurch hebst du dich von der Konkurrenz ab?

Marketingaktivitäten

Marketing ist mehr als Werbung! Überlege, wie du durch die Gestaltung deiner Produkte, die Festlegung des Preises und die Nutzung unterschiedlicher Werbemaßnahmen Einfluss auf den Absatz deiner Produkte nehmen kannst. Denke daran: der Kunde muss auf dich aufmerksam werden! Ihm müssen Produkt, Preis und Werbung gefallen.

- Wie soll dein Unternehmen am Markt auftreten?

- Welche Marketingaktivitäten und Werbemaßnahmen sind geplant?
- Welche Instrumente (Produkt, Preis, Vertrieb, Werbung) werden zur Unterscheidung und Abgrenzung gegenüber der Konkurrenz eingesetzt?
- Gibt es eine zeitliche und finanzielle Planung für deine Marketingaktivitäten?

Standort

Es gibt nur wenige Unternehmen, für die der Standort keine Rolle spielt. Die Erreichbarkeit deines Unternehmens für deine Kunden aber auch für deine Lieferanten darf nicht unterschätzt werden. Hinzu kommen die gewerberechtlichen Genehmigungen, die für bestimmte Vorhaben und bestimmte Standorte erforderlich sind.

- Wo liegt der Standort des Unternehmens?
- Kannst du deine Kunden mit bzw. von diesem Standort gut erreichen?
- Gibt es besondere Auflagen oder Rahmenbedingungen, die am Standort zu beachten sind? Werden diese Auflagen heute und in Zukunft erfüllt?
- Befindet sich das Unternehmen in eigenen oder gemieteten Räumen?
- Welche finanziellen Belastungen (Miete, Nebenkosten, Umbauten, etc.) sind mit dem Standort verbunden?

Anmeldungen, Genehmigungen, Auflagen

Welche Rahmenbedingungen musst du erfüllen? Setzt deine Tätigkeit eine bestimmte Ausbildung oder Spezialkenntnisse und Lehrgänge voraus? Nimm zu diesen Fragen Stellung. Vielfach sind Genehmigungen (z. B. Konzessionen) einzuholen und Auflagen (z. B. Brandschutz- / Lärmschutzauflagen) zu erfüllen. Sprich frühzeitig mit den zuständigen Kammern bzw. Ämtern deiner Stadt.

- Ist die Führung des Unternehmens an bestimmte Qualifikationsnachweise, Sachkundenachweise, Auflagen und Genehmigungen gebunden? Welche sind das?
- Erfüllst du diese Voraussetzungen? Musst du diese Voraussetzungen erst schaffen? Welche Maßnahmen sind erforderlich? Bis wann?
- Welche Kosten sind mit den Genehmigungen und Auflagen verbunden?

Organisation

Organisation ist das halbe Leben. Dies gilt insbesondere für die vielen unterschiedlichen Bereiche, die ein Unternehmen ausmachen. Gerade bei komplexen Gründungen solltest du unbedingt erwähnen, wie dein Betrieb organisiert ist. Dies gilt insbesondere für den Fall, dass du bestimmte Aufgaben durch eigenes oder fremdes Personal erledigen lässt.

- Wie ist dein Unternehmen organisiert?
- Wie viele Mitarbeiter werden im Unternehmen arbeiten?
- Wer ist für die einzelnen Bereiche (Akquisition, Verkauf, Einkauf, Buchführung, etc.) im Unternehmen verantwortlich?
- Wie soll sich die Organisation des Unternehmens zukünftig verändern, wenn sich der Betrieb weiterentwickelt und wächst?

Produktion und Ausstattung

Der Aufbau deines Büros, deiner Produktion oder deines Ladens kostet in der Regel Geld. Was ist erforderlich, um das Unternehmen überhaupt starten zu können? Gehe auf die Dinge ein, die unbedingt vorhanden sein müssen, um erfolgreich arbeiten zu können. Stell die Investitionen und die Kosten dar, die beim Aufbau deines Unternehmens entstehen.

- Wie ist die Produktion / das Büro / der Laden aufgebaut?
- Welche Maschinen, Einrichtung und Büroausstattung benötigt das Unternehmen? Welche Investitionen sind dafür erforderlich?
- Welche Investitionen (Reparaturen, Neuanschaffungen) sind in deinem Unternehmen kurz-, mittel oder langfristig erforderlich, wenn das Unternehmen wächst?

Personal

Zum Unternehmen und seiner Produktion gehört in der Regel auch Personal, und seien es nur einige Aushilfen, die von dir, je nach Bedarf, eingesetzt werden. Erläutere an dieser Stelle nicht nur, welche Aufgaben das Personal erfüllt, sondern auch, welche Kosten mit dem Personaleinsatz verbunden sind.

- Ab wann und in welchem Umfang wirst du Personal beschäftigen?
- Wie viele Mitarbeiter hat das Unternehmen?
- Welche Ausbildung haben die Mitarbeiter?
- Welche Aufgaben übernehmen die Mitarbeiter?
- Welche Personalkosten fallen im Unternehmen an?
- Welche Sozialabgaben (Arbeitgeberanteil) zahlt das Unternehmen?
- Wie werden sich die Personalkosten zukünftig entwickeln?

Einkauf

Gerade für Handelsunternehmen entscheidet sich der Erfolg vielfach im Einkauf ihrer Handelsware. Aber auch produzierende Unternehmen sind abhängig von den unterschiedlichen Rohstoffpreisen. Da der Materialeinsatz vielfach eine der größten Kostenpositionen ausmacht, solltest du etwas zu den Kosten sagen, die dir z. B. im Handel oder in der Produktion entstehen.

- Was muss eingekauft werden (Artikel und Menge)?
- Bei welchen Lieferanten wird eingekauft?
- Zu welchen Preisen und Konditionen (Lieferzeit, (Mengen-)Rabatt, Zahlungsziele, etc.) wird eingekauft?
- Welche Summe ergibt sich pro Monat oder Jahr für den Waren- / Materialeinkauf?

Verkauf und Logistik

Wie sieht der Verkauf in deinem Unternehmen aus? Bist du selbst für den Verkauf deiner Waren oder Dienstleistungen verantwortlich oder setzt du andere Personen ein, die den Verkauf für dich übernehmen? Die Art des Verkaufs hat Einfluss auf zeitliche und personelle Kapazitäten und die Kosten des Unternehmens. Bist du selbst im Vertrieb tätig, steht dir weniger Zeit für andere Aufgaben (Organisation, Planung, Buchhaltung, etc.) zur Verfügung. Überlässt du den Verkauf anderen

Personen, so entstehen dir entsprechend höhere Kosten im Vertrieb (Provisionen, Rabatte, etc.).

- Wie wird dein Produkt / deine Dienstleistung verkauft?
- Setzt dein Unternehmen im Verkauf auf sogenannte Absatzmittler (Groß- und Einzelhandel, Vertreter, Vertriebspartner, etc.)?
- Sind diese vertraglich an dein Unternehmen gebunden? Gibt es Vorgaben für den Verkauf und die Preisgestaltung?
- Gibt es besondere Engpässe im Verkauf (zeitliche Beschränkungen, Abhängigkeiten von Vertretern, Groß- und Einzelhändlern oder sonstigen Vertriebspartnern)?
- Wie kommt das Produkt zum Kunden?
- Werden eigene Lieferfahrzeuge oder werden Speditionen eingesetzt?

Zukünftige Trends und Entwicklungen

Jeder Unternehmer startet mit eigenen Vorstellungen in die Zukunft. Das Unternehmen soll sich schließlich entwickeln und mit der Zeit immer erfolgreicher werden. Egal ob diese Entwicklungen aus eigenem Antrieb heraus oder durch die äußeren Umstände einsetzen, im Unternehmen wird sich immer etwas verändern. Beschreibe daher kurz, mit welchen Veränderungen du rechnest und wie sich das Unternehmen und die erwarteten Umsätze und Kosten dadurch verändern. Aber sei realistisch und übertreib es nicht.

- Welche Trends und Entwicklungen werden dein Unternehmen kurz-, mittel- und langfristig prägen?
- Wie wird dein Unternehmen auf diese Entwicklungen reagieren?
- Was wird sich dadurch in organisatorischer und finanzieller Hinsicht verändern?

Chancen und Risiken

Gute Unternehmer/innen zeichnet aus, dass sie nicht nur ihre Chancen, sondern auch ihre (persönlichen und unternehmerischen) Risiken realistisch einschätzen können. Durch eine nachvollziehbare Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten und Gefahren machst du deutlich, dass du dich eingehend mit deiner Gründung auseinandergesetzt hast.

- Worin bestehen die besonderen Chancen und Risiken der Branche und des Unternehmensumfeldes?
- Worin bestehen die besonderen Chancen und Risiken deiner Existenzgründung?

Bitte beachte, dass die Beschreibung deiner Existenzgründung und die dazugehörige Finanzplanung zueinander passen müssen. Die von dir beschriebenen Fakten und Rahmenbedingungen müssen ihren zahlenmäßigen Niederschlag in den Tabellen der Finanzplanung finden.

Die Finanzplanung

Zu einem Businessplan gehört nicht nur die allgemeine Beschreibung des Vorhabens, sondern auch die zahlenmäßige Planung der erwarteten Einnahmen und Ausgaben.

Du investierst sehr viel Zeit und in der Regel auch Geld in deine Existenzgründung. Daher solltest du möglichst frühzeitig ausrechnen, ob es sich für dich lohnt, die geplante Existenzgründung durchzuziehen. Bleibt genug Geld übrig? Erstens für deinen Lebensunterhalt und deinen persönlichen Bedarf und zweitens für die Rückzahlung von Gründungsdarlehen! Diese entscheidende Frage solltest du schon im Vorfeld deiner Existenzgründung beantworten.

Die in diesem Teil für dich zusammengestellten Tabellen sollen helfen, dir möglichst frühzeitig einen umfassenden Überblick über die finanzielle Seite deiner Existenzgründung zu verschaffen. Die Tabellen wurden von uns zwar sorgfältig und unter Berücksichtigung vieler möglicher Existenzgründungen zusammengestellt, je nach Einzelfall ist jedoch eine Anpassung erforderlich. Gerade in kleinen Unternehmen werden einige der genannten Positionen gar nicht vorkommen.

Die persönliche Recherche kann und will dir diese Broschüre nicht abnehmen. Es gehört zu den unternehmerischen Aufgaben, die notwendigen Zahlen zusammenzustellen, Angebote einzuholen und die Daten zu den laufenden Kosten (Miete, Versicherungen, Telefon, Fax, Internet, Büromaterial, etc.) in die entsprechenden Tabellen einzutragen.

Mach dir die Arbeit nicht zu leicht. Natürlich wirst du einige Zahlen nur grob ermitteln können. Realistische Schätzwerte müssen dann an die Stelle der tatsächlichen Zahlen rücken. Denk daran, dass sich „schummeln“ nicht lohnt, sondern zu einem späteren Zeitpunkt rächt. Durch eine nachlässige Planung schadest du dir selbst. Setze die Einnahmen und Ausgaben lieber vorsichtig an, wenn du dir nicht sicher bist. Im Zweifelsfall solltest du zwei Berechnungen durchführen, für einen guten und für einen schlechten Geschäftsverlauf.

Sieh diese Arbeit nicht als Schikane, sondern als Chance an. Du wirst so zum Experten für dein Unternehmen und lernst alle Kostenstrukturen und Umsatzpotenziale deines Betriebes kennen. Dies gibt dir nicht nur Planungssicherheit, sondern auch die Möglichkeit, die tatsächliche Geschäftsentwicklung später jederzeit kontrollieren und auch korrigieren zu können.

Nimm für die Zusammenstellung der Zahlen Hilfe in Anspruch, wenn du mit der Planung nicht alleine zurecht kommst. Besuche ein Existenzgründungsseminar oder greife im Zuge der Businessplanerstellung auf das kostenlose Beratungsangebot der Wirtschaftsförderungen bzw. der zuständigen Kammern (IHK, HWK) zurück.

Ermittlung der benötigten Privatentnahme

In einem ersten Schritt solltest du feststellen, was am Ende eines jeden Monats in deinem Unternehmen an Gewinn übrig bleiben muss, damit du und deine Familie tatsächlich von der unternehmerischen Tätigkeit leben können.

Dies erreichst du, indem du die laufenden tatsächlichen Ausgaben und Einnahmen deines Haushaltes ermittelst und in der folgenden Tabelle zusammenstellst.

Ermittlung der notwendigen Privatentnahme

Private Einnahmen	
Nettoeinkommen (Aushilfs-, Nebentätigkeiten, etc.)	€
Nettoeinkommen Lebenspartner / Lebenspartnerin	€
Kindergeld / Erziehungsgeld	€
Unterhaltszahlungen (von Ex-Partner/-in)	€
Einkommen aus Kapitalerträgen	€
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	€
Sonstige Einkünfte	€
Summe	€
Private Ausgaben	
Versicherungen	
Krankenversicherung	€
Pflegeversicherung	€
Rentenversicherung	€
Berufsunfähigkeitsversicherung	€
Unfallversicherung	€
Lebensversicherung	€
Sonstige Vorsorgeleistungen	€
Haushaltsausgaben	
Private Miete	€
Strom, Gas, Wasser	€
Nebenkosten	€
Versicherungen (Hausrat, Haftpflicht, etc.)	€
Lebensunterhalt (Essen, Trinken, Kleidung)	€
Telefon / Rundfunkgebühren	€
Kosten für die Kinderbetreuung	€
Fahrzeugkosten (Benzin, Versicherung, Wartung)	€
Reisen, Hobbys	€
Sonstige Verpflichtungen (Unterhalt, etc.)	€
Versorgungsleistungen für Familienangehörige	€
Private Kreditverpflichtungen (Zins / Tilgung)	€
Steuern	
Einkommenssteuer	€
Kirchensteuer	€
Solidaritätszuschlag	€
Steuern auf Zinsen und sonstige Erträge	€
Sonstiges	€
Summe	€
Einnahmen – Ausgaben = notwendige Privatentnahme	
	€

Wenn du vom Ertrag deiner unternehmerischen Tätigkeit irgendwann einmal leben möchtest, muss am Ende eines jeden Monats, nach Abzug aller Kosten, Abgaben bzw. Steuern sowie den Zins- und Tilgungsleistungen für Darlehen, mindestens der errechnete Betrag im Unternehmen übrig bleiben.

Dies kann und wird in der Anlaufphase deines Unternehmens vielleicht noch nicht der Fall sein. Um dich in dieser Anlaufphase vom Erfolg deines Unternehmens unabhängig zu machen und den Lebensunterhalt zu sichern, solltest du entweder Geld zurückgelegt haben oder du musst Reserven in deinen Investitionsplan einkalkulieren. Spätestens nach einer Anlaufphase von ca. einem bis maximal zwei Jahren, musst du soviel verdienen, dass du vom erwirtschafteten Gewinn leben kannst.

Planung der Investitionen und der Finanzierung

Nachdem du dir einen Überblick über den privaten Kapitalbedarf verschafft hast, solltest du dich mit den Zahlen deines Unternehmens beschäftigen.

Beantworte zunächst die Frage, welche Ausstattung und Einrichtung du anschaffen musst, um mit deiner unternehmerischen Tätigkeit beginnen zu können. Wenn du, wie viele Existenzgründer/innen, einen Teil der benötigten Ausstattung bereits besitzt, lege gleich zwei Listen an. Auf eine schreibst du die neu anzuschaffenden Gegenstände mit dem aktuellen Preis, auf die andere Liste schreibst du die vorhandenen Gegenstände und gibst einen realistischen Zeitwert an.

Investitionsplan

Technische Anlagen	
Geräte und Maschinen	€
Werkzeuge	€
Sonstiges	€
Betriebs- und Geschäftsausstattung	
Werkstattausstattung / Lagereinrichtung	€
Büroausstattung	€
Ladeneinrichtung inkl. (Außen-)Beleuchtung	€
Technische Büroausstattung	
Computer	€
Drucker	€
Software	€
Telefonanlage	€
sonstige technische Geräte (Kopierer, Scanner, etc.)	€
Fuhrpark	
Pkw	€
Transporter	€
Patent- / Lizenz- / Franchisegebühr / Konzessionen	€
Erstes Material- und Warenlager	€
Summe	€

Nachdem du weißt, was du (noch) in die Ausstattung (Anlagevermögen) und den Warenbestand (Umlaufvermögen) deines Unternehmens investieren musst, solltest du dich mit der Frage beschäftigen, wie viel Kapital du insgesamt für die Unternehmensgründung benötigst und woher dieses Kapital kommen soll.

Neben Kapital für die erforderlichen Investitionen, benötigst du sehr oft zusätzliches Geld, um die Gründungskosten und die laufenden Kosten der ersten Monate abzudecken.

Zu den Gründungskosten gehören nicht nur die Gebühren für die Gewerbeanmeldung (30,- €) oder andere Bescheinigungen (Polizeiliches Führungszeugnis, Auszug aus dem Gewerbezentralregister, Eintrag in die Handwerksrolle, etc.). Vielfach kommen die Hinterlegung einer (Miet-)Kauktion, der Erwerb von Konzessionen oder andere Sonderausgaben (z. B. Beratungskosten) hinzu.

Darüber hinaus wirst du eine gewisse Reserve zur Abdeckung der laufenden Kosten während der Startphase deines Unternehmens einplanen müssen. Denn in der Regel kannst du nicht davon ausgehen, dass sich dein Unternehmen gleich von Anfang an aus eigener Kraft finanziert. Die Ermittlung der laufenden Kosten wird weiter unten im Zusammenhang mit der Rentabilitätsvor-schau erklärt.

Kapitalbedarfsplan

Investitionen	
Maschinen und Anlagen	€
Betriebs- und Geschäftsaustattung	€
Fuhrpark	€
sonstige Anschaffungen	€
Erstes Waren- und Materiallager	€
Laufende Kosten	
Gründungskosten (Anmeldegebühren, Genehmigungen, Beratung, etc.)	€
Betriebskosten der ersten 3 bis 6 Monate	€
Reserve	
Unvorhergesehenes und Reserve (ca. 10 % der Gesamtsumme)	€
Summe	€

Rechne die oben angegebenen Positionen zusammen und schlage noch eine gewisse Reserve für Unvorhergesehenes hinzu. Daraus ergibt sich der Betrag, den du im Zuge der Unternehmensgründung finanzieren musst.

Plane realistisch! Denk daran, dass der Kapitalbedarf die Summe angibt, die zur Gründung deines Unternehmens mindestens erforderlich ist. Du solltest in der Lage sein, diese Summe tatsächlich aufbringen zu können. Verschätze dich nicht. Plane lieber etwas mehr Geld ein als zu wenig!

Der Finanzierungsplan zeigt dir, welche Eigen- und Fremdmittel für die Finanzierung deiner Existenzgründung zur Verfügung steht.

Finanzierungsplan

Eigenmittel	
Barmittel	€
Vorhandene Sachmittel (Fahrzeug, Büroausstattung, etc.)	€
Eigenleistung (Umbau, Renovierung, etc.)	€
Schenkungen von Eltern / Verwandten / Freunden	€
Sonstiges	€
Fremdmittel	
Darlehen von Eltern / Verwandten / Freunden	€
Gründungszuschuss (Arbeitsagentur) / Gründungstipendium NRW	€
Kredite aus öffentlichen Förderprogrammen	€
Hausbankdarlehen	€
Kontokorrentdarlehen (Überziehungskredit)	€
Lieferantenkredit	€
Sonstiges	€
Summe	€

Wenn du es schaffst, die Finanzierung deiner Existenzgründung über Eigenmittel und einen Zuschuss der Arbeitsagentur sicherzustellen, hast du gute Voraussetzungen. Gerade für Klein- und Kleinstunternehmen ist es sehr schwierig, Darlehen von einer Hausbank zu erhalten! Um hier überhaupt die Chance auf eine Finanzierung über Hausbankdarlehen oder öffentliche Darlehensprogramme zu haben, musst du mit deiner Geschäftsidee, deinem Businessplan, aber auch als Unternehmerpersönlichkeit restlos überzeugen. Je mehr du also aus eigenen Mitteln und mit Hilfe von Verwandtendarlehen finanzieren kannst, umso sicherer ist eine Finanzierung. Dies kann bedeuten, dass du deine Gründung und den Kapitalbedarf gegebenenfalls deinen finanziellen Möglichkeiten anpassen musst, um überhaupt starten zu können.

Solltest du Darlehen bei einer Hausbank beantragen wollen, musst du außer der Frage nach deinem Businessplan zunächst die Frage nach möglichen Sicherheiten beantworten. Folgende Tabelle ist dann für dich wichtig:

Sicherheiten

Eigene Sicherheiten	
Sparguthaben	€
Immobilien (Grundschuld / Hypothek)	€
Lebensversicherungen (Rückkaufswert)	€
Bausparverträge	€
Externe Sicherheiten	
Bürgschaften von Eltern / Familienangehörigen	€
Sicherheiten aus dem Unternehmen	€
Sicherungsübereignung von Maschinen, Firmenfahrzeugen, etc.	€
Forderungsabtretung	€
Summe	€

Die Hausbank erwartet nicht nur Auskunft zu den hier genannten Punkten. Zur Finanzplanung deines Businessplans gehört auch die Erstellung einer Rentabilitätsvorschau und einer Liquiditätsplanung.

Erstellung der Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplanung

Die Rentabilitätsvorschau und die Liquiditätsplanung stellen das Kernstück der Unternehmensplanung dar. Aber lass dich von diesen komplizierten Namen nicht abschrecken.

Eine Rentabilitätsvorschau ist nichts anderes als eine Gegenüberstellung der (erwarteten) Einnahmen und Ausgaben des Unternehmens. Was du bereits oben für deinen privaten Haushalt zusammengestellt hast, machst du nun für dein Unternehmen.

Am einfachsten ist es, mit einer Zusammenstellung der Kosten zu beginnen. Viele Kosten drängen sich automatisch auf, wenn du deine Gründung vorbereitest. Die Miete für Räumlichkeiten, notwendige Versicherungen für das Unternehmen, aber auch Kosten für Werbung, Telefon und Internet gehören dazu.

Bei klassischen Geschäftsideen in Handwerk und Industrie kannst du ggf. auf Branchenvergleichszahlen und Kennziffern zurückgreifen, die dir zum Beispiel die IHK oder die Handwerkskammer zur Verfügung stellen können. Darüber hinaus lohnt sich die Suche nach kostenlosen Informationen im Internet. Bei neuen Geschäftsideen musst du, neben einer guten Recherche, realistische Schätzungen für bestimmte Bereiche vornehmen.

Berücksichtige die notwendigen Zins- und Tilgungsleistungen in deiner Berechnung, wenn du für die Unternehmensgründung Darlehen aufnehmen musst. Dies gilt sowohl für die Darlehen von einer Hausbank als auch für die Darlehen von Familienmitgliedern oder Bekannten. Je nach Rückzahlungsvereinbarung solltest du die Beträge für Zins und Tilgung pro Monat oder pro Quartal berücksichtigen. Für öffentliche Gründungsdarlehen zum Beispiel der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gibt es einen Online-Tilgungsrechner, der dir alle Beträge ausrechnet, abhängig von Darlehenshöhe, Laufzeit, Zinssatz und Rückzahlungszeitpunkt (Quartal, Monat).

Du solltest auch die Abschreibungen für die angeschaffte Geschäftsausstattung in deinen Berechnungen berücksichtigen. Die so genannten Abschreibungen simulieren den Wertverlust der angeschafften Geräte und Maschinen. Sie sind im Steuerrecht festgelegt und kürzen den Gewinn deines Unternehmens. Der Anschaffungspreis der Ausstattungsgegenstände wird i. d. R. durch einen festgelegten Faktor (z. B. 3, 5 oder 10) geteilt. Der so errechnete Betrag wird dann in den nächsten 3, 5 oder 10 Jahren als Abschreibungsbetrag angesetzt und vom Gewinn abgezogen. Frage am Besten einen Steuerberater, wie du für deine Planungen mit den Abschreibungen umgehen sollst.

Die Berechnung der notwendigen Steuern ist ein weiteres Problem, das bei der Planung auf dich zukommt. Auch wenn du als Kleinst- bzw. Kleinunternehmer/-in zunächst davon ausgehen kannst, dass die Steuerbelastung bei relativ niedrigen Gewinnen ebenfalls niedrig ausfallen wird, können

dir in dieser Frage nur das Finanzamt oder ein Steuerberater eine zuverlässige Antwort geben. Nutze die kostenlosen Informationen des Finanzamtes oder frage einen Steuerberater.

Am Schwierigsten ist die realistische Schätzung der erwarteten Umsätze! Die Hauptaufgabe besteht darin, der eigenen Planung realistische Annahmen zugrunde zu legen. Anhaltspunkte gewinnst du, indem du die vorhandenen Kapazitäten (Maschinenleistung, Arbeitszeit, Arbeitsleistung, etc.) zugrunde legst und dann Annahmen über die voraussichtliche Auslastung triffst. Betriebsvergleiche, Durchschnittsumsätze der Branche oder Kennzahlen (Umsatz pro Verkaufsfläche / pro Mitarbeiter) können dir hierbei weiterhelfen. Die sicherste Ausgangsbasis für deine Planungen gewinnst du, wenn dir bereits Zusagen oder Absichtserklärungen potenzieller Kunden vorliegen. Auch im Fall einer Betriebsübernahme hast du einen gewissen Vorteil, da du deine Annahmen in der Regel auf die Zahlen des Vorgängers stützen kannst.

Berücksichtige in diesem Zusammenhang, dass du neben einer Größe für den Umsatz in vielen Fällen gleich eine Berechnungsgröße für den notwendigen Wareneinsatz (in % vom Umsatz) festlegen musst. Dies ist für Produktions- und Handelsunternehmen wichtig.

Hast du die Kosten für dein Unternehmen bereits ermittelt, so kannst du die notwendige Rechnung auch umkehren. Rechne zu den notwendigen Privatentnahmen, die am Ende für dich übrig bleiben müssen, die notwendigen Kosten und den Material- bzw. Personalaufwand hinzu, dann erhältst du den Umsatz, den du mit deinem Unternehmen mindestens erzielen musst. Liegt der so errechnete Umsatz deutlich über dem Wert, den du realistischerweise erzielen kannst, solltest du deine Existenzgründung noch einmal auf den Prüfstand stellen. Liegt der benötigte Umsatz deutlich unter deinen Berechnungen, sind die Voraussetzungen für eine tragfähige Existenzgründung offenbar gegeben.

Greife bei der Erstellung deiner Planungen auf die folgende Tabelle zurück. Die Planung kann entweder pro Monat oder pro Jahr erfolgen. Dies ist unter anderem davon abhängig, wie gleichmäßig der erwartete Geschäftsverlauf ist. Bei starken Schwankungen zwischen den einzelnen Monaten (Auswirkungen der Urlaubszeit, Saisongeschäfte im Winter oder Sommer), ist eine monatsweise Planung unerlässlich. Wegen der höheren Genauigkeit ist eine Planung auf Monatsbasis grundsätzlich von Vorteil. Außerdem wird sie von Kapitalgebern bevorzugt.

Nimm bei der Erstellung der Rentabilitätsvorschau Hilfe in Anspruch, wenn du alleine nicht weiter kommst. Greife auf das kostenlose Beratungsangebot der Wirtschaftsförderungen oder Kammern zurück. Das ist Teil unseres Kerngeschäfts. Denke aber daran, dass keiner die Geschäftsidee und das zukünftige Unternehmen so gut kennt wie du. Die eigene Recherche kann dir auch die beste Beratung nicht abnehmen.

Die Rentabilitätsvorschau zeigt dir, ob sich dein Unternehmen überhaupt trägt und was nach Abzug aller Kosten am Ende unter dem Strich für dich übrig bleibt. Die Rentabilitätsberechnung erfüllt damit die wichtigste Aufgabe innerhalb deiner Planung.

Rentabilitätsvorschau

	Januar	Februar	...	Dezember	Summe
Netto-Umsatz (ohne Umsatzsteuer)					
Sonstige Einnahmen (z. B. Einstiegs geld)					
- Material- / Wareneinsatz					
= Rohertrag					
- Personalkosten					
= Deckungsbeitrag I					
- Miete für Betriebsräume					
- Nebenkosten, Strom, Gas, Wasser					
- betriebliche Versicherungen					
- Beiträge, Gebühren (z.B. Kammer)					
- Fahrzeugkosten					
- Reisekosten					
- Marketing (Werbekosten)					
- Bürobedarf					
- Telefon, Fax, Internet, etc.					
- Vertriebskosten / Frachtkosten					
- sonstige Ausgaben					
- Beraterkosten (Steuer, Recht, etc.)					
- Leasing (Maschinen, Fahrzeuge, etc.)					
- Kreditkosten (Provisionen, Gebühren)					
- Zinsen					
- sonstiger Aufwand					
+ sonstiger Ertrag					
- Abschreibungen					
Jahresüberschuss (vor Steuern)					
- Steuern (Einkommens-/Gewerbest.)					
Jahresüberschuss (nach Steuern)					
- Tilgung					
Verfügbares Einkommen					

Eine vollständige Planung umfasst mindestens 2 bis 3 volle Jahre!

Es gibt noch eine weitere Frage zu klären. Reichen die finanziellen Reserven (Eigen- und Fremdmittel) und die erzielten Einnahmen immer aus, um „flüssig zu bleiben“ und deinen finanziellen Verpflichtungen zu jedem Zeitpunkt nachzukommen. Deine Zahlungsfähigkeit kann durch saisonale Schwankungen, die Zahlungsmoral deiner Kunden, die Laufzeiten der Aufträge, notwendige Vorauszahlungen (Steuern) oder Abschlagszahlungen wesentlich beeinflusst werden.

Daher solltest du aufbauend auf der Rentabilitätsplanung, die die erwarteten Umsätze und Kosten bereits vorgibt, einen Liquiditätsplan entwickeln, der alle wichtigen Zahlungszuflüsse und -abgänge berücksichtigt.

Liquiditätsplan

	Januar	Februar	...	Dezember	Summe
Einzahlungen					
Umsatz (ohne Umsatzsteuer, s. Rentabilitätsvorschau)					
Umsatzsteuer auf den Umsatz					
Sonstige Einzahlungen (Anzahlungen, etc.)					
Umsatzsteuererstattung (Vormonat)					
Einnahmen aus dem Verkauf alter Betriebsaustattung					
Einnahmen aus Nebentätigkeiten (Aushilfsarbeiten, etc.)					
Einlagen / Erhöhung des Eigenkapitals					
Darlehenszugang / -aufnahme					
Summe Einzahlungen					
Auszahlungen					
Investitionen (Maschinen, Fahrzeuge, etc.)					
Personalkosten (inkl. Arbeitgeberanteil)					
Materialkosten / Zahlungen an Lieferanten					
Miet- und Leasingaufwand					
Betriebsausgaben (Kfz, Versicherung, Büro, etc.)					
Umsatzsteuerzahlung auf die Nettokosten					
Umsatzsteuernachzahlung (Vormonat)					
Steuern (Einkommenssteuer, Gewerbesteuer, etc.)					
Darlehensstilgung					
Zinsen					
Entnahmen / Verminderung des Eigenkapitals					
Privatentnahmen					
Summe Auszahlungen					
Liquiditätssaldo (Einnahmen – Auszahlungen)					
Kassenbestand / Bankguthaben					
Kontokorrentlinie (Überziehungskredit)					
Sonstige Reserven (Sparguthaben, Depots, etc.)					
Überdeckung / Unterdeckung					
Liquiditätssaldo (kumuliert / aufaddiert)					

Eine vollständige Planung umfasst mindestens 2 bis 3 volle Jahre!

Achte darauf, dass die Rentabilitätsvorschau den Umsatz und die Kosten Netto, also ohne Umsatzsteuer, darstellt. In der Liquiditätsplanung müssen die Umsatzsteuerzahlungen und -erstattungen jedoch berücksichtigt werden.

Die meisten Unternehmen berechnen ihre Umsätze mit Umsatzsteuer, die später an das Finanzamt abgeführt werden muss. Die Rechnungen für die meisten Einkäufe enthalten ebenfalls Umsatzsteuer, die sich Unternehmen als sogenannte „Vorsteuer“ zurückholen können. In Liquiditätsplanungen werden daher auf der Einnahmeseite separate Zeilen für die „Vereinnahmte Umsatzsteuer“ und „Umsatzsteuererstattungen“ geführt. Auf der Ausgabenseite gibt es separate Zeilen für die so genannte „Vorsteuer“ (in Eingangsrechnungen enthaltene Umsatzsteuer) und die an das Finanzamt zu zahlende Umsatzsteuer („Umsatzsteuerzahlung“). Da Unternehmen die Umsatzsteuer die sie in einem Monat einnehmen erst im nächsten oder übernächsten Monat an das Finanzamt abführen müssen, sind diese Beträge für die Liquiditätsplanung wichtig. .

Sollte deine Planung nach Abschluss all dieser Schritte Zweifel an der Tragfähigkeit deines Existenzgründungsvorhabens aufkommen lassen, dann nimm diese Warnsignale ernst! In keinem Fall solltest du dich über diese Warnsignale einfach hinwegsetzen. Überprüfe deine Existenzgründung noch einmal sehr sorgfältig und gehe auf Nummer sicher.

Hauptursachen für das Scheitern von Existenzgründungen sind nicht nur Fehler bei der Finanzierung, sondern in sehr hoher Zahl Informationsdefizite, Planungs- und Qualifizierungsmängel und die Überschätzung der (erwarteten) Umsätze und Gewinne.

Nimm die Erstellung deines Businessplans daher nicht auf die leichte Schulter, sondern setze dich intensiv mit den oben genannten Punkten auseinander. Nur so kannst du sicher sein, dass du mit deiner Unternehmensgründung keinen Schiffbruch erleidest.

Nimm die Hilfe in Anspruch, die dir Wirtschaftsförderungen und Kammern anbieten. Bereite dich umfassend auf deine Selbständigkeit vor. So viel (kostenlose) Hilfestellung wie bei der Existenzgründung, wirst du in deiner gesamten Laufbahn als Unternehmer/in nicht mehr erhalten.

Checkliste Businessplan

Einen Businessplan zu erstellen ist eine umfangreiche Aufgabe. Daher hier noch ein Tipp aus meiner Beratungspraxis!

Praxistipp: Wie isst man einen Elefanten?

Stück für Stück, lautet die Antwort! Kein Businessplan wird in einem „Rutsch“ von vorne bis hinten durchgeschrieben. Das erwartet auch niemand von dir! Es gibt Teile, die werden dir leicht fallen und es gibt Teile, die sind einfach schwerer. Fang mit den Dingen an, die du sicher weißt. Das fällt leicht und geht am schnellsten. Die schwierigeren Teile musst du nach und nach ergänzen. Meist sind dafür zusätzliche Recherchen oder Gespräche notwendig. Im Laufe der Zeit kommt schon all das zusammen, was zusammengehört.

Mach noch einmal einen Check, ob du alle notwendigen Unterlagen zusammengetragen hast, bevor du sie bei der Arbeitsagentur, einer Bank oder einer anderen Stelle abgibst:

Businessplan

Allgemeiner Teil

Zusammenfassung (alles Wichtige)	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Beschreibung des Vorhabens	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein

Finanzplanung

Berechnung der Privatentnahme	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Investitionsplan & Finanzierungsplan	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Übersicht der Sicherheiten	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Rentabilitätsvorschau	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Liquiditätsplanung	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein

Anlagen

Lebenslauf <u>und</u> Zeugnisse	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Kostenvoranschläge (bei Beantragung des Darlehens)	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Branchen- und Marktdaten	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Konkurrenzanalyse	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Produktpräsentationen / Marketing-Unterlagen	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Sonstiges	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein

Praxistipp: Niemand weiß alles!

Selbst gestandenen und erfolgreiche Unternehmen holen sich Rat und Hilfe von Steuerberatern, Rechtsanwälten, Marketing-Fachleuten, usw. Warum solltest du das nicht tun? Solange die Finanzen in der Gründung noch knapp sind, empfehle ich, die vielfältigen, guten und kostenlosen Angebote der Gründungsberatung zu nutzen. Lass dort auch noch einmal deinen fertigen Businessplan gegenlesen!

Normalerweise wären unsere Informationen zum Thema Businessplan hiermit abgeschlossen, aber wir haben uns dazu entschieden noch ein fiktives Musterkonzept anzuhängen, damit du eine erste Orientierung hast.

Jonglage X-trem



Existenzgründungskonzept

Marco Balloni
Mustergasse 12
45527 Hattingen

Zusammenfassung

Herr Marco Balloni hat eine kaufmännische Ausbildung absolviert. In seinem Beruf hat er umfangreiche Berufserfahrung im Einkauf und im Verkauf gesammelt. Seit seiner Jugend ist er als Jongleur aktiv. In der Szene hat er sich inzwischen einen sehr guten Ruf als Jongleur erworben und sich ein umfangreiches nationales und internationales Kontaktnetzwerk aufgebaut. Als Seminarleiter hat Herr Balloni in den letzten Jahren bereits Jonglierkurse für Anfänger und Fortgeschrittene durchgeführt. Da die Aussichten schlecht sind, in seinem alten Beruf kurzfristig eine neue Anstellung zu erhalten, möchte sich Herr Balloni nun mit einem Spezialhandel für Jonglierbedarf am Standort Hattingen selbständig machen.

Das Unternehmen soll unter dem Namen „Jonglage x-trem“ Requisiten (Bälle, Keulen, Ringe, Diabolos, Devilsticks, Hüte, etc.), Artistenzubehör (Einräder, Stelzen, etc.) und Bücher bzw. Lehrvideos an Anfänger, Fortgeschrittene und Profis verkaufen. Zusätzlich sollen Jonglierkurse für Anfänger und Fortgeschrittene angeboten werden.

Als Bezugsquellen für das Sortiment kommen spezialisierte Lieferanten aus dem In- und Ausland in Betracht, zu denen bereits Kontakte bestehen. Bestimmte Produkte wird Herr Balloni selbst anfertigen.

Das Unternehmen soll in der Rechtsform der Einzelunternehmung gegründet und zunächst von zu Hause aus geführt werden. Im Haus kann zusätzlich ein Lagerraum angemietet werden. Die Kosten des Unternehmens sind sehr niedrig, da Herr Balloni zunächst alle Aufgaben selbst erledigen wird. Die Einstellung einer Aushilfe ist frühestens nach 8 bis 12 Monaten geplant.

Kernstück des Unternehmens wird ein Onlineshop, über den die oben genannten Requisiten verkauft werden sollen. Auf Jonglier-Festivals und -Kongressen wird das Unternehmen darüber hinaus mit einem Messestand präsent sein. Für das Unternehmen soll mit Online-Anzeigen, Bannerwerbung, Anzeigen in Fachzeitschriften und Mailings geworben werden. Ausgangspunkt ist das bereits bestehende Kontaktnetzwerk von Herrn Balloni.

Das Unternehmen „Jonglage x-trem“ versteht sich als Vollsortimenter, der ein möglichst breites Angebot vorhält, das sowohl Anfänger als auch Fortgeschrittene anspricht. Im Umgang mit den Kunden wird auf eine gute Beratung gesetzt. Zu einem späteren Zeitpunkt soll das Sortiment um anderen Artistikbedarf und Zauberkunststücke erweitert werden.



Die Gründerpersönlichkeit

Herr Marco Balloni (30 Jahre) hat nach seinem Abitur zunächst eine Ausbildung zum Industriekaufmann absolviert. In seinem Ausbildungsbetrieb, der Firma Schulte Maschinenbau GmbH, Sprockhövel, hat er insgesamt 5 Jahre in den Bereichen Einkauf, Angebotserstellung und Auftragsabwicklung gearbeitet. Es folgte ein Wechsel in eine vertriebsorientierte Position bei der Unger KG, Hagen. Dort war Herr Balloni als Vertriebsmitarbeiter tätig und für den Verkauf von Formteilen aus Metall an den spezialisierten Maschinenbau verantwortlich. In dieser Position war Herr Balloni für insgesamt 2 ½ Jahre tätig, bis das Unternehmen an einen Konzern verkauft und ein Teil der Mitarbeiter betriebsbedingt gekündigt wurde.



Aufgrund seiner Ausbildung und der bislang gesammelten Berufserfahrung, verfügt Herr Balloni über sehr gute kaufmännische Kenntnisse in den Bereichen Buchführung, Einkauf, Auftragsabwicklung und Vertrieb. Mit der Tätigkeit im Vertrieb waren diverse Schulungen in den Bereichen Zeit- und Selbstmanagement, Verkaufstraining, Körpersprache und Rhetorik verbunden, die berufsbegleitend absolviert wurden.

In seiner Freizeit ist Herr Balloni seit seiner Jugend als Jongleur in Vereinen, Projekten und Kursen engagiert. Während der Schulzeit lernte Herr Balloni in einer AG zunächst die Grundlagen des Jonglierens mit Bällen, Keulen und Ringen. Durch den Anschluss an einen Verein von Amateur- und Profijongleuren konnte Herr Balloni seine Fähigkeiten immer weiter ausbauen. Es folgte die Teilnahme an speziellen Kursen und Festivals für Jongleure, in denen das Wissen und die persönlichen Fähigkeiten immer weiter ausgebaut werden konnten. Seit 2004 gibt Herr Balloni selbst Kurse für Anfänger und fortgeschrittene Jongleure bei drei Volkshochschulen und Familienbildungsstätten im Ennepe-Ruhr-Kreis sowie auf Kongressen und Festivals.

Durch seine Tätigkeit als Vereinsvorsitzender verfügt er über Kontakt zu einem großen Netzwerk von Jongleuren in Deutschland und im benachbarten Ausland. In Fachkreisen ist er besonders für seine Jonglage mit Hüten und Diabolos bekannt.

Persönliche Situation

Herr Balloni ist alleinstehend und seit 15 Monaten arbeitslos. Er bezieht derzeit Leistungen aus dem Alg II, die sich wie folgt aufschlüsseln:

Von der JobAgentur EN erhält er Alg II 359,- €, Mietzuschuss 250,- €, Energiekostenzuschuss 40,- €. Darüber hinaus ist eine kleine Aushilfstätigkeit vorhanden, die ihm jeweils 100,- € pro Monat einbringt.

Seine Ausgaben für die Lebensführung können wie folgt zusammengefasst werden:

Miete 250,- €, Strom, Gas, Wasser 50,- €, Lebenshaltung, 300,- €, Telefon / Internet 50,- €, GEZ 20,- €, Haftpflicht und Unfallversicherung 20,- €, Monatsticket 40,- €.

Herr Balloni verfügt zwar über ein Fahrzeug, den alten Golf der Eltern, das jedoch derzeit abgemeldet und in der Garage der Eltern untergestellt ist. Nach einer kleineren Reparatur in Höhe von 100,- € kann es umgehend in Betrieb genommen werden. Monatlich sind dann Kosten in Höhe von 200,- € für Versicherung, Steuer, Reparaturen und Unterhalt sowie für Benzin in Höhe von 150,- € einzukalkulieren.

Da die Krankenkassen- und Rentenbeiträge derzeit noch von der JobAgentur EN übernommen werden, muss dafür noch kein Betrag eingeplant werden. Eine Rückfrage bei der Krankenkasse hat ergeben, dass der Einstiegstarif für Existenzgründer, inkl. Pflegeversicherung bei 260,- € liegt. Zur Absicherung der Rente soll in eine kapitalgedeckte Rentenversicherung eingezahlt werden. Der Monatsbeitrag muss dabei mindestens 200,- € betragen.

Die Geschäftsidee

Herr Balloni plant, sich am Standort Hattingen mit einem Einzelhandelsgeschäft für Jonglierbedarf selbständig zu machen. Dieses soll den Namen „Jonglage x-trem“ führen. Da er selbst seit seiner Jugend jongliert und über umfangreiche Kontakte zu Herstellern und Großhändlern von Jonglierbedarf verfügt, möchte er nun sein Hobby zum Beruf machen.

Das Unternehmen soll drei Standbeine haben. Erstes Standbein ist der Handel mit Requisiten und Jonglierzubehör. Hierzu zählen: Bälle, Keulen, Fackeln, Ringe, Zigarrenkisten, Hüte, Diabolos, Devilsticks und Teller. Hinzu kommen die für artistische Einlagen benötigten Requisiten: Stelzen, Eindräder, Balancierbälle und Rollen. Der überwiegende Teil dieser Requisiten wird bei Großhändlern oder spezialisierten Lieferanten eingekauft. Höherwertige Requisiten werden von Herrn Balloni selbst (Devilsticks, Zigarrenkisten, Diabolos) oder befreundeten Jongleuren (Fackeln, Hüte) angefertigt.

Ein zweites Standbein stellt der Verkauf von Lehrmaterialien, wie z.B. Büchern und Videos / DVDs dar. Diese werden sowohl in Deutschland als auch im Ausland von den entsprechenden Verlagen bzw. Herstellern bezogen. Dieses Sortiment ergänzt das Hauptsortiment an Requisiten. Die Zusammenstellung von Paketen aus Requisiten und Lehrmaterialien für Einsteiger und Fortgeschrittene ist möglich.

Das dritte und letzte Standbein stellt die Veranstaltung von Kursen und Workshops für Jongleure dar. Diese sollen in regelmäßigen Abständen sowohl in Hattingen als auch an anderen Orten in Deutschland veranstaltet werden. Die Kurse für Anfänger und einen Teil der Fortgeschrittenen wird Herr Balloni übernehmen. Spezialseminare und Intensivworkshops (2 bis 3 Tage) werden von befreundeten (Profi-)Jongleuren gegeben. Neben den Kursgebühren werden bei diesen Veranstaltungen in der Regel auch Einnahmen aus dem Verkauf von Requisiten erzielt.

Als zusätzliches Standbein soll zu einem späteren Zeitpunkt auch ein Sortiment an Zauberrequisiten hinzugenommen werden, da sich Herr Balloni neben der Jonglage auch seit längerer Zeit mit der Zauberei beschäftigt.

Die Rechtsform

Das Unternehmen soll zunächst in der Rechtsform der Einzelunternehmung geführt werden. Für die Gründung des Unternehmens ist lediglich eine Gewerbeanmeldung erforderlich. Weitere Zulassungen und Genehmigungen sind nicht notwendig.

Der Standort

Das Unternehmen soll am Standort Hattingen gegründet und zunächst aus der eigenen Wohnung heraus geführt werden. In der Anfangszeit ist nur der Verkauf über den Onlineshop, die Messstände und die veranstalteten Seminare geplant. Sollte sich das Unternehmen gut entwickeln,

so könnte nach 2 bis 3 Jahren ein Ladenlokal gemietet werden.

Alle Büroarbeiten werden in der Wohnung erledigt. Zur Lagerung der Requisiten und Bücher sowie zur Anfertigung von Requisiten steht ein großer Kellerraum (25 m²) zur Verfügung, der separat für 150,- € / Monat gemietet wird. In der Miete sind die monatlichen Nebenkosten bereits enthalten. Die notwendigen Voraussetzungen wurden bereits mit dem Vermieter geklärt.

Die Seminare werden außerhalb in angemieteten Schulungsräumen angeboten. Dabei wird mit (Sport-)Vereinen, Volkshochschulen und anderen Bildungseinrichtungen kooperiert, die die Räume in der Regel kostenlos oder für eine Pauschale von 60,- bis 100,- € / Tag anbieten.

Der Markt und der Wettbewerb

Der Markt für Jonglierbedarf in Deutschland ist sehr unübersichtlich. Die genaue Zahl der Jongleure kann nur geschätzt werden. Es gibt in mehreren Großstädten Jonglier-Vereine, diese sind jedoch nur lokal tätig. Ein großer bundesweiter Verein der Jongleure wurde vor einigen Jahren aufgelöst. Die genaue Zahl der Jonglierbegeisterten kann daher nur geschätzt werden. Die Zahl der ernsthaften Jongleure in Deutschland kann auf ca. 600 geschätzt werden. Die Grauzone ist jedoch sehr groß, da es eine Vielzahl an Jugendlichen und Erwachsenen gibt, die das Jonglieren in Kursen, in Theater- und Zirkus AGs, an Schulen und (Sport-) Universitäten oder privat (ohne weitere Anleitung) lernen.

Grundsätzlich erfreut sich das Jonglieren wachsender Beliebtheit. Es bietet eine körperliche Betätigung, die – je nach Wahl des Jongliergerätes – schon relativ schnell Erfolge verspricht. Wer nicht mit Bällen jonglieren kann, der kommt vielleicht mit einem Devilstick oder einem Diabolo zu ersten Erfolgen.

Aufgrund der Vielschichtigkeit dieses Hobbys muss auch das Sortiment entsprechend breit angelegt werden. Wer ein umfassendes Angebot vorhalten will, muss nicht nur Bälle, Keulen, Ringe, Zigarrenkisten, Devilsticks und Diabolos im Programm haben, sondern muss diese Requisiten auch für Anfänger und Fortgeschrittene (mit höheren Ansprüchen an Verarbeitung und Design) anbieten.

Der Wettbewerb für Jonglierartikel ist relativ groß. Das einschlägige Internetportal „Jonglieren.de“ listet derzeit 39 Geschäfte für Jonglierbedarf. Diese Geschäfte sind über das ganze Bundesgebiet verteilt und überwiegend lokal tätig. Nur 8 der gelisteten Shops unterhalten auch eine Homepage mit Onlineshop. Die Konkurrenz für den Onlinehandel ist daher relativ klein und überschaubar.

Auf lokaler Ebene können die Geschäfte

Drachenwerkstatt (Duisburg, Essen, Gelsenkirchen)

Ballaballa (Köln)

Mondschnuppe (Düsseldorf)

als Konkurrenz angesehen werden. Es handelt sich dabei um Einzelhandelsgeschäfte, die teilweise (Drachenwerkstatt) einen zusätzlichen Onlineshop unterhalten.

Wie der Name Drachenwerkstatt schon sagt, ist dieses Geschäft – neben dem Jonglierzubehör – auf die Herstellung von Drachen spezialisiert. Dieser Zweig dürfte eindeutig den größten Teil des Umsatzes ausmachen. Das Sortiment im Jonglierbereich ist klein und bietet überwiegend Requisiten für Anfänger, aber nur wenig für Fortgeschrittene und Profis. Ähnliches gilt für die beiden anderen oben genannten Geschäfte. In Hattingen und Umgebung gibt es keine direkte Konkurrenz. Es gibt zwar einige Holzspielzeuggeschäfte, die ebenfalls Jonglierbälle und –ringe anbieten. Das Sortiment ist jedoch so klein, dass es mit dem spezialisierten Sortiment des geplanten Unternehmens nicht mithalten kann.

Eine größere und gefährlichere Konkurrenz stellen die spezialisierten Online-Händler dar. Hierzu gehört in erster Linie Henrys Aktivladen in Karlsruhe, der einen sehr umfangreichen Online-Shop unterhält. Dabei werden Requisiten aus allen möglichen Bereichen der Artistik angeboten. Einige davon werden im Unternehmen selbst hergestellt und zum Teil sogar nach Kundenwünschen angefertigt. Aufgrund langjähriger persönlicher Kontakte zum Inhaber, sollen bestimmte Requisiten später auch bei diesem Unternehmen eingekauft werden. Zum Teil werden sie wie gekauft übernommen (Keulen), zum Teil werden sie (Diabolos) von Herrn Balloni modifiziert. Herrn Balloni wurden sehr gute Einkaufskonditionen von Henrys Aktivladen angeboten, da er seit langem mit dem Inhaber befreundet ist.

Ein weiterer großer Konkurrent ist die Firma Flying Colours in Berlin, die ebenfalls einen sehr großen Onlineshop mit einem sehr umfassenden Sortiment unterhält.

Zusammenfassend bleibt festzustellen, dass der Markt in Bezug auf die einzelnen Kundengruppen sehr unübersichtlich und nur schwer einzuschätzen ist. Die vorhandene Konkurrenz hält sich in Grenzen, stellt jedoch insbesondere im Internet eine große Gefahr dar, da die wenigen Onlineshops bereits längere Zeit existieren und einige Spezialisten ihr Sortiment inzwischen sehr gut ausgebaut haben. Trotzdem erscheint ein Markteintritt viel versprechend, da Herr Balloni einen Teil der sonst schwierig zu bekommenden Requisiten selbst herstellt oder von Profis anfertigen lässt.

Die Produkte und Dienstleistungen

Kernstück des Sortiments werden die Jonglier-Requisiten. Diese werden zum Teil in Ausführungen für Anfänger und Fortgeschrittene (z. B. Keulen, Bälle, Diabolos) angeboten, zum Teil nur in Profi-Ausführungen verkauft.



Bälle stellen eines der gängigsten Requisiten für Jongleure dar. Die einzelnen Ausführungen reichen von gefüllten Jonglierbällen bis zu Kunststoffbällen mit mehr oder weniger großer Sprungkraft. Die Verkaufspreise fangen bei 6,- € / Stück für einfache Ausführungen an. Diese werden von Anfängern gerne verwendet. Qualitativ hochwertige Bälle mit hoher Rücksprungkraft für Fortgeschrittene und Profis schließen das Sortiment mit einem Stückpreis von 40,- € nach oben ab. Die Bälle werden in Mindestabnahmemengen von 100 oder 200 Stück bei Herstellern in Asien und den USA bezogen, die in der Regel eigene Vertriebsbüros in Europa unterhalten. Auf den Einkaufspreis werden 100 % aufgeschlagen, da es sich um Massenartikel handelt.

Bei Keulen ergibt sich ein ähnliches Bild. Es ist ganz klar zwischen den Keulen für Anfänger (Stückpreis: 6,50 bis 19,- €) und denen für Fortgeschrittene (Stückpreis: 19,- bis 32,- €) zu unterscheiden. Dabei spielen nicht nur das Material und die Flugeigenschaften eine Rolle, sondern auch das Design. Auch hier werden, je nach Ausführung, 100 bis 150 % auf den Einkaufspreis aufgeschlagen. Die Mindesteinkaufsmengen bei deutschen Lieferanten liegen bei ca. 50 bis 100 Stück pro Lieferung.



Diabolos werden nicht so häufig verkauft, wie Bälle und Keulen, erfreuen sich aber zunehmender Beliebtheit. Das Preisniveau liegt hier zwischen 12,- und 48,- € pro Stück. Der hohe Preis wird in der Regel für die Requisiten verlangt, die für den Profibereich modifiziert wurden und die im Dunklen nachleuchten. Die Kalkulationszuschläge sind mit denen für Bälle vergleichbar. Da diese Requisiten von Herrn Balloni selbst modifiziert werden, wird jeweils eine Einkaufsmenge von 50 Stück (in gemischten Farben) bezogen.



Ringe sind reine Massenartikel, die mit einem Preis zwischen 3,- und 6,- € sehr preiswert angeboten werden. Sie sind für die Anfänger gedacht. Fortgeschrittene und Profis fertigen ihre Ringe in der Regel für ihre Zwecke selber an. Da Herr Balloni hier besondere Kenntnisse besitzt, wird er Ringe für Fortgeschrittene aus eigener Produktion zum Preis von 10,- bis 12,- € / Stück anbieten.

Ebenfalls aus eigener Produktion kommen die verkauften Zigarrenkisten Devilsticks und Jonglierhüte. Die Zigarrenkisten werden zum Stückpreis von 12,- bis 15,- € verkauft, bei einem Materialeinkauf von 3,- bis 5,- € pro Stück. Die Hüte werden von einem befreundeten Jongleur angefertigt und zu einem Preis von 60,- € / Stück verkauft. Der Einkauf beträgt dabei 25,- €. Devilsticks werden





zu einem Setpreis zwischen 34,- und 45,- € verkauft. Der Materialeinsatz beträgt dabei ca. 5,- €. Als besondere Spezialität sollen nach kurzer Zeit auch Sets mit Jongliermessern angeboten werden, die aus eigener Fertigung kommen sollen und zu einem Setpreis von 80,- € (3 Messer) angeboten werden.

Neben den eigentlichen Wurfrequisiten werden ergänzend artistische Requisiten ins Programm aufgenommen, die vielfach von Jongleuren mitverwandt werden. Hierzu zählen Einräder in den Größen 16, 20 und 24 Zoll, im Preissegment zwischen 82,- und 175,- €. Hinzu kommen Stelzen aus Aluminium zum Preis zwischen 150,- und 400,- €. Als Spezialanfertigung aus eigener Produktion werden darüber hinaus Bretter und Rollen für Rola Bola angeboten. Der Setpreis beträgt hierbei für Rolle und Brett zwischen 84,- und 145,- €.



Das Sortiment wird abgerundet durch einschlägige Literatur zum Thema Jonglieren. Diese wird bei den Verlagen zum üblichen Buchhandelspreis mit einem Rabatt von 30 % eingekauft. Gleiches gilt für die Videos und DVDs zum Thema, die mit einem Händler-Rabatt von 40 bis 50 % bei den Produzenten in Deutschland und den USA bezogen werden.

Workshops und Kurse sollen regelmäßig angeboten werden. Pro Workshop (2 Tage) werden zwischen 6 und 10 Teilnehmer angenommen. Die Kursgebühr beträgt 150,- € pro Person für die von Herrn Balloni geleiteten Kurse. Werden renommierte externe Jongleure als Seminarleiter eingesetzt, erhöht sich der Preis für die Spezialworkshops auf 250,- bis 300,- € pro Person. Im Schnitt soll mindestens 1 Workshop pro Monat angeboten werden. In den Sommermonaten soll die Zahl auf 2 bis 3 steigen. Der Workshop soll an unterschiedlichen Orten in Deutschland stattfinden, um die Anfahrt für die Teilnehmer möglichst klein zu halten. Die Workshops werden in Schulsporthallen oder in Begegnungstätten (teilweise im Freien) abgehalten.

Die Kunden und Zielgruppen

Die Kunden des Unternehmens „Jonglage x-trem“ lassen sich in drei Gruppen einteilen.

Anfänger und Amateure

Hierbei handelt es sich überwiegend um Kinder und Jugendliche, die über ihre Eltern, über Freunde oder Lehrer zum Jonglieren kommen. Erste Bälle oder Requisiten werden mit kleinen Anfängerbüchern über den Buch- oder Spielzeughandel bezogen. Diese Zielgruppe ist relativ groß, aber weitestgehend unbekannt und daher schwer zu erreichen. Diese Kunden kommen daher am ehesten für einen Einkauf über den Online-Shop in Betracht. Einträge in Suchmaschinen und Anzeigen- bzw. Bannerwerbung bei Google oder auf Jonglierseiten im Internet sollen auf den Onlineshop aufmerksam machen. Der Shop wird deutliche Hinweise auf die durchgeführten Se-

minare und Workshops für Anfänger enthalten.

Fortgeschrittene

Die Gruppe der fortgeschrittenen Jongleure ist zwar kleiner aber immer noch so groß, dass man diese Zielgruppe ebenfalls schwer ansprechen kann. Fortgeschrittene verfügen jedoch bereits über erste Kontakte zu spezialisierten Einkaufsquellen und geben Empfehlungen schnell weiter. Hierbei spielen auch steigende Ansprüche an die verwendeten Requisiten eine Rolle. Durch die intensivere Benutzung steigen die Ansprüche an die Verarbeitung und die Handhabungseigenschaften der Requisiten. Verschiedene Jonglier-Tricks lassen sich nur mit besseren Requisiten zeigen. Darüber hinaus nimmt diese Zielgruppe regelmäßig an weiterführenden Seminaren und Workshops sowie an Jonglier-Festivals und –Kongressen teil. Vielfach wird von diesen Kunden die Fachzeitschrift „Kaskade“ gelesen, so dass es sich anbietet regelmäßige Anzeigen in dieser Zeitung zu schalten.

Profis

Die Gruppe der Jonglier-Profis ist relativ klein und überschaubar. Die Ansprüche an die Verarbeitung und Gestaltung der Requisiten ist sehr hoch. Es werden gerne hohe Preise gezahlt, wenn die Qualität stimmt. In der Regel kennt man sich in der Szene bereits sehr lange, so dass Geschäftsbeziehungen über persönliche Kontakte zustande kommen. Diese Zielgruppe ist daher am ehesten dazu geeignet, direkt per Mailing angesprochen und auf (neue) Produkte hingewiesen zu werden. Seminarleiter für Spezialseminare und Workshops können aus dieser Gruppe rekrutiert werden.

Klare Umsatzträger und Hauptzielgruppen des Unternehmens „Jonglage x-trem“ sind jedoch Anfänger und Fortgeschrittene.

Das Marketing

„Jonglage x-trem“ versteht sich als Vollsortimenter. Dies bedeutet, dass für alle oben genannten Zielgruppen entsprechende Angebote vorgehalten werden. Anfänger finden preiswerte Einstiegermodelle, Fortgeschrittene finden entsprechend hochwertige Requisiten. Profis können aus Spezialanfertigungen und zusätzlichen Requisiten (Einräder, Stelzen, etc.) auswählen.

Das Preisniveau ist fair und der jeweiligen Zielgruppe angepasst. Requisiten können schon für wenige Euro gekauft werden. Nach oben sind den Preisen jedoch kaum Grenzen gesetzt. Im Gegensatz zur Konkurrenz wird auf ein mittleres bis hohes Preisniveau gesetzt. Dafür gibt es für alle Artikel ein Umtauschrecht bei Nichtgefallen bis zu 30 Tage nach dem Kauf. Sowohl beim Onlinekauf als auch beim direkten Kauf während der Seminare oder anlässlich von Messen (Festivals, Kongresse) besteht die Möglichkeit, sich eingehend von Herrn Balloni beraten zu lassen.

Der Versand erfolgt direkt vom Lager. Lieferzeiten sind lediglich bei größeren Requisiten oder bei Spezialanfertigungen einzuplanen. Die Versandkosten gehen zu Lasten des Käufers. Je nach Warenwert und Menge werden Verpackungs- und Portopauschalen von 5,- bis 20,- € pro Sendung berechnet.

Gleich bei der Unternehmensgründung wird darauf geachtet, eine eigene Kundendatenbank aufzubauen. Adressen, Telefonnummern und E-Mailadressen werden gesammelt, um Kunden gezielt ansprechen zu können. Ein regelmäßiger E-Mail-Newsletter soll über Produktneuheiten und Sonderangebote berichten. Darüber hinaus sollen treue Kunden ein- oder zweimal im Jahr eine eigene Hauszeitschrift erhalten, die über wichtige Ereignisse in der Szene berichtet und Anleitungen für das Jonglieren enthält. Da für die Seminare und Workshops ohnehin eigene Seminarunterlagen erstellt werden sollen, kann ein Teil der Beiträge für die Hauszeitschrift aus diesen Unterlagen entnommen werden.

Kernstück des Vertriebs ist der Aufbau des Onlineshops. Neben der anzuschaffenden Software ist in der Anfangsphase auf professionelle Hilfe bei der Programmierung zurückzugreifen. Design- und Programmierleistungen werden extern eingekauft. Laut der ersten Angebote ist dafür ein Budget von 1.500,- € in den ersten 3 Monaten der Geschäftstätigkeit einzuplanen.

Werbung wird in Form einer regelmäßigen Anzeige in der Fachzeitschrift Kaskade und in Form einer Google-Anzeige gemacht. Eine Anzeige in der „Kaskade“ kostet pro viertel Seite 150,- € im Monat. Die Google-Anzeige wird nach Klicks berechnet. Aber auch hierfür müssen 30,- € pro Monat eingeplant werden. Banner können auf einigen wichtigen Jonglierseiten im Internet, dank umfangreicher privater Kontakte, zunächst kostenlos geschaltet werden.

Das Unternehmen wird pro Jahr auf mindestens 2 der wichtigsten Jonglier-Festivals mit einem eigenen Messestand vertreten sein. Für den Stand wird jeweils eine Standmiete von 250,- € eingeplant.

Die Ausstattung

Zur Aufnahme der geplanten Tätigkeit muss zunächst in die Ausstattung des Unternehmens investiert werden.

Ein Teil der Ausstattung ist bereits vorhanden. Hierzu zählen ein Computer (400,- €), ein Laserdrucker (200,- €), ein Flachbildschirm 17" (100,- €) und zwei Regale (150,- €). Der vorhandene private Pkw soll zukünftig auch für geschäftliche Zwecke genutzt werden.

Folgende Ausstattung muss für das Unternehmen noch angeschafft werden:

Laptop für die Arbeit unterwegs für 1200,- €, Scanner, Drucker, Fax (Kombigerät) für 280,- €, Buchhaltungssoftware für 120,- €, Shopsoftware zur Gestaltung des Internetshops für 300,- €, Software zur Gestaltung von Informationen, Katalogen und Seminarunterlagen für 600,- €, Digitalkamera zum fotografieren der Produkte für 200,- € und eine neue Telefonanlage für 100,- €.

Hinzu kommen ein Arbeitstisch für die Werkstatt und diverse Regale, die jedoch billig gekauft werden können, da es nicht auf das Design ankommt. Hierfür ist noch einmal ein Betrag von ca. 600,- € einzuplanen.

Für den Aufbau des Onlineshops muss natürlich in den Warenlagerbestand investiert werden. Es wurde bereits vorab mit möglichen Lieferanten gesprochen und über Abnahmemengen und Zahlungskonditionen gesprochen. Jonglierrequisiten müssen in größeren Mengen eingekauft werden. Mit den Lieferanten wurde daher bereits vereinbart, dass keine große Menge einzelner Produkte, sondern jeweils ein Sortiment mit kleineren Mengen unterschiedlicher Produkte geordert wird. Bei der Zusammenstellung der einzelnen Sortimente waren die Lieferanten behilflich, da dort bereits bekannt war, welche Produkte in großen und welche Produkte in kleineren Mengen verkauft werden. Für den Einkauf bei den Firmen Juggle Inc., Atlanta, USA, Asian Toy Company, Hong Kong (beide mit Vertretungen in Europa) und Henrys Aktivshop, Karlsruhe, sind zunächst Beträge von 1.500,-, 2.000,- bzw. 1.300,- € einzuplanen. Für die Fertigung der eigenen Requisiten sind 700,- € Materialkosten einzuplanen.

Bücher werden von den Verlagen mit einem Zahlungsziel von 60 bzw. 90 Tagen geliefert. Die Videos und DVDs werden auf Kommissionsbasis verkauft.

Auch die Einräder werden nicht beim Hersteller gekauft, sondern zunächst nur auf Kommissionsbasis angeboten. Dies ermöglicht, den Warenlagebestand zunächst sehr klein zu halten. Gerade für Einräder und Stelzen ist geplant, dass diese in der Regel nach Kundenwunsch zusammengestellt und gefertigt werden, so dass mit einer kleinen Lieferzeit (ca. 2 Wochen) zu rechnen ist.

Zur Absicherung des Warenlagerbestandes und des Unternehmens insgesamt ist eine kombinierte Unternehmens- und Haftpflichtversicherung abzuschließen. Dabei gilt es nicht nur die Ausstattung und die Ware gegen Feuer, Wasser und Diebstahl zu sichern, sondern auch einen Haftpflichtschutz für die Seminare und Workshops zu haben. Was passiert, wenn einem der Teilnehmer dort etwas passiert? Von einem Makler wurde hierzu bereits ein Angebot eingeholt. In Kombination sind diese beiden Versicherungen für einen Jahresbeitrag von 500,- € zu haben bei einer Haftpflichtsumme von 5 Mio. €.

Der Material und Wareneinsatz beläuft sich dann auf eine Summe von 5.500,- €. Zur Sicherheit wird eine Summe von 500,- € als Reserve mit eingeplant.

Insgesamt wird ein Startkapital in Höhe von 9.400,- € benötigt. Diese Summe wird durch Eigenkapital (2.000,- €), eine Schenkung der Eltern (5.000,- €) sowie ein Darlehen des Bruders (3.500,- €) finanziert. Zusätzlich soll auf einen Zuschuss der JobAgentur EN in Höhe von 2.500,- € zurückgegriffen werden.

Die Organisation

Das Unternehmen wird zunächst allein vom Existenzgründer Marco Balloni geführt. Herr Balloni übernimmt alle Aufgaben im Bereich des Einkaufs, des Online-Verkaufs, der Rechnungsstellung, der Verpackung und Auftragsabwicklung.

Da zunächst kein Personal beschäftigt wird und das Unternehmen quasi von zu Hause aus geführt wird, entstehen nur geringe Kosten. Neben der Miete (s.o.) sind noch einmal 20,- € Reinigungskosten

Betriebsausgaben 6 ten zu kalkulieren. Darüber hinaus entstehen dem Unternehmen monatliche Kosten von ca. 50,- € für Büromaterial und 100,- € für Telefon und Internet (jeweils mit Flatrate).

Herr Balloni bucht die Geschäftsvorgänge zwar vor, die Erstellung monatlicher Auswertungen, die Meldung der Umsatzsteuerbeträge an das Finanzamt sowie die Erstellung eines Jahresabschlusses sollen jedoch an einen Steuerberater ausgelagert werden. Das Honorar für den Steuerberater beträgt monatlich 100,- € sowie jährlich ca. 1.000,- € für den Jahresabschluss.

Das Personal

Personalausgaben 5 Sollte das Geschäft relativ kurzfristig anziehen, so ist nach ca. 6 Monaten die Einstellung einer Aushilfe (geringfügig Beschäftigte) geplant. Diese wäre dann mit einem Betrag zwischen 200,- und 520,- € pro Monat zu berücksichtigen. Sobald Personal eingestellt wird, sind monatliche Beiträge an die Berufsgenossenschaft abzuführen. Diese belaufen sich auf 70,- € pro Monat.

Der Seminar- und Workshopbereich soll zunächst von Herrn Balloni abgedeckt werden. Honorare für externe Referenten sind erst einzuplanen, wenn Spezialseminare angeboten werden. Dies soll nach ca. 6 Monaten der Fall sein. Pro Workshop erhalten die Referenten die Hälfte der Teilnehmerbeiträge (max. 1.250,- bis 1.500,- €) als Honorar.

Die Lieferanten

Juggle Inc, Atlanta, USA

Dieses Unternehmen ist bekannt für seine Kunststoffbälle, die mit unterschiedlich starken Rücksprungeigenschaften geliefert werden. Das Unternehmen wird in Europa von einem kleinen Unternehmen mit Sitz in den Niederlanden vertreten, das die Lagerhaltung für die Juggle, Inc. übernimmt. Händler erhalten, je nach Abnahmemenge, einen Mengenrabatt von 50 % auf die angebotene Ware. Der Einkauf der Bälle wird so gesteuert, dass jeweils der höchste Einkaufsrabatt erzielt wird.

Neben Bällen könnten auch Diabolos von diesem Unternehmen bezogen werden, deren Qualität jedoch nicht so hoch ist, wie die in Deutschland gefertigten Produkte.

Asian Toy Company, Hong Kong

Dieses Unternehmen ist in Deutschland über einen Importeur von Spielwaren in Berlin vertreten. Neben allem möglichen Kinderspielzeug ist die Asian Toy Company als Hersteller einfacher Jonglierbälle, Jonglierringe und -teller bekannt. Händler erhalten einen Rabatt von 50 % auf die angebotene Ware, die in einer Mindestmenge von 100 Stück abgenommen werden müssen. Dafür wird den Stammkunden ein Zahlungsziel von 60 Tagen eingeräumt.

Henrys Aktivladen, Karlsruhe

Zum Inhaber von Henrys Aktivladen bestehen bereits seit Jahren persönliche Beziehungen. Hier werden Diabolos und Jonglierkeulen bezogen. Die Diabolos werden vor dem Weiterverkauf modifiziert, um bessere Jongliereigenschaften zu erzielen. Alle Waren werden mit einem Rabatt von

50% eingekauft. Jonglierhüte und Devilsticks werden zum Teil von Henrys Aktivshop bei Herrn Balloni bezogen.

Zukünftige Trends und Entwicklungen

Auch wenn das Angebot zunächst auf den deutschen Markt zielt und seine Abnehmer hier sucht, so ist auf Dauer der zweisprachige Ausbau der Shop-Plattform geplant. Alle Produkte sollen mindestens auch in englischer Sprache angeboten werden.

Darüber hinaus soll als zweites Standbein der Bereich der Zauberkunststücke aufgebaut werden. Dieser Bereich zählt ebenfalls zur Kleinkunst und kann eine gute Ergänzung für die Zielgruppe sein, die ihre Fähigkeiten in Artistik- und Circus-AGs erwirbt.

Darüber hinaus ist auch die Ergänzung des Sortimentes um Freizeit-Sportgeräte denkbar.

Chancen und Risiken

Die Chancen für dieses Vorhaben liegen in der großen Erfahrung, die Herr Balloni sowohl im kaufmännischen Bereich als auch im Bereich der Jonglage mitbringt. Er ist seit Jahren in der Szene bekannt, verfügt über sehr viele persönliche Kontakte und hat sich als Seminarleiter bereits einen Namen gemacht. Der gute Zugriff auf die Lieferanten ermöglicht ein breit gefächertes Angebot zu vernünftigen Preisen.

Das Hauptrisiko besteht darin, dass nicht eingeschätzt werden kann, wie schnell das Unternehmen von den Kunden angenommen wird. Zunächst muss der notwendige Bekanntheitsgrad aufgebaut werden. Eine gewisse Durststrecke in der Anlaufzeit muss einkalkuliert werden. Das Konzept setzt auf einen Mix aus dem Verkauf von preiswerten und teuren Requisiten. In welcher Kombination die Produkte schließlich verkauft werden und ob tatsächlich große Requisiten abgesetzt werden können, ist bislang noch offen. Darüber hinaus können die bestehenden Konkurrenten nicht bis ins letzte Detail eingeschätzt und ihre Reaktion auf einen neuen Markteintritt nicht vorausgesagt werden.

Lebenslauf

Marco Balloni
 Mustergasse 12
 45527 Hattingen



Geburtsdatum: 23. Mai 1978
 Familienstand: Ledig

Ausbildung:

08 / 1998 – 12 / 2001	Schulte Maschinenbau GmbH, Sprockhövel Ausbildung Industriekaufmann
10 / 1997 – 08 / 1998	Wehrdienst
08 / 1988 – 06 / 1997	Konrad-Duden-Gymnasium Hattingen Fachhochschulreife
08 / 1984 – 06 / 1988	Grundschule Bergstraße

Berufstätigkeit:

06 / 2008 - heute	Arbeitsuchend Jonglierkurse für Anfänger und Fortgeschrittene
01 / 2006– 05 / 2008	Unger KG, Hagen Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

- Verkaufsaußendienst
- Verkauf von Metallformteilen an den spezialisierten Maschinenbau
- Pflege von Bestandskunden und Akquisition von Neukunden
- Erstellung von Angeboten
- Verhandlung von Rahmenaufträgen

01 / 2001 – 12 / 2005

Schulte Maschinenbau GmbH, Sprockhövel
Sachbearbeiter im Verkaufsinendienst

- Einholung von Angeboten für Zukaufteile
- Erstellung von Angeboten
- Weitergabe von Bestellungen in die Produktion
- Überwachung der Auftragsabwicklung und der vereinbarten Lieferfristen
- Buchhaltungsaufgaben in Vertretung des Buchhalters

Besondere Qualifikationen:

Computerkenntnisse: Office 98, 2000, XP, Vista
DreamWeaver
Adobe InDesign

Zusatzqualifikationen: Selbst- und Zeitmanagement im Vertrieb
Verkaufen und Verhandeln im Key Account
Rhetorik I und II

Wirtschaftsenglisch

Fremdsprachen: Englisch (fließend)
Italienisch (fließend)
Französisch (Grundkenntnisse)

Wie setzt sich der Umsatz zusammen?

Umsatzplanung 2010

Seminarartigkeit	Jan. 10	Feb. 10	März. 10	Apr. 10	Mai. 10	Jun. 10	Jul. 10	Aug. 10	Sep. 10	Oktober 10	Nov. 10	Dez. 10
Seminare												
Teilnehmer	1	1	1	2	2	3	2	2	2	1	1	0
Beitrag	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €
Summe	900,00 €	900,00 €	1.200,00 €	2.400,00 €	2.700,00 €	4.500,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	2.400,00 €	1.050,00 €	900,00 €	0,00 €
Workshops												
Teilnehmer					10			10				
Beitrag					250,00 €			300,00 €				
Summe	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	250,00 €	0,00 €	0,00 €	300,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gesamtsumme	900,00 €	900,00 €	1.200,00 €	2.400,00 €	5.200,00 €	4.500,00 €	3.000,00 €	6.000,00 €	2.400,00 €	1.050,00 €	900,00 €	28.450,00 €
Requisiten												
Stückzahl Bälle 1	30	30	60	60	60	90	90	90	90	60	90	120
Preis	6,00 €	6,00 €	6,00 €	6,00 €	6,00 €	6,00 €	6,00 €	6,00 €	6,00 €	6,00 €	6,00 €	6,00 €
Summe	180,00 €	180,00 €	360,00 €	360,00 €	360,00 €	540,00 €	540,00 €	540,00 €	540,00 €	360,00 €	540,00 €	720,00 €
Stückzahl Bälle 2	3	6	6	3	12	15	15	30	12	6	15	21
Preis	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €
Summe	120,00 €	240,00 €	240,00 €	120,00 €	480,00 €	600,00 €	600,00 €	1.200,00 €	480,00 €	240,00 €	600,00 €	840,00 €
Stückzahl Keulen 1	30	30	45	45	45	60	30	45	30	30	45	60
Preis	6,50 €	6,50 €	6,50 €	6,50 €	6,50 €	6,50 €	6,50 €	6,50 €	6,50 €	6,50 €	6,50 €	6,50 €
Summe	195,00 €	195,00 €	292,50 €	292,50 €	292,50 €	390,00 €	195,00 €	292,50 €	195,00 €	195,00 €	292,50 €	390,00 €
Stückzahl Keulen 2	15	15	21	15	30	21	12	15	12	12	21	21
Preis	19,00 €	19,00 €	19,00 €	19,00 €	19,00 €	19,00 €	19,00 €	19,00 €	19,00 €	19,00 €	19,00 €	19,00 €
Summe	285,00 €	285,00 €	399,00 €	285,00 €	570,00 €	399,00 €	228,00 €	285,00 €	228,00 €	228,00 €	399,00 €	3.990,00 €
Stückzahl Diabolo	3	5	5	6	10	10	6	7	12	6	10	15
Preis	48,00 €	48,00 €	48,00 €	48,00 €	48,00 €	48,00 €	48,00 €	48,00 €	48,00 €	48,00 €	48,00 €	48,00 €
Summe	144,00 €	240,00 €	240,00 €	288,00 €	480,00 €	480,00 €	288,00 €	336,00 €	576,00 €	288,00 €	480,00 €	4.560,00 €
Stückzahl Kisten	3	6	6	3	12	6	3	3	6	6	12	15
Preis	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €
Summe	36,00 €	72,00 €	72,00 €	36,00 €	144,00 €	72,00 €	36,00 €	36,00 €	72,00 €	72,00 €	144,00 €	180,00 €
Stückzahl Hüte	0	0	3	5	3	0	0	3	4	6	6	3
Preis	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €
Summe	0,00 €	0,00 €	180,00 €	300,00 €	180,00 €	0,00 €	0,00 €	180,00 €	240,00 €	360,00 €	360,00 €	1.980,00 €
Stückzahl Einrad	0	0	1	0	1	2	0	0	1	0	1	2
Preis	0,00 €	0,00 €	82,00 €	0,00 €	120,00 €	82,00 €	0,00 €	0,00 €	150,00 €	60,00 €	175,00 €	82,00 €
Summe	0,00 €	0,00 €	82,00 €	0,00 €	120,00 €	164,00 €	0,00 €	0,00 €	150,00 €	0,00 €	175,00 €	164,00 €
Gesamtsumme	960,00 €	1.212,00 €	1.865,50 €	1.681,50 €	2.626,50 €	2.645,00 €	1.887,00 €	2.869,50 €	2.481,00 €	1.743,00 €	2.990,50 €	26.554,50 €
Bücher + Videos												
Bücher	10,00 €	20,00 €	25,00 €	30,00 €	30,00 €	45,00 €	20,00 €	10,00 €	45,00 €	30,00 €	25,00 €	40,00 €
Videos	20,00 €	40,00 €	20,00 €	25,00 €	25,00 €	50,00 €	50,00 €	45,00 €	35,00 €	40,00 €	50,00 €	60,00 €
Summe	30,00 €	60,00 €	45,00 €	55,00 €	55,00 €	95,00 €	70,00 €	55,00 €	80,00 €	70,00 €	75,00 €	100,00 €

Was wird für die private Lebensführung benötigt?

① Privatentnahme

Einnahmen			
Alg II	359,00 €		
Mietzuschuss	250,00 €		
Energiezusch.	40,00 €		
Nettoeinkommen Aushilfe	100,00 €		
Summe Einnahmen	749,00 €		749,00 €
Ausgaben			
Miete	250,00 €		
Strom, Gas, Wasser	50,00 €		
Lebensunterhalt	300,00 €		
Telefon / Internet	50,00 €		
GEZ	20,00 €		
Haftpflicht / Unfallvers.	20,00 €		
Monatsticket	40,00 €		
Summe Ausgaben	730,00 €		
Zusatzausgaben			
Pkw-Unterhalt	200,00 €		Betrieb
Sprit	150,00 €		Betrieb
Krankenkasse	260,00 €		
Rentenversicherung	200,00 €		
Berufsunfähigkeit	60,00 €		
Summe Zusatzausgaben	870,00 €		1.600,00 €

Was muss für das Unternehmen angeschafft werden?

③ Investitionsplan

Vorhandene Ausstattung			
Computer	400,00 €		
Laserdrucker	200,00 €		
Flachbildschirm	100,00 €		
Regale	150,00 €		
Pkw	1.500,00 €		
Summe Ausstattung	2.350,00 €		2.350,00 €
Neuinvestitionen			
Laptop	1.200,00 €		
Scanner, Drucker, Fax	280,00 €		
Buchhaltungssoftware	120,00 €		
Shopsoftware	300,00 €		
Software Satz + Gesatlung	600,00 €		
Digitalkamera	200,00 €		
Telefonanlage	100,00 €		
Werkstatteinrichtung	600,00 €		
Anlagevermögen	3.400,00 €		
Wareneinkauf	4.800,00 €		
Materialeinkauf	700,00 €		
Reserve	500,00 €		
Umlaufvermögen	6.000,00 €		9.400,00 €

Wieviel Kapital wird benötigt?

Woher kommt das benötigte Kapital?

③ + ⑥ Kapitalbedarfsplan		④ Finanzierungsplan	
Anlagevermögen		Eigenmittel	
③ Büroausstattung	2.800,00 €	Eigenkapital	2.000,00 €
Werkstattausstattung	600,00 €	Schenkung Eltern	5.000,00 €
Umlaufvermögen		Fremdmittel	
③ Wareneinkauf	4.800,00 €	Darlehen Bruder	3.500,00 €
Materialeinkauf	1.200,00 €	Zuschuss JobAgentur EN	2.500,00 €
		Hausbankdarlehen	
Laufende Kosten			
Gründungskosten	20,00 €		
⑥ Gründungsberatung	300,00 €		
Betriebskosten 2 Monate	3.400,00 €		
Gesamtkapitalbedarf	13.120,00 €	Finanzierungsmittel	13.000,00 €

Welche Einnahmen und Ausgaben hat das Unternehmen? Was bleibt am Ende übrig?

Rentabilitätsvorschau 2010

	Jan 10	Feb 10	März 10	Apr 10	Mai 10	Jun 10	Jul 10	Aug 10	Sep 10	Okt 10	Nov 10	Dez 10	Summe
Netto-Umsatz													
Requisiten	960,00 €	1.212,00 €	1.865,00 €	1.681,00 €	2.626,00 €	2.645,00 €	1.887,00 €	2.869,50 €	2.481,00 €	1.743,00 €	2.990,00 €	3.593,00 €	26.552,50 €
Bücher/Videos	30,00 €	60,00 €	45,00 €	55,00 €	55,00 €	95,00 €	70,00 €	55,00 €	80,00 €	70,00 €	75,00 €	100,00 €	790,00 €
Seminare	900,00 €	900,00 €	1.200,00 €	2.400,00 €	5.200,00 €	4.500,00 €	3.000,00 €	6.000,00 €	2.400,00 €	1.050,00 €	900,00 €	0,00 €	28.450,00 €
Gesamtleistung	1.890,00 €	2.172,00 €	3.110,00 €	4.136,00 €	7.881,00 €	7.240,00 €	4.957,00 €	8.924,50 €	4.961,00 €	2.863,00 €	3.965,00 €	3.693,00 €	55.792,50 €
Materialinkauf (50%)	480,00 €	606,00 €	932,50 €	840,50 €	1.313,00 €	1.322,50 €	943,50 €	1.434,75 €	1.240,50 €	871,50 €	1.495,00 €	1.796,50 €	13.276,25 €
Rohertag	1.410,00 €	1.566,00 €	2.177,50 €	3.295,50 €	6.568,00 €	5.917,50 €	4.013,50 €	7.489,75 €	3.720,50 €	1.991,50 €	2.470,00 €	1.896,50 €	42.516,25 €
Personal													600,00 €
Referentenhonorar					1.250,00 €			1.500,00 €					2.750,00 €
Personalkosten	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	1.250,00 €	0,00 €	0,00 €	1.500,00 €	0,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	3.350,00 €
DB I	1.410,00 €	1.566,00 €	2.177,50 €	3.295,50 €	5.318,00 €	5.917,50 €	4.013,50 €	5.989,75 €	3.720,50 €	1.791,50 €	2.270,00 €	1.696,50 €	39.166,25 €
Betriebskosten													
Miete	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	1.440,00 €
Nebenkosten	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
Reinigung / Entsorgung	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	240,00 €
Raummiete Seminare	120,00 €	120,00 €	200,00 €	240,00 €	340,00 €	360,00 €	240,00 €	400,00 €	240,00 €	120,00 €	120,00 €		2.500,00 €
Unternehmensv./Haftplf.	500,00 €												500,00 €
Berufsgenossenschaft													210,00 €
Beiträge (Kammer)	20,00 €												20,00 €
Fahrzeugkosten	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	2.400,00 €
Fahrtkosten	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	1.800,00 €
Marketing	680,00 €	680,00 €	680,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	3.660,00 €
Bürobedarf	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	780,00 €
Telefon, Internet	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
Messebeteiligung					250,00 €								500,00 €
Reparaturen													0,00 €
Sonst. Betriebskosten													0,00 €
Summe Betriebskosten	1.990,00 €	1.470,00 €	1.550,00 €	1.090,00 €	1.440,00 €	1.210,00 €	1.120,00 €	1.530,00 €	1.120,00 €	1.070,00 €	1.070,00 €	950,00 €	15.610,00 €
Abschreibungen													0,00 €
Beraterkosten	400,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.100,00 €	2.500,00 €
Bankgebühren			30,00 €			60,00 €			60,00 €			60,00 €	210,00 €
Zinsen													0,00 €
Tilgung							139,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	834,00 €
Summe Kreditkosten	0,00 €	0,00 €	30,00 €	0,00 €	0,00 €	60,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	1.044,00 €
Summe Kosten	2.390,00 €	1.570,00 €	1.680,00 €	1.190,00 €	1.540,00 €	1.370,00 €	1.359,00 €	1.769,00 €	1.419,00 €	1.309,00 €	1.309,00 €	2.249,00 €	19.154,00 €
Betriebsergebnis	-980,00 €	-4,00 €	497,50 €	2.105,50 €	3.778,00 €	4.547,50 €	2.654,50 €	4.220,75 €	2.301,50 €	482,50 €	961,00 €	-552,50 €	20.012,25 €
Privatentnahme				1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	14.400,00 €
Ergebnis	-980,00 €	-4,00 €	497,50 €	505,50 €	2.178,00 €	2.947,50 €	1.054,50 €	2.620,75 €	701,50 €	-1.117,50 €	-639,00 €	-2.152,50 €	5.612,25 €

②

③

⑤

⑥

①

Ist das Unternehmen immer flüssig?

Liquiditätsplanung 2010

	Jan 10	Feb 10	März 10	Apr 10	Mai 10	Jun 10	Jul 10	Aug 10	Sep 10	Okt 10	Nov 10	Dez 10	Summe
Einzahlungen													
Requisiten (ohne Ust.)	960,00 €	1.212,00 €	1.865,00 €	1.681,00 €	2.626,00 €	2.645,00 €	1.887,00 €	2.869,50 €	2.481,00 €	1.743,00 €	2.990,00 €	3.593,00 €	26.552,50 €
Bücher /Videos (o. Ust.)	30,00 €	60,00 €	45,00 €	55,00 €	55,00 €	95,00 €	70,00 €	55,00 €	80,00 €	70,00 €	75,00 €	100,00 €	790,00 €
Seminare (o.Ust.)	900,00 €	900,00 €	1.200,00 €	2.400,00 €	5.200,00 €	4.500,00 €	3.000,00 €	6.000,00 €	2.400,00 €	1.050,00 €	900,00 €	0,00 €	28.450,00 €
Umsatzsteuer auf Umsatz	359,10 €	412,68 €	590,90 €	785,84 €	1.497,39 €	1.375,60 €	941,83 €	1.695,66 €	942,59 €	543,97 €	753,35 €	701,67 €	10.600,58 €
Sonstige Einzahlungen													0,00 €
Umsatzsteuererstattung		2.302,80 €	384,94 €	462,18 €	357,30 €	751,07 €	471,68 €	382,57 €	838,80 €	439,00 €	359,39 €	477,85 €	7.227,55 €
Einlage Eigenkapital	7.000,00 €												7.000,00 €
Zugang Darlehen	6.000,00 €												6.000,00 €
Summe Einzahlungen	15.249,10 €	4.887,48 €	4.085,84 €	5.384,02 €	9.735,69 €	9.366,67 €	6.370,51 €	11.002,72 €	6.742,39 €	3.845,97 €	5.077,74 €	4.872,52 €	86.620,63 €
Auszahlungen													
Investitionen	9.400,00 €												
Materialeinkauf (50 %)	480,00 €	606,00 €	932,50 €	840,50 €	1.313,00 €	1.322,50 €	943,50 €	1.434,75 €	1.240,50 €	871,50 €	1.495,00 €	1.796,50 €	13.276,25 €
Personal										200,00 €	200,00 €	200,00 €	600,00 €
Referentenhonorar					1.250,00 €			1.500,00 €					2.750,00 €
Miete	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	1.440,00 €
Nebenkosten	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
Reinigung / Entsorgung	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	240,00 €
Raummiete Seminare	120,00 €	120,00 €	200,00 €	240,00 €	340,00 €	360,00 €	240,00 €	400,00 €	240,00 €	120,00 €	120,00 €		2.500,00 €
Unternehmensv./Haftpfl.	500,00 €												500,00 €
Berufsgenossenschaft										70,00 €	70,00 €	70,00 €	210,00 €
Beiträge (Kammer)	20,00 €												20,00 €
Fahrzeugkosten	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	2.400,00 €
Fahrtkosten	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	1.800,00 €
Marketing	680,00 €	680,00 €	680,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	180,00 €	3.660,00 €
Bürobedarf	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	780,00 €
Telefon, Internet	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
Messebeteiligung					250,00 €			250,00 €					500,00 €
Umsatzsteuer auf Kosten	2.302,80 €	384,94 €	462,18 €	357,30 €	751,07 €	471,68 €	382,57 €	838,80 €	439,00 €	359,39 €	477,85 €	702,34 €	7.929,89 €
Umsatzsteuerzahlung	359,10 €	359,10 €	412,68 €	590,90 €	785,84 €	1.497,39 €	1.375,60 €	941,83 €	1.695,66 €	942,59 €	543,97 €	753,35 €	9.898,91 €
Steuern													0,00 €
Beraterkosten	400,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	2.500,00 €
Bankgebühren			30,00 €			60,00 €			60,00 €			60,00 €	210,00 €
Zinsen													0,00 €
Tilgung							139,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	139,00 €	834,00 €
Privatentnahme				1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	14.400,00 €
Eigenkapital Entnahmen													0,00 €
Sonstige Auszahlungen													0,00 €
Summe Auszahlungen	14.572,80 €	2.920,04 €	3.487,36 €	4.578,70 €	7.239,91 €	6.261,57 €	5.660,67 €	8.084,38 €	6.394,15 €	5.282,48 €	5.625,82 €	7.301,19 €	77.409,04 €
Liquiditätssaldo	676,30 €	1.967,44 €	598,49 €	805,32 €	2.495,78 €	3.105,11 €	709,84 €	2.918,34 €	348,24 €	-1.436,51 €	-548,08 €	-2.428,67 €	

2

4

3

5

6

1

② Umsatzplanung

Die Umsatzplanung gibt an, wie viele Produkte, zu welchen Netto-Preisen (ohne Umsatzsteuer) verkauft werden. Daraus ergibt sich der Gesamtumsatz, den das Unternehmen erzielt.

③ Umlaufvermögen

Das anzuschaffende **Warenlager** wird als Quote vom Umsatz (hier 50% des Umsatzes) berechnet. Die Erstinvestition ins Warenlager sollte hier in voller Höhe angegeben werden

⑤ Personalkosten

Die Personalkosten für die Mitarbeiter werden an dieser Stelle ausgewiesen. Das (eigene) Unternehmergehalt wird bei Einzelunternehmen als „Privatentnahme“ ausgewiesen.

⑥ Betriebsausgaben

Alle Betriebsausgaben werden hier vom Umsatz abgezogen, egal ob es sich um Miete, Versicherung, Kommunikationskosten oder Zins und Tilgung handelt.

Praxistipp:

Die Kostenstrukturen von Unternehmen sind unterschiedlich. In einer Planung sollten die Einnahmen und Ausgaben berücksichtigt werden, die tatsächlich vorkommen, diese aber detailliert. Was nicht vorkommt, muss nicht berücksichtigt werden. Das macht Tabellen ggf. etwas kleiner.

Praxistipp:

Oft werden in Planungen private und geschäftliche Ausgaben vermischt. Private Ausgaben, wie z. B. Versicherungen (Kranken- / Rentenversicherung) gehören nicht in die betriebliche Aufstellung. Diese Kosten müssen in die Privatentnahme integriert werden!

① Privatentnahme

Die Privatentnahme gibt an, was am Ende des Monats / Jahres übrig bleiben muss, um davon leben zu können! Dieser Betrag wird am Ende vom Betriebsergebnis abgezogen. Man sieht dann, ob das Unternehmen den Lebensunterhalt erwirtschaftet oder nicht!

Rentabilitätsvorschau

	Jan 10	Feb 10
Netto-Umsatz		
Requisiten	960,00 €	1.212,00 €
Bücher /Videos	30,00 €	60,00 €
Seminare	900,00 €	900,00 €
Gesamtleistung	1.890,00 €	2.172,00 €
Materialeinkauf (50 %)	480,00 €	606,00 €
Rohertrag	1.410,00 €	1.566,00 €
Personal		
Referentenhonorar		
Personalkosten	0,00 €	0,00 €
DB I	1.410,00 €	1.566,00 €
Betriebskosten		
Miete	120,00 €	120,00 €
Nebenkosten	30,00 €	30,00 €
Reinigung / Entsorgung	20,00 €	20,00 €
Raummiete Seminare	120,00 €	120,00 €
Unternehmensv./Haftpfl.	500,00 €	
Berufsgenossenschaft		
Beiträge (Kammer)	20,00 €	
Fahrzeugkosten	200,00 €	200,00 €
Fahrtkosten	150,00 €	150,00 €
Marketing	680,00 €	680,00 €
Bürobedarf	50,00 €	50,00 €
Telefon, Internet	100,00 €	100,00 €
Messebeteiligung		
Reparaturen		
Sonst. Betriebskosten		
Summe Betriebskosten	1.990,00 €	1.470,00 €
Abschreibungen		
Beraterkosten	400,00 €	100,00 €
Bankgebühren		
Zinsen		
Tilgung		
Summe Kreditkosten	0,00 €	0,00 €
Summe Kosten	2.390,00 €	1.570,00 €
Betriebsergebnis	-980,00 €	-4,00 €
Privatentnahme		
Ergebnis	-980,00 €	-4,00 €

Praxistipp

Bei der Liquiditätsplanung geht es darum festzustellen, ob das Unternehmen immer genug Geld hat, um alle Ausgaben bezahlen zu können. Kunden können später zahlen und Steuern müssen zu bestimmten Zeitpunkten beglichen werden, wie z. B. die Umsatzsteuer.

2 Umsatzplanung

Bei der Umsatzplanung kommt jetzt die Umsatzsteuer hinzu. Diese muss im Folgemonat an das Finanzamt abgeführt werden. Dafür gibt es auch Umsatzsteuererstattungen für das, was das Unternehmen im Vormonat bei seinen Einkäufen an Umsatzsteuer gezahlt hat (Vorsteuer).

4 Finanzierungsplan

Die im Finanzierungsplan angegebenen Beträge werden in dem Monat eingetragen in dem sie ins Unternehmen fließen.

3 Investitionsplan

Die großen Investitionen werden in dem Monat abgezogen, in dem sie anfallen!

6 Betriebsausgaben

Neben den Betriebsausgaben wird jetzt auch die Umsatzsteuer ausgewiesen, die auf diese Ausgaben entfällt (Vorsteuer). Diese wird in der Regel im Folgemonat vom Finanzamt erstattet.

Dafür muss die vereinnahmte Umsatzsteuer (s. Einnahmen) im Folgemonat ans Finanzamt gezahlt werden (Umsatzsteuerzahlung). Zahlungen an das Finanzamt sind monatlich, Quartalsweise oder jährlich fällig.

Praxistipp

Lass dich von einem Steuerberater in Bezug auf deine Steuern und die Zahlweise beraten!

Praxistipp

Eine Liquiditätsplanung beinhaltet mehr und zusätzliche Zahlen als die Rentabilitätsvorschau. Daher solltest du diese Planung erst anfangen, wenn die Rentabilitätsplanung fertig ist. Sonst muss du immer zwei Planungen ändern, wenn Zahlen angepasst oder ergänzt werden müssen. Das spart sehr viel Zeit.

Liquiditätsplanung

	Jan 10	Feb 10
Einzahlungen		
Requisiten (ohne Ust.)	960,00 €	1.212,00 €
Bücher /Videos (o. Ust.)	30,00 €	60,00 €
Seminare (o.Ust.)	900,00 €	900,00 €
Umsatzsteuer auf Umsatz	359,10 €	412,68 €
Sonstige Einzahlungen		
Umsatzsteuererstattung		2.302,80 €
Einlage Eigenkapital	7.000,00 €	
Zugang Darlehen	6.000,00 €	
Summe Einzahlungen	15.249,10 €	4.887,48 €
Auszahlungen		
Investitionen	9.400,00 €	
Materialeinkauf (50 %)	480,00 €	606,00 €
Personal		
Referentenhonorar		
Miete	120,00 €	120,00 €
Nebenkosten	30,00 €	30,00 €
Reinigung / Entsorgung	20,00 €	20,00 €
Raummiete Seminare	120,00 €	120,00 €
Unternehmensv./Haftpfl.	500,00 €	
Berufsgenossenschaft		
Beiträge (Kammer)	20,00 €	
Fahrzeugkosten	200,00 €	200,00 €
Fahrtkosten	150,00 €	150,00 €
Marketing	680,00 €	680,00 €
Bürobedarf	50,00 €	50,00 €
Telefon, Internet	100,00 €	100,00 €
Messebeteiligung		
Umsatzsteuer auf Kosten	2.302,80 €	384,94 €
Umsatzsteuerzahlung		359,10 €
Steuern		
Beraterkosten	400,00 €	100,00 €
Bankgebühren		
Zinsen		
Tilgung		
Privatentnahme		
Eigenkapital Entnahmen		
Sonstige Auszahlungen		
Summe Auszahlungen	14.572,80 €	2.920,04 €
Liquiditätssaldo	676,30 €	1.967,44 €

Anmerkungen

Du wirst Herrn Balloni niemals begegnen, denn sein Businessplan ist frei erfunden! „Jede Ähnlichkeit mit lebenden oder verstorbenen Personen ist rein zufällig!“, wie man so schön sagt.

Anhand der Zahlen siehst du, dass dieses Konzept schon etwas älter ist. Die Zahlen müssten für viele Punkte sicherlich angehoben werden. Auch das Gründen aus dem Arbeitslosengeld II, heute Bürgergeld, ist eher nicht der Regelfall. Aber ganz gut geeignet um zu zeigen, wie viel ein Unternehmen schon sehr früh abwerfen muss, um den Lebensunterhalt davon bestreiten zu können.

Das Musterkonzept beinhaltet alles Wichtige. Aber jedes Konzept ist anders. Daher muss immer im Einzelfall entschieden werden, was rein soll und wie umfangreich der Text sein muss.

Im Text findest du bestimmte Stellen mit Zahlen markiert. Diese zeigen dir, wo Aussagen im Text oder bestimmte vorangegangene Planungen in der Finanzplanung (Rentabilitätsvorschau, Liquiditätsplanung) wieder auftauchen.

Folgende Profitipps können für das Schreiben eines Businessplans hilfreich sein:

Profitipp: Neutral oder lieber „Ich“

Wenn du den Businessplan sorgfältig gelesen hast, dann ist dir aufgefallen, dass dort immer neutral aus der Sicht eines Außenstehenden über „Herrn Balloni“ und seine Gründung geschrieben wird. Das schafft eine gewisse Distanz und ist gleichzeitig neutral. Externe Berater schreiben so über Gründungsvorhaben.

Man könnte den ganzen Businessplan auch aus der Perspektive von Marco Balloni schreiben. Dann würde darin zum Beispiel stehen: „Mein Name ist Marco Balloni und ich plane mich am Standort Hattingen mit einem Handel für Jonglierbedarf selbständig zu machen. Da ich seit meiner Jugend jongliere, verfüge ich über sehr viel Erfahrung und Kontakte zu anderen Jongleuren...“ Dieser Ansatz ist wesentlich persönlicher und spricht Leser viel direkter an.

Beides geht und ist durchaus auch bei Geldgebern und Investoren akzeptiert. Es ist deine persönliche Entscheidung. Und eine Frage, was für dich leichter zu schreiben ist.

Profitipp: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

Businesspläne müssen keine trockenen Textwüsten sein! Über unsere Schreibtische sind diverse Businesspläne gewandert. Als Leser freut man sich, wenn man neben einem aussagekräftigen Text auch mal ein Bild der Gründerin oder des Gründers, der Produkte oder des Standortes sieht. Auch Grafiken sind gerne genommen.

Gerade bei technischen Innovationen und komplizierten Zusammenhängen freuen sich Leser über ein Bild des Produkts oder eine Grafik, die Zusammenhänge erläutert.

Für den Businessplan ist nicht umsonst ein eigenes Logo erfunden worden. Ein Businessplan „verkauft“ deine Geschäftsidee anderen Menschen. Deshalb darf er durchaus aufwändiger gestaltet sein, denn das macht von Anfang an einen professionellen Eindruck. Und für dein Unternehmen wirst du später vermutlich noch viel aufwändigere Werbung machen.

Profitipp: Den Businessplan als Einheit sehen

Wir empfehlen, schon im Text des Businessplans auf die Zahlen deines Unternehmens einzugehen. Deshalb siehst du neben dem Text schon mal Hinweise, wenn im Text Zahlen zu Produkten, usw. genannt wurden.

Wenn du schon im Text auf Kosten, Materialeinsatzquoten und andere finanzielle Zusammenhänge eingehst, ersparst du dir, mehrseitige Erläuterungen zu den Planungstabellen zu schreiben.

Profitipp: Behauptungen - der Tod deines Businessplans!

Alles was du im Businessplan behauptest, musst du auch beweisen können! Um im Beispiel zu bleiben: wenn du behauptest, dass es in Deutschland 2.500 Jongleure und weltweit 50.000 Jongleure gibt, dann solltest du das anhand von Zahlen (organisierte Jongleure in Vereinen) beweisen können. Ziehe Statistiken, Markt- und Branchenzahlen von Kammern und Verbänden heran, um deine Aussagen zu stützen. Behauptest du, dass schon Personen bei dir kaufen werden? Wo ist der Beweis? Wo ist deine Kundenliste? Unbewiesene Behauptungen sind „unprofessionell“.

Wenn du deine Aussagen nicht belegen kannst, lass diese Aussage lieber weg. Denn Banken und Investoren haben „Behauptungs-Detektoren“! Die sehen sofort, welche Behauptung der Businessplan gerade aufstellt und suchen sofort nach einem Beweis dafür.

Genug der guten Ratschläge!

Jede Existenzgründung, jede Geschäftsidee und jeder Businessplan ist anders. Besprich deine Gründung und deinen Businessplan doch lieber direkt mit uns. Deshalb hier noch unser Werbeblock. Wir bieten:

- **Allgemeine Gründungsberatung**
- **Weiterentwicklung der Geschäftsidee**
- **Businessplan-Beratung & Überprüfung des Businessplans**
- **Fördermittelberatung**
- **Vorbereitung von Bankgesprächen**

- **Stellungnahmen für den Gründungszuschuss (Arbeitsagentur)**
- **Kontaktstelle für das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (Beratungszuschüsse)**
- **Mitglied in der Jury des Gründungsstipendiums NRW (Märkische Region)**

Viel Erfolg für deinen Businessplan



Reiner Walter

Ansprechpartner für den Märkischen Kreis

Gesellschaft zur Wirtschafts- und Struktur- förderung im Märkischen Kreis mbH

Lindenstraße 45, 58762 Altena

Existenzgründung, Unternehmensnachfolge,
Fördermittelberatung, Beratungsprogramm
Wirtschaft NRW (BPW), Gründungsstipen-
dium NRW, Stellungnahmen für den Grün-
dungszuschuss der Agentur für Arbeit

Reiner Walter

Tel.: 02352 / 9272-14

walter@gws-mk.de

www.gws-mk.de

www.startup-mk.de

Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen

Bahnhofstraße 18, 58095 Hagen

Startercenter NRW Märkische Region

Existenzgründung, Unternehmensnachfolge,
Nexxt-Change Nachfolgebörse, Fördermittel-
beratung, Beratungsprogramm Wirtschaft
NRW, Stellungnahmen für den Gründungszu-
schuss der Agentur für Arbeit

Bettina Michutta

Tel.: 02331 – 390-281

Bettina.michutta@hagen.ihk.de

Franz Auer

Tel.: 02331 – 390-291

franz.auer@hagen.ihk.de

www.ihk.de/hagen

Start-ups, Gründungsstipendium NRW (Lei-
tung Märkische Region)

Tobias Prinz

Tel.: 02331 – 390-345

tobias.prinz@hagen.ihk.de

Handwerkskammer Südwestfalen

Brückenplatz 1, 59821 Arnsberg

Betriebswirtschaftliche Beratung im
Handwerk

Ulrich Dröge

Tel.: 02931 / 877-116

ulrich.droege@hwk-swf.de

www.hwk-swf.de

Betriebsberatung

Kay Schlüter

Tel.: 02931 / 877-139

kay.schlueter@hwkswf.de

Weblinks zu unterschiedlichen Themen und Institutionen

Existenzgründung

Gründungsnetzwerk Nordrhein-Westfalen

Informationen, Downloads zur Existenzgrün-
dung

www.startercenter.nrw.de

Existenzgründungsportal des Bundes

Zahlreiche Informationen, Broschüren, Down-
loads und Checklisten für Existenzgründer

www.existenzgruendungsportal.de

Gründungswoche

Informationen und Veranstaltungskalender
rund um die Gründungswoche Deutschland
(jeweils im November)

www.gruendungswoche.de

Existenzgründungsplattformen

Unternehmenswerkstatt NRW

Informationen, Muster und Vorlagen zur
Konzepterstellung

<https://nrw.uwd.de>

Gründerplattform

Informationen, Muster und Vorlagen zur
Konzepterstellung

<https://gruenderplattform.de>

Unternehmensnachfolge

Nexxt Change

Nachfolgebörse des Bundes: Unternehmens-
börse, Informationen, Checklisten und Down-
loads zum Thema Unternehmensnachfolge

www.nexxt-change.org

Finanzierung

Die Förderbank des Landes Nordrhein-
Westfalen

www.nrwbank.de

Die Förderbank des Bundes

www.kfw.de

Kammern und Verbände

Internetportal des deutschen Industrie- und
Handelskammertages

www.dihk.de

Internetportal des Zentralverbandes des
deutschen Handwerks

www.handwerk.de

Beratungsförderung Existenzgründer/innen und Unternehmen

Das Beratungsprogramm Wirtschaft ist die
Beratungsförderung des Landes Nordrhein-
Westfalen für Existenzgründer/innen

<https://www.ihk-nrw.de/ibp/beratungsprogramm-wirtschaft-nrw>

Homepage des Bundesamtes für Wirtschaft
und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Übersicht der
vom BAFA verwalteten Beratungsförderung
des Bundes

https://www.bafa.de/DE/Wirtschaft/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/

Berater

Die unterschiedlichen Kammern bieten On-
lineportale an, über die Notare, Anwälte und
Steuerberater gesucht werden können!

Notar-Suche im Internet

www.notar.de

Bundesweites amtliches Anwaltsregister mit
Suchfunktion

<https://bravsearch.bea-brak.de/bravsearch/index.brak>

Steuerberater-Suche im Internet

<https://www.steuerberater.de/>

Kostenlose Informationen des Finanzamtes

www.finanzamt.de

Recherche zu Branchen und Wirtschafts- daten

Branchenbriefe der Volksbanken

<https://www.vbinswf.de/firmenkunden/gruendung-nachfolge/service/branchenbriefe.html>

Informationen des Statistischen Bundesamtes

<https://www.destatis.de/DE/Home/>



Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung
im Märkischen Kreis mbH
Lindenstraße 45
58762 Altena
02352 - 927214
walter@gws-mk.de