



**Existenzgründungsnetzwerk
in der Region Trier**

Unternehmenskonzept/Businessplan

Merkblatt für Gründer/innen

Fit – das Existenzgründernetzwerk der Region Trier...

...hat sich das Ziel gesetzt, Gründer und Gründungsinteressierte auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu unterstützen. Dazu arbeiten die wichtigen gründungsrelevanten Einrichtungen in der Region Trier zusammen. Das Existenzgründungsnetzwerk wurde 1996 gegründet, zu den Fit-Partnern zählen mittlerweile 15 Einrichtungen: Von A wie Arbeitsamt über Gründungsbüro an FH und Universität Trier, IHK Trier, HwK Trier, Institut für Mittelstandsökonomie, Initiative Region Trier, Sparkasse, die Wirtschaftsförderungen der Stadt Trier sowie der Landkreise Bernkastel-Wittlich, Bitburg-Prüm, Daun und Trier-Saarburg bis V wie Volks- und Raiffeisenbanken.

Fit – das Existenzgründungsnetzwerk unterstützt Sie bei den ersten Schritten in die Selbstständigkeit. Dazu zählen eine Reihe von Beratungs- und Betreuungsangeboten, Veranstaltungen und Messen für Gründer sowie umfassende Informationen für die Erstellung eines Businessplans.

Dem Businessplan kommt in der Vorbereitung auf die Selbstständigkeit eine zentrale Rolle zu. Ein sorgfältig ausgearbeitetes Unternehmenskonzept ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Er hilft Ihnen, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen und dient den Kreditinstituten, der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer oder anderen externen Stellen als Grundlage, die Realisierbarkeit des Existenzgründungsvorhabens zu prüfen.

Das vorliegende Merkblatt hilft Ihnen bei der Erstellung eines regulären Businessplans. Natürlich gibt es je nach Idee und Umfang der Gründung verschiedene Anforderungen an den Businessplan im Detail. So müssen für „kleine“ Vorhaben sicherlich nicht so intensive Marketingpläne entwickelt oder Investitionsplanungen durchkalkuliert werden. Dennoch sollten auch „kleine“ Gründungen sorgfältig geplant werden, um eventuelle Schwächen aufzudecken und Risiken zu minimieren.

Ergänzend zu diesem Merkblatt finden Sie weitere Informationen zur Planung und den weiteren Angeboten der Fit-Partner unter www.fit-trier.de.

Zum **Businessplan** gehören:

Teil A: Kurzfassung

- Gründer(-team), Gründungsform, Herkunft der Idee, Start des Gründungsvorhabens, Investitionsvolumen/Finanzierung, Chancen und Risiken

Teil B: Ausführliche Darstellung des Vorhabens

- Unternehmenskonzept (Philosophie, Ziele, Strategie, Rechtsform...)
- Management/Gründer
- Markteinschätzung
- Standortanalyse
- Konkurrenzanalyse
- Marketing
- Geschäftsverbindungen
- Zukunftsaussichten (Chancen/Risiken)
- Kapitalbedarf (inkl. Abschreibungsplan, Materiallager, Personalplan)
- Finanzierung
- Liquiditätsplan
- Ertrags- bzw. Rentabilitätsvorschau
- evtl. Mindestumsatzberechnung (Break-even-Analyse)

Teil C: Anhang

- Lebenslauf
- Ergänzende Angaben und Erläuterungen zu o.g. Punkten
- Angebote für zu beschaffende Güter
- Miet- bzw. Pachtvertrag
- Inventaraufstellung
- Bei Bauvorhaben: sämtliche erforderliche Unterlagen (unbeglaubigt)
- Kaufvertrag, Bilanzen/Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (bei Unternehmenskauf /Beteiligung)
- Kooperationsvertrag (z.B. Franchise-Vertrag, ggf.Entwurf)

Konzept-Checkliste

Geschäftsidee

- Was ist Ihre Geschäftsidee?**
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?**
- Wo liegen die Risiken?**

Gründerperson

- Welche fachlichen Qualifikationen haben Sie?**
- Verfügen Sie über Erfahrungen in dieser Branche?**
- Verfügen Sie über kaufmännische Kenntnisse?**

Markteinschätzung

- Welche Kunden kommen in Frage?**
- Wie groß ist das Marktvolumen dieser Kunden?**
- Wie groß ist die Kaufkraft der Kunden?**
- Sind Sie von Großkunden abhängig?**

Wettbewerberanalyse

- Wer sind Ihre Wettbewerber?**
- Was ist Ihr Wettbewerbsvorteil?**
- Was kostet Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung bei der Konkurrenz?**
- Wie können die Konkurrenten reagieren?**
- Welchen Service bietet die Konkurrenz an?**

Standort

- Wo haben Sie für Ihre Produkte / Ihre Dienstleistung einen Erfolg versprechenden Markt?**
- Wo sitzen Ihre Wettbewerber?**
- In welcher Lage soll Ihr Geschäft angesiedelt werden?**
- Wie sind die Verkehrsanbindung und die Erreichbarkeit?**
- Gibt es ausreichend Kundenparkplätze?**
- Welche Gewerberäume und -flächen benötigen Sie?**
- Haben Sie schon ein konkretes Objekt in Aussicht?**
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?**

Geschäftsverbindungen

**Mit wem wollen Sie Ihr Unternehmen starten?
(Allein?, Partner?, Angestellte?, Lieferanten?, Hersteller?, Großhändler?..)**

Zukunftsaussichten

**Wie kann die Entwicklung in Ihrer Branche aussehen?
Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung entwickeln?
Wie lange können Sie einen Vorsprung durch Preis, Service oder Qualität halten?
Gibt es vergleichbare Branchen zur Orientierung?**

Fördermöglichkeiten

Welche Förderungen gibt es von der Bundesanstalt für Arbeit, KfW-Mittelstandsbank, Investitions- und Strukturbank und Wirtschaftsministerium?

Kapitalbedarfsplan und Finanzierung

Investitionen	EUR
Grundstücke und Gebäude	
Renovierungskosten/Nebenkosten	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen etc.)	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Kaufpreis/Übernahmepreis	
Summe	
Gründungsnebenkosten (einmalige)	
Mietkaution	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Beratungen	
Notar/Handelsregister	
Markteinführung	
Sonstiges	
Summe	
Betriebsmittel	
Anlaufkosten	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebensunterhalt)	
Summe	
Gesamtbedarf	
Eigenkapital	
Fremdkapitalbedarf	
<p>Tragen Sie für Ihre Investitionen und Gründungsnebenkosten die voraussichtlichen Beträge ein, die einmalig zur Gründung oder Betriebsübernahme anfallen. Kalkulieren Sie demgegenüber Ihren Betriebsmittelbedarf – möglichst durch einen Liquiditätsplan unterlegt – für die Anlaufphase und nicht zu knapp. Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.</p>	

Liquiditätsplan

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Summe Halbjahr
EINNAHMEN:							
Einnahmen pro Periode							
Umsatzsteuererstattung							
Darlehen							
Anzahlung							
Privateinlage (z.B. Förderung Arbeitsamt)							
Sonst. Zuschüsse							
SUMME:							
AUSGABEN:							
Investitionen							
Material-/ Waren							
Umsatzsteuer							
Gründungskosten							
Löhne und Gehälter							
Sozialabgaben							
Berufsgenossenschaft							
Betriebl. Versicherungen							
Energiekosten							
Telefon / Porto							
Beiträge							
Miete							
Beratungskosten							
Zinsen langfristig							
Zinsen kurzfristig							
Kfz-Kosten							
Werbung							
Privatentnahmen							
Darlehensstilgung							
Sonstige							
SUMME							
Saldo (Einnahmen - Ausgaben)							
plus Bestand am Monatsanfang							
Kontenentwicklung							

Rentabilitäts-/Ertragsvorschau

Alle Beträge in EUR (ohne satzsteuer)	1. Jahr	% vom Umsatz	2. Jahr	% vom Umsatz	3. Jahr	% vom Umsatz
Umsatzerlöse						
+ sonst. betriebl. Erlöse						
- Wareneinsatz/Materialeinsatz						
= Rohgewinn I						
- Personalkosten (Gehälter und Sozialabgaben)						
- Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)						
= Rohgewinn II						
- Miete						
- Heizung, Strom, Wasser, Gas						
- Werbung						
- Kraftfahrzeugkosten						
- Reisekosten						
- Telefon, Fax, Internet						
- Büromaterial/Verpackung						
- Reparaturen, Instandhaltung						
- Versicherungen						
- Beiträge						
- Leasing						
- Buchführungskosten, Beratung						
- sonstige Kosten						
- betriebliche Steuern (z.B. Gewerbesteuer)						
- Zinsen (nicht die Tilgung)						
- Abschreibungen						
Summe Aufwendungen						
= Gewinn/Verlust						
+ Abschreibungen						
- Tilgung						
- Privatentnahmen (lt. Aufstellung s.u.)						
Überdeckung (Cashflow)						

Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Ertragsvorschau folgende Hinweise:

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Business-Plans zählt die Ertragsvorschau. Wenn auch eine derartige Prognose naturgemäß mit Unwägbarkeiten behaftet ist, so sollten Sie doch in der Lage sein, die Erfolgchancen Ihres Leistungsangebotes möglichst realistisch einzuschätzen. Daraus beantwortet sich die zentrale Frage, ob Sie mit Ihrem Vorhaben eine tragfähige Vollexistenz erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können.

- Erstellen Sie für die Ertragsvorschau zwei Varianten: ein Best-Case- und ein Worst-Case-Szenario
- Umsätze (bzw. Erlöse, Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Umsatzsteuer ansetzen
- Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/Dienstleistungen)
- Erstellen Sie eine Personalplanung und kalkulieren die Mitarbeiterzahl
- Die Personalkosten müssen nicht nur die Bruttogehälter und –löhne enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen
- Die Größe der Geschäftsräume sollte kalkuliert werden und der Mietpreis auf den Quadratmeter angegeben werden
- Berücksichtigen Sie in der Ertragsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Überschüssen/ Gewinnen aufzubringen
- Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen (die Verteilung der Anschaffungskosten über die voraussichtliche Nutzungsdauer); sie umfassen auch die Sofort-Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter
- Geben Sie die einzelnen Ausgabenpositionen auch im prozentualen Verhältnis zum Umsatz an
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Sektor. Diese werden gesondert unter Privatausgaben dargestellt

Privatausgaben

Alle Beträge in EUR (ohne Umsatzsteuer)	1. Geschäftsjahr (ggf. Rumpfsjahr.)	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Steuern auf das Einkommen			
Krankenversicherung			
Altersvorsorge			
Private Miete			
Lebensunterhalt			
Summe Privatausgaben			

Checkliste Bankgespräch

Zusätzlich zum Businessplan sollten weitere Unterlagen erstellt bzw. zum Gespräch mit gebracht werden. Grundsätzlich sollte man mit den Inhalten des Businessplans vertraut sein und das Konzept sicher darlegen können. Außerdem kann es sinnvoll und hilfreich sein, den Steuerberater zu dem Gespräch mitzunehmen.

Checkliste Bankgespräch

- Selbstauskunft und/oder Bankauskunft
- Personalausweis oder anderen Legitimationsnachweis
- Handelsregisterauszug mit Gesellschafterliste
- Gesellschaftsvertrag
- Einkommensteuererklärungen und –bescheide der letzten zwei Jahre
- Bei Betriebsübernahme: Bilanzen bzw- Einnahmeüberschussrechnungen der letzten drei Jahre
- Ggf. zur Bewertung von Immobilien:
 - Wertschätzung
 - Baupläne bei bestehenden Objekten
 - qm/cbm-Berechnungen bei bestehenden Rechnungen
 - Grundbuchauszug
 - Kaufvertrag (ggf. Entwurf)

Kontakte zu den Fit-Partnern

Arbeitsamt Trier	0651/2 05-0
Fachhochschule Trier – Das Gründungsbüro	0651/81 03-384
HwK Trier	0651/2 07-171
IHK Trier	0651/97 77-0
INMIT Institut für Mittelstandsökonomie	0651/1 45 77-0
IRT Initiative Region Trier e.V.	0651/97 07 5-0
TZT Technologiezentrum Trier	0651/81 00 9-0
Universität Trier - Das Gründungsbüro	0651/2 01-33 43
Sparkassen, vertreten durch :Sparkasse Trier	0651/7 12-45 13
Stadt Trier	0651/7 18- 18-30/32
Wirtschaftsförderungsgesellschaft Daun	06592/9 33-205
Kreisverwaltung Bernkastel-Wittlich	06571/14-324
Strukturförderungsgesellschaft Bitburg-Prüm	06561/15-40 50
Wirtschaftsförderungsgesellschaft Trier-Saarburg	0651/7 15-437
Volks- und Raiffeisenbanken vertreten durch	
Volksbank Bitburg eG	06561/63-0
Volksbank Trier eG	0651/97 97-0