

Der Businessplan: Baustein für Ihren Unternehmenserfolg

Betriebsberatung

Dipl.-Betriebswirt (FH) Robert Hiebl

Sprechtage: Donnerstag 10.00 – 12.00 Uhr
Anmeldung unter: 0171 8655702

E-mail: robert.hiebl@hwk-muenchen.de

Was ist ein Unternehmenskonzept?

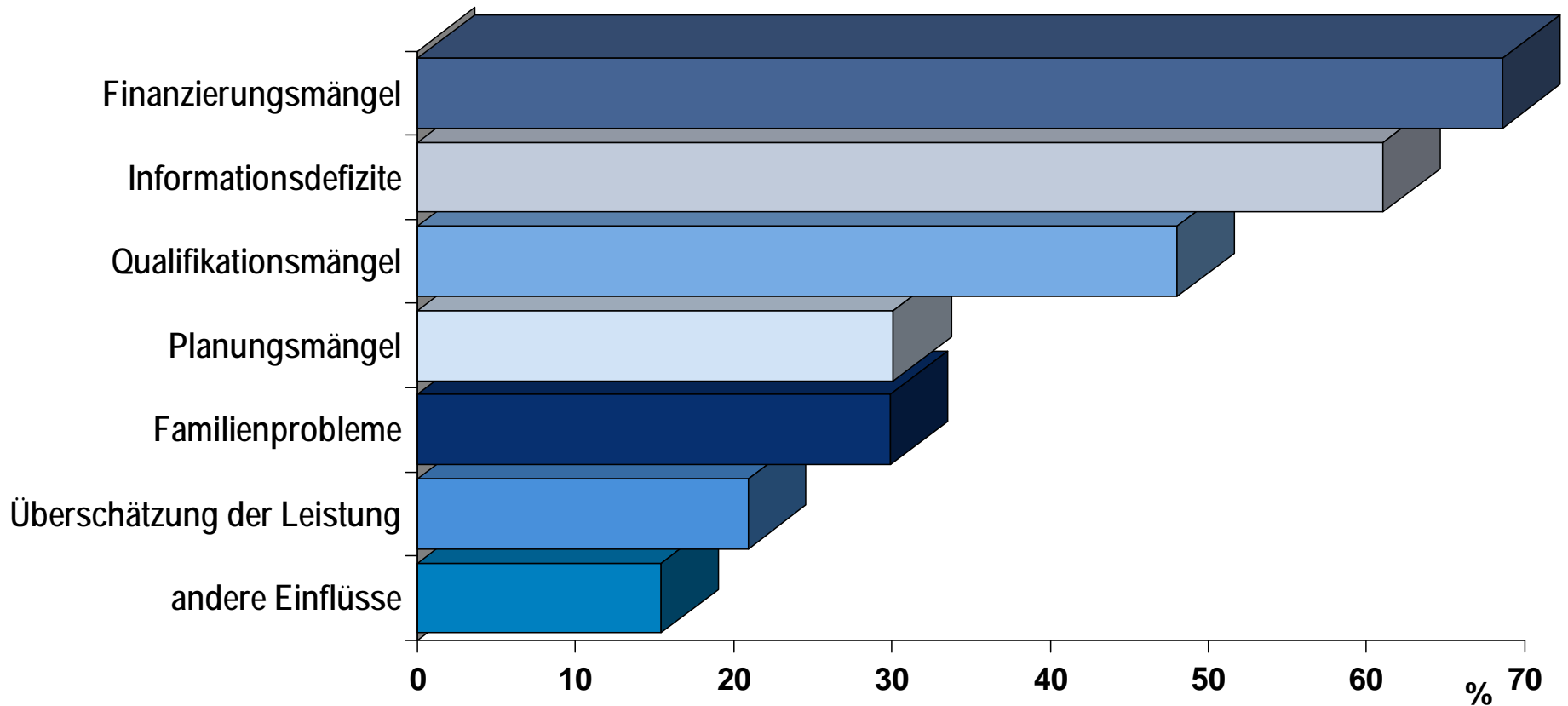
- Abbild der Geschäftsidee in klar strukturierter Form.
- Existenzgründer(-in) muss sich gezielt bis in alle Einzelheiten mit dem Gründungsvorhaben auseinandersetzen.
- Er wird dadurch auf viele Aspekte aufmerksam, die bei einer Unternehmensgründung zu beachten sind.

Was ist ein Unternehmenskonzept?

Alternative Begriffe:

- Businessplan
- Gründungskonzept
- Exposé
- Geschäftsplan
- Geschäftskonzept

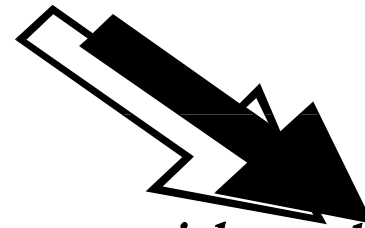
Woran scheitern Existenzgründer ?



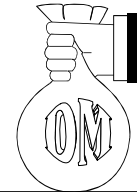
Rechtzeitige Planung schützt vor Fehlern bei der Betriebsgründung!

Damit es Ihnen
nicht so geht:

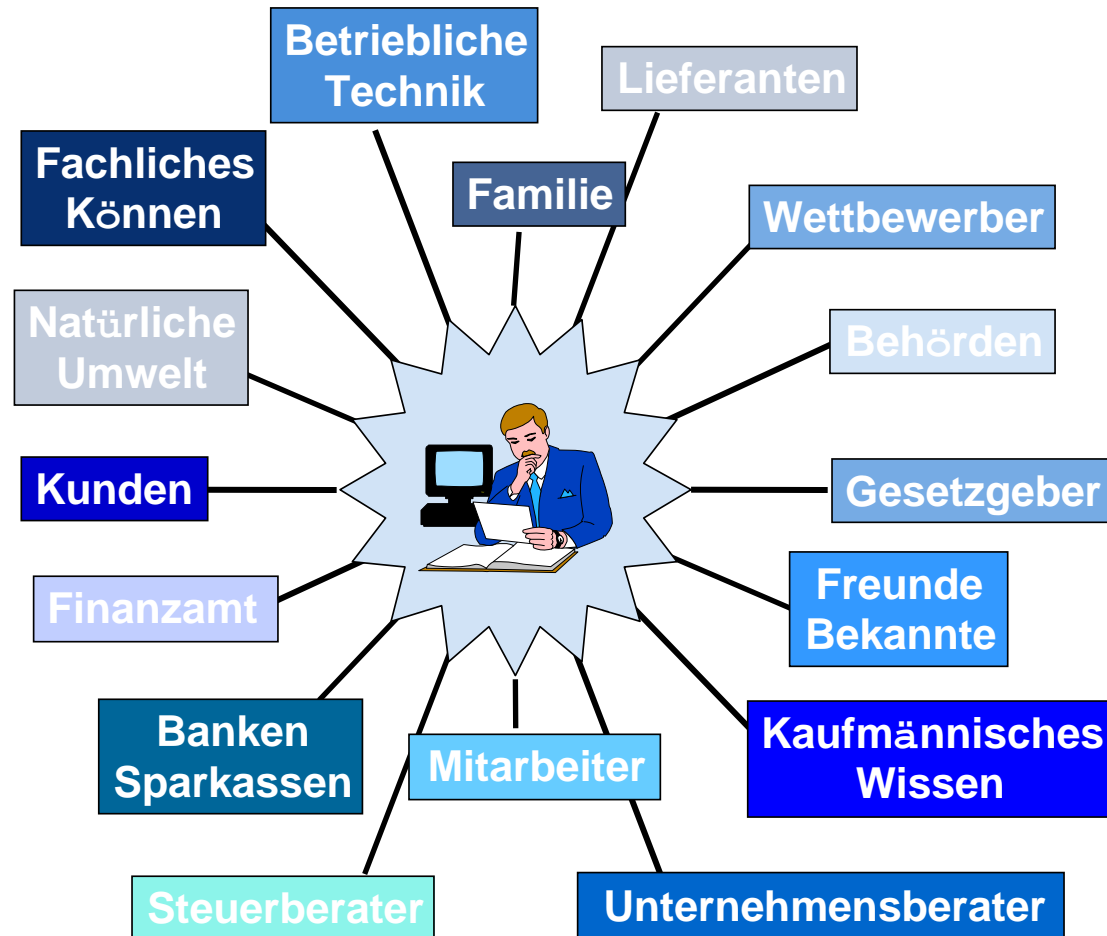
**Dieser Betrieb arbeitet
ohne Gewinn!**



*Das war zwar nicht geplant
aber es ist
einfach so gekommen.*



Der Unternehmer im Spannungsfeld ...



Prüfen Sie sich selbst (Selbsttest)

▪ **Persönliche Voraussetzungen**

- körperliche Fitness
- geistige Flexibilität
- familiäre Bedingungen

▪ **Fachliche Voraussetzungen**

- Fachwissen
- Kaufmännische Fähigkeiten
- Führungswissen

Wesentliche Inhalte -

1. Geschäftsidee / Vorhabensbeschreibung

- Was ist geplant?
- Persönliche Ausgangssituation:
 - Warum wird der Gang in die Selbständigkeit gewählt?
- Gegenstand des Unternehmens
 - Handwerk, Handel, Dienstleistung, Planung, Service
- Neugründung / Betriebsübernahme
- Wahl der Rechtsform / Begründung
- Ziele
 - absolute Kundenorientierung, optimales Preis-Leistungsverhältnis, hohe Qualität, günstige Preise, etc.

2. Informationen zur Gründerperson

- Angaben zur Person des Gründers / der Gründer
- Berufsausbildung / Weiterbildungen
- Fachliche Qualifikation / Kaufmännische Kenntnisse
- Berufs- und Führungserfahrung
- Spez. Vorbereitungsmaßnahmen zur Existenzgründung
(Beratung durch HWK, IHK, Steuerberater, Banken,
Arbeitsamt, BfE, Seminare etc.)

3. Angaben zur Personalbedarfsplanung

- Anzahl und Art (Qualifikation) der benötigten Mitarbeiter
- Personalkosten (Vergütung / Lohnnebenkosten)
- Einstellungszeitpunkt
- Personalorganisation / Zuständigkeiten

4. Betriebliches Leistungsangebot

4.1. Produkt- und Dienstleistungsangebot

- Produktbeschreibung
- Sortiment / Spezialisierungsgrad
- Qualität

4. Betriebliches Leistungsangebot

4.2. konkreter Kundenvorteil

- Flexibilität
- Service
- Beratung
- Freundlichkeit
- Zuverlässigkeit

4. Markt- und Konkurrenzanalyse

4.3. Überlegenheit gegenüber Konkurrenz- angebot / Zusatznutzen

4.4. Angaben zum Preis- / Leistungsverhältnis

- Marktpreise
- Kalkulation des eigenen Preises

5. Markt- und Konkurrenzanalyse

5.1. Erwartete Branchenentwicklung

5.2. Definition der Zielgruppe

- Endverbraucher
- Industrie
- Demographische Faktoren

5. Markt- und Konkurrenzanalyse

5.3. Aufstellung bestehender Geschäftsverbindungen

- Lieferanten
- Kooperationspartner
- Bestehende Kundenkontakte

5.4. Konkurrenzanalyse

- Wer sind die Konkurrenten?
- Wo liegt der eigene Wettbewerbsvorteil?

5. Markt- und Konkurrenzanalyse

5.5. Marketingstrategie (wie soll das Produkt / die Dienstleistung bekannt gemacht werden)

- Eröffnungsfeier
- Anzeigen, Prospekte, Handzettel
- Internet
- Mailing- oder Telefonaktionen
- Mund zu Mund Propaganda!

6. Standortanalyse

6.1. Lage des Investitionsobjektes

- Kundennähe
- Kaufkraft
- Ist der Standort langfristig gesichert?

6.2. Infrastruktur

- Verkehrsanbindung
- Parkplätze

6. Standortanalyse

6.3. Räumlichkeiten (Beschreibung) Infrastruktur

- Werkstatt, Lager, Büro
- Größe, Einrichtung
- Ist Miete angemessen?
- Mietvertrag (Dauer, Besonderheiten etc.)

6.4. rechtliche Standortbedingungen

- Auflagen (Raumhöhe, Sozialräume etc.)
- Ist der Standort langfristig gesichert?
- Wie ist das Gebiet ausgewiesen?

Planzahlen

7. Kapitalbedarfsplanung

- Investitionsplanung
- Gründungsspezifischer Bedarf
- Laufender Betriebsmittelbedarf

8. Private Ausgaben / Private Einnahmen

9. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

10. Liquiditätsplanung

11. Finanzierungsplan

12. Weitere Konzeptelemente

- Vermögens- und Schuldenaufstellung
- Aufstellung über Sicherheiten
- Lebenslauf
- Kopie Meisterbrief
- Kopie Vertragsentwürfe (Arbeitsverträge, Kauf-, Miet-, Gesellschaftsvertrag)
- Bilanz und G + V-Rechnung (bei Geschäftsübernahme)
- Zeugnisse (Prüfungs-, Arbeits-, Dienstzeugnisse, Lehrgänge)
- Gewerbebeanmeldung

Voraussagen sind schwierig... ...besonders für die Zukunft.

Niels Bohr (dän. Physiker, 1885-1962)



Kapitalbedarfsplan

1. Investitionsplanung

- EUR -

Firmenwert	0
Gebäude/Umbau	0
Außenanlagen	0
Werkstatteinrichtung (Maschinen, Geräte, Werkzeug)	40.000
Ladeneinrichtung	5.000
Büroausstattung (Möbel, Technik, Kommunikation)	5.000
Lagereinrichtung	0
Fuhrpark	20.000
Grundbedarf Material- und Warenbestand	20.000
<u>Sonstiges</u>	<u>10.000</u>

Langfristiger Finanzierungsbedarf

100.000

Private Ausgaben

Monat (EUR)

Jahr (EUR)

Kosten für Lebenshaltung
Personenversicherungen
Sachversicherungen
Wohnen
Fahrzeug
sonstige private Verpflichtungen
Einkommensteuer

Private Einnahmen

Monat (EUR)

Jahr (EUR)

Mieteinnahmen
Einkünfte aus Kapitalvermögen
Gründungszuschuss
Kindergeld / Erziehungsgeld
Ehegattengehalt

Privatentnahmen = private Ausgaben – private Einnahmen

Umsatz - / Rentabilitätsvorschau (ohne MwSt.)

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz (Handwerk, Handel)			
./. Materialeinsatz (Handwerk, Handel)			
= Rohgewinn I			
./. Personalkosten			
= Rohgewinn II			
./. Sonstige betriebliche Kosten			
= erweiterter Cash-Flow			
./. Zinsen			
= Cash-Flow			
./. Abschreibungen			
= Gewinn / Betriebsergebnis			
./. Betriebliche Darlehenstilgung			
./. Privatentnahmen			
= Über - / Unterdeckung			

Liquiditätsplan

1. Anfangsbestand (Kasse, Bank)
2. Einzahlungen (während des Monats)
3. Auszahlungen (während des Monats)
4. Überschuss / Fehlbetrag (2. ./ 3.)
5. Überschuss / Fehlbetrag kumuliert (4. + 5. Vormonat)

6. Endbestand laufender Monat
Anfangsbestand (1.)
+ Überschuss / Fehlbetrag (4.)
+ Erhöhung / Senkung Kontokorrentrahmen
+ Privateinlage
= Endbestand (= Anfangsbestand kommender Monat)

Finanzierungsplan

1. Eigenmittel	15.000 €
2. Langfristige Fremdfinanzierung	
Langfristiger Finanzierungsbedarf	100.000 €
<u>Einmalige Gründungskosten</u>	<u>5.000 €</u>
Finanzierungssumme	105.000 €

Finanzierung über öffentliche Förderprogramme der LfA

Startkredit (40 %)	42.000 €
Startkredit 100 (60 %)	63.000 €

3. Kurzfristige Fremdfinanzierung	
Kontokorrentrahmen	30.000 €

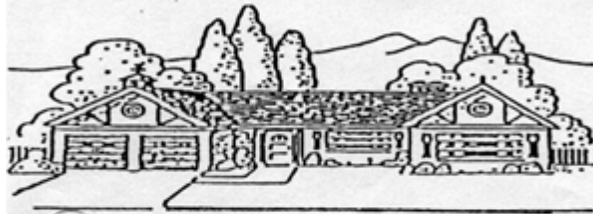
Finanzierung – Sicherheiten

- Bankenübliche Sicherheiten
 - Grundschuld
 - Persönliche Bürgschaften
 - Lebensversicherungen
 - Sicherungsübereignung
- Haftungsfreistellung öffentlicher Förderbanken
- Ausfallbürgschaft durch die Kreditgarantiegemeinschaft (KGG)

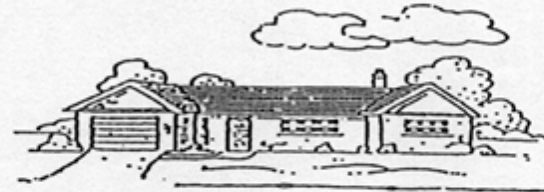
Wert - Meinungen

Über den Sinn einer Kapitalanlage in Immobilien läßt sich kaum streiten, wohl aber darüber, wieviel die Immobilie denn nun wirklich wert ist.

(aus CASH-fly)



So sehen Sie Ihr Haus



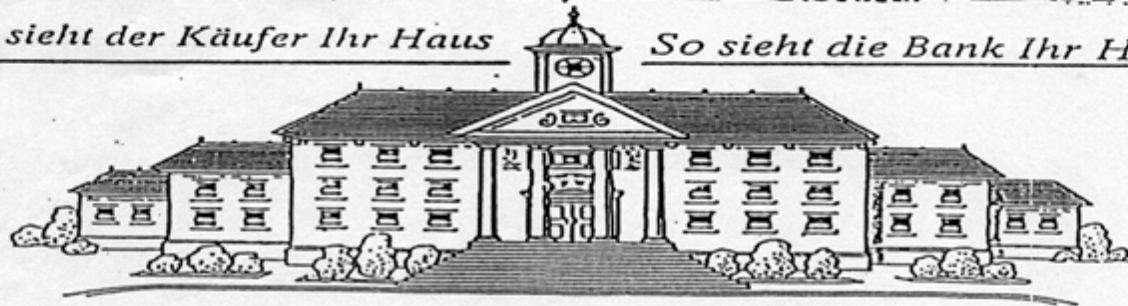
Ihr Haus im Wertgutachten



So sieht der Käufer Ihr Haus



So sieht die Bank Ihr Haus



Ihr Haus aus dem Blickwinkel des Finanzamtes

Wählen Sie die optimale Finanzierung

- **Finanzierungsregeln** beachten
- Haben Sie genug **Eigenkapital**?
- Nutzen Sie die **staatlichen Starthilfen**
 - LfA-Förderbank Bayern (www.lfa.de)
 - KfW-Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de)
- Ist **Leasing** eine Alternative?
- Verfügen Sie über **Kreditsicherheiten**?

Ich weiß, dass ich nichts weiß !

Lassen Sie
sich beraten !!



- Beratung ist kein Nachhilfeunterricht
- Beratung ist Entscheidungshilfe
- 80% aller Existenzgründer lassen sich beraten
- Es ist manchmal nicht der schlechteste Rat, wenn einem davon abgeraten wird, seinen Plan weiter zu verfolgen!



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Der Businessplan: Baustein für Ihren Unternehmenserfolg

Betriebsberatung

Dipl.-Betriebswirt (FH) Robert Hiebl

Sprechtage: Donnerstag 10.00 – 12.00 Uhr
Anmeldung unter: 0171 8655702

E-mail: robert.hiebl@hwk-muenchen.de