

Warum ein Unternehmenskonzept?

Ein sorgfältig ausgearbeitetes Unternehmenskonzept, auch Businessplan genannt, ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Er hilft Ihnen, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen, und dient dem Startercenter od. anderen Ansprechpartnern als Grundlage, die Realisierbarkeit des Existenzgründungsvorhabens zu prüfen. Zu einem Unternehmenskonzept gehören:

- **Beschreibung des Vorhabens** (siehe Seite 2, 3)
- **Lebenslauf** (Ausbildung, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung, tabellarisch)
- **Kapitalbedarfsplan** (siehe Seite 4)
- **Finanzierungsplan** (siehe Seite 5)
- **Ertragsvorschau** (Umsatz-, Kosten- und Gewinnerwartungen, siehe Seite 6)
- **Liquiditätsplan** (Gegenüberstellung von Ein- und Auszahlungen, siehe Seite 8)

Sofern erforderlich:

- **Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag** (ggf. Entwürfe)
- **Kaufvertrag, Bilanzen/Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung** (bei Firmenkauf/Beteiligung)
- **Kooperationsvertrag** (z.B. Franchise-Vertrag, ggf. Entwurf)

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

STARTERCENTER NRW
Wuppertal-Solingen-Remscheid
Standort Wuppertal

in der Hauptgeschäftsstelle
der Industrie- und Handelskammer
Wuppertal-Solingen-Remscheid

Heinrich-Kamp-Platz 2, 42103 Wuppertal
Geschäftsbereich Starthilfe und Unternehmensförderung



Standort Solingen

beim Gründer- und Technologiezentrum Solingen

Grünwalder Str. 29-31, 42657 Solingen



Andre Scheifers

Telefon: 0202 2490-777
startercenter[at]wuppertal.ihk.de

Thomas Grigutsch

Telefon: 0202 2490-200/710
t.grigutsch[at]wuppertal.ihk.de

Antje Lieser (insb. Beratung von Freiberuflern)

Wirtschaftsförderung Wuppertal AöR
Telefon: 0202 2480-725
lieser[at]wf-wuppertal.de

Dr. Martin Hebler (insb. technologieorientierte Gründungen)

Technologiezentrum W-tec GmbH
Telefon: 0202 31713-100
hebler[at]w-tec.de

Frank Hölscheidt

Telefon: 0212 2494-999
startercenter[at]gut-sg.de

Bereiten Sie sich darauf vor, Ihr Unternehmenskonzept und den Zahlenteil bei einem Gespräch mit dem Startercenter erläutern zu können. Die folgende Aufteilung ist dabei nur als Vorschlag zu verstehen. Anregungen und wichtige Informationen erhalten Sie insbesondere auf der Informationsseite des Bundesministeriums für Wirtschaft (www.existenzgruender.de). Nutzen Sie bei der Erstellung Ihres Unternehmenskonzeptes ggf. auch den Rat qualifizierter Fachleute (Steuer-/Unternehmensberater).

Beschreibung des Vorhabens/Konzept

Für:

(Name/Firma)

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern jedes Unternehmenskonzeptes. Darin sollten Sie die wesentlichen Elemente Ihrer Geschäftsidee in verständlicher Form zusammenfassen. Je nach Art Ihrer künftigen Tätigkeit werden die Schwerpunkte in der Beschreibung variieren. Machen Sie deutlich, welche besondere Zielsetzung Sie haben und inwieweit Sie sich von der Konkurrenz abheben.

Geschäftsidee, Produkte/Dienstleistungen

Rechtsform, Gesellschafter, Gründerperson(en) (Lebensläufe beifügen), Management, Mitarbeiter

Standort, Betriebsräume

Branche, Markt, Wettbewerb

Kundenzielgruppe

Marketing-/Vertriebsstrategie, Kooperationspartner

Zukunftsprognosen, Trends, Risiken

Kapitalbedarfsplan

Für:

(Name/Firma)

1. Investitionen	EUR
Grundstücke und Gebäude	
Renovierungskosten/Umbaukosten/Nebenkosten	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen, Arbeitsgeräte usw.)	
Fahrzeuge	
Warenerausstattung	
Kaufpreis/Übernahmepreis	
Summe	

2. Gründungsnebenkosten (einmalige)	EUR
Anmeldungen, Genehmigungen, Eintragungen (z.B. Notar, Handelsregister, Konzession etc.)	
Mietkaution	
Maklercourtage	
Beratungen (z.B. Unternehmens-, Steuerberater)	
Markteinführung (Marketing-, Werbemaßnahmen)	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Sonstiges	
Summe	

3. Betriebsmittel	EUR
Anlaufkosten bzw. Sachgemeinkosten (für die ersten sechs Monate)	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	
Reserven (z.B. für unvorhersehbare Ereignisse)	
Summe	

Gesamtbedarf (Summe Investitionen, Gründungsnebenkosten, Betriebsmittel)	EUR

Tragen Sie für Ihre **Investitionen** und **Gründungsnebenkosten** die voraussichtlichen Beträge ein, die einmalig zur Gründung oder Betriebsübernahme anfallen. Bereits vorhandene Ausstattung, die geschäftlich genutzt werden soll (z.B. Laptop aus dem privaten Bereich) kann mit dem aktuellen Gebrauchswert eingebracht und im Finanzierungsplan als aktivierungsfähige Sacheinlage(n) geltend gemacht werden.

Kalkulieren Sie demgegenüber Ihren **Betriebsmittelbedarf für die ersten sechs Monate**. Die Sachgemeinkosten beinhalten z.B. Miete oder Pacht, Energiekosten (Strom, Heizung, Gas), Versicherungen, Steuern, Beiträge, Fahrzeugkosten, Werbung, Reisekosten, Repräsentation, Instandhaltung von Maschinen und Geräten, Bürobedarf, Telefon, Steuerberatung, Rechtsberatung, Buchführung.

Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung und sich daraus ergebenden Liquiditätsengpässen. In der Regel geht man davon aus, dass die laufenden Ausgaben der ersten sechs Monate (!) durch Rücklagen gedeckt sein sollen. Berücksichtigen Sie, dass Sie in der Anlaufphase möglicherweise Ihre Lebenshaltungskosten noch nicht aus dem Geschäftsergebnis finanzieren können.

Finanzierungsplan

Für:

(Name/Firma)

1. Eigenmittel	EUR
Barvermögen, Ersparnisse	
Verwandtendarlehen/Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
Summe	

2. Fremdmittel	EUR
Gründungszuschuss (Agentur für Arbeit) oder Einstiegsgeld (Jobcenter)	
Öffentliche Finanzierungshilfen (z.B. KfW-Startgeld/KfW-Mikro-Darlehen)	
Hausbankdarlehen	
Summe	

Gesamtsumme aus Eigen- und Fremdmitteln	
--	--

Ihre **Eigenmittel** bilden die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Sie sollten in angemessenem Umfang (mind. 15%) eingesetzt werden, um eine möglichst krisenfeste Finanzierung zu erreichen. Darüber hinaus gewinnt Ihr Gründungsvorhaben insbes. im Hinblick auf ein Kreditgespräch bei der Bank an Überzeugungskraft, indem Sie - mit der Bereitschaft, eigene Mittel zu investieren - deutlich machen, dass Sie von dem Erfolg Ihrer Idee überzeugt sind.

Ertragsvorschau/Rentabilitätsvorschau

Für:

(Name/Firma)

Hinweis: Alle Kosten beziehen sich auf Ihr Unternehmen, nicht auf Ihre Privatausgaben! Privatausgaben, Tilgungen für Kredite und Beiträge zur sozialen Absicherung (KV, PV, RV, freiw. Arbeitslosenversicherung) sind aus dem versteuerten Gewinn zu zahlen und tauchen daher nicht in der Ertragsvorschau auf.

Alle Beträge ohne Umsatzsteuer	1. Geschäftsjahr (ggf. Rumpfsjahr)	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Zeitraum	T.M.J - T.M.J	T.M.J - T.M.J	T.M.J - T.M.J
Umsatz/Erlöse/Provisionen			
- Wareneinsatz/Materialeinsatz			
= Rohertrag/Rohgewinn ①			
- Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)			
- Geschäftsführerbezüge (nur bei GmbH)			
- Miete (z.B. für Büro, Ladenlokal, Halle)			
- Nebenkosten (Strom, Heizung, Wasser)			
- Werbung			
- Kfz-Kosten (inkl. Versicherung/Steuer)			
- Reisekosten (z.B. auswärtige Fortbildungen, Geschäftsreisen - ggf. mit Übernachtungen)			
- Telefon, Fax, Internet			
- Büromaterial, Verpackung, Porto			
- Reparaturen, Instandhaltung			
- Versicherungen (z.B. Berufshaftpflicht)			
- Beitrag für Mitgliedschaft bei Verband/IHK/Berufsgenossenschaft			
- Leasing für Kfz oder Maschinen			
- Buchführungskosten, Beratung (z.B. Steuerberater)			
- Gewerbesteuer ¹			
- sonstige Steuern			
- Zinsen (Kredite)			
- Sonstige Kosten			
Summe der Aufwendungen ②			
Rohertrag ① (siehe oben)			
- Summe der Aufwendungen ②			
= Betriebsergebnis			
- Abschreibungen			
Gewinn/Verlust			

¹ Hier gilt ein Freibetrag von 24.500,- € (Gewinn) im Jahr bei natürlichen Personen und Personengesellschaften (Stand: 11/2016)

Hinweise zur Ertragsvorschau

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Unternehmenskonzepts zählt die Ertragsvorschau. Wenn auch eine derartige Prognose naturgemäß mit Unwägbarkeiten behaftet ist, so müssen 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.

Beachten Sie, dass Ihre geschäftlichen Erwartungen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/Dienstleistungen). Da der Geschäftserfolg in der Aufbauphase meist geringer und später als geplant eintritt, sollten Sie eine zu optimistische Darstellung vermeiden. Lassen sich die Absatzchancen für Ihre Produkte/Dienstleistungen nur schwer abschätzen, bietet eine zunächst auf Kostendeckung angelegte Planung eine grobe Orientierung.

Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Ertragsvorschau bitte folgende Hinweise:

- Umsätze (bzw. Erlöse, Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Umsatzsteuer ansetzen
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z.B. Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze/Erlöse separat ausgewiesen werden
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Bereich (!)
- Die Personalkosten müssen nicht nur die Bruttogehälter und -löhne enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen
- Berücksichtigen Sie in der Ertragsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Überschüssen (dem versteuerten Gewinn) aufzubringen
- Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen; sie umfassen auch die Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter

Für die Prognose Ihrer Umsätze, Kosten und Gewinne sollten Sie möglichst eigene Erfahrungen einbringen oder auch erfahrene Fachleute (Unternehmensberater, Steuerberater, Bekannte mit Branchenkenntnis) hinzuziehen. Für bestimmte Branchen, z.B. Einzelhandel, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind im Startercenter NRW oder den Fachverbänden zu erfragen.

Liquiditätsplan

	Erstes Geschäftsjahr											
	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat	7. Monat	8. Monat	9. Monat	10. Monat	11. Monat	12. Monat
Anfangsbestand an flüssigen Mitteln (Kasse, Bank)												
+ Umsatzerlöse (inkl. Umsatzsteuer)												
+ weitere Zahlungseingänge (z.B. sonstige Einnahmen)												
= Summe verfügbarer Mittel (Liquiditätszugang)												
- Löhne/Gehälter (inkl. Sozialabgaben) für Personal												
- Material/Waren über Lieferanten												
- Bareinkäufe												
- Marketing												
- Vertrieb												
- Miete, Nebenkosten												
- Anlageinvestitionen												
- Steuern (z.B. Umsatzsteuerzahllast)												
- Versicherungen												
- Kreditzinsen												
- Kredittilgung												
- Privatentnahmen												
- Sonstige Ausgaben (Bitte erläutern)												
= Summe Ausgaben (Liquiditätsabgang)												
Liquiditätszugang - Liquiditätsabgang = Liquiditätssaldo												
+/- Überschuss/Fehlbetrag vom Vormonat		↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
Ergebnis Liquidität (kumuliert)												

Was ist Liquidität?

Als Liquidität bezeichnet man die **Zahlungsfähigkeit** Ihres Unternehmens. Diese **muss zu jedem Zeitpunkt gegeben sein**, denn sonst haben Sie ein ernsthaftes Problem: Sie können keine Rechnungen mehr bezahlen, Ihre Lieferanten liefern nicht mehr, ohne Ware erzielen Sie keine Umsätze mehr und müssen anschließend Insolvenz anmelden. Um eine Übersicht zu bekommen und stets im Auge zu haben, wann auf der einen Seite Geld reinkommt (d.h. tatsächlich auf Ihr Konto eingeht) und auf der anderen Seite Geld rausgeht (Termine für Ihre Zahlungsverpflichtungen wie z.B. Mietzahlungen, Beiträge für Versicherungen, Umsatzsteuervoranmeldung fürs Finanzamt usw.) hilft Ihnen der Liquiditätsplan. Sorgen Sie stets für genügend flüssige Mittel, damit sie (auch bei unvorhersehbaren Ereignissen) zahlungsfähig bleiben. Tipp: Legen Sie einen Teil Ihrer Einnahmen z.B. als Tagesgeld an.