

Mit welchem Produkt (Dienstleistung) mache ich mich selbstständig?

---

Welche Kenntnisse bringe ich mit?  
(branchenbezogen)

---

Durch was oder wen finanziere ich meine Existenz?

---

Wie hoch ist das Eigen-, und Fremdkapital?

---

Welche Institutionen habe ich nach Finanzierungsmöglichkeiten aufgesucht?

---

Wie hoch ist mein Investitionsbedarf?

---

Wie viel Jahresumsatz muss ich mindestens erzielen?

---

Die Tragfähigkeit habe ich abgeklärt?

---

Benötige ich Mitarbeiter?

---

Wie erreiche ich die Auftraggeber bzw. die Kunden?

---

Wie viele Wochenstunden muss ich berücksichtigen?

---

Wie hoch schätze ich mein unternehmerisches Risiko ein?

---

Und wie hoch ist meine Motivation jetzt noch?

---

**Konzept**

Für: .....  
(Name/Firma)

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern jedes Gründungskonzeptes. Darin sollten Sie so kurz wie möglich, aber auch so ausführlich wie nötig, 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.

**1. Geschäftsidee, Produkte/Dienstleistungen**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**2. Rechtsform, Gesellschafter, Gründerpersonen (Lebensläufe beifügen), Management, Mitarbeiter**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....





Betriebswirtschaftliche Beratung  
Telefon 0461 866-246

## Kapitalbedarfsplan

Für: .....  
(Name/Firma)

<b>Investitionen</b>	<b>in €</b>
Grundstücke und Gebäude	.....
Renovierungskosten / Nebenkosten	.....
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung / Maschinen / etc.)	.....
Fahrzeuge	.....
Warenerstausstattung	.....
Kaufpreis / Übernahmepreis	.....
<b>Summe</b>	.....

<b>Gründungskosten (einmalige)</b>	<b>in €</b>
Mietkaution	.....
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	.....
Beratungen	.....
Notar / Handelsregister	.....
Markteinführung	.....
Sonstiges	.....
<b>Summe</b>	.....

<b>Betriebsmittel</b>	<b>in €</b>
Anlaufkosten	.....
Courtage	.....
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen	.....
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebensunterhalt)	.....
<b>Summe</b>	.....

<b>Gesamtbedarf</b>	<b>in €</b>
<b>(Summe Investitionen, Gründungsnebenkosten, Betriebsmittel)</b>	.....

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; setzen Sie diesen nicht zu gering an. Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.

**Finanzierungsplan**

Für: .....  
(Name/Firma)

<b>Eigenmittel</b>	<b>in €</b>
Barvermögen	.....
Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	.....
Verwandtendarlehen / Drittmittel (langfristig, ungesichert)	.....
Beteiligungskapital	.....
<b>Summe</b>	.....
<b>Fremdmittel</b>	<b>in €</b>
öffentliche Finanzierungshilfen (KfW, etc.) über Kreditinstitute	.....
Hausbankdarlehn (evtl. mit Bürgschaft)	.....
Sonstige Finanzierungsmittel	.....
<b>Summe</b>	.....
<b>Gesamtsumme (Eigenmittel + Fremdmittel)</b>	<b>in €</b>

Informationen über spezielle Förderprogramme erhalten Sie auch von der Handwerkskammer Flensburg.

**Ertragsvorschau**

Für: .....  
(Name/Firma)

Alle Beträge in € und netto (ohne Umsatzsteuer)	1. Geschäftsjahr (ggf. Rumpfwahl ab .....)	2. Geschäftsjahr .....
1. Umsatz / Erlöse / Provisionserlöse*	.....	.....
- Wareneinsatz / Materialeinsatz	.....	.....
2. = Gesamtertrag / Rohgewinn	.....	.....
- Personalkosten (inkl. Geschäftsführergehalt bei einer GmbH) zzgl. BG-Beiträge	.....	.....
- Miete	.....	.....
- Heizung, Strom, Wasser, Gas	.....	.....
- Marketing- und Werbungskosten	.....	.....
- betriebliche Kraftfahrzeugkosten	.....	.....
- Reisekosten	.....	.....
- Telefon, Fax, Internet	.....	.....
- Büromaterial, Verpackung	.....	.....
- Reparaturen, Instandhaltung, Werkzeuge	.....	.....
- betriebliche Versicherungen	.....	.....
- Beiträge (HWK, Innung, Verband, GEMA, GEZ, etc.)	.....	.....
- Leasing	.....	.....
- Buchführungskosten, Kosten für Steuer- und Rechtsberatung	.....	.....
- Zinsen und Kosten der Kontoführung	.....	.....
- sonstige Kosten	.....	.....
3. = Betriebsergebnis	.....	.....
- kalkulatorische Abschreibungen (inkl. AfA für KFZ)	.....	.....
4. = Gewinn / Verlust vor Steuer	.....	.....
- Tilgung	.....	.....
- Steuern auf den Unternehmensgewinn	.....	.....
5. = verfügbares Einkommen	.....	.....

\* bitte auf einem Beiblatt erläutern

## Ertragsvorschau (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.

Beachten Sie, dass Ihre geschäftlichen Erwartungen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. **Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge der verkaufbaren Stunden zu einem marktgängigen Stundenverrechnungssatz, Preiskalkulation der eigenen Produkte) auf einem separaten Blatt.** 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), Materialeinsatz und Kosten ohne Umsatzsteuer ansetzen
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z. B. Handel und Handwerk) sollten die Umsätze / Erlöse separat ausgewiesen werden
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Sektor
- Die Personalkosten sollten nicht nur die Bruttogehälter und –löhne enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung ( ca. 25 %) und freiwillige soziale Aufwendungen
- Berücksichtigen Sie in der Ertragsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Überschüssen 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. usw.) hinzuziehen. Über bestimmte Gewerke liegen Betriebsvergleiche von perfakta e.V. vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei der HWK oder den Fachverbänden zu erfragen.





---

Betriebswirtschaftliche Beratung  
Telefon 0461 866-246

---

### Übersicht Lebenshaltungskosten

Mit dem Gewinn Ihres Unternehmens müssen Sie Ihre privaten Kosten (und die Ihrer Familie) decken.

Monatlich in €

- + Krankenversicherung und Pflegeversicherung .....
  - + Rentenversicherung .....
  - + andere private Versicherungen .....
  - Zins und Tilgung priv. Verbindlichkeiten .....
  - + private Miete/Abtrag für Wohneigentum .....
  - + Lebensunterhalt .....
  - + sonstige private Ausgaben .....
  - + Einkommenssteuer .....
  
  - = Summe aller privater Kosten, die mindestens erwirtschaftet werden müssen
-

**Lebenslauf**

Name .....  
Vorname .....  
Geburtsdatum, -ort .....  
Familienstand .....  
Kinder / Alter der Kinder .....  
Straße .....  
Wohnort .....  
  
Telefon .....  
Telefax .....  
Handy .....  
E-Mail .....

**Schulische Ausbildung  
(Jahr/Schule/Abschluss)**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

