Businessplan

Name des Vorhabens

Angabe	Eintrag
Name des Unternehmens	
Branche, Art des Vorhabens	
Gründerin / Gründer	
Anschrift	
Telefon, E-Mail	
Geplante Rechtsform	
Geplanter Start	
Kapitalbedarf gesamt	
Erstellt für (Bank, Arbeitsagentur, Förderbank …)	
Stand / Version	

So nutzen Sie die Vorlage: Grau gesetzte Leitfragen beantworten und danach löschen. Die Zusammenfassung (Kapitel 1) zuletzt schreiben. Den Finanzteil in einer Tabellenkalkulation rechnen und die Ergebnisse hier eintragen. Beträge netto, ohne Umsatzsteuer; nur im Liquiditätsplan zählt auch die Umsatzsteuer. Kleinunternehmer setzen Kosten brutto an (siehe Kapitel 8). Annahmen mit Quelle belegen (Angebote, Statistik, Kundengespräche).

Nutzung: Für Ihren eigenen Businessplan frei nutzbar, auch ohne Quellenangabe; die Fußzeile dürfen Sie ändern oder löschen. Wer die Vorlage selbst als Vorlage weitergibt oder veröffentlicht, nennt dabei die Quelle: arbeitdigital.de/gruenden/businessplan/

Inhalt

1 Zusammenfassung

2 Gründerperson(en)

3 Angebot, Geschäftsmodell und Ziele

4 Markt und Wettbewerb

5 Marketing und Vertrieb

6 Organisation, Zeitplan und Meilensteine

7 Chancen und Risiken

8 Finanzteil: Kapitalbedarf, Finanzierung, Umsatz, Personal, Rentabilität, Liquidität, Lebenshaltungskosten

9 Anhang

Seitenzahlen ergänzen Sie, wenn der Plan fertig ist.

1 Zusammenfassung

Höchstens eine Seite. Viele Leser entscheiden nach dieser Seite, ob sie weiterlesen. Zuletzt schreiben.

- Was wird angeboten, und welches Problem löst es für wen?
- Warum werden Kunden gerade hier kaufen?
- Wer gründet, und was qualifiziert das Team?
- Wie viel Geld wird gebraucht, wofür, und woher soll es kommen?
- Welcher Umsatz und welches Ergebnis sind in den ersten drei Jahren geplant?
- Ab wann trägt sich das Unternehmen selbst?

Ihr Text …

2 Gründerperson(en)

- Ausbildung, Berufserfahrung, Branchenkenntnis
- Kaufmännische Kenntnisse, oder wer sie einbringt (Steuerbüro, Partner)
- Rollen und Aufgaben im Team

Lebensläufe kommen in den Anhang.

Ihr Text …

3 Angebot, Geschäftsmodell und Ziele

- Was genau wird verkauft (Produkt, Dienstleistung, Paket)?
- Welchen Nutzen hat der Kunde, und was ist besser als bisher?
- Wie wird Geld verdient: Stückpreis, Stundensatz, Festpreis, Abo, Provision?
- Was ist schon da (Prototyp, erste Aufträge, Schutzrechte), was fehlt noch?

Ihr Text …

3.1 Ziele und Positionierung

- Wofür soll das Unternehmen stehen, und wo soll es in drei Jahren sein (Umsatz, Kunden, Mitarbeiter)?
- Was unterscheidet das Angebot vom Wettbewerb (Alleinstellungsmerkmal): Preis, Qualität, Spezialisierung, Service, Standort?
- Warum ist dieser Vorteil schwer zu kopieren?

Ihr Text …

4 Markt und Wettbewerb

4.1 Zielgruppe und Markt

- Wer sind die Kunden genau (Privat, Unternehmen, Branche, Einzugsgebiet)?
- Wie viele mögliche Kunden gibt es im erreichbaren Markt? Quelle?
- Was haben Gespräche mit möglichen Kunden ergeben?
- Umsatz von unten gerechnet: erreichbare Kunden × Kaufhäufigkeit × Preis

Ihr Text …

4.2 Wettbewerb

Merkmal	Eigenes Angebot	Wettbewerber A	Wettbewerber B
Angebot			

Merkmal	Eigenes Angebot	Wettbewerber A	Wettbewerber B
Preis			
Zielgruppe			
Stärken			
Schwächen			

4.3 Standort

- Wo wird gearbeitet (Laden, Büro, Werkstatt, von zu Hause, online)? Warum dort?

Ihr Text …

5 Marketing und Vertrieb

- Preise und Preisbegründung (Kalkulation, Vergleich mit Wettbewerb)
- Vertriebswege: direkt, Laden, Website, Plattformen, Partner
- Werbung: Kanäle, Maßnahmen zum Start, Budget im ersten Jahr
- Wie werden aus Erstkunden Stammkunden?

Ihr Text …

6 Organisation, Zeitplan und Meilensteine

6.1 Rechtsform, Erlaubnisse, Personal

Thema	Planung
Rechtsform und Begründung	
Gewerbe oder freier Beruf, Kammer	
Erlaubnisse, Meisterpflicht, Genehmigungen	
Firmenname, Marke, Schutzrechte	
Leistungserstellung: Abläufe, Ausstattung, Kapazität	
Personal (wann, wie viele, welche Aufgaben)	
Partner und wichtige Lieferanten	
Versicherungen	
Buchhaltung, Steuerbüro	

6.2 Zeitplan und Meilensteine

Was muss bis wann erledigt sein? Banken und fachkundige Stellen sehen daran, ob der Start realistisch geplant ist.

Meilenstein	Geplant bis	Erledigt
Beratung bei Kammer oder Gründungsberatung		
Finanzierung zugesagt, Antrag Gründungszuschuss gestellt		
Räume gemietet, Ausstattung bestellt		

Meilenstein	Geplant bis	Erledigt
Gewerbe bei der Gemeinde angemeldet oder freien Beruf beim Finanzamt angezeigt, Fragebogen zur steuerlichen Erfassung übermittelt, Geschäftskonto eröffnet		
Versicherungen abgeschlossen		
Website und Werbung zum Start fertig		
Start der Geschäftstätigkeit		
Erste Mitarbeiterin oder erster Mitarbeiter		
Gewinnschwelle erreicht		

7 Chancen und Risiken

Stärken	Schwächen

Chancen	Risiken

- Was passiert, wenn der Umsatz ein Drittel niedriger ausfällt oder sich der Start um drei Monate verzögert?
- Welche Gegenmaßnahmen sind geplant?

Ihr Text …

8 Finanzteil

Planungszeitraum drei Geschäftsjahre; im Gründungsjahr zählen die Monate ab Start, Kosten vor dem Start gehören ebenfalls zu Jahr 1. Kapitalbedarf, Umsatz, Personal und Rentabilität netto, ohne Umsatzsteuer; im Liquiditätsplan zählt, was tatsächlich fließt, also auch Umsatzsteuer und Vorsteuer. Kleinunternehmer (§ 19 UStG) stellen keine Umsatzsteuer in Rechnung und können keine Vorsteuer abziehen: Kosten dann brutto ansetzen, die Umsatzsteuer-Zeilen bleiben leer. Das gilt nur, solange die Umsatzgrenzen des § 19 UStG eingehalten sind; im Gründungsjahr gilt die niedrigere Vorjahresgrenze schon für das laufende Jahr. Rechnen Sie die Pläne in einer Tabellenkalkulation, damit sie miteinander verknüpft bleiben, und tragen Sie hier die Ergebnisse ein.

8.1 Kapitalbedarf

Posten	Betrag in €
Investitionen: Ausstattung, Maschinen, Fahrzeug (mit Nutzungsdauer für die Abschreibung)	
Investitionen: Software, Website	
Gründungskosten: Anmeldung, Notar, Beratung	
Erste Warenbestellung, Material	
Kautionen, etwa für die Miete	

Posten	Betrag in €
Markteinführung: Werbung zum Start	
Betriebsmittel für die Anlaufzeit (größter aufgelaufener Fehlbetrag aus dem Liquiditätsplan 8.8, gerechnet ohne Eigenkapital, Kredite und Zuschüsse und ohne die Posten oben in dieser Tabelle, aber mit der Vorsteuer bis zur Erstattung: laufende Kosten, Zinsen, Lebensunterhalt, Vorfinanzierung von Aufträgen; reicht die Anlaufzeit über M 12 hinaus, den Fehlbetrag in der Tabellenkalkulation für die Monate von Jahr 2 genauso weiterrechnen und den tiefsten aufgelaufenen Stand nehmen)	
Reserve für Unvorhergesehenes	
Kapitalbedarf gesamt	

8.2 Finanzierung

Quelle	Laufzeit, Zins, tilgungsfreie Zeit	Betrag in €
Eigenkapital (Geld und eingebrachte Sachen)		
Kredit der Hausbank		
Förderkredit (z. B. KfW, Förderbank des Landes)		
Zuschüsse		
Finanzierung gesamt (muss den Kapitalbedarf decken)		
Sicherheiten (z. B. Bürgschaft, Sicherungsübereignung)		

8.3 Umsatzplanung

Umsatz von unten rechnen: je Leistung erreichbare Kunden oder Aufträge mal Preis. Die Summe geht in die Rentabilitätsvorschau.

Leistung oder Produkt	Menge Jahr 1	Preis netto	Umsatz Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz gesamt					

- Woher stammen die Annahmen zu Menge und Preis (Kundengespräche, Angebote, Erfahrung, Statistik)?
- Wie verteilt sich der Umsatz über das Jahr (Saison, Anlaufzeit)?

Ihr Text …

8.4 Personalplanung

Arbeitgeberkosten: Bruttolohn plus Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung, Umlagen und Beitrag zur Berufsgenossenschaft; bei Minijobs die Abgaben an die Minijob-Zentrale und der Beitrag zur Berufsgenossenschaft.

Stelle	ab (Monat)	Stunden je Woche	Kosten je Monat	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Personalkosten gesamt						

8.5 Rentabilitätsvorschau

Posten	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz			
– Waren- und Materialeinsatz			
Rohertrag			
– Personal			
– Miete und Nebenkosten			
– Marketing			
– Versicherungen, Beiträge			
– Fahrzeug, Reisen			
– Büro, Software, Telefon			
– Beratung, Buchhaltung			
– Gründungs- und Anlaufkosten (einmalig)			
– Abschreibungen			
– Zinsen			
– Sonstige Kosten			
– Gewerbesteuer (Gewerbebetriebe nach Abzug des Freibetrags von 24.500 € bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften; GmbH und UG immer steuerpflichtig, auch bei freiberuflicher Tätigkeit); bei GmbH und UG auch Körperschaftsteuer mit Solidaritätszuschlag			
Ergebnis (Einzelunternehmen und Personengesellschaften: vor Einkommensteuer)			
– Privatbedarf aus 8.7 × Monate im Jahr (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften)			
Überdeckung oder Unterdeckung			

Kredite und Tilgungen stehen nicht hier, sondern nur im Liquiditätsplan; hier stehen nur die Zinsen. Bei einer GmbH oder UG steht das Geschäftsführergehalt unter Personal.

- Gewinnschwelle: Ab welchem Umsatz ist das Ergebnis null? (fixe Kosten ÷ Anteil, der vom Umsatz nach variablen Kosten bleibt)
- Mindestumsatz: Ab welchem Umsatz ist auch der Privatbedarf gedeckt? ((fixe Kosten je Jahr + Privatbedarf aus 8.7 × Monate im Jahr) ÷ denselben Anteil; bei GmbH und UG steckt das Geschäftsführergehalt schon in den fixen Kosten)

Ihr Text …

8.6 Liquiditätsplan: drei Jahre im Überblick

Eckwerte je Jahr. Die ersten zwölf Monate stehen Monat für Monat in 8.8; beginnt die Tätigkeit im Laufe des Jahres, zählen für Jahr 1 nur die Monate bis zum Ende des Geschäftsjahres, die übrigen Monate aus 8.8 zu Jahr 2. Wer mit der Finanzplan-Vorlage von arbeitdigital rechnet: Sie zählt Planjahre zu zwölf Monaten ab dem ersten Planmonat; Jahr 1 in 8.6 ist dann gleich den Monaten 1 bis 12 in 8.8.

Posten	**Jahr 1**	**Jahr 2**	**Jahr 3**
Kontostand zu Beginn			
+ Einzahlungen aus Umsatz			
+ Eigenkapital, Kredite, Zuschüsse			
– Auszahlungen für Kosten, Zinsen und Investitionen			
– Tilgung			
– Umsatzsteuer-Zahllast (Erstattung als Minusbetrag), Gewerbesteuer, bei GmbH und UG Körperschaftsteuer			
– Privatentnahmen (mit Einkommensteuer)			
Kontostand am Ende			
Niedrigster Kontostand im Jahr (Monat)			

8.7 Lebenshaltungskosten

Posten	**Betrag je Monat in €**
Miete und Nebenkosten (privat)	
Lebensunterhalt	
Kranken- und Pflegeversicherung	
Altersvorsorge	
Weitere Versicherungen	
Rücklage für Einkommensteuer	
Raten, sonstige Verpflichtungen	
Privater Bedarf je Monat	

Bei mehreren Gründerinnen und Gründern je Person ausfüllen und addieren. Dieser Betrag muss auf Dauer aus dem Gewinn kommen (bei GmbH und UG aus dem Geschäftsführergehalt in 8.4), in der Anlaufzeit aus den Betriebsmitteln im Kapitalbedarf. Ab wann das gelingt, gehört in die Zusammenfassung.

8.8 Liquiditätsplan erstes Jahr (monatlich)

M 1 ist der erste Monat, in dem Geld fließt; als Kontostand zu Beginn nur Geld eintragen, das schon auf dem Geschäftskonto liegt, ohne das Eigenkapital aus 8.2 (das steht in der eigenen Zeile). Einzahlungen und Auszahlungen in dem Monat eintragen, in dem das Geld tatsächlich fließt, nicht wenn die Rechnung geschrieben wird; Umsatzsteuer und Vorsteuer gehören dazu, die Zahllast an das Finanzamt steht in einer eigenen Zeile, grundsätzlich fällig am 10. Tag nach Ablauf des Voranmeldungszeitraums; ab 2027 ist das im Gründungsjahr und im Folgejahr der Kalendermonat (§ 18 Abs. 1 und 2 UStG). Die Einkommensteuer steckt in den Privatentnahmen. Beginnt die Tätigkeit nicht mit dem Geschäftsjahr, gehören nur die Monate bis zu dessen Ende zu Jahr 1 in 8.6, die übrigen zu Jahr 2; Monate vor dem Start mit Auszahlungen zählen zu Jahr 1. Der Kontostand am Ende darf in keinem Monat unter null fallen; sonst Finanzierung oder Reserve erhöhen.

Posten	M 1	M 2	M 3	M 4	M 5	M 6	M 7	M 8	M 9	M 10	M 11	M 12	Summe
Kontostand zu Beginn													
+ Einzahlungen aus Umsatz													
+ Eigenkapital													
+ Kredite, Zuschüsse													
Summe Einzahlungen													
– Investitionen													
– Waren und Material													
– Personal													
– Miete und Nebenkosten													
– Marketing													
– Versicherungen, Beiträge													
– Sonstige Kosten													
– Zinsen													
– Tilgung													
– Umsatzsteuer-Zahllast (Erstattung minus)													
– Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer													
– Privatentnahmen													
Summe Auszahlungen													
Kontostand am Ende													

9 Anhang

- ☐ Lebensläufe der Gründerpersonen
- ☐ Nachweis des Eigenkapitals (Kontoauszug, Liste eingebrachter Sachen)
- ☐ Ausführlicher Finanzplan (Tabellenkalkulation, Liquidität monatlich)
- ☐ Angebote für Investitionen, Mietvertrag oder Mietangebot
- ☐ Absichtserklärungen oder erste Aufträge von Kunden
- ☐ Nachweise: Qualifikation, Erlaubnisse, Schutzrechte
- ☐ Marktdaten mit Quelle
- ☐ Preiskalkulation
- ☐ Entwürfe, Fotos, Prospekte, Presseberichte
- ☐ Bei Übernahme eines Betriebs: Jahresabschlüsse und aktuelle BWA
- ☐ Für den Gründungszuschuss: Stellungnahme der fachkundigen Stelle (Vordruck der Arbeitsagentur)

Vor dem Abgeben prüfen

- ☐ Zusammenfassung passt zu den Zahlen im Finanzteil
- ☐ Umsatz aus 8.3 und Personal aus 8.4 stehen so in der Rentabilitätsvorschau
- ☐ Kapitalbedarf und Finanzierung sind gleich hoch
- ☐ Kontostand im Liquiditätsplan in keinem Monat unter null
- ☐ Lebenshaltungskosten sind durch Gewinn oder, in der Anlaufzeit, durch die Betriebsmittel (8.1) gedeckt
- ☐ Zins und Tilgung ab Jahr 2 aus dem Geschäft bezahlbar: Überdeckung plus Abschreibungen mindestens so hoch wie die Tilgung
- ☐ Jede wichtige Annahme hat eine Quelle oder Begründung
- ☐ Leitfragen und Hinweise in grauer Schrift gelöscht, Platzhalter „Ihr Text …“ ersetzt