



Planungs- und Strategiebogen

Planungs- und Strategiefragen als Grundlage für die Erstellung eines
Gründungskonzeptes (Businessplan) bei Existenzgründungen

Name:

Datum:

Übersicht Businessplan

Deckblatt

- Gründung des „Unternehmens X“
- Logo
- Kontaktdaten (Anschrift, Telefon, Fax, Internet usw.)

I. Beschreibender Teil

A. Beschreibung des Vorhabens

- Gründerpersönlichkeit und Motivation
- Geschäftsidee / Beschreibung des Vorhabens
- Unternehmen und Unternehmensrechtsform
- Markt- und Wettbewerbssituation
- Preiskalkulation
- Auftragsbeschaffungsmaßnahmen
- Standort
- Personalplanung
- Risiken der Existenzgründung/Übernahme
- Notfallplanung

B. Lebenslauf und Zeugniskopien

II. Zahlenteil des Businessplans

A. Kapitalbedarfsplanung und Finanzierung

B. Private und betriebliche Kosten

C. Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung

Zu I: Beschreibung des Vorhabens

Orientierungshilfe zur Erstellung des beschreibenden Teils Ihres Businessplans

1. Gründerpersönlichkeit und Motivation
 - Name, Alter, Partnerschaft / Familie
 - Motivation / Begründung der Selbständigkeit (z.B. Selbstverwirklichung, Arbeitslosigkeit usw.)
 - Handwerksrechtliche Voraussetzungen
 - Beruflicher/ Schulischer Werdegang sowie ggf. Zusatzqualifikation(en)
 - Branchen-/ Marktkenntnisse

2. Geschäftsidee / Beschreibung des Vorhabens
 - Neugründung / Übernahme
 - Produkte / Dienstleistungen
 - Kundennutzen / Innovationsgrad
 - Zukunftsperspektiven des betrieblichen Leistungsspektrums
 - Alleinstellungsmerkmale

3. Unternehmen und Unternehmensrechtsform
 - Rechtsform
 - Partner
 - Befugnis / Zuständigkeit
 - Anteilsverteilung / Kapitalverteilung
 - Ggf. Beteiligung an fremden Unternehmen
 - Vorhandensein geeigneter Räumlichkeiten (Büro- und Sozial-, Werkstatt-, Lager-, Ausstellungsräume)

4. Markt- und Wettbewerbssituation
 - Branchenanalyse
 - Marktvolumen
 - Einzugsbereich
 - Marktnischen
 - Zielgruppen / Kundenpotentiale
 - Wettbewerbssituation / Alleinstellungsmerkmal
 - Zukunftsperspektiven

5. Preiskalkulation
 - Kostenrechnung
 - Stundenverrechnungssatz
 - Dienstleistungspreise
 - Produktpreise

6. Auftragsbeschaffungsmaßnahmen
 - Marketing
 - Werbung (Print, Digital usw.)
 - Homepage
 - Kennenlernaktionen (Tag der Offenen Tür usw.)



7. Standort
 - Einzugsgebiet
 - Kundenpotential
 - Infrastruktur
 - Verkehrsanbindung
 - Parkmöglichkeiten

8. Personalplanung
 - Anzahl und Art der Beschäftigten im Planungszeitraum

9. Risiken der Existenzgründung / Übernahme
 - Anlaufschwierigkeiten

10. Notfallplanung
 - Vertretungsregelung
 - Vollmachten

Zu II: Zahlenteil des Businessplans

Name	Handwerk
-------------	-----------------

Geb. Datum

Geburtsort

Staats-
angehörigkeit

weiblich männlich

Anschrift privat:

Anschrift Betrieb: (falls abweichend vom Wohnort)

Straße, Nr.

Straße, Nr.

PLZ, Ort

PLZ, Ort

Telefon

Telefon

Fam. Stand

Telefax

Kinder

Handy

E-Mail

Ausbildung / Berufserfahrung / Konstitution

Welchen Schulabschluss haben Sie?

Datum der Gesellenprüfung:

im

-Handwerk

Datum der Meisterprüfung:

im

-Handwerk



Welche Weiterbildungsmaßnahmen haben Sie absolviert?

Waren Sie schon in leitenden Funktionen tätig? Wenn ja, wie lange?

Ja Anzahl Jahre: Nein

Über welche und wie viele Jahre kaufmännische Erfahrung verfügen Sie?

Wie schätzen Sie Ihre derzeitige gesundheitliche Situation ein?

Welche Tätigkeit (Handwerke / Gewerke) soll ausgeübt werden:

Liegen ein oder mehrere zulassungspflichtige Handwerke vor (gem. Anlage A der Handwerksordnung (HwO) §1 Absatz 2)? ja nein

Bei Aufnahme zulassungspflichtiger Handwerke:

Ist die technische Betriebsleitung geklärt? ja nein

Inhaber ist qualifiziert: Meister Ingenieur/Techniker
Betriebsleiter vorhanden: Meister Ingenieur/Techniker

Soll eine Ausnahmegewilligung / Ausnahmerechtigung (z.B. „Altgesellenregelung“ gem. § 7b HwO) beantragt werden?

Inhaber: ja nein
Betriebsleiter: ja nein



Vorname, Name:

Straße, Hausnummer:

Postleitzahl, Ort:

Geplante Rechtsform Ihres Unternehmens:

- GmbH
 UG
 Einzelunternehmung
 GbR / OHG

Sonstige: _____

Gründungsdatum

Es handelt sich bei Ihrem Vorhaben um:

- eine Neugründung die Übernahme eines bestehenden Betriebs

Welche Produkte oder Leistungen wollen Sie anbieten (Geschäftsmodell)?

Wie sieht es mit Ihren Branchenkenntnissen aus? Haben Sie hierzu ausreichend Informationen?
Beschreiben Sie die aktuelle Situation in Ihrer Branche und deren künftige Entwicklung?

Wen wollen Sie mit Ihren Leistungen ansprechen (Zielgruppen)? Welche Maßnahmen zur Auftragsbeschaffung sind geplant?

Wer sind in Ihrem zukünftigen Einzugsbereich Ihre wichtigsten Wettbewerber (Konkurrenten)?

Ist Ihr geplanter Betriebsstandort für Ihr Vorhaben geeignet im Hinblick auf:

- **Baurecht** (Dürfen Sie Ihr Gewerbe am geplanten Standort überhaupt ausüben?)

- **Auflagen** (Lärm, Abgase, Abwässer, Lagerung umweltgefährdender Stoffe, etc.)

- **Kundenpotential** (Einwohnerzahl, Einzugsbereich, neue Wohngebiete, Zu- und Wegzüge)

- **Erreichbarkeit** (Verkehrsanbindung, Autobahnanschluss, Parkmöglichkeiten)

Kapitalbedarf

Welche Investitionen erfordert Ihre Gründung? (Angaben ohne Umsatzsteuer, also Netto)

Anlagevermögen

Grundstücke / Gebäude	€
Firmenwert	€
Bauliche Maßnahmen	€
Einrichtungen, Verkaufsraum	€
Maschinen	€
Werkzeuge	€
Werkstatteinrichtung	€
Büroeinrichtung und -ausstattung	€
EDV-System	€
Fahrzeuge	€



Warenausstattung	€
<hr/>	
Einmalkosten / Gründungskosten	€
<hr/>	
Sonstiges	€
<hr/>	
Umlaufvermögen	
<hr/>	
Ware	€
<hr/>	
Material	€
<hr/>	
Halbfertige Aufträge	€
<hr/>	
Fertige Aufträge	€
<hr/>	
Forderungen	€
<hr/>	
Betriebsmittel	€
<hr/>	
<hr/>	
Gesamtsumme Kapitalbedarf	€
<hr/>	



Finanzierung

Eigenkapital

Welche Eigenmittel stehen Ihnen in welcher Höhe zur Verfügung?

Haben Sie bereits ein Bankdarlehen? ja nein

Haben Sie bereits oder rechnen Sie künftig mit zusätzlichen Einkünften? (Angaben bitte monatlich)

Einkommen Partner	€	Gründungszuschuss	€
Kindergeld	€	Sonstige Einkünfte	€
Mieteinnahmen	€		

Privatausgaben

Mit welchen privaten Kosten müssen Sie zukünftig rechnen? (Bedenken Sie, dass Sie als Selbständiger alle Sozialabgaben selbst und in vollem Umfang zu tragen haben)

Kosten Lebenshaltung

Pro Monat

Essen und Trinken	€
Kleidung	€
Hobby	€
Freizeit	€
Urlaub	€
Geschenke	€
Kultur	€



Private Versicherungen**Pro Monat**

Rentenversicherung €

Krankenversicherung €

Lebensversicherung €

Unfallversicherung €

Sonstige Versicherungen €

Sonstige Versicherungen**Pro Monat**

Privathaftpflicht €

Hausrat €

Feuer €

Leitungswasser, Glasversicherung €

Rechtsschutz €

Wohnen**Pro Monat**

Unterhalt, Reparaturen €

Miete €

Nebenkosten €

Heizung €

Strom €

Wasser €

Telefon, TV, Internet €

GEZ €



Einrichtung (Möbel etc.) €

Fahrzeug

Pro Monat

Steuer €

Versicherung €

Verbrauch €

Wartung €

Reparaturen €

Leasing €

(Privatanteil Firmenwagen) €

Sonstige private Verpflichtungen

Pro Monat

Unterstützung Eltern/Kinder €

Kapitaldienst private Darlehen €

Sonstiges €



Betriebliche Kosten

Mit welchen betrieblichen Kosten rechnen Sie?

Miete, Energie, Nebenkosten

Pro Monat

Miete €

Pacht €

Heizung €

Strom, Gas, Wasser €

Reparaturen, Instandhaltungen €

Versicherungen, Gebühren

Pro Monat

Gebühren, Beiträge €

Versicherungen €

Fahrzeugkosten

Pro Monat

Kraftstoffe €

Reparaturen, Wartungen €

Kfz-Versicherung €

Kfz-Steuer €

Kfz-Leasing €



Maschinen, Geräte, Werkzeuge

Pro Monat

Leasing €

Mieten, Pachten €

Reparaturen, Instandhaltungen von
Maschinen und BGA €

Bürobedarf, Telefon, Internet

Pro Monat

Telefon, Internet, Porto €

Bürobedarf, Zeitschriften €

Werbung

Pro Monat

Werbekosten €

Reisen, Bewirtung, , etc. €

Steuer- und Rechtsberatung

pro Monat

Rechts-, Steuer- und sonstige
Beratungen €

Pro Monat

Buchhaltung €

Sonstige Kosten

Pro Monat

Verpackung / Ausgangsfrachten €

Verkaufsprovisionen €

Sonstige Kosten €

Mit wie vielen Mitarbeitern rechnen Sie in den ersten Jahren? (Stundenlohn ist der Netto-Arbeitslohn, den Sie Ihren Mitarbeitern bezahlen)

	Anzahl / Stundenlohn
Meister	/€
Geschäftsführer	/€
Geselle	/€
Facharbeiter	/€
Azubis Handwerk	/€
Helfer	/€
Verwaltung	/€
Verkauf	/€
Azubis Verwaltung	/€
Sonstige	/€

Welche Materialkosten wird Ihr Betrieb (%-Anteil am Gesamtumsatz) haben und wie planen Sie, Ihr Handwerksmaterial und die Handelswaren an Ihre Kunden weiter zu verrechnen?

Materialeinsatz (%)

$$\left[\frac{\text{Materialkosten} \times 100}{\text{Umsatz}} \right]$$

Materialaufschlag (%)

Handelswarenaufschlag (%)

Wie schätzen Sie Ihre insgesamt verfügbare Arbeitszeit und die Ihrer Mitarbeiter ein?

Ihre Zahlen	Beispiel	Inhaber Meister/ GF	Gesellen	Azubis	Helfer	ger.füg. Besch.
Kalendertage des Jahres	365					
./. Samstage / Sonntage	104					
./. Feiertage	15					
./. Urlaubstage	30					
./. Krankheitstage	10					
./. Schule, ÜLU	0					
./. Sonstige Ausfalltage (z. B. Winter)	0					
= Arbeitstage / Jahr	206					
x Arbeitsstunden / Tag	8					
= Arbeitsstunden / Jahr	1.648					
./. nicht verrechenbare Stunden in %	10					
= max. verrechenbare Stunden / Jahr	1.483					

Welche Stundensätze werden Sie Ihren Kunden verrechnen? (Hier sind Bruttopreise anzugeben)

Inhaber / Meister / GF	€			
Geselle	€			
Facharbeiter	€			
Azubis	1. Lj. €	2. Lj. €	3. Lj. €	
Helfer und geringfügig Beschäftigte	€			

Anmerkung: Heben Sie sich nicht durch niedrige Preise, sondern durch höhere Leistung ab!

Fragen und Notizen:

Anlage 1

Nur für die Gründung im Friseurhandwerk, als Kosmetiker/in oder als Nageldesigner/in

Welche Investitionen erfordert Ihre Gründung?

	Noch anzuschaffen	bereits vorhanden
Unternehmenskaufpreis	€	
Saloneinrichtung	€	
Renovierung	€	
Pausenraum, Mischecke	€	
Büroausstattung, EDV - Systeme	€	
Werkzeuge, Kleingeräte	€	
Homepage	€	
Kabinettwaren	€	
Werbung	€	
Musikanlage, TV, Küchengerät	€	
Waschmaschine, Trockner	€	
Frotteewaren, Umhänge	€	
Eröffnungswerbung	€	
Gründungskosten	€	
Betriebsmittel	€	
Sonstiges	€	



Nur für das Friseurhandwerk:

Dienstleistungen	Arbeitszeit in Minuten	Material- Zusatzkosten	geplanter Verkaufspreis (inkl. MwSt.)	Anzahl		
				pro Tag	pro Woche	pro Jahr
Waschen & Föhnen						
Waschen / Schneiden / Föhnen Damen						
Haarverlängerung						
Hochstecken mit Legen						
Brautfrisur						
Dauerwelle						
Waschen / Schneiden / Föhnen Herren						
Trockenschnitt Herren						
Farbe						
Tönung						
Strähnen						
Wimpern / Augenbrauen färben						
Maniküre						
Kinderhaarschnitt						
Außer-Haus-Stundensatz						

Anlage 2

Betriebsübernahme

Übersicht über die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens anhand ausgewählter Erfolgskennzahlen der letzten beiden Geschäftsjahre.

(Eine detailliertere Darstellung der Wirtschaftlichkeit ist zum Termin mitzubringen)

	Jahr		Jahr
Umsatz	€	€	€
EBITDA	€	€	€
EBIT	€	€	€
Jahresüberschuss	€	€	€

Übersicht über den geplanten Kapitalbedarf mit den voraussichtlichen Investitionskosten.

(Eine detailliertere Darstellung des Kapitalbedarfs ist zum Termin mitzubringen)

Gesamtkapitalbedarf	€
davon Investitionen	€
davon Betriebsmittel	€
davon Übernahmekosten	€

Übersicht über die geplanten Investitionen mit den voraussichtlichen Kosten.

(Eine detailliertere Darstellung des Finanzierungsplans ist zum Termin mitzubringen)

Eigenmittel	€
(Gründer-) Darlehen	€
KK-Rahmen	€
Sonstiges	€