



## Businessplan – Checklisten

Dem Businessplan kommt in der Vorbereitung auf die Selbstständigkeit eine zentrale Rolle zu. Ein sorgfältig ausgearbeitetes Unternehmenskonzept ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Er hilft Ihnen, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen und dient den Kreditinstituten, der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer oder anderen externen Stellen als Grundlage, die Realisierbarkeit des Existenzgründungsvorhabens zu prüfen.

Die Businessplan-Checklisten helfen Ihnen bei der Erstellung eines regulären Businessplans. Natürlich gibt es je nach Idee und Umfang der Gründung verschiedene Anforderungen an den Businessplan im Detail. So müssen für "kleine" Vorhaben sicherlich nicht so intensive Marketingpläne entwickelt oder Investitionsplanungen durchkalkuliert werden. Dennoch sollten auch "kleine" Gründungen sorgfältig geplant werden, um eventuelle Schwächen aufzudecken und Risiken zu minimieren.

### Zum Businessplan gehören:

#### Teil A: Kurzfassung

- Gründer(-team), Gründungsform, Herkunft der Idee, Start des Gründungsvorhabens, Investitionsvolumen / Finanzierung, Chancen und Risiken

#### Teil B: Ausführliche Darstellung des Vorhabens

- Leistungen = Geschäftsidee
- Management / Gründer
- Markteinschätzung / Branche
- Standortanalyse
- Konkurrenzanalyse
- Marketing
- Geschäftsverbindungen
- Rechtsform
- Zukunftsaussichten (Chancen / Risiken)
- Kapitalbedarf (inkl. Abschreibungsplan, Materiallager, Personalplan)
- Finanzierung
- Liquiditätsplan
- Ertrags- bzw. Rentabilitätsvorschau
- evtl. Mindestumsatzberechnung (Break-even-Analyse)

## Teil C: Anhang

- Lebenslauf
- Ergänzende Angaben und Erläuterungen zu o. g. Punkten
- Angebote für zu beschaffende Güter
- Private Kosten
- Miet- bzw. Pachtvertrag
- Inventaraufstellung
- Bei Bauvorhaben: sämtliche erforderliche Unterlagen (unbeglaubigt)
- Kaufvertrag, Bilanzen / Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (bei Unternehmenskauf / Beteiligung)
- Kooperationsvertrag (z.B. Franchise-Vertrag, ggf. Entwurf)

### Tipp zum Konzept

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern eines jeden Gründungs-Konzeptes. Darin erläutern Sie alle für Ihre Geschäftsidee wichtigen Punkte – auch solche, die sich für Sie als Hindernisse oder Schwierigkeiten erweisen könnten. 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. Je ausführlicher und präziser die Beschreibung ausfällt, desto besser. Denn wenn Sie mit Ihrer Bank über Geld reden, müssen Sie ein detailliertes Gründungs-Konzept vorlegen. Die Bank beurteilt auf der Grundlage Ihres Gründungs-Konzeptes, ob sie Ihre Geschäftsidee für realistisch, umsetzbar und damit auch für finanzierbar hält.

### Tipp zum Kapitalbedarfsplan

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 (nicht zu knapp). Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.

### Tipp zum Finanzierungsplan

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. Prüfen Sie, ob günstige staatliche Finanzierungshilfen wie Darlehen, Zuschüsse, Beteiligungen, Bürgschaften in Frage kommen.

### Tipp zur Ertragsvorschau

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, 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.

Bitte beachten Sie Folgendes:

- 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 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.

Weitere Hilfestellung leistet Ihnen der „Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans“ der Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz, zu beziehen bei Jasmin Luft, Tel. 0621 5904-2101 oder per Email unter [jasmin.luft@pfalz.ihk24.de](mailto:jasmin.luft@pfalz.ihk24.de) oder auf unserer Internetseite unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokumenten-Suche – Dok.-Nr. 515.

### **Ihre Ansprechpartner in den IHK-Starterzentren Pfalz:**

Dipl.-Kfm. Thomas Engel, **Starterzentrum Ludwigshafen-Vorderpfalz**  
Tel. 0621 5904-2100, Fax 0621 5904-2104, Email: [thomas.engel@pfalz.ihk24.de](mailto:thomas.engel@pfalz.ihk24.de)

Dipl.-Kfm. Thorsten Tschirner, **IHK-Starterzentrum Ludwigshafen-Vorderpfalz**  
Tel. 0621 5904-2103, Fax 0621 5904-2104, Email: [thorsten.tschirner@pfalz.ihk24.de](mailto:thorsten.tschirner@pfalz.ihk24.de)

Dipl.-Phys. Marc Watgen, **Starterzentrum Landau-Südpfalz**  
Tel.:06341 971-2511, Fax 06341 2514, Email: [marc.watgen@pfalz.ihk24.de](mailto:marc.watgen@pfalz.ihk24.de)

Ass. jur. Michael Schaum, **Starterzentrum Kaiserslautern-Nordwestpfalz**  
Tel. 0631 41448-2700, Fax 0631 41448-2704, Email: [michael.schaum@pfalz.ihk24.de](mailto:michael.schaum@pfalz.ihk24.de)

Gabriele Westerkamp, **Starterzentrum Pirmasens-Südwestpfalz**  
Tel. 06331 523-2615, Fax 06331 523-2614, Email: [gabriele.westerkamp@pfalz.ihk24.de](mailto:gabriele.westerkamp@pfalz.ihk24.de)

Stand: Januar 2012

Für die Richtigkeit aller Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen.

# Geschäftskonzept-Checkliste

## 1. Geschäftsidee

- Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung?
- Worin besteht die Innovation Ihrer Idee, um sich von der Konkurrenz abzuheben?
- Welche Probleme lösen Sie mit Ihrem Unternehmen?
- Wie sieht Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung konkret aus?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für Ihre Kunden?
- Warum sollte man Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung erwerben?
- Wo liegen die Risiken Ihrer Geschäftsidee?
- Mit wievielen Personen möchten Sie gründen?
- Welche Rechtsform streben Sie an?

## 2. Gründerperson/-en

- Welchen schulischen und beruflichen Werdegang haben Sie?
- Welche fachlichen Qualifikationen haben Sie?
- Verfügen Sie über kaufmännische Kenntnisse?
- Verfügen Sie über Erfahrungen in der Branche Ihres Unternehmens?
- Welche Fähigkeiten besitzen Sie (nicht), die die Führung eines Unternehmens erleichtern?
- Sind Sie gesundheitlich fit und belastbar?
- Erhalten Sie ausreichende Unterstützung von Ihrem Partner / Ihrer Partnerin für Ihr Vorhaben?

## 3. Markteinschätzung

- Welche Kunden kommen in Frage (Zielgruppe)?
- Können Sie mit Ihrer Geschäftsidee den Wünschen und Bedürfnissen dieser Kunden entsprechen?
- Wie groß ist das Marktvolumen dieser Kunden?
- Mit welchen Aktivitäten können Sie Ihre Zielgruppe erreichen?
- Bestehen bereits erste Kundenkontakte?
- Bestehen Möglichkeiten der Erweiterung der Zielgruppe?
- Wie groß ist die Kaufkraft der Kunden?
- Sind Sie von Großkunden abhängig?

#### **4. Wettbewerberanalyse**

Wer sind Ihre Wettbewerber / Konkurrenten?

Was ist Ihr Wettbewerbsvorteil?

Wie schätzen Sie die Nachhaltigkeit Ihres Wettbewerbsvorteils ein?

Welche Vorzüge hat Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung gegenüber der Konkurrenz (Alleinstellungsmerkmal)?

Was kostet Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung bei der Konkurrenz?

Wie können die Konkurrenten reagieren?

Welchen Service bietet die Konkurrenz an?

Welchen Service bieten Sie im Gegensatz zu Ihren Mitbewerbern?

Welche Strategien verfolgen die Wettbewerber?

Welche Vertriebskanäle und Marketingstrategien nutzen die Mitbewerber?

Wie ist die durchschnittlich erzielte Rendite in Ihrer Branche?

#### **5. Marketingplanung / -strategie**

Welche Zusatzleistungen planen Sie zu Ihrem Produkt / zu Ihrer Dienstleistung?

Zu welchen Preisen möchten Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung anbieten (teurer oder günstiger im Vergleich zur Konkurrenz)? Warum?

Gewähren Sie Preisnachlässe (Rabatte, Skonti)?

Welche Marketingmaßnahmen planen Sie genau?

Welchen Etat planen Sie für die Durchführung Ihrer Marketingmaßnahmen (Werbung, Direkt-Mailing, Public Relations, Ausstellungen, Messen etc.)?

#### **6. Produktion- / Dienstleistungsfaktoren / Strukturen**

Wie strukturieren Sie Ihre Betriebsabläufe?

Welche Grundvoraussetzungen benötigen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung (Materialien, Maschinen, Einrichtungen)?

Sind Folge- und Weiterentwicklungen Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung geplant?

Was ist für den Vertrieb Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung erforderlich?

Welche Vertriebskanäle möchten Sie nutzen?

Wie sichern Sie die Qualität Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung?

Welche Zahlungsmittel akzeptieren Sie (ec-Karte, Kreditkarte etc.)?

Welches Personal mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?

## **7. Standort**

- Wo haben Sie für Ihre Produkte / Ihre Dienstleistung einen Erfolg versprechenden Markt?
- Wo sitzen Ihre Wettbewerber?
- In welcher Lage soll Ihr Geschäft angesiedelt werden?
- Wie sind die Verkehrsanbindung und die Erreichbarkeit?
- Gibt es ausreichend Kundenparkplätze?
- Welche Gewerberäume und -flächen benötigen Sie?
- Sind die Geschäftsräume für eine rationelle Fertigung bzw. die richtige Warenpräsentation geeignet?
- Haben Sie schon ein konkretes Objekt in Aussicht?
- Liegen die Räume passend (ebenerdig)? Können sie über mehrere Geschosse verteilt sein?
- Sind besondere Vorkehrungen zum Unfallschutz erforderlich? Welche?
- Sind besondere Vorkehrungen zum Emissionsschutz erforderlich? Welche?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?
- Beindet sich der Standort im Misch-/Wohn- oder Industriegebiet?
- Wie ist das Verhältnis zum Vermieter?

## **8. Geschäftsverbindungen**

- Mit wem wollen Sie Ihr Unternehmen starten?  
(Angestellte?, Lieferanten?, Hersteller?, Großhändler?..)
- Verfügen Sie bereits über Kontakt in der Branche?

## **9. Zukunftsaussichten**

- Welche (realistischen) Ziele und Visionen haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt?
- Welche Chancen und Risiken sehen Sie für Ihr Geschäftsvorhaben im Hinblick auf Technologie, Kundenverhalten, Wettbewerb?
- Wie kann die Entwicklung in Ihrer Branche aussehen?
- Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung entwickeln?
- Wie lange können Sie einen Vorsprung durch Preis, Service oder Qualität halten?
- Wie schätzen Sie die Wachstumsraten für Absatzmenge und Potenzial ein?
- Wie stufen Sie die absehbare Konkurrenzentwicklung ein?
- Gibt es vergleichbare Branchen zur Orientierung?

## 10. Fördermöglichkeiten

Welche Förderungen gibt es von der Bundesagentur für Arbeit, KfW-Mittelstandsbank, Investitions- und Strukturbank und Wirtschaftsministerium?

Informationen zum Thema Finanzierungshilfen finden Sie auf unserer Internetseite unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokumenten-Suche – Dok.-Nr. 15740.

## Kapitalbedarfsplan und Finanzierung

<b>Investitionen</b>	
Grundstücke und Gebäude	
Renovierungskosten/Nebenkosten	
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen etc.)	
Fahrzeuge	
Warenerstausstattung	
Kaufpreis/Übernahmepreis	
<b>Summe</b>	
<b>Gründungsnebenkosten (einmalige)</b>	
Mietkaution	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Beratungen	
Notar/Handelsregister	
Markteinführung	
Sonstiges	
<b>Summe</b>	
<b>Betriebsmittel</b>	
Anlaufkosten (max. 3 Monate)	
Vorfinanzierung von Aufträgen/Forderungen (max. 6 Monate)	
Sonstiges (evtl. Reserven für Lebensunterhalt)	
<b>Summe</b>	
<b>Gesamtbedarf</b>	
<b>Eigenkapital</b>	
<b>Fremdkapitalbedarf</b>	
<p>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 und nicht zu knapp. Viele Gründungen scheitern wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung.</p>	

## Eigenkapital

Wie soll nun die Finanzierung der erforderlichen Investitionen erfolgen? Prüfen Sie zuerst, wie viel Eigenmittel Sie für Ihr Vorhaben einsetzen können. Je mehr Eigenmittel Ihnen zur Verfügung stehen, desto leichter wird auch die Beantragung von Krediten. Folgende Checkliste soll Ihnen helfen, einen Überblick über Ihr mögliches Eigenkapital zu erhalten.

Vorhandenes Eigenkapital		Angaben in vollen Euro
Barvermögen (BV)	vorhandenes BV	für das Vorhaben einsetzbares BV
	Euro	Euro
Bankguthaben, Wertpapiere, Beteiligungen	vorhandenes Vermögen	für das Vorhaben einsetzbares Vermögen
<i>in voller Höhe für das Vorhaben einsetzbar</i>	Euro	Euro
Bausparverträge	vorhandene Bausparverträge	für das Vorhaben einsetzbare Bausparverträge
<i>Bausparguthaben für wohnwirtschaftliche Zwecke können für das Vorhaben eingesetzt werden</i>	Euro	Euro
Unbare betriebsnotwendige Sacheinlagen	vorhandene unbare Vermögenswerte	für das Vorhaben einsetzbare unbare Vermögenswerte
<i>können für das Vorhaben berücksichtigt werden, wenn sie im Investitions- und Finanzierungsplan eingesetzt werden, ihr Wert realistisch bewertet wurde und sie vollständig aus Eigenmitteln finanziert wurden</i>	Euro	Euro
Eigenleistungen	mögliche Eigenleistungen insgesamt	für das Vorhaben anrechenbare Eigenleistungen
<i>können für das Vorhaben berücksichtigt werden, sofern sie aktivierungsfähig sind</i>	Euro	Euro
Verwandtendarlehen	Höhe der möglichen Verwandtendarlehen	für das Vorhaben einsetzbare Verwandtendarlehen
<i>können für das Vorhaben als Eigenmittel berücksichtigt werden, sofern sie langfristig zur Verfügung gestellt werden und keine Absicherung gefordert wird</i>	Euro	Euro
Schenkungen	Höhe der Schenkung	für das Vorhaben einsetzbarer Wert
<i>Mittel, die Sie ohne Bedingung erhalten: diese sind in voller Höhe als Eigenmittel anzusetzen</i>	Euro	Euro
Von privaten Dritten	Höhe der Mittel	für das Vorhaben einsetzbare Mittel
<i>ungesichert zur Verfügung gestellte Mittel</i>	Euro	Euro
Eigenmittel insgesamt	Summe der vorhandenen Eigenmittel	Summe der für das Vorhaben einsetzbare Eigenmittel
	Euro	Euro

# Finanzierungsplan

(Kapitalbedarf)

<b>Eigenmittel (mind. 15 %)</b>	<b>Euro</b>
Barvermögen	
Sacheinlagen/Eigenleistungen (aktivierungsfähig)	
Verwandtendarlehen/Drittmittel (langfristig, ungesichert)	
Beteiligungskapital	
<b>Summe</b>	

<b>Fremdmittel (nach Beratung durch Bank, KfW, IHK)</b>	<b>Euro</b>
ERP Gründerkredit - Startgeld	
ERP Gründerkredit - Universell	
ERP-Kapital für Gründung	
KfW-Unternehmerkredit Programmteil A - Fremdkapitalfinanzierung	
KfW-Unternehmerkredit Programmteil B - Nachrangkapital	
Mittelstandsförderungsprogramm	
Sonstige Finanzierungsmittel	
<b>Summe</b>	

## Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Ertragsvorschau folgende 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.

- Erstellen Sie für die Ertragsvorschau zwei Varianten: ein Best-Case- und ein Worst-Case-Szenario.
- Umsätze (bzw. Erlöse, Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Umsatzsteuer ansetzen.
- Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/Dienstleistungen).
- Erstellen Sie eine Personalplanung und kalkulieren die Mitarbeiterzahl.
- Die Personalkosten müssen nicht nur die Bruttogehälter und –löhne enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen.
- Die Größe der Geschäftsräume sollte kalkuliert und der Mietpreis auf den Quadratmeter angegeben werden.
- Berücksichtigen Sie in der Ertragsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Überschüssen/ Gewinnen aufzubringen.
- Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen (die Verteilung der Anschaffungskosten über die voraussichtliche Nutzungsdauer); sie umfassen auch die Sofort-Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter.
- Geben Sie die einzelnen Ausgabenpositionen auch im prozentualen Verhältnis zum Umsatz an.
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Sektor. Diese werden gesondert unter Privatausgaben dargestellt.

<b>Privatausgaben</b>			
Alle Beträge in EUR (ohne Umsatzsteuer)	1. Geschäftsjahr (ggf. Rumpfbjahr.)	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Alle Beträge in EUR (ohne Umsatzsteuer)			
Krankenversicherung			
Altersvorsorge			
Private Miete			
Lebensunterhalt			
Summe Privatausgaben			

## Private Ausgaben

Ermitteln Sie zuerst, wie viel Sie im Jahr verdienen müssen, um zumindest Ihre privaten Kosten ( und die Ihrer Familie) zu decken.

	Beispiel	Ihre Zahlen
Steuern auf das Einkommen	4.500 Euro	
Krankenversicherung	3.000 Euro	
Rentenversicherung	4.000 Euro	
Lebensversicherung	3.000 Euro	
private Miete	7.000 Euro	
Lebensunterhalt	12.000 Euro	
" = benötigte private Einnahmen (also Ihr notwendiger Mindestlohn)	33.500 Euro	
benötigte private Einnahmen	33.500 Euro	
" + sonstige private Ausgaben	4.500 Euro	
" = Summe aller privaten Ausgaben, die also mindestens erwirtschaftet werden müssen	38.000 Euro	

## Rentabilitäts-/Ertragsvorschau

Alle Beträge in EUR (ohne Umsatzsteuer)	1. Jahr	% vom Umsatz	2. Jahr	% vom Umsatz	3. Jahr	% vom Umsatz
<b>Umsatzerlöse</b>						
+ sonst. betriebl. Erlöse						
- Wareneinsatz/Materialeinsatz						
<b>= Rohgewinn I</b>						
- Personalkosten (Gehälter und Sozialabgaben)						
- Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)						
<b>= Rohgewinn II</b>						
- Miete						
- Heizung, Strom, Wasser, Gas						
- Werbung						
- Kraftfahrzeugkosten						
- Reisekosten						
- Telefon, Fax, Internet						
- Büromaterial/Verpackung						
- Reparaturen, Instandhaltung						
- Versicherungen						
- Beiträge						
- Leasing						
- Buchführungskosten, Beratung						
- sonstige Kosten						
- betriebliche Steuern (z. B. Gewerbesteuer)						
- Zinsen (nicht die Tilgung)						
- Abschreibungen						
<b>Summe Aufwendungen</b>						
<b>= Gewinn/Verlust</b>						
+ Abschreibungen						
- Tilgung						
- Privatentnahmen (lt. Aufstellung s. u.)						
<b>Überdeckung (Cashflow)</b>						

# Liquiditätsplan

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Summe Halbjahr
<b>EINNAHMEN:</b>							
Einnahmen pro Periode							
Umsatzsteuererstattung							
Darlehen							
Anzahlung							
Privateinlage (z.B. Förderung Agentur für Arbeit)							
Sonst. Zuschüsse							
<b>SUMME:</b>							
<b>AUSGABEN:</b>							
Investitionen							
Material-/ Waren							
Umsatzsteuer							
Gründungskosten							
Löhne und Gehälter							
Sozialabgaben							
Berufsgenossenschaft							
Betriebl. Versicherungen							
Energiekosten							
Telefon / Porto							
Beiträge							
Miete							
Beratungskosten							
Zinsen langfristig							
Zinsen kurzfristig							
Kfz-Kosten							
Werbung							
Privatentnahmen							
Darlehensstilgung							
Sonstige							
<b>SUMME</b>							
Saldo (Einnahmen - Ausgaben)							
plus Bestand am Monatsanfang							
<b>Kontenentwicklung</b>							

# Standort

Stehen mehrere Standorte zur Auswahl, hilft eine einfache Methode zur Bewertung:

Nachfolgende Checkliste enthält eine Reihe von Standort-Faktoren. Zuerst werden diese Faktoren nach ihrer Wichtigkeit bewertet, indem man jedem eine Gewichtungszahl von 1-10 gibt. Dabei ist 10 besonders wichtig, 7 wichtig, 5 weniger wichtig und 1 unwichtig. Zwischenstufen sind möglich.

Nun werden die Standort-Faktoren der verschiedenen Standorte mit Noten bewertet. Hier ist z. B. 5 sehr gut, 4 gut, 3 mittel, 2 schlecht und 1 sehr schlecht.

Die Punktwertungen werden dann mit den vorher vergebenen Gewichtungszahlen multipliziert. Dann kann man die Ergebnisse für jeden Standort zusammenrechnen. Der Standort mit der höchsten Punktzahl entspricht danach am Besten den Anforderungen.

Einflussfaktoren	Gewichtung	Standort-Bewertung	-A-Punkte	Standort-Bewertung	-B-Punkte	Standort-Bewertung	-C-Punkte
Kundennähe							
Verkehrslage <small>Straßen, ÖPNV, Fußgängerzone</small>							
Kundenparkplätze							
Energieversorgung							
Verfügbare Fachkräfte/Personal							
Konkurrenzsituation							
Kosten							
Höhe der Gewerbesteuer							
Materialversorgung/ Lieferanten							
Vorgeschriebene Umweltschutzmaßnahmen <small>Lärm, Staub, Abfall, Chemikalien</small>							
<b>Summe der Punkte</b>							
<b>Rangstelle</b>							

## Betriebsräume

Die Ausstattung Ihrer Betriebsräume ist nicht allein Ihrem Geschmack überlassen oder allein abhängig von den konkreten tagtäglichen Arbeitsabläufen. Die Arbeitsstättenverordnung und Arbeitsstättenrichtlinien machen Vorgaben zu

- Raumabmessung / Raumhöhen
- Raumtemperaturen / Raumlüftung
- Belichtung / Beleuchtung
- Sichtverbindungen
- Verkehrswegen
- Toiletten, Wasch- und Pausen sowie
- Umkleieräumen
- Schallpegelwerten

Außerdem haben die Gewerbeordnung, die Unfallverhütungsvorschriften, die Emissionsschutzgrenzwerte der Technischen Anleitung (TA)-Lärm und TA-Luft Einfluss auf Ihren laufenden Betrieb. Die für Sie gültigen Vorschriften erhalten Sie über die zuständige Berufsgenossenschaft und das Gewerbeaufsichtsamt.

### Checkliste zur Art und Ausstattung der Betriebsräume

1. Entspricht die Zahl der benötigten Räume der Zahl der vorhandenen Betriebsräume (Werkstatt, Büros, Verwaltungsräume, Lager, Laden, Toiletten, Wasch- und Umkleieräume, Pausenräume, Archiv)? Besteht die Möglichkeit einer Erweiterung?

---

---

---

---

---

2. Wie groß sind diese Räume? Reichen die vorhandenen Flächen?

---

---

---

---

---

3. Sind genügend Freiflächen und Parkplätze vorhanden (Mitarbeiter und Kunden)? Besteht auch hier die Möglichkeit einer Erweiterung?

---

---

---

---

---

4. Sind vor Ort ausreichende Zufahrtsmöglichkeiten für LKW, Lieferwagen und PKW gegeben oder gibt es Ausweichmöglichkeiten?

---

---

---

---

---

5. Liegen die Räume passend (ebenerdig)? Können sie über mehrere Geschosse verteilt sein?

---

---

---

---

---

6. Sind besondere Vorkehrungen zum Unfallschutz erforderlich? Welche?

---

---

---

---

---

7. Sind besondere Vorkehrungen zum Emissionsschutz erforderlich? Welche?

---

---

---

---

---

# Betriebsübernahme

Prüfen Sie den Betrieb, den Sie übernehmen wollen.

## 1. Voraussetzungen

Sind Ihre Berufs- und Branchenerfahrung ausreichend? Kennen Sie die Branche? Verfügen Sie evtl. bereits über Kontakte?

---

---

---

---

Sind die gesetzlichen Voraussetzungen für die Betriebsübernahme leicht zu erfüllen?

---

---

---

---

## 2. Betrieb

Konnten in den letzten Jahren ausreichende Gewinne erwirtschaftet werden? Bestehen Aussichten einer Gewinnerhöhung?

---

---

---

---

Wie stellt sich der Betrieb hinsichtlich Image und Ruf dar?

---

---

---

---

Wie sieht die bereits vorhandene Kundenstruktur des Betriebes aus? Bestehen Möglichkeiten der Erweiterung der Zielgruppe?

---

---

---

---

Welche Umsätze konnten mit diesen Kunden (regelmäßig) getätigt werden? Sind diese im Vergleich zur Branche als niedrig/hoch zu bewerten?

---

---

---

---

---

Ist es vorgesehen, dass Sie im Prozess der Betriebsübernahme mit diesen Kunden ausreichend vertraut gemacht werden? Gibt es andere Maßnahmen, um die bereits bestehenden Kundenverbindungen halten zu können?

---

---

---

---

---

Wie beurteilen Sie die Leistungsfähigkeit der vorhandenen Maschinen?

---

---

---

---

---

Besitzen die Maschinen die notwendige Leistungsfähigkeit, um damit noch lange konkurrenzfähig zu sein?

---

---

---

---

---

Wie schätzen Sie die erforderlichen Investitionen in nächster Zeit ein - auch im Hinblick auf den Umweltschutz? Sind diese Investitionen für Sie tragbar?

---

---

---

---

---

Bei Familienbetrieben: Stellt die Erbregelung sicher, dass Sie den Betrieb auch langfristig weiterführen können?

---

---

---

---

---

**3. Branche**

Wie sind die Zukunftsaussichten der Branche zu beurteilen?

---

---

---

---

---

Wie stufen Sie die absehbare Konkurrenzentwicklung ein?

---

---

---

---

---

**4. Standort**

Wie beurteilen Sie die Entwicklung des Standortes? Kann er langfristig gut gesichert werden (Siedlungsbau, Sanierung, Verkehrsführung)?

---

---

---

---

---

Welche baurechtlichen und bauplanrechtlichen Voraussetzungen für den Betrieb sind zu erfüllen?

---

---

---

---

---

Sind die Geschäftsräume für eine rationelle Fertigung bzw. die richtige Warenpräsentation geeignet?

---

---

---

---

---

Ist das Betriebsgrundstück mit Schadstoffen belastet? Wenn ja, welche Probleme könnten hierdurch auf Sie zu kommen?

---

---

---

---

---

### 5. Mitarbeiter/innen

Verfügen die Mitarbeiter des Betriebes über entsprechend gute und erforderliche Qualifikationen? Haben Sie die nötige Motivation?

---

---

---

---

---

Bestehen für Sie Verpflichtungen jeglicher Art gegenüber den Mitarbeitern des Betriebes? Sind diese tragbar?

---

---

---

---

---

Planen Sie, den Mitarbeiterstamm ganz oder zum Teil zu übernehmen?

---

---

---

---

---

Weitere Informationen zur Geschäftsübernahme erhalten Sie in der Broschüre der IHK Pfalz „Geschäftsübernahme und Unternehmensbewertung“, zu beziehen bei Jasmin Luft, Tel. 0621 5904-2101 oder per Email unter [jasmin.luft@pfalz.ihk24.de](mailto:jasmin.luft@pfalz.ihk24.de). Informationen finden Sie ebenfalls auf unserer Internetseite unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokumenten-Suche – Dok.-Nr. 353.

# Franchise

Es gibt viele seriöse und ausgereifte Franchise-Konzepte, aber auch viele schwarze Schafe auf dem Markt. Der erstbeste Franchise-Geber muss bei weitem nicht der Beste sein.

## 1. Prüfen Sie den Franchise-Anbieter...

Wie beurteilen Sie die Nachfrage für die angebotenen Waren und Dienstleistungen des Franchise-Gebers in Ihrer Region auf langfristige Sicht?

---

---

---

---

Wie hebt sich die spezielle Geschäftsidee gegenüber den Mitbewerbern am Markt ab? Gibt es konkrete Vorteile?

---

---

---

---

Halten sich die anfallenden Gebühren und Umsatzbeteiligungen, Investitionssummen und Einkaufspreise im marktüblichen Rahmen?

---

---

---

---

Wie schätzen Sie die Abdeckung der Kosten durch die Handelsspanne ein? Sind alle Kosten vollständig abgedeckt oder sind Preiserhöhungen notwendig?

---

---

---

---

Ist der Anbieter dem Deutschen Franchise-Verband in Berlin angeschlossen?

---

---

---

---

## 2. ...und den Vertrag

Sind die Leistungen des Franchise-Gebers (Schulungen, betriebliche Unterstützung, Marketing-Pakete, Handbuch) ausreichend vertraglich fixiert oder bestehen Unklarheiten bzw. besteht ein Ergänzungsbedarf im Vertrag?

---

---

---

---

Gibt es Werbe- und Produktbeiräte aus Interessenvertreter des Franchise-Nehmers?

---

---

---

---

Honoriert der Lizenzgeber bei Vertragsablauf die bisherige Aufbauleistung?

---

---

---

---

Weitere Informationen zum Thema erhalten Sie im Merkblatt der IHK Pfalz „Franchising“ , zu beziehen bei Jasmin Luft, Tel. 0621 5904-2101 oder per Email unter [jasmin.luft@pfalz.ihk24.de](mailto:jasmin.luft@pfalz.ihk24.de). Oder auf unserer Internetseite unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokumenten-Suche – Dok.-Nr. 37269.

## Personal-Einstellung

Folgende Unterlagen sind vom Arbeitnehmer bei der Einstellung vorzulegen bzw. vom Arbeitgeber zu erstellen:

	Vorlagepflicht für Arbeitnehmer	vorläufig	Aufbewahrungspflicht für Arbeitgeber Zeitraum bestimmt	unbestimmt	Ausführungspflichten für Arbeitgeber	Übermittlungspflichten für Arbeitgeber	Aushändigungspflichten für Arbeitgeber
Lohnsteuerkarte	•		•		•	•	•
Versicherungsnachweisheft	•			•			•
Mitgliedsbescheinigung	•			•			
Ersatzkasse	•			•			
Krankenversicherung	•		•				
Arbeitslaubnis ausländischer Arbeitnehmer	•		•				
Urlaubsbescheinigung	•	•				•	•

Weitere Informationen zum Thema erhalten Sie in der Broschüre sowie im Merkblatt der IHK Pfalz „Einstellung von Mitarbeitern“, Arbeitsvertrag, Kündigungsfristen, Urlaubsansprüche usw. zu beziehen bei Jasmin Luft, Tel. 0621 5904-2101 oder per Email unter [jasmin.luft@pfalz.ihk24.de](mailto:jasmin.luft@pfalz.ihk24.de). Informationen finden Sie ebenfalls auf unserer Internetseite unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokumenten-Suche – Dok.-Nr. 22883 und 18066.

## Checkliste Bankgespräch

Zusätzlich zum Businessplan sollten weitere Unterlagen erstellt bzw. zum Gespräch mitgebracht werden. Grundsätzlich sollte man mit den Inhalten des Businessplans vertraut sein und das Konzept sicher darlegen können. Außerdem kann es sinnvoll und hilfreich sein, den Steuerberater zu dem Gespräch mitzunehmen.

### Checkliste Bankgespräch

- Selbstauskunft und/oder Bankauskunft
- Personalausweis oder anderen Legitimationsnachweis
- Handelsregisterauszug mit Gesellschafterliste
- Gesellschaftsvertrag
- Einkommensteuererklärungen und –bescheide der letzten zwei Jahre
- Bei Betriebsübernahme: Bilanzen bzw- Einnahmeüberschussrechnungen der letzten drei Jahre
- Ggf. zur Bewertung von Immobilien:
  - Wertschätzung
  - Baupläne bei bestehenden Objekten
  - qm/cbm-Berechnungen bei bestehenden Rechnungen
  - Grundbuchauszug
  - Kaufvertrag (ggf. Entwurf)

Weitere Informationen zum Thema finden Sie auf unserer Internetseite unter [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokumenten-Suche – Dok.-Nr. 28233.

## Versicherungen

### Überprüfen Sie Ihre Unternehmensrisiken!

Mit Hilfe der folgenden Checkliste können Sie sich einen Überblick darüber verschaffen, welche Risiken Sie in Ihrem Unternehmen versichern sollten, welche nicht.

Fragen Sie sich bei jeder Gefahrenart, wie hoch das Risiko im schlimmsten Fall ist. Ob Sie es selbst tragen können, oder ob Sie es in jedem Fall versichern sollten. Kreuzen Sie in der entsprechenden Spalte an! Aber auch, wenn Sie die Spalte "selber tragen" angekreuzt haben, sollten Sie mit Ihrem Versicherungsberater über die Risiken sprechen. Denn oft lassen sich die weniger gravierenden Risiko-Bereiche zu günstigen Prämien in bestehende Verträge miteinbeziehen.

Art der Gefahr und Versicherung	Risiko versichern	selber tragen
Feuer, Explosion		
Sturm		
Wasser		
Einbruchdiebstahl		
Montage		
Maschinenbruch		
Warentransporte		
Betriebsunterbrechung Feuer		
Betriebsunterbrechung Verseuchung		
Betriebsunterbrechung Maschinenbruch		
Betriebsunterbrechung Computerausfall		
Betriebshaftpflicht		
Umwelthaftpflicht		
Produkthaftpflicht		
Vermögensschadenhaftpflicht		
Kraftfahrzeug-Teilkasko		
Kraftfahrzeug-Vollkasko		
Firmen-Rechtsschutz		
Beraubung, Sabotage, Unterschlagung		
Forderungsausfall		

Die Broschüre zu diesem Thema: „Versicherungswegweiser“ können Sie beziehen bei: Jasmin Luft, Tel. 0621 5904-2101, Fax 0621 5904-2104, Email: [jasmin.luft@pfalz.ihk24.de](mailto:jasmin.luft@pfalz.ihk24.de) oder auf der Internetseite [www.pfalz.ihk24.de](http://www.pfalz.ihk24.de), Dokumenten-Suche, Dokumenten-Nr. 28251.