

**Wir machen Gründer groß.**  
Die STARTERCENTER NRW.



**Geschäftsplan zur Gründung  
eines Kleinstunternehmens.**

## Vorwort

Sie möchten sich selbstständig machen, um Ihre Ideen zu verwirklichen, eigenständig zu entscheiden und sich die Arbeitszeit frei einteilen zu können? Mit der Gründung eines Kleinunternehmens haben Sie die Möglichkeit, die berufliche Selbstständigkeit einzuleiten und eventuell später auszubauen. Doch der Weg dorthin wirft viele Fragen auf. In welcher Rechtsform gründe ich? Was genau biete ich an? Wie finde ich meine Kundschaft? Welchen Preis kann ich am Markt durchsetzen? Welchen Umsatz muss ich machen, um meine Kosten zu decken? Wie berechne ich den Geldbedarf für die Startphase und wie finanziere ich ihn? Diese Fragen gilt es frühzeitig zu klären, bevor ein Unternehmenskonzept ausgearbeitet werden kann. Der folgende Leitfaden zur Erstellung eines Geschäftsplans soll Ihnen dabei behilflich sein.

Der Geschäftsplan ist für Sie ein klassisches und notwendiges „Handwerkszeug“ zur Unternehmensführung. Er beschreibt nachvollziehbar die Bedingungen, unter denen Ihre geplante Existenzgründung erfolgreich werden kann. Darüber hinaus ist der Geschäftsplan die Grundlage für die Bewilligung von Fördermitteln (Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld) und Krediten. Wichtig ist, dass Sie sich Zeit nehmen und die Planung sorgfältig angehen. Hilfe bekommen Sie bei den STARTERCENTERN NRW, die es flächendeckend in allen Regionen des Landes Nordrhein-Westfalen gibt. Neben kostenlosen Informationen und Beratung bieten die STARTERCENTER NRW Unterstützung bei Gründungsformalitäten. Sie können die Adressen und Telefonnummern der STARTERCENTER NRW unter [www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de) bzw. **0180 / 130 1300\*** erfahren.

\* 3,9 Cent/Minute aus dem deutschen Festnetz, abweichende Preise für Mobilfunkteilnehmer

Name: \_\_\_\_\_

## Kleiner Geschäftsplan zur Existenzgründung

Gründungsvorhaben:

Gründerin, Gründer:

Maria Musterfrau-Doppelmann  
Müllerstraße  
00000 Musterhausen

Musterhausen, 00. Januar 2008

Name: \_\_\_\_\_

## Inhalt

	Vorwort	<b>2</b>
1	Kurzbeschreibung des Vorhabens	<b>5</b>
1.1	Meine Geschäftsidee	<b>5</b>
1.2	Meine persönlichen und fachlichen Voraussetzungen	<b>5</b>
1.3	Kundenzielgruppe, Wettbewerb, Marketing und Vertrieb	<b>5</b>
1.4	Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken	<b>5</b>
2	Wirtschaftlichkeitsberechnungen	<b>6</b>
2.1	Berechnung der notwendigen Privatentnahmen	<b>6</b>
2.2	Betriebliche Berechnungen	<b>7</b>
2.2.1	Kapitalbedarf und Finanzierung	<b>7</b>
2.2.2	Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau	<b>9</b>
2.2.3	Liquiditätsvorschau	<b>11</b>

Name: \_\_\_\_\_

# 1 Kurzbeschreibung des Vorhabens

## 1.1 Meine Geschäftsidee

- Was sind meine Produkte, bzw. welche Dienstleistungen biete ich an?
- Warum biete ich gerade diese Produkte bzw. Dienstleistungen an?
- Wo sehe ich eine ‚Marktlücke‘ oder eine ‚Nische‘?
- An welchem Standort will ich gründen?
- Will ich allein oder mit mehreren gründen?
- Wann will ich meine selbstständige Tätigkeit aufnehmen?
- In welchem Umfang (Vollerwerb, Nebenerwerb) will ich gründen?

## 1.2 Meine persönlichen und fachlichen Voraussetzungen

(bitte Lebenslauf beifügen!)

- Warum will ich mich selbstständig machen?
- Welche Aus- und Weiterbildungen habe ich?
- Wodurch habe ich Erfahrungen im geplanten Geschäftsfeld bzw. in der Branche sammeln können?
- Habe ich kaufmännische Erfahrungen oder Kenntnisse?
- Falls mir diese fehlen, wodurch kann und werde ich diese Wissenslücke schließen (z. B. Gründungsseminare, VHS-Kurse, Gründungsberatung und Coaching)?
- Wie ist meine familiäre Situation? (verheiratet, Partnerschaft, Kinder)
- Wer muss von den Einkünften aus der geplanten selbstständigen Tätigkeit leben?
- Ist noch ein weiteres Einkommen vorhanden? (z. B. über Ehe- oder Lebenspartner/Lebenspartnerin)
- Wie kann ich die Familie mit der Selbstständigkeit vereinbaren?
- Wie ist die Kinderbetreuung geregelt?
- Unterstützt mich meine Familien bei der Ausübung meiner selbstständigen Tätigkeit?

## 1.3 Kundenzielgruppe, Wettbewerb, Marketing und Vertrieb

- Wer sind genau meine Kunden?  
(z. B. spezielle Privathaushalte von älteren Menschen oder Familien, kleine regionale Unternehmen mit geringer Mitarbeiterzahl oder einer bestimmten Branche ...)
- Wo und wie finde ich meine Kundschaft?  
(z. B. über bereits bestehende Kooperationen mit anderen Selbstständigen; über Werbemaßnahmen wie Anzeigen, Flyer, Telefonwerbung, persönliche Anschreiben und Gesprächstermine; durch eine gute Geschäftslage, wo ich die Laufkundschaft gut erreiche; über erste Auftragszusagen; über ‚alte‘ Kundenkontakte, die aus meiner früheren Tätigkeit bestehen und auf die ich zurückgreifen kann)
- Wer sind meine Mitbewerberinnen und Mitbewerber? Was bieten sie an?
- Wodurch unterscheidet sich mein Angebot von dem meiner Mitbewerber?
- Welche Vorteile hat mein Angebot gegenüber dem meiner Mitbewerber?

## 1.4 Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken

- Welche Ziele habe ich?
- Wo will ich wann stehen (hinsichtlich Einkommen, zeitlichem Umfang der selbstständigen Tätigkeit, Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter)?
- Gibt es besondere Risiken oder Chancen, die mir jetzt schon bekannt sind?
- Kann/muss ich von den geplanten Überschüssen in der ersten Zeit leben?
- Was passiert, wenn das Unternehmen im ersten Jahr schlechter als geplant läuft?
- Ist die weitere Ausübung der selbstständigen Tätigkeit dann noch möglich?
- Was passiert, wenn ich krank werde?

Name: \_\_\_\_\_

## 2 Wirtschaftlichkeitsberechnungen

### 2.1 Berechnung der notwendigen Privatentnahmen

In der folgenden Tabelle sind verschiedene mögliche Einkommens- und Ausgabenarten eines Haushaltes aufgeführt. Berücksichtigen Sie in Ihrer Aufstellung nur die für Sie und Ihren Haushalt zutreffenden.

	<b>1. Monatliche Ausgaben</b>	
1	Miete inkl. Nebenkosten	
2	Heizkosten/Strom	
3	Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	
4	Kosten der Kinderbetreuung	
5	Telefon/Rundfunkgebühren	
6	private Kfz-Kosten	
7	Haftpflcht- und Hausratversicherung	
8	Unterhaltszahlungen an andere (z. B. Kinder, Eltern, getrennt lebende bzw. geschiedene EhepartnerIn)	
9	ggf. Rücklagen	
10	Zins- und Tilgungsverpflichtungen von Privatkrediten	
11	Rentenversicherungsbeiträge	
12	Krankenversicherungsbeiträge	
13	Einkommensteuer/Vorauszahlungen bzw. Rücklage	
14	Lebensversicherungen	
<b>15</b>	<b>monatliche Ausgaben insgesamt</b>	
	<b>2. Monatliche Einnahmen</b>	
16	Nettoeinkommen Lebenspartner/Lebenspartnerin	
17	Kindergeld/Erziehungsgeld	
18	Unterhaltszahlungen, die ich für mich bzw. für meine Kinder erhalte	
19	Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	
20	Einkommen aus Kapitalerträgen	
21	Sonstige Einkünfte	
<b>22</b>	<b>monatliche Einnahmen insgesamt</b>	
	<b>3. Monatliche Privatentnahmen</b>	
23	monatliche Ausgaben insgesamt (Zeile 15)	
24	monatliche Einnahmen insgesamt (Zeile 22)	
<b>25</b>	<b>= monatliche notwendige Privatentnahmen</b>	
26	abzüglich Zuschüsse zur Gründung	
<b>27</b>	<b>= notwendige monatliche Entnahme bis zum Auslaufen der Zuschüsse</b>	

Name: \_\_\_\_\_

## 2.2 Betriebliche Berechnungen

### 2.2.1 Kapitalbedarf und Finanzierung

#### ■ **Kapitalbedarf**

Für die Ermittlung des Kapitalbedarfes fließen zum einen alle Positionen aus der Investitionsplanung (z. B. Maschinen, Geräte, Büro- und Geschäftsausstattung, Fahrzeuge) ein. Hinzu kommen weitere Gründungskosten, z. B. in den Bereichen Gründungsberatung, Information, Entwicklung eines Werbekonzeptes, Herstellung von Geschäftsdrucksachen und Eröffnungsaktion. Berücksichtigen Sie bitte auch eine Reserve für die erste Zeit. Hierfür können sie pauschal die lfd. Kosten der ersten drei Monate ansetzen.

#### ■ **Finanzierung**

Die Summe des ermittelten Finanzbedarfs muss vollständig durch die Finanzierung gedeckt werden. Grundsätzlich wird bei der Finanzierung unterschieden zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Eigenkapital wird als haftendes Kapital eingesetzt, während durch die Aufnahme von Fremdkapital die Gründungspersonen Verpflichtungen gegenüber Gläubigern eingehen. Beim Eigenkapital wird unterschieden zwischen eingebrachten Barmitteln sowie Sacheinlagen (z. B. PKW, PC, Büromöbel). Beim Fremdkapital wird unterschieden zwischen Privatdarlehen (z. B. von Verwandten oder Freunden), öffentlichen Darlehen (z. B. die Programme Startgeld der KfW-Mittelstandsbank oder NRW/EU.Mikrodarlehen), Bankdarlehen und Kontokorrentkrediten.

Name: \_\_\_\_\_

<b>Kapitalbedarf</b>		<b>Finanzierung</b>	
<b>Investitionen</b>		<b>Eigenkapital</b>	
Maschinen und Geräte		Barmittel	
Geschäft- Büroausstattung, Ladeneinrichtung		Sacheinlagen	
Fahrzeuge			
sonstiges		<b>Summe Eigenkapital</b>	
<b>Zwischensumme</b>			
<b>Betriebsmittelbedarf</b>		<b>Fremdkapital</b>	
Roh- Hilfs- und Betriebsstoffe		Privatdarlehen	
Wareneinkauf		Öffentliche Darlehen	
Betriebliche Kosten der ersten drei Monate (s. Pkt. Kosten unter 2.2.2)		Bankdarlehen	
Kontokorrentlinie			
<b>Zwischensumme</b>			
<b>Gründungskosten</b>		<b>Summe Fremdkapital</b>	
Werbe und Marketingkosten			
Anmeldungen/Genehmigungen			
Beratungskosten			
sonstiges			
Zwischensumme			
<b>Summe Kapitalbedarf</b>		<b>Summe Kapitalherkunft</b>	

Anmerkungen:



Name: \_\_\_\_\_

## 2.2.2 Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau

### ■ Umsatz

Kalkulieren Sie bei der Umsatzplanung immer den Netto-Umsatz (ohne MwSt.). Für die Planung der Umsätze in den einzelnen Bereichen ist es erforderlich, konkrete Anhaltspunkte zu finden. Annahmen für die Umsatzplanung können sich z. B. orientieren an geplanten Kapazitäten wie Verkaufsfläche oder Produktionskapazitäten oder zur Verfügung stehende Arbeitszeit. Des Weiteren können insbesondere im Einzelhandel und im Handwerk durch Betriebsvergleiche Umsatzzahlen der Branche als Vergleich herangezogen werden. Ein weiterer Ansatzpunkt kann in vorliegenden Absichtserklärungen oder Zusagen von potenziellen Kunden liegen.

Planen Sie die Umsätze auf jeden Fall vorsichtig!

### ■ Kosten

Hier führen Sie alle Kosten auf, die im Zusammenhang mit Ihrer selbstständigen Tätigkeit anfallen. Die Ansätze beruhen auf der Grundlage von Annahmen (hierzu gibt es häufig Betriebs- oder Branchenvergleiche) oder auf Tatsachen (z. B. vereinbarte Miete im Mietvertrag, vereinbarte Löhne für Aushilfskräfte, usw.)

### ■ Gewinn

Aus der Gegenüberstellung von Umsatz und Kosten ergibt sich der Gewinn. Dieser Gewinn muss mindestens so hoch sein, dass Sie Ihre Privatentnahmen (s. Ihre Berechnungen unter 2.1) und ggf. die Tilgung aufgenommener betrieblicher Kredite decken können.

Name: \_\_\_\_\_

<b>Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau</b>	<b>1. Jahr</b>	<b>2. Jahr</b>
Umsatz		
Wareneinsatz		
<b>Rohertrag</b>		
Personalkosten		
Mieten/Raumkosten		
Raumnebenkosten/Energiekosten		
Kfz-Kosten		
Leasing		
Reisekosten		
Werbung- und Bewirtungskosten		
Telefon, Fax, Porto, Internet		
Bürobedarf		
betriebliche Versicherungen und Beiträge		
Buchführungskosten, Beratung		
Gewerbesteuer		
sonstige betriebliche Steuern		
Zinsen		
Abschreibungen		
sonstige Kosten		
<b>Summe Gesamtkosten</b>		
<b>Gewinn/Verlust</b>		

Anmerkungen:

Name: \_\_\_\_\_

## 2.2.3 Liquiditätsvorschau

Die Liquiditätsplanung zeigt Ihnen, ob Sie auch nach der Gründung zahlungsfähig sind. Diese Planung soll Sie in die Lage versetzen, zu jedem Zeitpunkt zu erkennen, ob Sie Ihren finanziellen Verpflichtungen nachkommen können. Berücksichtigen Sie bei Ihrer Liquiditätsplanung saisonale Schwankungen, Laufzeiten längerfristiger Aufträge, Abschlagszahlungen, Zahlungsgebaren Ihrer Kundschaft, aber auch ggf. monatlich schwankende notwendige Privatentnahmen.

	<b>Geschäftsjahr</b>	<b>Quartal 1</b>	<b>Quartal 2</b>	<b>Quartal 3</b>	<b>Quartal 4</b>	<b>Summe Jahr</b>
	<b>Einzahlungen</b>					
1	Umsätze inklusive MwSt.					
2	Einlagen					
3	Darlehen					
4	sonstige Einzahlungen					
<b>5</b>	<b>Summe Einzahlungen</b>					
	<b>Auszahlungen</b>					
6	Investitionen					
7	Personalkosten					
8	Material/Waren					
9	Mieten					
10	sonstige Betriebsausgaben					
11	Zinsen					
12	Tilgungen					
13	Umsatzsteuer					
14	sonstige Steuern					
15	Privatentnahmen					
16	sonstiges					
<b>17</b>	<b>Summe Auszahlungen</b>					
<b>18</b>	<b>Überschuss/Fehlbetrag</b>					
<b>19</b>	<b>Bankkonto Anfangsbestand</b>					
20	+/- Überschuss bzw. Fehlbetrag					
<b>21</b>	<b>Bankkonto Endbestand</b>					
22	+ Kreditlinie					
<b>23</b>	<b>= Über-/Unterdeckung</b>					