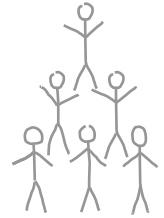


Ohne Moos nichts los – Finanzierungs-1x1
bei der IHK Darmstadt am 8. Juni 2016

Wie erstelle ich einen guten Businessplan für Investitionen?

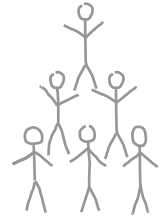
Dipl.-Wirtsch.-Ing. Barbara Eichelmann-Klebl
[be!](#) unternehmerberatung

Agenda



- Was macht „be!“
- Orientierung
- Form
- Inhalte
- Zusammenfassung und Fazit

Was macht „be!“ ?



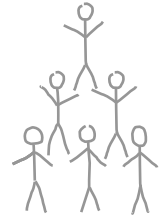
Hintergrund

- Industriekauffrau und Diplom-Wirtschaftsingenieurin
- Marketing bei Hoechst, anschließend 1. Unternehmensverkauf
- Prokuristin Business Development bei MIS AG

Seit 2002 bis Heute

- Beratung bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen rund um die Unternehmensentwicklung
- Inhaberin Fidelio-SchokoFrüchte
- Akkreditierte Beraterin bei RKW und BAFA
- Gutachterin für Tragfähigkeit von Gründungen fürs Arbeitsamt
- Expertin der bga für Unternehmensnachfolgen

Was macht „be!“ ?

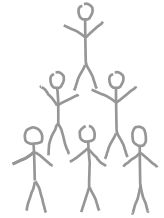


- Mut machen zur Selbständigkeit
- Unternehmungslust fördern
- Unternehmensfreundliche Politik



Leitung Ausschuss für Unternehmensförderung
Mitglied Vollversammlung

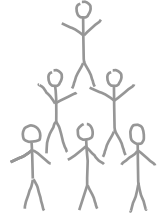
Agenda



- Was macht „be!“
- **Orientierung**
- Form
- Inhalte
- Zusammenfassung und Fazit

Von der Idee zum Ziel:
Planung hilft !

Planung hilft!?



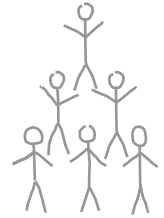
Was ist Planung?

- Festlegung von Zielen und künftigen Handlungen
- Gedankliches Vorwegnehmen der Zukunft
- Durch Planung wird eine Methode zum Erreichen des Ziels entwickelt

Warum hilft Planung?

- Transparenz schaffen
- Sich Fragen stellen und jetzt beantworten
- Sackgassen und Fehler frühzeitig erkennen

Warum überhaupt ein Businessplan?

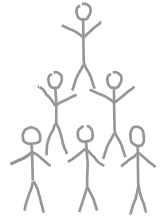


- Weil die Bank einen will
- Weil die Agentur für Arbeit einen will

Studie der KfW-Mittelstandsbank:

- in ersten 3 Jahren scheitern 30% aller Gründer/innen
- nur 15% der Gründungen mit Darlehen scheitern
- Weil es dem Unternehmer hilft
 - Zukunft gedanklich vorwegzunehmen
 - Ausgaben und Einnahmen realistisch zu planen
 - Ziele, Meilensteine und Maßnahmen festzuhalten

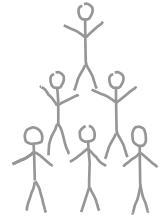
Wie erstelle ich einen guten Businessplan für Investitionen?



- Werden Sie ein Vorausdenker
- Vorhaben beschreiben
- Überlegen und Ausrechnen, ob es geht
- Entscheidung treffen

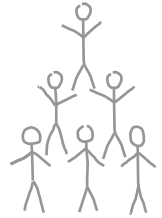
- Finanzierung: Überzeugen Sie die Bank
- 3 Szenarien
 - Realistischer „Management Case“
 - Mindestplanung
 - Maximalplanung

Agenda



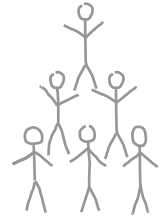
- Was macht „be!“
- Orientierung
- **Form**
- Inhalte
- Zusammenfassung und Fazit

Formale Anforderungen

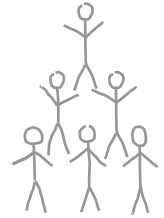


Übersichtlich:	Gliederung, vollständig
Schön:	Optik, keine Rechtschreibfehler
Realistisch:	recherchiert, Quellen nachprüfbar
Wahr:	Tatsachen, plausibel
Vollständig:	Risiken berücksichtigen
Verständlich:	Fachbegriffe vermeiden
Konkret:	komprimieren, 10-20 Seiten
Konsistent:	Text und Zahlen passen zusammen

Agenda



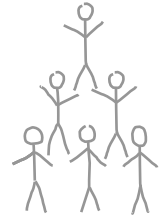
- Was macht „be!“
- Orientierung
- Form
- **Inhalte**
- Zusammenfassung und Fazit



Inhalt Businessplan

- Management Summary / Zusammenfassung
- Geschäftsidee und Ziel
- Markt / Zielgruppe / Wettbewerb
- Marketing / Vertrieb
- Unternehmer / Gesellschafter / Management
- Rahmenbedingungen / Standort / Rechtsform
- Personal / Organisation
- Risiken
- Finanzplan
- Anhang

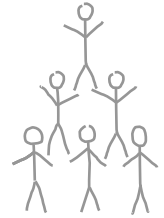
- Text
- Zahlenwerk
- Anhang



Businessplan erstellen

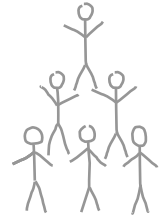
- Zeitbedarf ca. 4-6 Wochen
- Selbst schreiben
- Vorlagen und Checklisten, z.B.
 - IHK
www.gruendungswerkstatt-suedhessen.de
 - Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
www.bmwi-softwarepaket.de
 - KfW
www.kfw.de
- Unterstützung nutzen

Management Summary / Zusammenfassung



- Geschäftskonzept / Idee
- Unternehmer
- Nutzen des Produkts / Leistung
- Zielgruppe(n)
- Kapitalbedarf

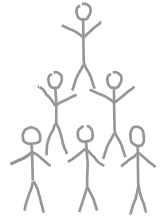
Gern kurz und knackig



Geschäftsidee und Ziel

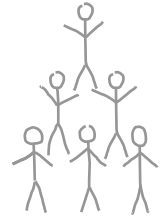
- Ausgangslage
- Beschreibung der Geschäftsidee
- IHR Angebot
- Warum wird dies erfolgreich sein?
- Ziel / Vision
- Organisation

Markt, Zielgruppe und Wettbewerb



- Branche und Markt – jetzt und zukünftig
- Zielgruppe(n)
- Wichtigste Frage: Warum kauft der Kunde?
- Preise

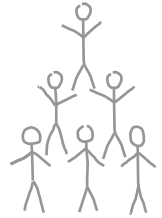
- Wettbewerb – jetzt und zukünftig
- Eigene Über-/Unterlegenheiten
- Vorteile des neuen Unternehmens



Marketing und Vertrieb

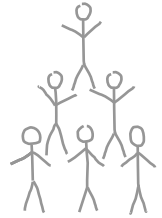
- Alleinstellungsmerkmal, USP oder was ist das Besondere
- Akquise
- Nutzen
- Preisstrategie
- Kommunikation und Werbung
- Marketingmaßnahmen
- Kooperation und Netzwerk
- Ggf. vorhandene Kunden und Aufträge

„Aufzugsfrage“: Ihr Angebot



- Was mache ich?
Dienstleistung oder Produkt beschreiben
- Für wen?
Zielgruppe definieren
 - Bspw. Alter, Geschlecht, soziale Stellung, Einkommen
 - Stammkunden vs. Laufkundschaft
- Mit welcher Besonderheit?
USP, Alleinstellungsmerkmal oder was ist das Besondere
 - Kosten
 - Technik, Qualität
 - Service, Ort, Umwelt
 - Image, Erlebnis

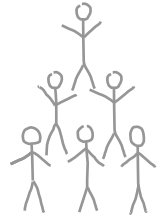
Unternehmer Gesellschafter und Management



- Fachliche Eignung
- Kaufmännische Eignung
- Persönliche Eignung

- Berufserfahrung
- Kontakte
- Aufgabenverteilung
- Einflussnahme

Rahmenbedingungen / Rechtsform / Standort

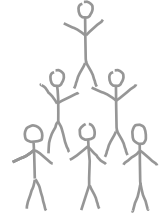


- Voraussetzungen
- Genehmigungen

- Haftung
- Kapitalverteilung

- Warum hier?
Zielgruppe, Wettbewerber, Kooperation, Image
- Räumlichkeiten / Preise / Bindung

Welche Rechtsform?



Kriterien

- Anzahl der Gründer
- Haftung
- Jahresumsatz
- Anzahl Mitarbeiter
- Zeitlicher Aufwand
- Kosten bei Gründung
- Kosten pro Jahr
- Image

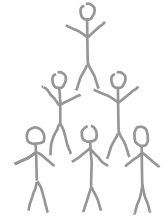
Personengesellschaften

- Einzelunternehmen
Gewerbe vs. Freiberufler
- GbR
- OHG
- Partnergesellschaft,
ggf. mit beschränkter
Berufshaftung (mbB)

Kapitalgesellschaften

- GmbH
- UG (haftungsbeschränkt)
- AG
- Limited

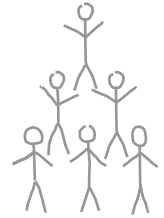
Standort etwas genauer



- Dienstleistungsgründung:
ggf. in Privatwohnung
- Ladengeschäft: Lage, Lage, Lage
 - Verkaufsfläche
 - Lagerfläche
 - Miete/Nebenkosten
 - Image
 - Helligkeit
 - Übersichtlichkeit
 - Werbemöglichkeit außen
 - Benachbarte Geschäfte
 - Laufkundschaft
 - Parkplätze
 - ÖPNV
 - Vertragsbindung

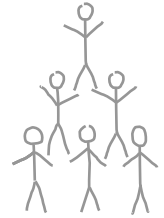
Foto und Lageplan

Personal / Organisation



- Aufgabenbereiche, Zuständigkeiten
- Qualifikationen
- Art der Beschäftigungsverhältnisse
- Unternehmensprozesse
- Rechnungswesen / Steuerberatung
- Weitere Beratung / Rechtsberatung

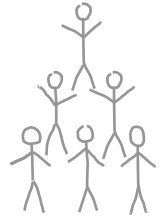
Organigramm



Risiken

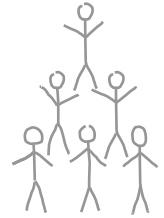
- Absicherungen!!
- Allgemeines Unternehmensrisiko
- Haftungsrisiko
- Substanzrisiko
- Forderungsrisiko
- Branchenspezifische Risiken
- Unternehmerspezifische Risiken

Anhang



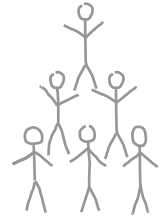
- Lebenslauf
- Organigramm
- Marktrecherchen
- Brancheninformation, Studien
- Mietvertrag
- Angebote

Finanzplan



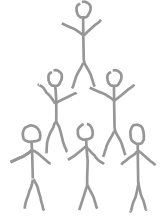
- Übersicht Privatbedarf
- Rentabilitätsplan
- Liquiditätsplan
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

Zahlenwerk



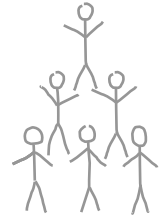
- 3-Jahresplanung
- Monatsgenau notieren
- Guter Start für die Finanzplanung sind Ihre privaten Einnahmen und Ausgaben
- Danach die betrieblichen Zahlen planen
 - Investitionen
 - Kosten
 - Umsätze
- Annahmen festhalten

Private Einnahmen und Ausgaben



- Kontoauszüge des letzten Jahres durchgehen
- Abschätzen, was sich wie ändert
- Ergebnis: Privatbedarf
(also das, was das Geschäft abwerfen muss)

- Private Einnahmen
 - Mieteinnahmen
 - Kindergeld
 - Renten, Unterhaltsansprüche



Private Ausgaben

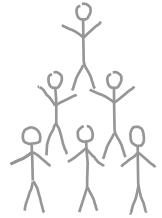
- Miete und Nebenkosten
- Kranken-, Krankentage- und Pflegeversicherung
- Arbeitslosenversicherung
- Altersvorsorge
- Lebensunterhalt
 - Essen – Kleidung
 - Hobby – Telekommunikation
 - Kultur – Mobilität
 - Urlaub – Geschenke
- Einkommenssteuer, Solidaritätszuschlag, Kirchensteuer
- Puffer

Private Finanzplanung



Private Einnahmen und Ausgaben		Jan. 16	Feb. 16	Mrz. 16	...	2016	2017	2018
Private Einnahmen								
	Einnahmen des Lebenspartners (netto)							
	Kindergeld							
	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung							
	Sonstiges							
	Gründungszuschuss							
	Summe private Einnahmen	0	0	0	0	0	0	0
Private Ausgaben								
	Miete inkl. Nebenkosten							
	Strom							
	Telekommunikation Festnetz und Handy							
	Spenden							
	Sport							
	Urlaub							
	Kranken- und Pflegeversicherung							
	Arbeitslosenversicherung							
	Priv. Versicherung1							
	Priv. Versicherung2							
	Priv. Versicherung3							
	Altersvorsorge1							
	Altersvorsorge2							
	Altersvorsorge3							
	Essen, Kleidung/Schmuck, Leben, Kultur							
	Auto / Mobilität							
	Sonstiges 1							
	Sonstiges 2							
	Sonstiges 3							
	Reserve für Unvorhergesehenes							
	30% Einkommenssteuer zuzügl. Zuschlagssteuern							
	Summe private Ausgaben inkl. Einkommensteuer	0	0	0	0	0	0	0
	Privater Überschuss	0	0	0	0	0	0	0
	Kumulierter Privater Überschuss	0	0	0	0	0	0	0

Betriebliche Kosten und Investitionen



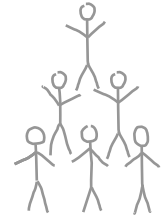
- Investitionen
 - Büroausstattung
 - Maschinen
 - Fahrzeuge
 - Technik
- Weitere Kosten
 - Beratungen
 - Anmeldungen/Genehmigungen
 - Notar/Handelsregister

Notwendigkeit prüfen

weniger Ausgaben = kleineres Risiko

Geschäftliche Kosten planen

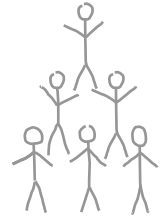
Laufende Aufwendungen



- Miete und Nebenkosten
- Personal
- Fahrzeug
- Bürobedarf, Telekommunikation
- Werbung, Repräsentation, Geschenke
- GEMA, GEZ, KSK-Abgabe
- Versicherungen
- Steuerberatung und Buchhaltung
- Rechts- und Beratungskosten
- Zinsen
- Abschreibungen
- Puffer

„Unternehmerlohn“ ?

variabel oder fix ??



Fixe Kosten gering halten

- Cash is king
- Klein starten, groß denken
- Vorsicht bei größeren Anschaffungen und langfristigen Verträgen
- Flexibel bleiben (bis hin zur Exit - Strategie)



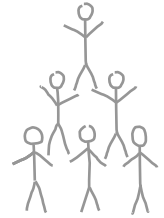
Variable Kosten den
fixen Kosten vorziehen!

Rentabilitätsplan

Plan-Gewinn- und Verlustrechnung



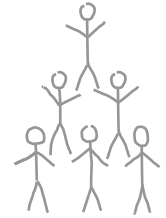
	2016	2017	2018
Umsatzerlöse	511.172	1.152.000	1.440.000
Sonstige betriebliche Erträge	0	0	0
Gesamtleistung	511.172	1.152.000	1.440.000
Materialaufwand	361.465	794.880	979.200
Rohertrag	149.707	357.120	460.800
Löhne und Gehälter	39.600	105.600	141.600
soziale Abgaben	9.108	24.288	32.568
PersonalaufwandGesamt	48.708	129.888	174.168
Abschreibungen	3.871	7.233	7.671
Sonstige btr. Aufwendungen	56.049	122.200	149.360
davon			
Raumkosten / Mieten	4.345	15.000	18.000
Versicherungen / Beiträge	914	2.800	3.800
Kfz-Kosten	41.000	61.200	67.200
Reparaturen / Instandhaltungen	0	1.200	2.400
Werbe- / Reisekosten	3.600	7.200	10.800
Kosten der Warenabgabe	0	0	0
Verschiedene betr. Kosten	6.190	34.800	47.160
Gesamt betriebliche Aufwendungen	108.628	259.321	331.199
Betriebsergebnis	41.079	97.799	129.601
Sonst. Zinsen/Erträge			
Zinsaufwendungen	1.920	2.560	2.560
Finanzergebnis	-1.920	-2.560	-2.560
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit / Geschäftsergebnis	39.159	95.239	127.041
Sonstige Steuern			
Jahresüberschuss / Ergebnis vor Steuern	39.159	95.239	127.041
Gewerbesteuer / KöSt	30%	11.748	28.572
Ergebnis nach Steuern	27.411	66.667	88.929



Umsatz abschätzen

- Umsätze fallen nicht „vom Himmel“
- Was kann ich wie und wann akquirieren?
(Nicht: Was brauche ich zum Leben?)
- Konkrete Planung auf Monatsbasis
 - Aufträge
 - Von wem
 - Wofür
 - Wann
 - Preise für Planung konservativ ansetzen
 - zunächst „Management Case“ planen
 - Annahmen notieren
 - Mindest-Umsatz berechnen

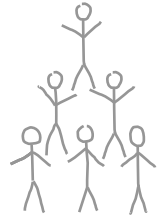
Umsatzplanung



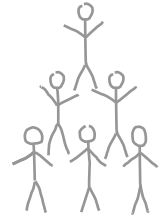
Umsatzplanung		Jan. 16	Feb. 16	Mrz. 16	...	2016	2017	2018
Absatz (Anzahl)								
Typ 1								
Typ 2								
Typ 3								
Typ 4								
Typ 5								
Typ 6								
Typ 7								
Summe Absatz		0	0	0	0	0	0	0
Preis (je Stück)								
Typ 1								
Typ 2								
Typ 3								
Typ 4								
Typ 5								
Typ 6								
Typ 7								
Umsatz (aus Anzahl mal Preis)								
Typ 1		0	0	0	0	0	0	0
Typ 2		0	0	0	0	0	0	0
Typ 3		0	0	0	0	0	0	0
Typ 4		0	0	0	0	0	0	0
Typ 5		0	0	0	0	0	0	0
Typ 6		0	0	0	0	0	0	0
Typ 7		0	0	0	0	0	0	0
Summe Umsatz		0	0	0	0	0	0	0

Liquiditätsplan

Cash is king



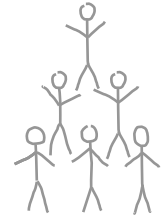
- Gegenüberstellung von Ein- und Auszahlungen
- Wann führen die Umsätze zu Einnahmen?
 - Zahlungsziele
 - Übliches Zahlverhalten
- Wann müssen die Eingangsrechnungen bezahlt werden?
 - Steuerzahlungen nicht vergessen
- Investitionen und Abschreibungen „sortieren“
 - Welche Investitionen führen wann zu Ausgaben?
- Puffer für Unvorhergesehenes einplanen
- Finanzierungsbedarf ermitteln (= negativste Zahl)



Liquidität sicher stellen

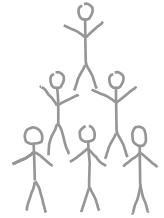
- durch Eigen- oder Fremdkapital
- Eigenkapital – was ist da?
 - Ersparnisse / Rücklagen
 - Zuschüsse
 - Anlagen (PKW, Rechner, Schreibtisch, Büro...)
- Zinsen für Fremdkapital berücksichtigen
- Kapitaldienstfähigkeit sollte gegeben sein

Beispiel Kapitaldienstrechnung



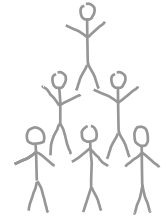
	2016	2017	2018
Ergebnis vor Steuern	39.159	95.239	127.041
+ Abschreibungen	3.871	7.233	7.671
Cash-Flow	43.030	102.472	134.712
+ Zinsen	1.920	2.560	2.560
Erweiterter Cash-Flow	44.950	105.032	137.272
- Steuern	11.748	28.572	38.112
- Entnahmen			
Kapitaldienstgrenze	33.202	76.460	99.160
- Zinsen	1.920	2.560	2.560
- Tilgung		6.300	8.400
Überdeckung / Unterdeckung	31.282	67.600	88.200

(Öffentliche) Förderung



- Zuschüsse
z.B. Gründungszuschuss, lokale Förderungen, Beratungsförderung
- Darlehen
z.B. KfW, WI Bank, Microlending, Crowdfunding
- Bürgschaft
z.B. Familie, KfW, Bürgschaft ohne Bank
- Beteiligung
z.B. Business Angels, Privat Equity, Venture Capital

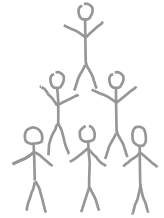
Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan



Solch eine Aufstellung dient der Übersichtlichkeit.

Bsp.:

Kapitalbedarf und Investitionen	T€	Finanzierung	T€
Maschinen	71	Eigenkapital	20
IT Hard- und Software	19		
Bauinvestitionen	5	Fremdkapital Hausbank/Förderdarlehen	150
Büro- und Geschäftsaustattung	20		
Warenerstausstattung	20		
Summe Investitionen	135	Summe EK + Darlehensfinanzierung	170
Betriebsmittel (inkl. Vorsteuer für Investitionen)	55	Kontokorrekredit Hausbank	20
Summe	190	Gesamtfinanzierung	190

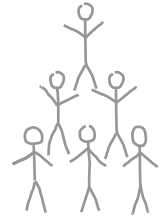


Passt es ??? Kritische Würdigung

- Businessplan fertig stellen
- Dreimal drüber schlafen
- Diskutieren im Freundeskreis
- Rat von Spezialisten einholen
 - Juristen
 - Steuerberater
 - Unternehmensberater
 - Branchenprofis
 - Kunden

Beratungsförderung

Guter Rat muss nicht teuer sein!



Achtung: ERST Antrag, dann Beratung.

VOR Gründung

- Agentur für Arbeit
- Existenzgründungsberatung der RKWs der Länder

Jungunternehmen (bis 2 Jahre)

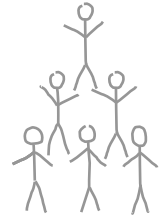
- „Förderung unternehmerischen Know-hows“, 50% in Hessen
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA),
Gespräch mit Regionalpartner (z.B. IHK), dann online-Antrag

Bestandsunternehmen (ab 2 Jahre)

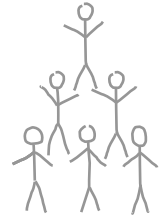
- BAFA, 50% in Hessen
- bei min. einem Angestelltem:
50 - 80%



Agenda

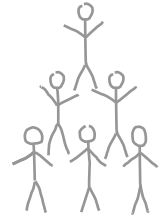


- Was macht „be!“
- Orientierung
- Form
- Inhalte
- **Zusammenfassung und Fazit**



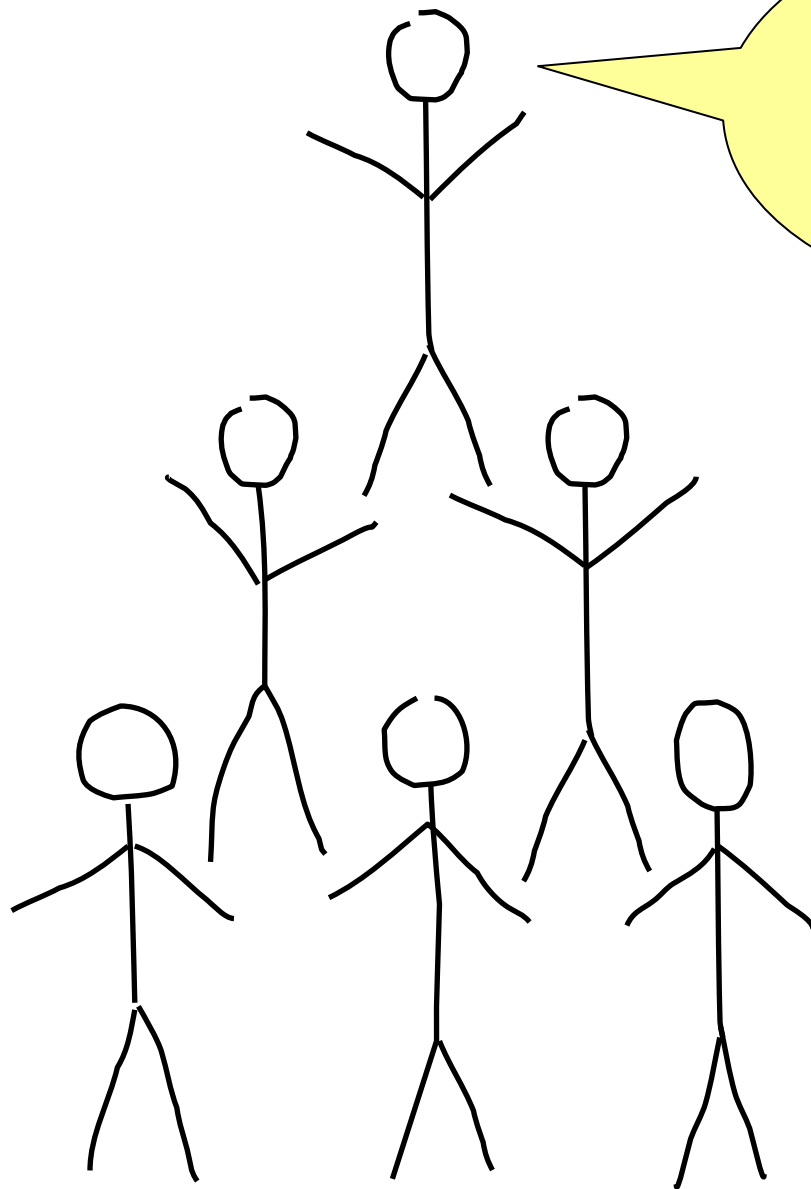
Zusammenfassung

- Management Summary / Zusammenfassung
 - Geschäftsidee und Ziel
 - Markt / Zielgruppe / Wettbewerb
 - Marketing / Vertrieb
 - Unternehmer / Gesellschafter / Management
 - Rahmenbedingungen / Standort / Rechtsform
 - Personal / Organisation
 - Risiken
 - Finanzplan
 - Anhang
-
- Passt es ??? Kritische Würdigung
 - Entscheidung für/gegen Investition
 - Banktermin ausmachen

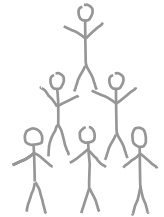


Fazit und mehr

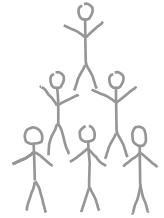
- Von der Idee zum Ziel – Planung hilft!
- Entscheidung für/gegen Investition erst treffen, wenn alle Infos „in Zahlen gegossen“ sind
- Puffer einbauen
- Finanzierungspartner überzeugen
- Loslegen!
- Soll-Ist-Vergleich anstellen
- Reagieren / Vorausdenker bleiben



Investieren
und
Wachsen



be! unternehmerberatung



Machen Sie den nächsten Schritt – es lohnt sich!
Gerne begleiten wir Sie ein kurzes oder längeres Stück...

Dipl.-Wirtsch.-Ing.	Fon	(06151) 35 36 140
Barbara Eichelmann-Klebl	Fax	(01803) 35 36 140
Am Hopfengarten 27	Mobil	(0179) 79 15 262
64295 Darmstadt		be@be-unternehmerberatung.de

Mehr Infos unter www.be-unternehmerberatung.de

Berater, Coach, „Wadenbeißer“ oder Mutmacher...

Je nachdem, was gerade nötig ist.