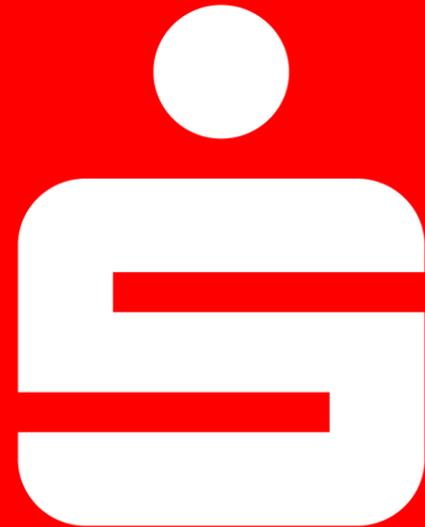


# Der Businessplan

Aus Sicht der Sparkasse



# Agenda

1. Bedeutung
2. Inhalte
3. Fallstricke
4. Merkmale eines guten Businessplans
5. Tipps & Unterstützung

# Agenda

1. **Bedeutung**
2. Inhalte
3. Fallstricke
4. Merkmale eines guten Businessplans
5. Tipps & Unterstützung

# Bedeutung

*Existenzgründung: worauf kommt es (der Sparkasse) an?*

1. **Businessplan**
2. Gründerpersönlichkeit
3. Gesamtvotum/Potenzialeinschätzung



**Plausibilität und  
Realisierbarkeit**

- Der Businessplan steht also für **mindestens** 1/3 der Entscheidung, wenn es um die Finanzierung einer Existenzgründung geht!
- Er ist **IHRE** Visiten- und Eintrittskarte zur Existenzgründungsberatung!

# Darüber hinaus ist der Businessplan...

...Grundlage der Gesprächsvorbereitung (geben Sie uns die Zeit zum Lesen!)

...der rote Faden für offene Punkte

...die Basis für ein qualifiziertes Feedback an Sie

- Themen zur Nacharbeit
- Wer ist noch zu kontaktieren
- Termin zur weiteren Besprechung
- Voraussetzungen für Finanzierungsentscheidung

...Anhaltspunkt für Gesprächsnachbereitung und Folgegespräche

# Prognose und Realität:

**Es gibt keine „schlechten“ Konzepte**

**Aber es gibt qualitativ hochwertige Konzepte und solche, die es gerne wären**

**Kein Konzept ist 100 % deckungsgleich mit der Realität**

**ABER: gut durchdachte, realistische Konzepte werden tendenziell übertroffen  
Oberflächliche, lückenhafte Konzepte schneiden in der Realität meist  
schlechter ab, als deren Planung es vorsieht.**

## Exkurs:

Normalerweise basieren Kreditentscheidungen auf Bonität und Besicherung

- Bonität Neukunde bzw. Existenzgründer?
- Besicherung in den seltensten Fällen möglich

### Da war doch was mit Haftungsfreistellung?

„Haftungsfreistellungen können nur für Kredite übernommen werden, deren Rückzahlung durch den Endkreditnehmer bei **normalem wirtschaftlichem Ablauf** innerhalb der für den Kredit vereinbarten Zahlungstermine **erwartet werden kann**. Haftungsfreistellungen sind nicht möglich, wenn mit **hoher Wahrscheinlichkeit** mit der Inanspruchnahme gerechnet werden muss.“

(Auszug aus dem Merkblatt Haftungsfreistellung Plus der LfA Förderbank)

# Agenda

1. Bedeutung
2. Inhalte
3. Fallstricke
4. Merkmale eines guten Businessplans
5. Tipps & Unterstützung

# Inhalt

*Der Businessplan sollte mindestens folgende Punkte beinhalten*

- 1. Zusammenfassung**
- 2. Unternehmensform**
- 3. Produkt/Dienstleistung**
- 4. Markt/Branche**
- 5. Marketing/Vertrieb**
- 6. Unternehmensleitung**
- 7. Dreijahresplanung**
- 8. Kapitalbedarf**



**Best-Case & Worst Case  
Inkl. Beurteilung Covid 19**

# Agenda

1. Bedeutung
2. Inhalte
3. Fallstricke
4. Merkmale eines guten Businessplans
5. Tipps & Unterstützung

- *Herleitung Umsatz fehlt => wieviel Zeit/Stück stecken dahinter*
- *Unternehmerisches Risiko wird nicht oder nicht ausreichend vergütet*
- *Steuern sind nicht oder zu niedrig berücksichtigt => Steuerberater oder Steuerrechner*
- *Öffnungszeiten sind nicht plausibel geplant => Zeiten gehen am Bedarf vorbei oder sind mit vorhandenem Personal nicht abbildbar*
- *Sprungfixe Kosten oder Investitionen zur Umsatzsteigerung werden übersehen*
- *Angaben wo und wie das erforderliche Personal akquiriert wird fehlen => Fachkräftemangel ist in vielen Branchen ein Hauptrisiko*
- *Es liegen keine Angebote zur Plausibilisierung der Investitionen vor*
- *Kontokorrentbedarf wird übersehen => Wachstum bedeutet zunächst Liquiditätsbedarf*

- *Man ist „Alleskönner“ => Preis- oder Leistungsanbieter?*
- *Personalkosten werden zu niedrig angesetzt => Mindestlohn*
- *Deutliche Abweichung vom Branchenschnitt ohne Begründung*
- *Plan-B fehlt => auch Aufgabe ist eine Option!*
- *Kaufpreis für Firmenwert => wer legt ihn fest, wie wird er ermittelt?*
- *Saisonale Schwankungen fehlen in der Liquiditätsplanung*

**„Mein größter Fehler war, einen tollen Businessplan und Finanzplan zu erstellen, aber mich nicht dran zu halten.“** (Milena Glimbovski, Gründerin von „Original Unverpackt“)

# Agenda

1. Bedeutung
2. Inhalte
3. Fallstricke
4. Merkmale eines guten Businessplans
5. Tipps & Unterstützung

# Grundsatz:

**„Unsere Fragen sind auch Ihre Fragen.“**

# Gute Konzepte

## 1. Zusammenfassung:

- Wesentliche Erfolgsfaktoren sind herausgearbeitet
- Konkrete Zielsetzung ist enthalten
- Wesentliche Risiken sind genannt und Lösungsansätze werden ggfs. aufgezeigt
- Gründe für die Existenzgründung sind genannt

## 2. Unternehmensform:

- Gründe für die Unternehmensform sind genannt
- Kosten sind berücksichtigt

## 3. Produkte und Dienstleistungen:

- Funktionsweise und Kundennutzen von Produkten und Dienstleistungen sind für den Laien verständlich aufbereitet
- Detaillierte, nachvollziehbare Erläuterung zum Stand der Technik
- Es bestehen Überlegungen zur Weiterentwicklung, Wartung, Diversifikation und zum Serviceangebot
- Nachvollziehbare Darstellung der Herstellungskosten
- Haben Sie Ihren Markt bereits getestet?

# Gute Konzepte

## 4. Markt und Branche:

- Direkte und indirekte Konkurrenten werden betrachtet (Beispiel: Taxiunternehmen und E-Scooter-Verleih)
- Detaillierter Stärken- und **Schwächenvergleich** mit der Konkurrenz
- Klare Zielgruppen-Segmentierung
- Absatzziele und Marktanteile sind quantifiziert
- Seriöse Quellen für Zahlenangaben verwenden

## 5. Marketing und Vertrieb:

- Zeitplan und Kostenaufstellung für Markteinführung und Etablierung
- Differenzierung des Vertriebskonzepts nach Zielgruppen

## 6. Unternehmensleitung:

- Klare Verteilung der Aufgaben und Kompetenzen
- Lösungsansätze für fehlendes Know-How
- Konkrete Personalplanung inkl. Akquise

# Gute Konzepte

## 7. Dreijahresplanung:

- Umsatzplanung für 3 Jahre
- Liquiditätsplanung für min. 12 Monate
- Umsatzsteigerungen sind plausibel erklärt und Auswirkungen auf fixe und variable Kosten sind berücksichtigt
- Abschreibungen und Mehrwertsteuer sind berücksichtigt
- Betriebliche und private Steuern sind berücksichtigt
- Rücklagen werden mit eingeplant
- Break-Even-Analyse wurde erstellt (ab welchem Umsatz sind die betrieblichen Kosten+Gehalt gedeckt?)
- Mindestens zwei Szenarien
- Corona-Situation ist berücksichtigt

A small thumbnail image of a spreadsheet application. The spreadsheet has a grid layout with various columns and rows. The title 'Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung' is visible at the top. The spreadsheet appears to be a complex financial planning tool with multiple data series.

Rentabilitäts- und Liquiditätsplanungs-Tool der IHK München

# Gute Konzepte

## 8. Kapitalbedarf:

- Laufzeit der Fremdmittel entspricht Nutzungsdauer der Investitionsgüter
- Finanzierungsbedarf ist realistisch angesetzt
- Detaillierte Aufstellung, was genau finanziert wird
- Kaufpreise für Unternehmenswerte lassen sich anhand gängiger Methoden nachvollziehen (z.B.
- Eigenkapital oder Eigenleistung sind realistisch angesetzt
- Anlaufkosten und Reserven sind berücksichtigt
- ACHTUNG: Gewinn  $\neq$  Liquidität

# Agenda

1. Bedeutung
2. Inhalte
3. Fallstricke
4. Merkmale eines guten Businessplans
5. Tipps & Unterstützung

# Tipps

- ✓ Gehen Sie ins **Sparring** und das nicht nur mit Freunden und Familie!
- ✓ **Geld** in ein ausgereiftes **Konzept investieren** ist keine Verschwendung!
- ✓ Hauptaugenmerk auf **Rentabilitäts-, Liquiditäts- und Finanzplanung** legen!
- ✓ **Steuerberater** mit ins Boot holen!
- ✓ Rechnen Sie erst „rückwärts“ => was möchte/muss ich inkl. meines Unternehmerischen Risikos mindestens verdienen und welchen Umsatz benötige ich dafür? Und rechnen Sie dann „vorwärts“ => wie kommt dieser Umsatz zustande?
- ✓ Gründen im Nebenerwerb kann eine Chance sein
- ✓ **Vergleichen** Sie Ihre Planung mit der Branche  
<https://www.sparkassen-shop.de/sfp/shop/268/>

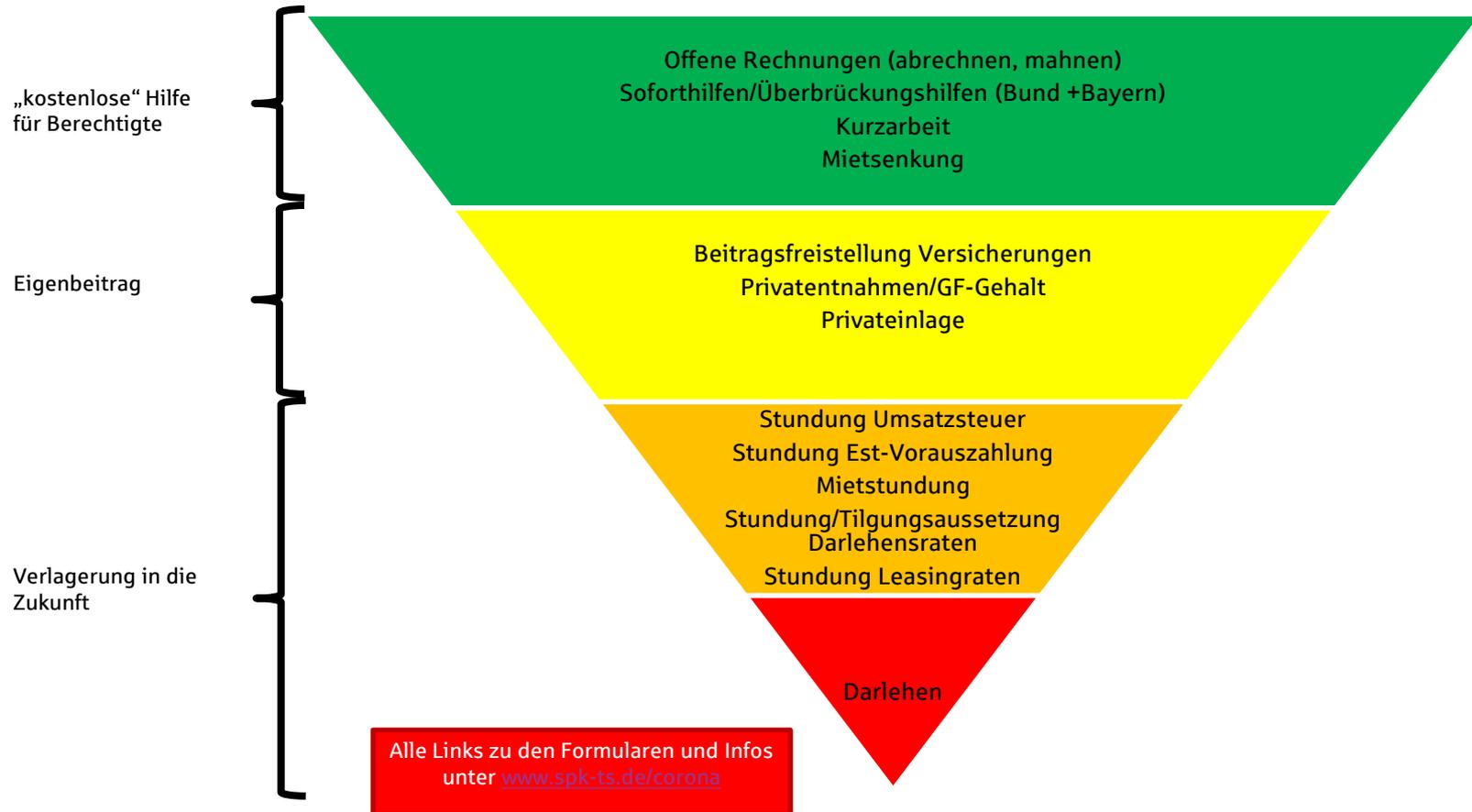
# Tipps (Exkurs Corona)

- ✓ Beantworten Sie vor dem Hintergrund von Covid 19 folgende Fragen:
  - Wo und wie ist mein Geschäftsmodell von Covid 19 beeinträchtigt?
  - Kann die Wettbewerbsfähigkeit innerhalb angemessener Zeit wieder hergestellt werden und was kostet das?
  - Welche Maßnahmen kann ich ergreifen und wie wirken sie?

# Maßnahmen (Exkurs Corona)

| Maßnahmen, die den Liquiditätsbedarf senken oder entzerren |                          |                          |          |     |     |
|--|--------------------------|--------------------------|----------|-----|-----|
|  |                          |                          |          |     |     |
| <b>Zuflüsse erhöhen</b>                                    | möglich                  | realisiert               | Effekt/€ |     |     |
| Privateinlage  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| Soforthilfen (Bund+Bayern)                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| Darlehensaufnahme  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
|  |                          |                          |          |     |     |
| <b>Abflüsse senken</b>                                     | möglich                  | realisiert               | Effekt/€ |     |     |
| Kurzarbeit beantragen                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| Mieten senken  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| Versicherungen beitragsfrei                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| Privatentnahmen/GF-Gehälter                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| sonstiges  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
|  |                          |                          |          |     |     |
| <b>Zuflüsse beschleunigen</b>                              | möglich                  | realisiert               | Effekt/€ |     |     |
| offene Aufträge abrechnen                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| offene Rechnungen anmahnen                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| sonstiges  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
|  |                          |                          |          |     |     |
| <b>Abflüsse verlangsamen</b>                               | möglich                  | realisiert               | Effekt/€ | von | bis |
| Stundung Umsatzsteuer                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| Stundung Est-Vorausz.                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| Mietstundung   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| Stundung der Leasingraten                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| Stundung der Darlehensraten                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |
| sonstiges  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | - €      |     |     |

# Reihenfolge (Exkurs Corona)



# Liquiditätsbedarf (Exkurs Corona)

## Liquiditätsbedarf ermitteln:

- Steuerberater\*in ODER
- Hilfsschema:

| Liquiditätsplanung auf Monatsbasis für die nächsten 12 Monate    |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Position   | Apr 20     | Mai 20     | Jun 20     | Jul 20     | Aug 20     | Sep 20     | Okt 20     | Nov 20     | Dez 20     | Jan 21     | Feb 21     | Mrz 21     |
| freie Liquidität (Start mit freier KK-Linie zzgl. Guthaben)      |            | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        |
| Zahlungseingang aus Bar-/POS-Umsatz                              |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Zahlungseingang aus Rechnungen                                   |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Zahlungseingang aus Privateinlage                                |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Zahlungseingang aus Zuschüssen                                   |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| sonstiger Zahlungseingang  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| <b>Zahlungseingang gesamt</b>                                    | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        |
| Personalkosten (Achtung, Kurzarbeitergeld ist zu bevorschussen!) |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Materialeinkauf sofort fällig                                    |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Fremdleistungen sofort fällig                                    |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Zahlungen auf Lieferantenrechnungen                              |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Miete/Pacht (inkl. NK) - Stundung beachten                       |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Kredit- und Leasingraten - Stundung beachten                     |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Versicherungsbeiträge - Stundung beachten                        |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| ggfs. reduzierte Entnahmen für Lebenshaltung                     |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Steuerzahlungen - Stundung beachten                              |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| sonstige Zahlungen   |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| <b>Zahlungsausgang gesamt</b>                                    | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        | 0 €        |
| <b>Über-/Unterdeckung kumuliert</b>                              | <b>0 €</b> |

# Unterstützung

## Hilfreiche Links:

### Sparkasse:

<https://www.spk-ts.de/fi/home/branchen-und-berufe/gruendung-und-nachfolge/businessplan.html?n=true&stref=hnav>

### Wirtschaftsförderung Traunstein:

<https://www.chiemgau-wirtschaft.de/gruenderberatung>

### IHK München:

<https://www.ihk-muenchen.de/de/Service/Gr%C3%BCndung/>

### Handwerkskammer:

<https://www.handwerkskammer.de/artikel/existenzgruendung-5620,4,10.html>

## **Herzlichen Dank für die Aufmerksamkeit**



**Florian Bleibinger**  
**Leiter Gewerbekundenberatung,**  
**Immobiliencenter und digitaler Vertrieb**

**Kreissparkasse Traunstein-Trostberg**  
**Tel.: 0861/66-4650**  
**E-Mail: [florian.bleibinger@spk-ts.de](mailto:florian.bleibinger@spk-ts.de)**

# Anhang

Existenzgründer Fragenkatalog

| Baustein 1: Zusammenfassung  |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
|--|--|----------|--|
| <p>► Kann der Gründer seine Geschäftsidee (z. B. Marktsegment der Gründung, Erfolgsfaktoren, Alternativlösungen, Umsatz- und Marktanteile etc.) kurz und prägnant beschreiben?</p> | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Baustein 2: Unternehmensform   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| <p>► Sind Rechtsform, Kapitalausstattung und die Gesellschafter mit ihren jeweiligen Anteilen genannt und sinnvoll begründet?</p>  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| <p>► Passen die Angaben zum Vorhaben?</p>  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Baustein 3: Produkt/Dienstleistung   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| Kundenvorteile/Kundennutzen  |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| <p>► Sind die Kundenbedürfnisse des angesprochenen Marktsegmentes klar herausgearbeitet?</p>   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| <p>► Liegen die Kundenvorteile der vom Existenzgründer angebotenen Produkte/ Dienstleistungen auf der Hand?</p>  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| <p>► Ist eine nachvollziehbare Stärken-Schwächen-Analyse erstellt worden?</p>  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| <p>► Bestehen Alleinstellungsmerkmale/ Abgrenzungen gegenüber den Wettbewerbern?</p>   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |

| Leistungsangebot/Preise  |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
|--|--|----------|--|
| ▶ Sind die wichtigsten Produkte/Dienstleistungen verständlich herausgearbeitet?                            | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind die gesetzlichen Einschränkungen und/oder Vorschriften, die das Vorhaben betreffen, berücksichtigt? | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Wurden Aussagen zu Weiterentwicklungsmöglichkeiten und deren Realisierung getroffen?                     | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Ist der Fertigungs-/Dienstleistungsprozess nachvollziehbar dargestellt?                                  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind bestehende Haftungsrisiken genannt?   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Wurden Aussagen zu den Herstellungskosten/Einkaufspreisen getroffen?                                     | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind die Verkaufspreise u.Ä. genannt?  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Passen diese zum Wettbewerbsumfeld?  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |

## Baustein 4: Markt/Branchen

| Branche  |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
|--|--|----------|--|
| ▶ Ist der relevante Markt klar definiert?<br>(Zielgruppe/Potenzial)                              | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Ist eine plausible Einschätzung der Branchensituation getroffen worden?                        | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind regionale und saisonale Besonderheiten bei der Branchenbeurteilung berücksichtigt worden? | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Wettbewerb   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| ▶ Sind die Markt- und Umsatzanteile der wichtigsten Wettbewerber bekannt?                        | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Gibt es Markteintrittsbarrieren?   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind Lösungen zur Überwindung vorhanden?   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind die Wettbewerbsvorteile des Vorhabens klar herausgearbeitet?                              | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Passt der Standort zum Gründungsvorhaben?  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Kunden   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| ▶ Sind Absatzziele und Marktanteile nach Kundengruppen quantifiziert?                            | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind Abhängigkeiten zu Kunden und/oder Lieferanten berücksichtigt?                             | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |

## Baustein 5: Marketing/Vertrieb

| Markteintrittsstrategie   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
|---|--|----------|--|
| ▶ Ist die Markteinführung klar definiert?                                     | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind die einzelnen Schritte realistisch?                                    | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Existiert eine Strategie/ein Zeitplan mit sinnvollen Zwischenzielen?        | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Vertriebskonzept  |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| ▶ Sind die Vertriebswege klar aufgeführt?                                     | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Werden damit die relevanten Zielgruppen erreicht?                           | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Ist das Nachfragepotenzial genannt?   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Passen die Absatzziele zum Potenzial?                                       | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Absatzförderung/Werbung   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| ▶ Sind die – für die Zielgruppe – relevanten Werbemittel und -medien genannt? | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Gibt es ein Budget für Werbe- und Reisemaßnahmen?                           | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Ist dieses Budget angemessen?   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |

## Baustein 6: Unternehmensleitung

| Fachliche Qualifikation   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
|---|--|----------|--|
| ▶ Können Gründer und Führungspersonal die notwendigen Abschlüsse und Zusatzqualifikationen vorweisen?   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind noch Schlüsselpositionen zu besetzen?  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Gibt es hierzu konkrete Planungen?  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Branchenerfahrung   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| ▶ Hat der Gründer angemessene Praxiserfahrung in der relevanten Branche?  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Kaufmännisches Know-how   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| ▶ Sind die kaufmännischen Qualifikationen und Erfahrungen des Gründers bzw. der Geschäftsführung genannt und ausreichend?                       | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Besteht die Notwendigkeit der Nachqualifizierung oder der Unterstützung durch externe Berater (STB, UB, RA) und gibt es dazu schon Planungen? | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind die Kosten für Dienstleister und Berater berücksichtigt?   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Unternehmensorganisation  |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| ▶ Gibt es eine sachgerechte „Notfallplanung“, falls der Gründer ausfällt?   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |

## Baustein 7: Dreijahresplanung

| Investitionsplanung  |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
|--|--|----------|--|
| ▶ Sind die geplanten Investitionen vollständig?                                  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Kann damit das angestrebte Wachstum erreicht werden?                           | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Wurden die Kosten nachvollziehbar ermittelt?                                   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Entsprechen die Kosten dem Gründungsvorhaben?                                  | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Personalplanung  |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| ▶ Ist die Anzahl der Mitarbeiter im Branchenvergleich ausreichend und plausibel? | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Entspricht die Höhe der Gehälter dem Branchenvergleich?                        | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind die Lohnnebenkosten berücksichtigt?                                       | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| Liquiditäts- und Finanzplanung   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
| ▶ Wurden branchenübliche Zahlungsziele unterstellt?                              | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind Unternehmerlohn/Entnahmen adäquat berücksichtigt?                         | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Ist die Liquidität jederzeit gewährleistet (inklusive Liquiditätsspitzen)?     | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |

| Gewinn- und Verlustrechnung/Rentabilität   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
|--|--|----------|--|
| ▶ Sind die getroffenen Annahmen zum Erreichen der Umsätze und das Umsatzvolumen realistisch? | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Ist die Produkt- und Leistungskalkulation des Kunden plausibel?                            | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind die wesentlichen Kostenarten erfasst und in der Höhe angemessen?                      | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Fällt ein ausreichender Gewinn an?   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |

| Chancen und Risiken   |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
|---|--|----------|--|
| ▶ Sind die Chancen und Risiken im Vergleich zum Wettbewerb konkret aufgeführt?                          | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Werden die Stärken und Schwächen des Unternehmens ausreichend dargestellt?                            | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Existieren unterschiedliche Entwicklungsszenarien (best-/middle-/worstcase)?                          | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Sind diese Szenarien mit ihren Auswirkungen auf den Liquiditäts- und Rentabilitätsplan durchgespielt? | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |

| Baustein 8: Kapitalbedarf  |  | Relevanz | Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen |
|--|--|----------|--|
| ▶ Ist der Kapitalbedarf (Investitionen, Betriebsmittel, Anlaufkosten) korrekt ermittelt? | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |
| ▶ Steht ein dem Vorhaben angemessener Eigenkapitalanteil zur Verfügung                   | <input type="checkbox"/> Ja<br><input type="checkbox"/> Nein |          |  |