**< Juli 2021 >**

BUSINESSPLAN

**< NAME DES**

**UNTERNEHMENS >**

< Max Mustermann

Musterstraße 10
8xxxx Musterstadt
Tel.: 08xxx / 123 456
E-Mail: max.mustermann@itshop.de >

*AKTIVSENIOREN BAYERN e.V.;*Landshuter Allee 11; 80637 München; Tel: 089/222237; Fax 089/22 99 68

E-Mail: info@aktivsenioren.de
Web: www.aktivsenioren.de

Amtsgericht München: VR 11147
St.-Nr.: 143/210/20578
Sprecher des Vorstands: Otto Beck

***Inhaltsverzeichnis***

[1 Z U S A M M E N F A S S U N G 4](#_Toc37607740)

[2 FINANZPLAN - KURZFASSUNG 5](#_Toc37607741)

[3 UNTERNEHMUNG 6](#_Toc37607742)

[3.1 Firmenname 6](#_Toc37607743)

[3.2 Status 6](#_Toc37607744)

[3.3 Rechtsform 6](#_Toc37607745)

[3.4 Standort 6](#_Toc37607746)

[3.5 Gesellschafter 7](#_Toc37607747)

[4 UNTERNEHMER-QUALIFIKATION 8](#_Toc37607748)

[4.1 Ausbildung 8](#_Toc37607749)

[4.2 Branchenerfahrungen 8](#_Toc37607750)

[4.3 Voraussetzungen 8](#_Toc37607751)

[4.4 Verpflichtungen 8](#_Toc37607752)

[4.5 Unterstützung 8](#_Toc37607753)

[5 GESCHÄFTSIDEE 9](#_Toc37607754)

[5.1 Grundlagen 9](#_Toc37607755)

[5.2 Zielsetzung 9](#_Toc37607756)

[6 LEISTUNGSANGEBOT 10](#_Toc37607757)

[6.1 Angebot 10](#_Toc37607758)

[6.2 Kundennutzen 10](#_Toc37607759)

[6.3 Zielgruppen 10](#_Toc37607760)

[6.4 Erlösquellen 10](#_Toc37607761)

[7 MARKT UND WETTBEWERB 11](#_Toc37607762)

[7.1 Marktvolumen 11](#_Toc37607763)

[7.2 Erwartete Marktbewegungen 11](#_Toc37607764)

[7.3 Konkurrenten 11](#_Toc37607765)

[8 ALLEINSTELLUNGSMERKMALE 12](#_Toc37607766)

[8.1 In Bezug auf die Geschäftsidee 12](#_Toc37607767)

[8.2 In Bezug auf die Qualifikation 12](#_Toc37607768)

[8.3 In Bezug auf die Vertriebsvorteile 12](#_Toc37607769)

[9 MARKETING UND VERTRIEB 13](#_Toc37607770)

[9.1 Marketingkonzept 13](#_Toc37607771)

[9.2 Preisgestaltung 13](#_Toc37607772)

[9.3 Vorhandene Kontakte 13](#_Toc37607773)

[9.4 Maßnahmen zur Kundengewinnung 13](#_Toc37607774)

[9.5 Absatzplan 14](#_Toc37607775)

[10 CHANCEN UND RISIKEN 15](#_Toc37607776)

[10.1 Chancen 15](#_Toc37607777)

[10.2 Risiken 15](#_Toc37607778)

[11 ORGANISATION 16](#_Toc37607779)

[11.1 Beschaffung 16](#_Toc37607780)

[11.2 Leistungserbringung 16](#_Toc37607781)

[11.3 Rechnungswesen 16](#_Toc37607782)

[11.4 Ressourcen 16](#_Toc37607783)

[12 FINANZIERUNG 17](#_Toc37607784)

[12.1 Lebenshaltungskosten 17](#_Toc37607785)

[12.2 Kapitalbedarf 17](#_Toc37607786)

[12.3 Finanzierung 17](#_Toc37607787)

[12.4 Umsatz und Rentabilität 17](#_Toc37607788)

[12.5 Liquidität 18](#_Toc37607789)

[12.6 Sicherheiten 18](#_Toc37607790)

[13 AKTIONSPLAN 19](#_Toc37607791)

[14 ANLAGEN UND LEBENSLAUF 20](#_Toc37607792)

[14.1 Anlage 1 - Umsatz- und Rentabilitätsvorschau 20](#_Toc37607793)

[14.2 Anlage 2 - Liquiditätsplan 20](#_Toc37607794)

[14.3 Anlage 3 - Lebenshaltungskosten 20](#_Toc37607795)

[14.4 Anlage 4 - Zeugnisse 20](#_Toc37607796)

[15 TABELLARISCHER LEBENSLAUF / ZEUGNISSE / REFERENZEN 21](#_Toc37607797)

[15.1 Persönliche Daten 21](#_Toc37607798)

[15.2 Ausbildung & Abschlüsse 21](#_Toc37607799)

[15.3 Berufspraxis 21](#_Toc37607800)

[15.4 Zusatz-Qualifikationen 21](#_Toc37607801)

[15.5 Ehrenamt 21](#_Toc37607802)

[15.6 Hobbys 22](#_Toc37607803)

[15.7 Liste von Referenzen 22](#_Toc37607804)

[15.8 Zeugnisse 22](#_Toc37607805)

# Z U S A M M E N F A S S U N G

***< Diesen Text anschließend löschen:***

*Diese Zusammenfassung bitte zum Schluss ausfüllen, wenn der Geschäftsplan vollständig fertiggestellt ist. Ein bis zwei kurze Sätze genügen, um dem Leser einen Überblick zu geben.>*

*Machen Sie einen Test bevor Sie mit dem Geschäftsplan beginnen. Verschaffen Sie sich Gewissheit,
ob Sie eine "****Unternehmerpersönlichkeit****" sind.*

*Unter diesem Link finden Sie einen Test und weitere Unterlagen zur kritischen Prüfung:*

[***http://www.existenzgruender.de/DE/Weg-in-die-Selbstaendigkeit/Entscheidung/Ihre-Qualifikation/Gruendertests/inhalt.html***](http://www.existenzgruender.de/DE/Weg-in-die-Selbstaendigkeit/Entscheidung/Ihre-Qualifikation/Gruendertests/inhalt.html)

|  |  |
| --- | --- |
| UNTERNEHMUNG |  |
| UNTERNEHMER-QUALIFIKATION |  |
| GESCHÄFTSIDEE |  |
| LEISTUNGSANGEBOT |  |
| MARKT UND WETTBEWERB |  |
| ALLEINSTELLUNGS-MERKMALE |  |
| MARKETING UND VERTRIEB |  |
| CHANCEN UND RISIKEN |  |
| ORGANISATION |  |
| FINANZIERUNG |  |

# FINANZPLAN - KURZFASSUNG

***< Diesen Text anschließend löschen:***

*Bitte löschen Sie diese Beispiel-Tabelle. Dann kopieren Sie aus Ihrem EXCEL-Finanzplan Light die
dortige Tabelle von der Lasche „Kurzf-Liquid.“ an die frei gewordene Stelle.>*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Bezeichnung |   |   |   |   | Start | 1. HJ | 2. HJ | 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr |
| Werte in Tausend € |  |  | T€ | T€ | T€ | T€ | T€ | T€ |
| **Umsatz und Rentabilität (EÜR)** |
|
| Summe Einnahmen |   |   |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ./. Wareneinsatz |   |   |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ./. Betriebskosten |   |   |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **= Betriebsergebnis vor Steuern** |   | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** |
| ./. Privatentnahme |   |   |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ./. Ertragssteuern |   |   |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **= Ergebnis nach Steuern & Privatentnahme** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** |
| **Einzahlungen** |
|
| Ergebnis nach Ertragssteuern |   |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| + Abschreibungen |  |  |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| ./. Privatentnahme |   |   |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| + Gründungszuschuss |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **= Liquiditätsbeitrag Betrieb** |   | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** |
| + Eigenmittel |   |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| + Fremdmittel abz. Tilgung |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **= Summe Einzahlungen** |   | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** |
| **Auszahlungen** |
|
| Investitionen |  |  | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| + Vorräte und Forderungen |   | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **= Summe Auszahlungen** |  | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** |
| **Liquidität** |
|
| Einzahlungen ./. Auszahlungen | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Liquidität kumuliert** |   |   | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

***< Diesen Text anschließend löschen:***

*Bitte löschen Sie die Fragen in den folgenden Kapiteln, nachdem Sie sie beantwortet haben.
Unterhalb der Fragen wird Ihr Text in schwarzen Normaltypen erfasst.>*

# UNTERNEHMUNG

## Firmenname

*< Welchen Namen soll Ihr Unternehmen tragen? (ggf. Langform & Kurzform aufführen)*

*Welchen Geschäftszweck hat das Unternehmen?*

*Was bieten Sie an, was produzieren Sie? (nur ein kurzer Begriff – das Thema wird später ausführlich behandelt) >*

## Status

*< In welcher Phase befindet sich Ihr Unternehmen? (Gedankenmodell, Gründungsphase,*

*Produkte in der Markteinführung, Ausdehnung des Geschäfts) >*

## Rechtsform

*< Welche Rechtsform gemäß Handelsrecht haben Sie gewählt? (Einzelunternehmung, Personengesellschaft, Kapitalgesellschaft).*

*Warum diese Rechtsform? Was sind die Gründe für Ihre Entscheidung? >*

## Standort

*< Wo wollen Sie Ihr Unternehmen ansiedeln? Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?*

*Welches sind die Vorteile des Standorts? Gibt es auch Nachteile?*

*Wenn Nachteile, wodurch können diese ausgeglichen werden? >*

## Gesellschafter

*< Sind mehrere Gesellschafter am Unternehmen beteiligt? Welche Funktionen haben die einzelnen Gesellschafter? Welche Merkmale hat der Gesellschaftsvertrag? (bitte unter „Anlagen“ beifügen) >*

# UNTERNEHMER-QUALIFIKATION

## Ausbildung

*< Welche schulische und berufliche Ausbildung haben Sie absolviert?*

*Über welche Berufserfahrungen verfügen Sie? >*

## Branchenerfahrungen

*< Welche Erfahrungen, die in der Branche Ihres zu gründenden Unternehmens notwendig sind, haben Sie erworben? >*

## Voraussetzungen

*< Was befähigt Sie zum Unternehmer? Auf welche fachlichen Kompetenzen/Kenntnisse können Sie verweisen?*

*Sind betriebswirtschaftliche Kenntnisse vorhanden? Wo liegen Ihre Stärken?*

*Gibt es Defizite? Wenn ja, wie können sie ausgeglichen werden? >*

## Verpflichtungen

*< Haben Sie finanzielle oder sonstige gravierende Verpflichtungen, die Sie weiterhin erfüllen müssen? >*

## Unterstützung

*< Können Sie auf Personen, die Sie unterstützen zurückgreifen? (Familie, andere Personen) >*

# GESCHÄFTSIDEE

## Grundlagen

*< Worin besteht Ihre Geschäftsidee?*

*Was hat Sie auf Ihre Geschäftsidee gebracht? Was ist daran besonders?*

*Wann wollen Sie das Unternehmen starten? Wie weit sind Sie mit Ihren Vorbereitungen?*

*Welche Maßnahmen müssen noch durchgeführt werden? >*

*Benötigen Sie Genehmigungen / Eignungstests / Zertifizierungen für Ihre Tätigkeit? >*

## Zielsetzung

*< Welches kurz- und langfristige Unternehmensziel verfolgen Sie?*

*Wollen Sie weiter alleine bzw. in der Größe, die für den Gründungszeitpunkt geplant ist, bleiben?*

*Wollen Sie Ihr Produkt- bzw. Dienstleistungsangebot erweitern?*

*Wollen Sie Mitarbeiter einstellen?*

*Wollen Sie sich regional ausdehnen, Ihre Kundenbasis vergrößern, evtl. exportieren? >*

# LEISTUNGSANGEBOT

## Angebot

*< Welche Produkte wollen Sie herstellen und verkaufen?*

*Bzw. welche Dienstleistungen wollen Sie erbringen? >*

## Kundennutzen

*< Welche Vorteile bringt Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung den Kunden? (Diese Vorteile können ideeller Art sein, z.B. größere Kunden-Zufriedenheit, oder finanzieller Art, z. B. Kostenersparnis usw.) >*

## Zielgruppen

*< Für welche Zielgruppen ist Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung interessant?
Ist die Zielgruppe groß genug? Ist sie für Sie einfach zu erreichen?*

*Ist ein substantielles Wissen über die Zielgruppe vorhanden? (Wünsche, Probleme, Veränderungen)*

*Handelt es sich um Privat- oder Geschäftskunden? >*

## Erlösquellen

*< Sehr unterschiedliche Umsatzerlöse sollten hier erläutert werden.*

*Bei internetbasierten Geschäftsmodellen sind die Erlösquellen oft erklärungsbedürftig, z.B. Einkünfte aus Werbung, Nutzergebühr, Spenden etc. >*

# MARKT UND WETTBEWERB

## Marktvolumen

*< Wie genau sieht Ihr Markt aus? Welches Volumen hat er? Stückzahl? Umsatz im Jahr?*

*Können Sie den Marktanteil, den Sie gewinnen wollen, beziffern? Worauf basiert Ihre Einschätzung?*

*(Aussagen zum Marktvolumen finden Sie ggf. auf Internetseiten des Bundesministeriums für Wirtschaft, der Branchenverbände, der IHK.)*

*Wie setzt sich Ihre Kundenstruktur zusammen in Bezug auf Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, etc.*

*Verfügen Sie bereits über potenzielle /mögliche Kunden? Gibt es Vereinbarungen? >*

## Erwartete Marktbewegungen

*< Wie entwickelt sich der Markt, in dem Sie arbeiten werden? (wächst er, wenn ja, warum? - stagniert er oder schrumpft er?)*

*(Informationsquellen ähnlich wie oben unter Marktvolumen) >*

## Konkurrenten

*< Wer sind Ihre Konkurrenten und wo sind sie angesiedelt?*

*Können Sie mit den Leistungen und Preisen der Konkurrenz mithalten?*

*Wo liegen die Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenz?*

*Welches sind Ihre Schwächen gegenüber dem Wettbewerb und wie wollen sie diese abstellen?*

*(Stellen Sie ein Profil der Konkurrenten unter Berücksichtigung der Stärken und Schwächen zusammen.) >*

# ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

## In Bezug auf die Geschäftsidee

*< Was sind die wesentlichen Vorteile Ihrer Geschäftsidee gegenüber der Konkurrenz?*

*Basiert Ihre Geschäftsidee auf exklusiven Verträgen oder strategischen Allianzen? >*

*Sind Ihre Produkte / Dienstleistungen evtl. einzigartig bzw. schwer austauschbar?*

## In Bezug auf die Qualifikation

*Verfügen Sie oder Ihre Mitarbeiter über Qualifikationen / Kenntnisse, die Ihre Mitbewerber nicht
bieten können?*

*Halten Sie Patente oder haben Sie Zugriff auf Lizenzen und Rechte?*

##  In Bezug auf die Vertriebsvorteile

*< Vorteile erlangen Sie z.B. durch eine professionelle Kundenansprache und -betreuung, günstige Standortwahl, Einsatz moderner Medien für Werbung und Kundenkontakte, gute Lieferantenkontakte, günstige Liefervereinbarungen u.a. >*

# MARKETING UND VERTRIEB

## Marketingkonzept

*< Welche Strategie verfolgen Sie, wie wollen Sie Ihren Markt zu erschließen?*

*Wie sollen Ihre Produkte / Dienstleistungen positioniert/angeboten werden?*

*Wie planen Sie die Werbung für Ihre Vertriebswege? Wann starten Sie damit?*

## Preisgestaltung

*Welche Preispolitik wollen Sie verfolgen? Auf welcher Basis haben Sie kalkuliert (Kosten, Marktpreis)?*

*Sind Sonderkonditionen und Rabattstaffeln vorgesehen? >*

## Vorhandene Kontakte

*< Haben Sie bereits ein Netzwerk mit Kontakten zu potenziellen/ möglichen Kunden und Lieferanten aufgebaut?*

*Mit welchen Maßnahmen wollen Sie Ihre Kunden an Ihr Unternehmen binden? >*

## Maßnahmen zur Kundengewinnung

*< Wie wollen Sie Ihre Kunden gewinnen?*

*Ist ein direkter oder indirekter Vertrieb geplant? Wie soll der Vertrieb organisiert sein?*

*Welche Regionen wollen Sie beliefern?*

*Welche Kosten wurden für den Vertrieb kalkuliert? >*

## Absatzplan

*< Mit welchen Absatzgrößen/Stückzahl/Umsatz können Sie im ersten Jahr rechnen?*

*Wie sieht deren Entwicklung über die ersten 3 Jahre aus?*

*Worauf begründen sich diese Werte? >*

# CHANCEN UND RISIKEN

***< Bitte löschen Sie diesen Text.***

*Er dient nur zur Beschreibung des erforderlichen Eintrags an dieser Stelle.*

*Wenn Sie Ihr Unternehmen erfolgreich entwickeln und führen wollen, müssen Sie die evtl. auf Sie zukommenden Risiken kennen und Sie müssen Lösungen dafür bereithalten. >*

## Chancen

*< Welche Chancen bietet Ihnen der Markt, das sich verändernde Kundenverhalten,*

*der steigende Bedarf an Dienstleistungen, die Auslagerung bestimmter Aufgaben aus großen Unternehmen,*

*die schnell fortschreitende Digitalisierung, die Globalisierung, etc.? >*

*Können Sie besondere Chancen für sich aus Ihren Fach- und Branchenkenntnissen ableiten?*

*Welche Chancen erwachsen aus Ihren Alleinstellungsmerkmalen?*

## Risiken

*< Welche Probleme können in Bezug auf Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen auftreten?*

*(z.B. Qualitäts- und Verarbeitungsmängel, Terminüberschreitungen, Haftung, nichtzahlende Kunden, Verzögerungen bei Lieferanten, etc.)*

*Woraus können die Risiken bei Ihnen entstehen und wie planen Sie denen zu begegnen?*

*Welche Vorkehrungen wollen Sie treffen, um einen krankheitsbedingten Ausfall zu verwinden?*

# ORGANISATION

## Beschaffung

*< Wie erfolgt die Beschaffung von Waren oder bestimmten Dienstleistungen?*

*Wie und wo kaufen Sie ein (online, über Großhandel, etc,)? Wer ist dafür verantwortlich? >*

## Leistungserbringung

*< Beabsichtigen Sie Mitarbeiter einzustellen? Wenn ja, wann, wie viele, mit welcher Qualifikation?*

*Welche organisatorischen Hilfsmittel wollen Sie einsetzen? >*

## Rechnungswesen

*< Wer im Unternehmen ist für die Buchhaltung verantwortlich?*

*Wer erstellt die mtl. Abrechnungen und Erklärungen? (Fin.-Amt, Krankenkasse, Knappschaft, Berufsgenossenschaft) >*

## Ressourcen

*< Über welches Personal und welche Räumlichkeiten verfügen Sie bereits?*

*Welche Einrichtungsgegenstände, Maschinen und Werkzeuge (Anlagevermögen) und welche*

*Warenvorräte (Umlaufvermögen) sind bereits vorhanden? (Basis für die Finanzplanung) >*

# FINANZIERUNG

## Lebenshaltungskosten

*< Welche Kosten fallen mtl. an, um Sie und Ihre Familie zu unterhalten? (Miete, Haushalt, Anschaffungen, Versicherungen, Steuern, Rücklagen)*

*Sind Sie zusätzlich durch erklärungsbedürftige Kosten belastet? >*

## Kapitalbedarf

*< Wieviel Geld muss für die Gründung verfügbar sein? (Gründungskosten, Anschaffungen, Kaution, Mietvorauszahlungen, Maklergebühren, Rechts- und Beratungskosten, Prüfungsgebühren, etc.)*

*Wieviel Geld benötigen Sie, um die Startphase zu überbrücken? >*

## Finanzierung

*< Wieviel Eigenkapital können Sie in die Gründung des Unternehmens einfließen lassen?*

*Wird Fremdkapital benötigt? Wenn ja, Bank- oder Privatdarlehen? Höhe und Laufzeit?*

*Haben Sie Anspruch auf einen Gründungszuschuss? Wollen Sie Fördergelder in Anspruch nehmen? >*

## Umsatz und Rentabilität

*< Bitte hier die Umsätze der ersten 3 Jahre aus der Umsatz- & Rentabilitätsvorschau erläutern.*

*Woraus entstehen die Umsätze? Wie kommen die Umsatzhöhen zustande?*

*Warum steigen die Umsätze über die Jahre?*

*Auf welcher Grundlage wurden die Betriebskosten ermittelt? (Erläuternde Kommentare zu den wichtigen/großen Positionen sind erforderlich (z.B. Die Ladenmiete in Höhe von mtl. € 1.300 entspricht*

*dem Angebot des Vermieters – oder die Maschine, xyz, kann gebraucht zum Preis von € xxx erworben werden. Das Angebot des Verkäufers liegt vor). >*

## Liquidität

*< Mit welchem Zeitabstand bezahlen Ihre Kunden Ihre Rechnungen?*

*Treten saisonale Schwankungen des Umsatzes auf? Kann denen begegnet werden? Wenn ja, wie? >*

## Sicherheiten

*< Können Sie Sicherheiten für evtl. erforderliche Darlehen stellen?*

# AKTIONSPLAN

***< Diesen Text anschließend löschen:***

*Tragen Sie hier bitte alle Aktivitäten, die für den Unternehmensstart wichtig sind, ein. >*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Maßnahmen / Meilensteine / Aktionen** | **Aktionsstart** | **Aktionsende** |
| >>> | >>> | >>> |
| >>> | >>> | >>> |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

#

# ANLAGEN UND LEBENSLAU

## Anlage 1 - Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

*< Drucken Sie bitte aus Ihrem Finanzplan die Lasche „Umsatz- & Rentabilitätsvorschau“ aus.*

*Hinweis: In EXCEL ist der Blattausdruck optimal auf 2 DIN-A4-Seiten formatiert. >*

## Anlage 2 - Liquiditätsplan

*< Drucken Sie bitte aus Ihrem Finanzplan die Lasche „Liquiditätsplan“ aus.*

*Hinweis: In EXCEL ist der Blattausdruck optimal auf 2 DIN-A4-Seiten formatiert. >*

## Anlage 3 - Lebenshaltungskosten

*< Drucken Sie bitte aus der EXCEL-Master Datei die Lasche „Private Aufwendungen“ aus. >*

## Anlage 4 - Zeugnisse

*< Wichtige Zeugnisse, die den Ausbildungsweg bestätigen, sollten beigelegt werden.>*

# TABELLARISCHER LEBENSLAUF / ZEUGNISSE / REFERENZEN

## Persönliche Daten

|  |  |
| --- | --- |
| Name | >>> |
| Vorname | >>> |
| Geburtsdatum  | >>> |
| Geburtsort | >>> |
| Familienstand  | >>> |
| Adresse | >>> |

## Ausbildung & Abschlüsse

*< Tabellarische Zusammenstellung von Schulzeiten, berufsnaher Ausbildung, Studienzeiten mit Angabe Monat/Jahr >*

## Berufspraxis

*< Tabellarische Zusammenstellung von beruflichen Tätigkeiten mit Angabe Monat/Jahr >*

## Zusatz-Qualifikationen

*< Führerscheine, Sprachen, Freizeitausbildungen >*

## Ehrenamt

*< Sportvereine, Wahlhelfer, ADAC, Johanniter etc. >*

## Hobbys

*< Welches sind Ihre außerberuflichen Interessen? >*

## Liste von Referenzen

*< Wer kann über Ihre Kenntnisse und Arbeitsweise Auskunft geben? >*

## Zeugnisse

*> Welche Zeugnisse liegen vor? Ggf. im Anhang beifügen >*

***< Diesen nachfolgenden Text bitte löschen:***

*Erstellung des Finanzplans:*

*Im Anschluss an den Geschäftsplan muss ein Zahlenwerk, das die finanzielle Situation für die ersten drei Jahre ab Gründung aufzeigt, erstellt werden. Die Aktivsenioren Bayern e.V. stellen, je nach Anspruch, vier Vorlagen zur Verfügung.*

*Sie arbeiten mit dem* ***Finanzplan-Light****, dann liegt Ihnen eine MS-EXCEL-Master-Datei (M) vor.*

*Gehen Sie bitte in das Blatt Dateneingabe der Master-Datei. Beginnen Sie mit den „Persönlichen Angaben“ und fahren dann mit der Eingabe der Lebenshaltungskosten in Kapitel A „Angaben zu den privaten Aufwendungen“ fort.*

***Wichtig:*** *Der Finanzplan erstellt eine Vielzahl von Einträgen und Nebenrechnungen automatisch. Deshalb muss er zwingend von oben nach unten folgerichtig abgearbeitet werden.*

*Sie finden zu allen Abfragen detaillierte Kommentare direkt an den Eingabezellen sowie weitergehende Hilfen im rechten, grün angelegten Bereich neben der Dateneingabe.*

*Außerdem steht Ihnen zur Unterstützung die MS-EXCEL-Beispieldatei (B) zur Verfügung, in der eine Gründungssituation beispielhaft durchgerechnet ist.*

*Falls Sie Fragen beim Ausfüllen der Dateneingabe haben, sprechen Sie bitte Ihren Betreuer an. >*