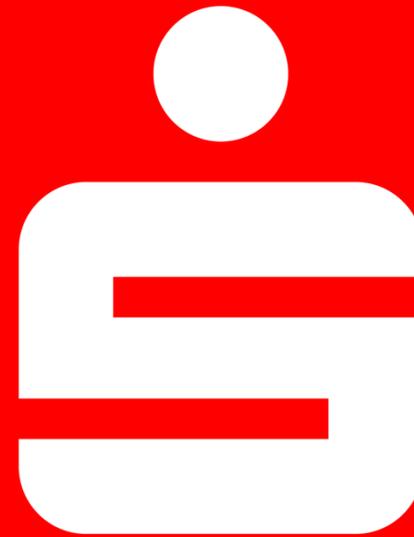


# Der Businessplan

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.**

## 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,  
Energiekrise, geopolitischer Lage**

# 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 (Ihre Qualifikation)!*
- *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
- *Energiekrise und Preisteuerung ist berücksichtigt*

A small thumbnail image showing a spreadsheet interface. The spreadsheet has multiple columns and rows, with some cells highlighted in grey. The title of the spreadsheet is 'Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung'.

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?
- ✓ **Berücksichtigen Sie beim Gewinnanspruch die gestiegene Lebenshaltung ([www.destatis.de](http://www.destatis.de))**
- ✓ Gründen im Nebenerwerb kann eine Chance sein
- ✓ **Vergleichen** Sie Ihre Planung mit der Branche  
<https://www.sparkassen-shop.de/sfp/shop/268/>

# Tipps Energiekrise

Steigerung Energiepreise September 22 ggü. VJ-Monat + 43 %\*

- Heizkosten + 51 %
- Stromkosten + 21 %

Vorsicht an dieser Stelle mit Branchendurchschnittszahlen und Vergangenheitswerten

## Tipps:

### Rechnen Sie wieder „rückwärts“:

- ✓ Welches Plus an Umsatz braucht es für den Ausgleich
- ✓ Ist das realisierbar?
- ✓ Wenn ja, wie (Preisanpassung, Mehrabsatz)?
- ✓ Oder Gewinnerwartung anpassen?

### Gemietete/gepachtete Räume:

- ✓ lassen Sie sich die letzte NK-Abrechnung zeigen
- ✓ Kalkulieren Sie min. mit den oben genannten Aufschlägen!
- ✓ Vereinbaren Sie angemessene Abschlagszahlungen!

\*Quelle Inflationsrate im September 2022 bei +10,0 % - Statistisches Bundesamt (destatis.de)

# Tipps

(Exkurs Vorgängerzahlen  
und Corona)

Frage: Was haben die 5 gängigsten Methoden zur Unternehmenswertbestimmung gemeinsam?

Antwort: sie basieren zum erheblichen Teil auf den letzten 3 Jahresabschlüssen

# Tipps

(Exkurs Vorgängerzahlen und Corona)

Frage: wie viele Hilfspakete/Maßnahmen gab es allein aufgrund Corona in den letzten 2,5 Jahren (OHNE Darlehen und Kurzarbeitergeld)?

Antwort: **23**

- Soforthilfen
- Überbrückungshilfe I-IV
- Neustarthilfen für Soloselbständige
- Neustarthilfe
- Neustarthilfe Plus
- Neustarthilfe 2022
- Zinsfreie Stundung der ESt- und KöSt
- Herabsetzung der Vorauszahlungen 2020/2021
- Verzicht auf Säumniszuschläge
- Verzicht auf Vollstreckungsmaßnahmen
- Vorläufiger Verlustrücktrag für 2019
- Stundung Gewerbesteuer
- Verbesserung Investitionsabzugsbetrag
- Sonderabschreibung bis 20 % (§7g Abs. 5 EstG) bei Gewinn bis 200 TEUR
- Einführung degressive AfA für Anschaffungen in 2020
- Verlängerung Reinvestitionsrücklage für 1 Jahr
- Verlustrücktrag Ausweitung für 2020 und 2021
- Erhöhung ESt-Ermäßigung bei Einkünften aus Gewerbebetrieb
- Ermäßigte USt für Speisen in Gastronomie bis 31.12.2022
- Aussetzung Insolvenzantragspflicht bis 30.04.2021

# Auswirkungen betriebs- wirtschaftliche Auswertung

## Generelle Auswirkung:

- Umsatzerhöhung bei best. Branchen (Laptops, Seifen, Konserven, Hygiene etc.)
- Umsatzrückgang bei Auftragsstornierungen (Hotellerie, Restaurants, Ladengeschäfte, Messe, Catering etc.)
- Personalkosten Verringerung bei Kurzarbeitergeld
- Raumkosten niedriger (Stundung 3-5 Monate (gesetzlicher Anspruch. Achtung: muss bis 30.06.2022 nachgezahlt werden
- KfZ-Kosten evtl. niedriger, wenn Homeoffice etc.
- Werbe-Reisekosten niedriger
- Zinsaufwand (evtl. höher bei Corona-Darlehen?)

### 1. Soforthilfen, Überbrückungshilfen:

- Sonstige betriebliche Erträge
- Sonstige neutrale Erträge
- Bei Einnahmen-Ausgaben BWA => sonstige Erlöse

### 2. Fällig werdende Rückzahlung der Hilfen

- Sonstige betriebliche Aufwendungen
- Betriebsfremde Aufwendungen
- Sonstige Aufwendungen unregelmäßig

### 3. Kurzarbeitergeld:

- Zahlung wird über Personalaufwand gebucht
- Erstattung Arbeitgeberanteil und Sozialvers. Über Ertrag im Personalaufwand
- Wird häufig saldiert ausgewiesen und ist nicht immer gleich erkennbar

# Auswirkungen Bilanz

## Generelle Auswirkungen:

- Coronahilfen werden aktiviert sofern sie zum Bilanzstichtag als sehr wahrscheinlich erscheinen (müssen noch nicht geflossen sein)
- Warenbestand musste zum Teil drastisch abgeschrieben werden (z.B. verderbliche Ware, Modeartikel etc.)
- Rückstellungen müssen teils deutlich höher angesetzt werden (z.B: Verpflichtung zur Abnahme von nicht mehr benötigtem Material)
- Kurzarbeitergeld = Forderung gegen Bundesagentur = sonst. Vermögensgegenstand
- Anhang: muss Angaben zu Maßnahmen und Auswirkungen enthalten

### 1. Kurzarbeitergeld

- Sonst. Vermögensgegenstände (alternativ Blick in GuV)

### 2. Probleme bei Warenabsatz

- Bewertung Warenlager (Veränderung betrachten)

# Tipps

(Exkurs Vorgängerzahlen  
und Corona)

Fazit:

- Massive Verzerrung der meisten Jahresabschlüsse seit 2020!
- Fragen Sie nach ergriffenen Maßnahmen
- Wenn möglich auch nach 2019er-Vorkrisenzahlen fragen
- ***Sprechen Sie mit ihrem Steuerberater***
- Lassen Sie sich den Anhang zur Bilanz geben => enthält Angaben über Auswirkungen von Corona auf GuV und Bilanz

# Tipps (Krisen allgemein)

- ✓ Beantworten Sie vor dem Hintergrund von Covid 19 und geopolitischer Lage in Europa folgende Fragen:
- Können die aktuell geopolitischen Entwicklungen, das Coronavirus oder die allgemeine Preisentwicklung negative Auswirkung auf die wirtschaftliche Situation meines Unternehmens (z.B. Beeinflussung der Wertschöpfungskette durch höhere Energiepreise oder höhere Rohstoffpreise, Beeinflussung der Absatzmärkte) haben?
- Ist mein Geschäftsmodell ausreichend tragfähig um die Wettbewerbsfähigkeit weiterhin sicher zu stellen bzw. in einem überschaubaren Zeitpunkt wiederherzustellen?
- Gibt es Maßnahmen zur Überwindung einer Unternehmenskrise und wenn ja, welche?

## Stichworte:

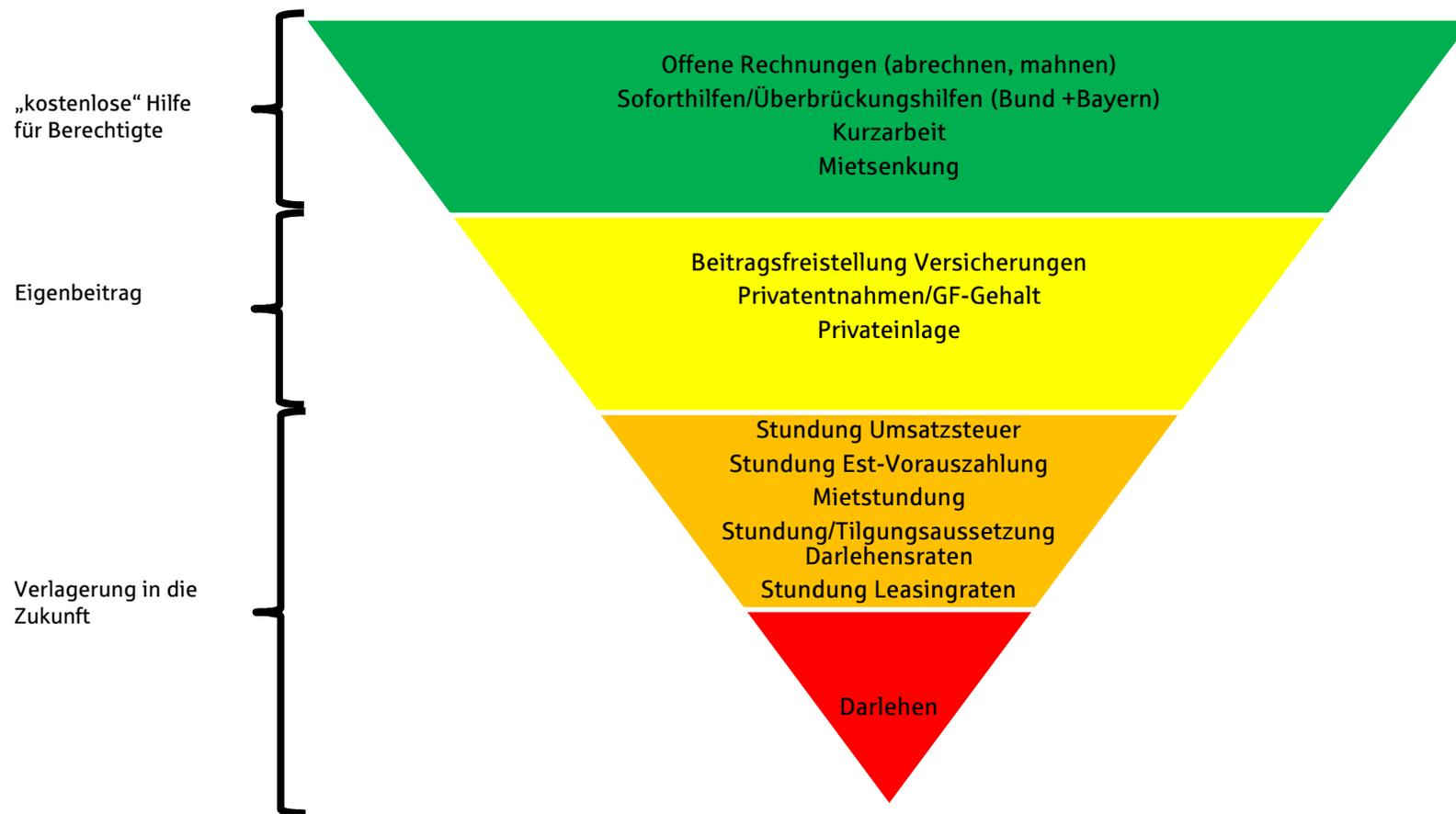
- Überprüfung Preiskalkulation
- Ersatzlieferketten
- Puffer für Mehrkosten
- Überprüfung Absatzwege (was geht online?)

*Immer pro UND contra!!*

# Maßnahmen (Notfallplan)

Maßnahmen, die den Liquiditätsbedarf senken oder entzerren					
	möglich	realisiert	Effekt/€		
<b>Zuflüsse erhöhen</b>					
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>					
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>					
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>				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 (Notfallmaßnahmen)



# Liquiditätsbedarf (Notfallplan)

## 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>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €

# 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 <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 <input type="checkbox"/> Nein		
<p>▶ Passen die Angaben zum Vorhaben?</p>	<input type="checkbox"/> Ja <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 <input type="checkbox"/> Nein		
<p>▶ Liegen die Kundenvorteile der vom Existenzgründer angebotenen Produkte/ Dienstleistungen auf der Hand?</p>	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
<p>▶ Ist eine nachvollziehbare Stärken-Schwächen-Analyse erstellt worden?</p>	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
<p>▶ Bestehen Alleinstellungsmerkmale/ Abgrenzungen gegenüber den Wettbewerbern?</p>	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		

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

## Baustein 4: Markt/Branche

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

## Baustein 5: Marketing/Vertrieb

Markteintrittsstrategie		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
▶ Ist die Markteinführung klar definiert?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Sind die einzelnen Schritte realistisch?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Existiert eine Strategie/ein Zeitplan mit sinnvollen Zwischenzielen?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Vertriebskonzept		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
▶ Sind die Vertriebswege klar aufgeführt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Werden damit die relevanten Zielgruppen erreicht?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Ist das Nachfragepotenzial genannt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Passen die Absatzziele zum Potenzial?	<input type="checkbox"/> Ja <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 <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Gibt es ein Budget für Werbe- und Reisemaßnahmen?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Ist dieses Budget angemessen?	<input type="checkbox"/> Ja <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 <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Sind noch Schlüsselpositionen zu besetzen?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Gibt es hierzu konkrete Planungen?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Branchenerfahrung		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
▶ Hat der Gründer angemessene Praxiserfahrung in der relevanten Branche?	<input type="checkbox"/> Ja <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 <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 <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Sind die Kosten für Dienstleister und Berater berücksichtigt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Unternehmensorganisation		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
▶ Gibt es eine sachgerechte „Notfallplanung“, falls der Gründer ausfällt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		

## Baustein 7: Dreijahresplanung

Investitionsplanung		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
▶ Sind die geplanten Investitionen vollständig?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Kann damit das angestrebte Wachstum erreicht werden?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Wurden die Kosten nachvollziehbar ermittelt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Entsprechen die Kosten dem Gründungsvorhaben?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Personalplanung		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
▶ Ist die Anzahl der Mitarbeiter im Branchenvergleich ausreichend und plausibel?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Entspricht die Höhe der Gehälter dem Branchenvergleich?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Sind die Lohnnebenkosten berücksichtigt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Liquiditäts- und Finanzplanung		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
▶ Wurden branchenübliche Zahlungsziele unterstellt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Sind Unternehmerlohn/Entnahmen adäquat berücksichtigt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Ist die Liquidität jederzeit gewährleistet (inklusive Liquiditätsspitzen)?	<input type="checkbox"/> Ja <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 <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Ist die Produkt- und Leistungskalkulation des Kunden plausibel?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Sind die wesentlichen Kostenarten erfasst und in der Höhe angemessen?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Fällt ein ausreichender Gewinn an?	<input type="checkbox"/> Ja <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 <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Werden die Stärken und Schwächen des Unternehmens ausreichend dargestellt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Existieren unterschiedliche Entwicklungsszenarien (best-/middle-/worstcase)?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Sind diese Szenarien mit ihren Auswirkungen auf den Liquiditäts- und Rentabilitätsplan durchgespielt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Baustein 8: Kapitalbedarf		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
▶ Ist der Kapitalbedarf (Investitionen, Betriebsmittel, Anlaufkosten) korrekt ermittelt?	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
▶ Steht ein dem Vorhaben angemessener Eigenkapitalanteil zur Verfügung	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		