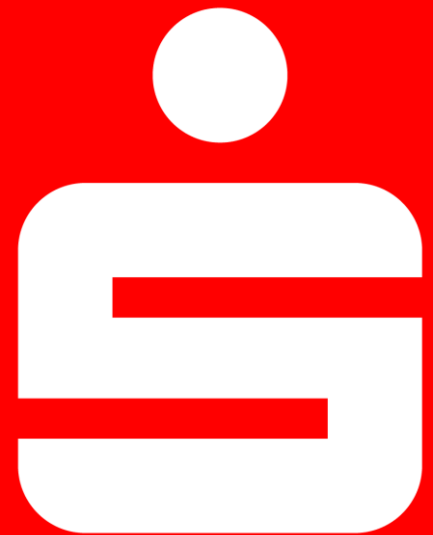


Der Businessplan

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** für 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 Zahlungsstermine **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

Gute Konzepte

4. Markt und Branche:

- Direkte und indirekte Konkurrenten werden betrachtet (Beispiel: Taxiunternehmen und E-Scooter-Verleih)
- Detaillierter Stärken- und **Schwächen**vergleich 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



The screenshot shows a complex financial planning tool interface. It features a table with multiple columns, likely representing years or time periods, and numerous rows for different financial metrics. The interface includes various input fields, dropdown menus, and a structured layout typical of professional accounting software. The title 'Rentabilitäts- und Liquiditätsplanungs-Tool' is visible at the top of the interface.

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

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?
- ✓ **Vergleichen** Sie Ihre Planung mit der Branche
<https://www.sparkassen-shop.de/sfp/shop/268/>

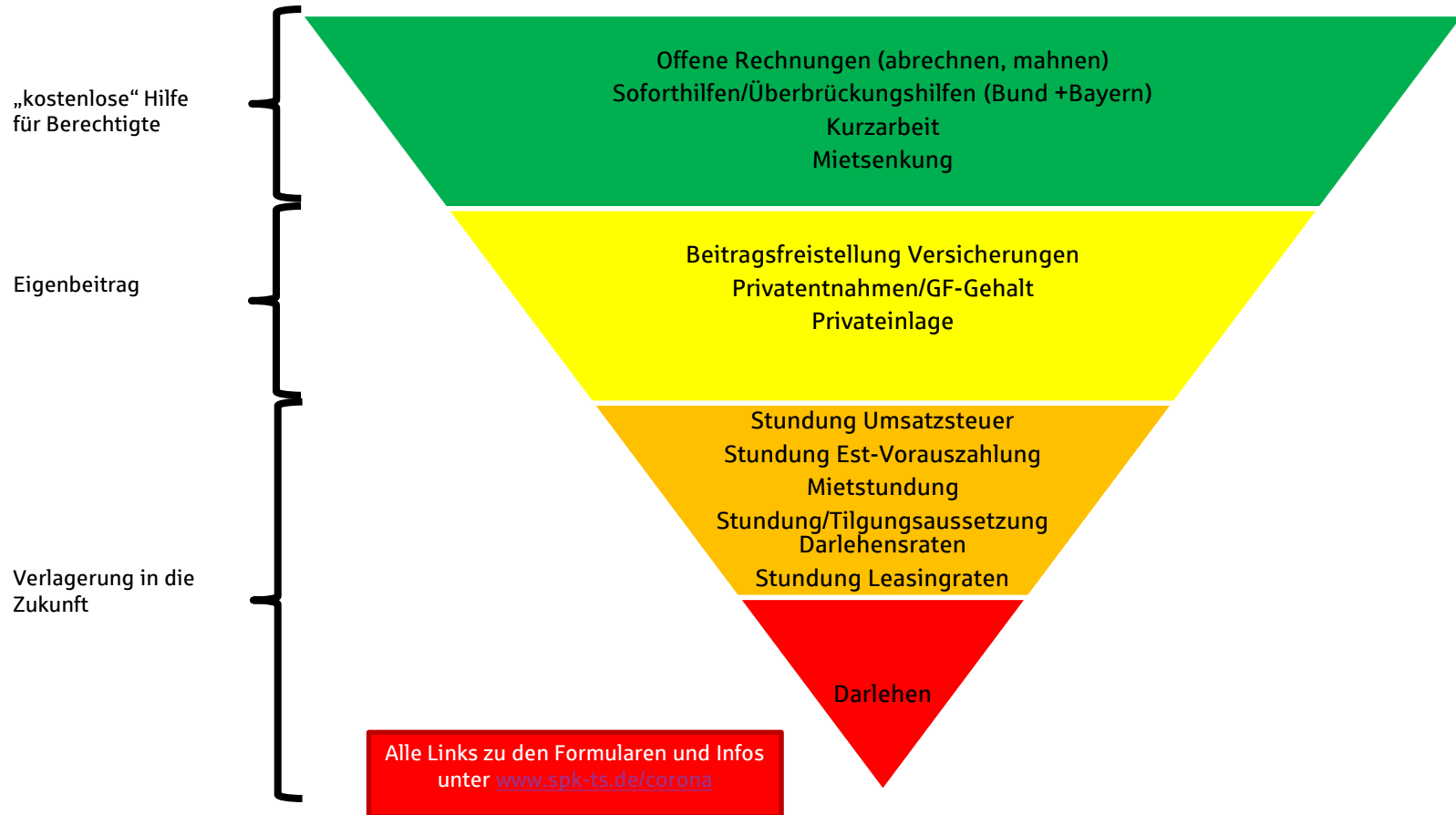
Tipps (Exkurs Corona)

- ✓ 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					
Zuflüsse erhöhen	möglich	realisiert	Effekt/€		
Privateinlage	☐	☐	- €		
Soforthilfen (Bund+Bayern)	☐	☐	- €		
Darlehensaufnahme	☐	☐	- €		
Abflüsse senken	möglich	realisiert	Effekt/€		
Kurzarbeit beantragen	☐	☐	- €		
Mieten senken	☐	☐	- €		
Versicherungen beitragsfrei	☐	☐	- €		
Privatentnahmen/GF-Gehälter	☐	☐	- €		
sonstiges	☐	☐	- €		
Zuflüsse beschleunigen	möglich	realisiert	Effekt/€		
offene Aufträge abrechnen	☐	☐	- €		
offene Rechnungen anmahnen	☐	☐	- €		
sonstiges	☐	☐	- €		
Abflüsse verlangsamen	möglich	realisiert	Effekt/€	von	bis
Stundung Umsatzsteuer	☐	☐	- €		
Stundung Est-Vorausz.	☐	☐	- €		
Mietstundung	☐	☐	- €		
Stundung der Leasingraten	☐	☐	- €		
Stundung der Darlehensraten	☐	☐	- €		
sonstiges	☐	☐	- €		

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												
Zahlungseingang gesamt	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												
Zahlungsausgang gesamt	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Über-/Unterdeckung kumuliert	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

Anhang

Existenzgründer Fragenkatalog

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

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

Baustein 4: Markt/Branche

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

Baustein 5: Marketing/Vertrieb

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

Baustein 6: Unternehmensleitung

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

Baustein 7: Dreijahresplanung

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

Gewinn- und Verlustrechnung/Rentabilität		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
► Sind die getroffenen Annahmen zum Erreichen der Umsätze und das Umsatzvolumen realistisch?	☐ Ja ☐ Nein		
► Ist die Produkt- und Leistungskalkulation des Kunden plausibel?	☐ Ja ☐ Nein		
► Sind die wesentlichen Kostenarten erfasst und in der Höhe angemessen?	☐ Ja ☐ Nein		
► Fällt ein ausreichender Gewinn an?	☐ Ja ☐ Nein		

Chancen und Risiken		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
► Sind die Chancen und Risiken im Vergleich zum Wettbewerb konkret aufgeführt?	☐ Ja ☐ Nein		
► Werden die Stärken und Schwächen des Unternehmens ausreichend dargestellt?	☐ Ja ☐ Nein		
► Existieren unterschiedliche Entwicklungsszenarien (best-/middle-/worstcase)?	☐ Ja ☐ Nein		
► Sind diese Szenarien mit ihren Auswirkungen auf den Liquiditäts- und Rentabilitätsplan durchgespielt?	☐ Ja ☐ Nein		

Baustein 8: Kapitalbedarf		Relevanz	Bemerkungen/nächste Schritte/Informationen
► Ist der Kapitalbedarf (Investitionen, Betriebsmittel, Anlaufkosten) korrekt ermittelt?	☐ Ja ☐ Nein		
► Steht ein dem Vorhaben angemessener Eigenkapitalanteil zur Verfügung	☐ Ja ☐ Nein		