

Existenzgründung

Leitfaden für erfolgreiche Existenzgründer.

Wenn's um Geld geht



Berliner
Sparkasse



Von der Idee zum eigenen Unternehmen.

- Sie haben überzeugende Ideen und möchten sich selbstständig machen?
- Sie sind bereit, mehr als andere zu arbeiten und die mit einem eigenen Unternehmen verbundenen Risiken zu tragen?
- Sie wissen, dass 50 % aller Gründer ihr Gewerbe in den ersten fünf Jahren nach Gründung abmelden?

Für den Erfolg Ihrer Gründung ist es wichtig, Ihren Start in die Selbstständigkeit sorgfältig vorzubereiten.



Informationssammlung und Orientierung.

- Sammeln Sie vor Gründung Ihres Unternehmens zielgerichtet so viele Informationen wie möglich.
- Bereiten Sie die Informationen mithilfe eigener, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittener Checklisten sorgfältig und systematisch auf.
- Sprechen Sie mit möglichst vielen kompetenten Ansprechpartnern – gern aus unserem Netzwerk – über Ihr Vorhaben. Und auch Ihre Familie und Freunde sollten Sie einbeziehen.
- Eine gute Beratung ist entscheidend für Ihren Erfolg. Nutzen Sie die Vielzahl unentgeltlicher oder kostengünstiger Beratungsangebote der Kammern, Verbände, Banken und Berater. Dazu gehören z. B. die Angebote des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg (www.b-p-w.de), der IHK Berlin (www.ihk-berlin.de) sowie der Handwerkskammer Berlin (www.hwk-berlin.de).
- Analysieren Sie Ihre eigenen Stärken und Schwächen sorgfältig.
- Werten Sie die erhaltenen Informationen systematisch aus.
- Die Informationen zu sammeln und auszuwerten kostet Sie sicher etwas Zeit. Und auch Geld. Beides ist gut angelegt. Denn die Erstellung Ihres Geschäftsplans und der Start in die Selbstständigkeit werden Ihnen leichterfallen.

Der Geschäftsplan – Basis für Ihren Erfolg.

Ihr Geschäftsplan ist das Modell Ihres zukünftigen Unternehmens. Fehler in der Planungsphase sind später häufig nur schwer zu korrigieren. Planen Sie Ihr Vorhaben also sorgfältig und überlassen Sie so wenig wie möglich dem Zufall. Entwickeln Sie verschiedene Szenarien für die Zukunft Ihres Unternehmens und entscheiden Sie sich für das wahrscheinlichste Szenario.

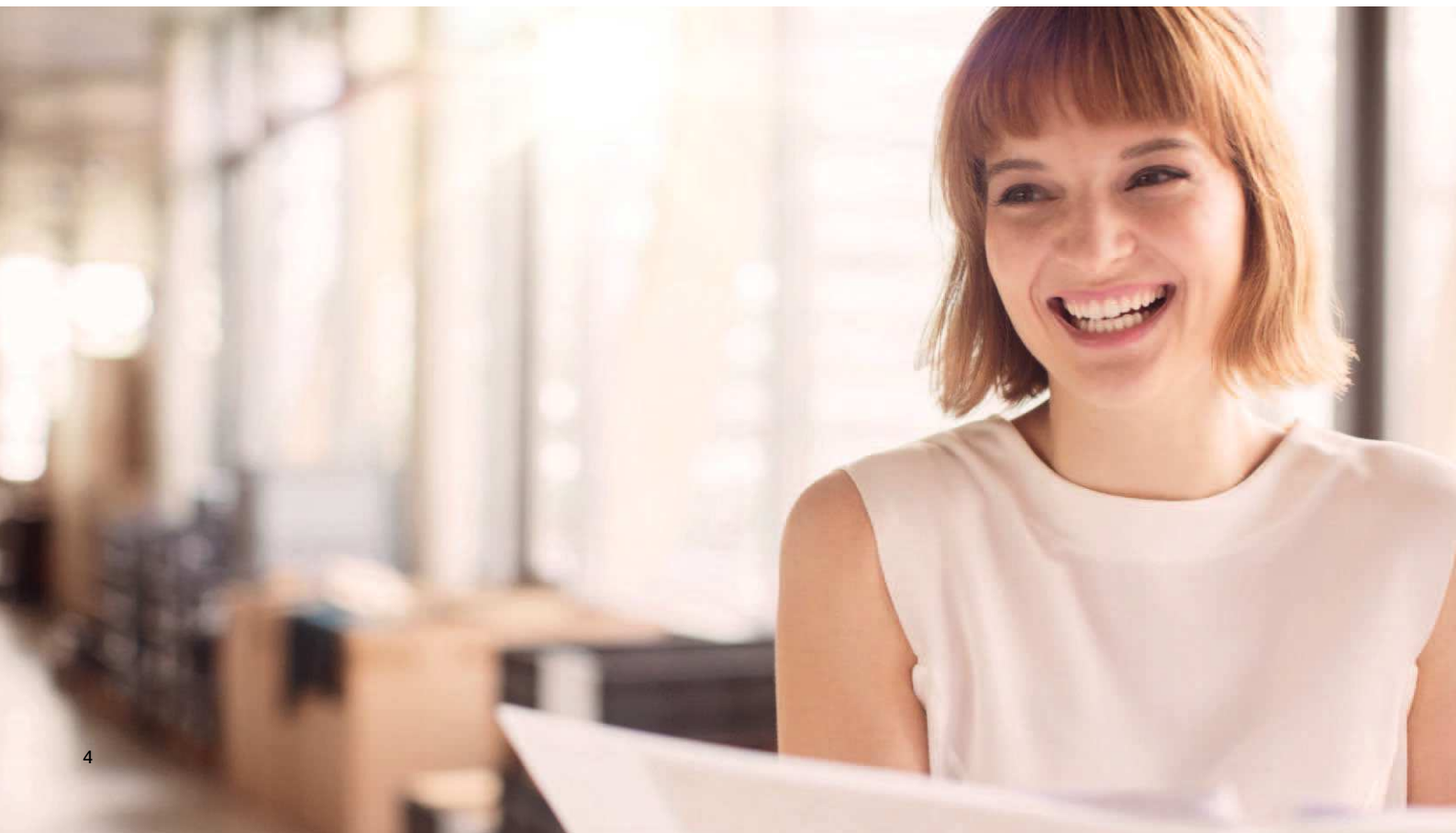
Bei Ihrer Planung sollten Sie sich in allen Phasen von drei Fragen leiten lassen:

- 1. Wo stehe ich?*
- 2. Wo möchte ich hin?*
- 3. Wie komme ich dahin?*

Warum ist eine sorgfältige Planung so wichtig?

1. Sie können Chancen und Risiken Ihres Vorhabens besser einschätzen.
2. Sie schaffen die Grundlage für die laufende Kontrolle Ihrer Zielerreichung.
3. Sie erleichtern sich die Kapitalbeschaffung bei Banken, Venture-Capital-Fonds oder Business Angels.

Bevor Sie Ihren Geschäftsplan ausarbeiten, sollten Sie die folgenden zehn Punkte durchgehen. Eventuell wiederholen Sie einige Schritte, um Ihre Vorstellungen zu präzisieren.



Ihre Schritte zu einem aussagekräftigen Geschäftsplan.

Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee.



Beschreiben Sie Ihren aktuellen Gründungsstatus (Ist-Analyse).



Analysieren Sie den Markt, Ihre Wettbewerber und Ihre angestrebte Marktposition.



Definieren Sie Ihre Unternehmensziele.



Entwickeln Sie eine Strategie, wie Sie diese Ziele erreichen wollen.



Schätzen Sie die Chancen und Risiken Ihres Vorhabens ein.



Entwickeln Sie eine Strategie, um Ihre Risiken zu minimieren und Ihre Chancen optimal zu nutzen.



Untergliedern Sie Ihre strategische Planung in kurzfristig realisierbare Teilpläne.



Planen Sie Ihre Kosten, Erlöse und Cashflows und entwickeln Sie einen Finanzplan.



Präzisieren Sie abschließend Ihre Planungen.



So erstellen Sie Ihren Geschäftsplan.

Ein systematischer, laufend dokumentierter Planungsprozess erleichtert Ihnen die Korrektur Ihrer Prämissen. Wenn Sie die einzelnen Schritte durchgegangen sind, sollte Ihnen die Erstellung Ihres Geschäftsplans keine Mühe mehr bereiten.

Bei der Erstellung Ihres Geschäftsplans vergegenwärtigen Sie sich immer wieder den Adressatenkreis Ihres Geschäftsplans. Ihr Plan sollte in der Regel allgemein verständlich, klar gegliedert und in sich schlüssig sein.

Wenn Sie Ihren Geschäftsplan zur Akquisition von Kapital nutzen wollen, empfehlen wir Ihnen den folgenden Aufbau:

1. Gliederung

Beginnen Sie mit einer übersichtlichen Gliederung Ihres Geschäftsplans. Sie erleichtert Ihnen den Einstieg und die spätere Arbeit mit Ihrem Geschäftsplan.

2. Zusammenfassung

Auch wenn Sie Ihren Geschäftsplan sehr sorgfältig und mit großem persönlichem Einsatz erarbeitet haben: Es ist nicht auszuschließen, dass der ein oder andere viel beschäftigte Adressat nur Ihre Zusammenfassung liest. Versuchen Sie also unbedingt, die vorangestellte Zusammenfassung zum besten Teil Ihres Geschäftsplans zu machen.

Ihre Zusammenfassung muss kurz und prägnant sein. Stellen Sie die Ziele Ihrer Unternehmensgründung sowie die Chancen und Risiken klar dar. Dem potenziellen Investor bzw. der kreditgebenden Bank muss deutlich werden, dass es sich lohnt, in Ihr Unternehmen zu investieren.

3. Produkt/Dienstleistung

Beschreiben Sie die wichtigsten Merkmale Ihrer Produkt- oder Dienstleistungsidee. Arbeiten Sie Unterschiede zu bereits existierenden Konkurrenzprodukten heraus. Stellen Sie auf den Kundennutzen und die Vorteile für den Kunden ab. Gehen Sie auf den Entwicklungsstand Ihrer Produkt- oder Dienstleistungsidee ein und erläutern Sie die kritischen Erfolgsfaktoren.

4. Branche/Markt

Legen Sie dar, wo und wie sich Ihr Unternehmen in seiner Branche am Markt positionieren will. Gehen Sie auf die aktuelle Situation der Branche und ihre zukünftige Entwicklung ein. Wer sind die wichtigsten Wettbewerber und wo liegen die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens?

5. Marketing/Vertrieb

Wie und wann soll Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung am Markt eingeführt werden? Welche Kundengruppen wollen Sie mit welchen Botschaften erreichen? Haben Sie die für Sie relevanten Marktsegmente identifiziert und Ihre Marktstrategie konsequent auf Ihre Zielkunden ausgerichtet? Welche Vertriebskanäle wollen Sie nutzen? Über welche Medien erreichen Sie Ihre Zielkunden? Ist Ihr Werbebudget auf Art und Umfang Ihrer Kampagnen abgestimmt?

6. Standort

Entspricht der geplante Standort Ihren Bedürfnissen nach Kundennähe, Nähe zu Beschaffungsmärkten, guten Mitarbeitern sowie einem positiven Image? Sind die Betriebsräume auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten? Ist der Standort langfristig durch entsprechende Verträge gesichert? Sind die standortbedingten finanziellen Belastungen tragbar?

7. Unternehmensform

Ist die Rechtsform auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten? Trägt die gewählte Rechtsform Ihren Planungen für die zukünftige Entwicklung Ihres Unternehmens Rechnung? Ermöglicht die gewählte Rechtsform eine Kapitalbeschaffung in dem erforderlichen Umfang?

8. Unternehmensleitung

Ist die geplante Unternehmensorganisation auf die Größe Ihres Unternehmens zugeschnitten? Verfügen die leitenden Mitarbeiter Ihres Unternehmens über das nötige fachliche und betriebswirtschaftliche Know-how zur Führung Ihres Unternehmens (Belege!)? Können Sie qualifizierte Mitarbeiter in ausreichender Anzahl an Ihr Unternehmen binden?

9. Investitions-/Kapitalbedarfsplanung

Planen Sie sorgfältig, wie viel Kapital Sie für Ihre Gründung benötigen. Ihre Kapitalbedarfsplanung ist die Basis für eine gut strukturierte Finanzierung und Voraussetzung für die Ermittlung der für Sie in Betracht kommenden Förderkreditprogramme. Bei größeren Vorhaben erläutern Sie bitte Ihre Investitionsplanung/-rechnung. Verschaffen Sie sich einen Überblick darüber, wie viel Eigenmittel vorhanden sind und wie viel Fremdkapital Sie benötigen.

10. 3-Jahres-Planung

a) Rentabilitätsvorschau bzw. Plan-Gewinn- und Verlustrechnung

- Planen Sie Ihre Erlöse besonders sorgfältig. Legen Sie Ihre Prämissen offen und stellen Sie sicher, dass Ihre Planung mit Ihren Ausführungen zu den Themen Produkte/Dienstleistungen und Branche/Markt übereinstimmen.
- Ihrer Kostenplanung sollten Branchenvergleichswerte zugrunde liegen. Diese erhalten Sie in der Regel bei den jeweiligen Branchenverbänden.
- Begründen Sie ggf., warum Ihre Kostenstruktur vom Branchendurchschnitt abweicht.
- Lassen Sie die Ergebnisse Ihrer Personalplanung einfließen.

b) Finanz- und Liquiditätsplanung

- Planen Sie überschlägig Ihre Einnahmen und Ausgaben in den nächsten drei Jahren.
- Planen Sie die zu erwartenden Ein- und Auszahlungen im ersten Geschäftsjahr sehr sorgfältig. Beachten Sie bitte, dass es bei der Liquiditätsplanung nicht nur auf die Höhe der Ein- und Auszahlungen, sondern vor allem auch auf deren zeitlichen Anfall ankommt.
- Auch nach Gründung wird es eine Ihrer wichtigsten Aufgaben als Unternehmer sein, die jederzeitige Zahlungsfähigkeit aufrechtzuerhalten.

Anlagen zum Geschäftsplan.

Wenn Sie Ihren Geschäftsplan zur Kapitalbeschaffung bei Banken, Venture-Capital-Gesellschaften und/oder Business Angels nutzen wollen, sollten Sie einige entscheidungsrelevante Anlagen hinzufügen. Die nachstehenden Anlagen erleichtern und beschleunigen die Prüfung Ihres Finanzierungswunsches. Die Liste der Anlagen erhebt weder Anspruch auf Vollständigkeit, noch ist jede der aufgeführten Anlagen in jedem Fall erforderlich.

- Lebenslauf/-läufe, Zeugnisse
- Selbstauskunft/Vermögensaufstellung
- Investitionsplanung und Kapitalbedarfsermittlung (sollte im Geschäftsplan integriert sein)
- Ermittlung der Planentnahmen (nicht bei Kapitalgesellschaften)
- Rentabilitätsplanung für drei Jahre (sollte im Geschäftsplan integriert sein)
- Finanz- und Liquiditätsplanung (sollte im Geschäftsplan integriert sein)
- Stärken-Schwächen-/Chancen-Risiken-Analyse (sollte im Geschäftsplan integriert sein)
- Geschäftsprospekt
- Foto/Skizze/Beschreibung des Produkts
- Standortskizze und Skizze der Räumlichkeiten
- Verträge bzw. Vertragsentwürfe (bitte beachten Sie den Hinweis unter „Nützliche Tipps zum Schluss“)
 - Miet-/Pachtvertrag
 - Franchisevertrag
 - Leasingvertrag
 - Kooperationsvertrag
 - Gesellschaftsvertrag (bisheriger und/oder neuer)
 - Kaufvertrag
- Handelsregisterauszug
- Unbedenklichkeitsbescheinigungen (Finanzamt, Krankenkassen, Berufsgenossenschaft)



Und noch einige nützliche Tipps zum Schluss.

Ihr Geschäftsplan ist nunmehr erstellt. Er ist plausibel und Sie waren ehrlich zu sich selbst. Ihre Prämissen sind realistisch. Sie sind davon überzeugt, dass Ihr Geschäftsplan eine gute Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit ist. Trotzdem sollten Sie sich vor Umsetzung Ihres Plans dem Urteil sachkundiger Dritter stellen.

Soweit es Ihre Zeit erlaubt, empfiehlt sich die Teilnahme an einem der zahlreichen Wettbewerbe, wie z. B. dem Businessplan-Wettbewerb. Das Feedback der sachkundigen, erfahrenen Juroren ist für Existenzgründer von unschätzbarem Wert. Und wenn Sie einen der vorderen Plätze belegen, erhalten Sie neben Ihrer Prämie auch noch eine kostenlose Werbung für Ihre Geschäftsidee in Form der Presseberichterstattung.

Bitte schließen Sie keine endgültigen Verträge ab, bevor Sie mit uns über die Finanzierung gesprochen haben. In der Regel müssen Sie öffentliche Mittel vor Beginn des Vorhabens beantragen.

Die sorgfältige Planung Ihres Gründungsvorhabens hat Sie begeistert? Das ist gut so, denn nach erfolgreicher Gründung Ihres Unternehmens werden laufende Planung und Kontrolle der Unternehmensentwicklung eine Ihrer wichtigsten Aufgaben sein. Gute und laufend aktualisierte Planung und Kontrolle sind zwar keine Erfolgsgarantie. Ohne Planung und Kontrolle ist der Misserfolg jedoch nahezu garantiert.

Wir wollen, dass Sie Erfolg haben, und stehen Ihnen auch nach Gründung mit unserer Expertise gern zur Seite. Informieren Sie uns regelmäßig über die Entwicklung Ihres Unternehmens.

Sie sind an weiteren Informationen interessiert und möchten einen Termin vereinbaren? Dann rufen Sie uns an. Oder senden Sie einfach Ihren Geschäftsplan zu.



Berliner Sparkasse
FirmenCenter Gründung und Nachfolge
Fasanenstraße 7–8, 10623 Berlin



030/869 855 50



gruendungen@berliner-sparkasse.de



www.berliner-sparkasse.de/gruendung

Wir freuen uns auf Ihren Besuch:

In unserer Gründersprechstunde beantworten wir Ihre Fragen gern persönlich. Die Gründersprechstunde findet jeden zweiten Dienstag im Monat in der Zeit von 14.00 bis 18.00 Uhr statt. Wir möchten uns für Ihre Fragen ausreichend Zeit nehmen, daher ist eine Anmeldung erforderlich.