



Wir begleiten Sie:
Schritt für Schritt
in Richtung
Selbständigkeit.

**„Beweisen, dass
es funktioniert.“**

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.



Gute Planung ist die beste Basis für Ihre Selbständigkeit.

Damit Sie sich diese Basis schaffen können, haben wir einen Leitfaden für Existenzgründer entwickelt.

Dieser Leitfaden hilft Ihnen, alle wichtigen Fragen bei der Erstellung Ihres Konzeptes/ Businessplanes zu berücksichtigen. Nehmen Sie sich die Zeit, Ihre Überlegungen zu den einzelnen Themen in Ruhe aufzuschreiben.

Punkt für Punkt entwickeln Sie so Ihr Konzept. Dieses Konzept bildet die Grundlage für Ihr Gespräch mit einem unserer Berater und damit letztendlich für die Kreditentscheidung.

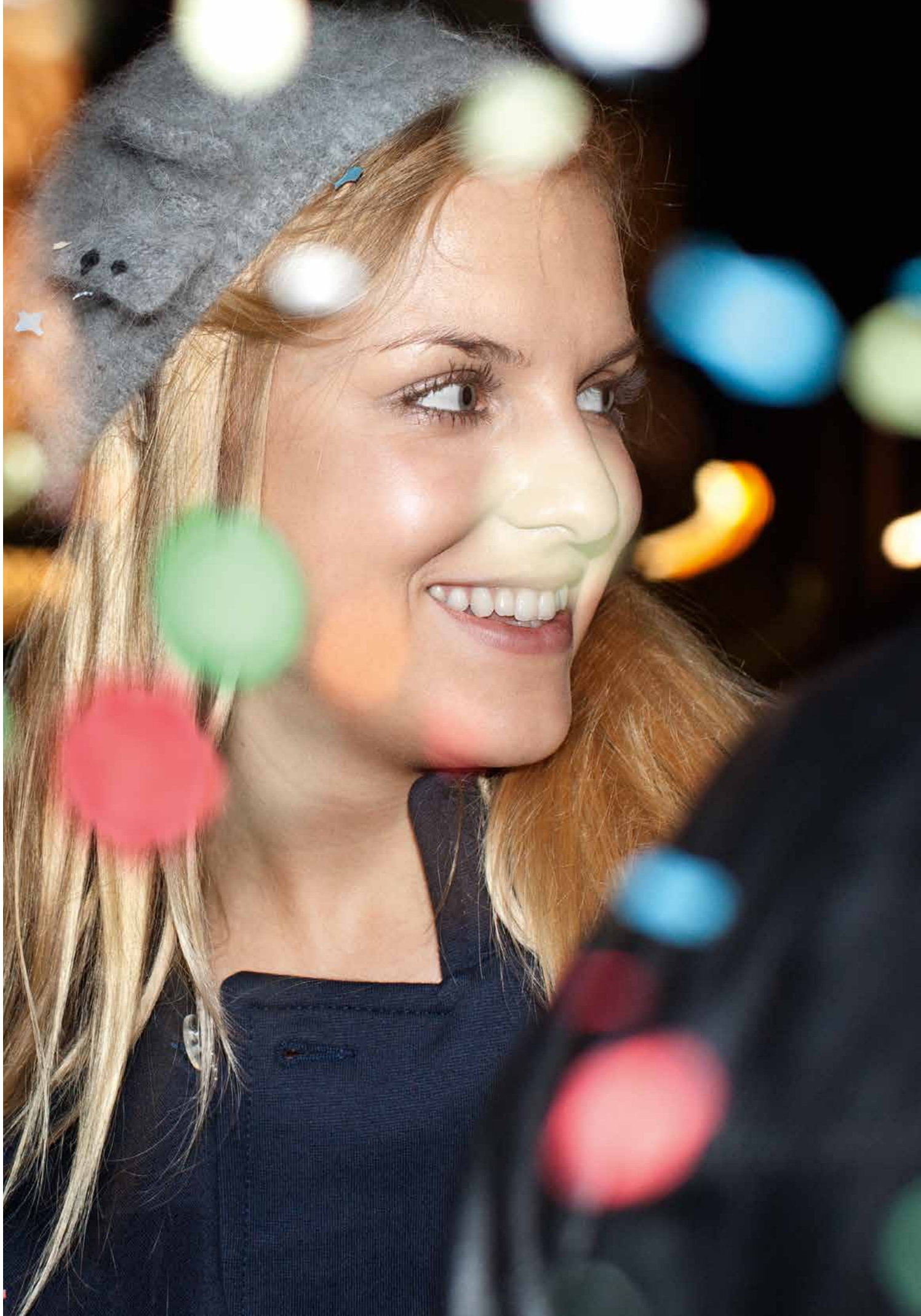
Die Berliner Volksbank begleitet Sie in die Selbständigkeit. Unsere Kreditspezialisten erarbeiten zusammen mit Ihnen eine optimale und bedarfsgerechte Finanzierung für Ihr Vorhaben – damit Ihr Unternehmen von Anfang an auf einem soliden finanziellen Fundament steht.

Sie haben bereits ein Konzept verfasst?

In diesem Fall können Sie die Checkliste auf der folgenden Seite – gleichzeitig Inhaltsangabe dieses Leitfadens – benutzen, um Ihr Konzept auf Vollständigkeit zu überprüfen.

Hilfreiche Unterstützung bieten Ihnen auch:

- die „Branchenbriefe“ der Berliner Volksbank, zu finden unter www.berliner-volksbank.de/branchenbriefe
- die Broschüre „Starthilfe“ der Bundesregierung, zu finden unter www.existenzgruender.de



Inhalt	Seite	<input checked="" type="checkbox"/>
1. Zusammenfassung	6	<input type="checkbox"/>
2. Angaben zur Person	6	<input type="checkbox"/>
3. Angaben zum Vorhaben	7	<input type="checkbox"/>
3.1 Die Idee / Das Produkt / Die Dienstleistung		<input type="checkbox"/>
3.2 Der Markt / Ihre Branche		<input type="checkbox"/>
3.3 Konkurrenzanalyse		<input type="checkbox"/>
3.4 Standortbewertung		<input type="checkbox"/>
3.5 Marketing / Markteintrittsstrategie		<input type="checkbox"/>
4. Angaben zu Ihrem Unternehmen	8	<input type="checkbox"/>
4.1 Rechtsform		<input type="checkbox"/>
4.2 Unternehmensorganisation		<input type="checkbox"/>
4.3 Stärken-Schwächen-Profil		<input type="checkbox"/>
5. Wirtschaftliche Durchführbarkeit	9	<input type="checkbox"/>
5.1 Kapitalbedarfsrechnung		<input type="checkbox"/>
5.2 Liquiditätsplanung		<input type="checkbox"/>
5.3 Rentabilitätsplan		<input type="checkbox"/>
6. Ausblick	14	<input type="checkbox"/>
7. Erforderliche Unterlagen	14	<input type="checkbox"/>
8. Schritte zur Selbständigkeit	15	<input type="checkbox"/>

1. Zusammenfassung

- Beschreiben Sie kurz – auf einer Seite – die wesentlichen Aspekte Ihrer Geschäftsidee.

Das Geschäftskonzept sollte allgemein verständlich geschrieben, klar gegliedert und in sich schlüssig sein. Vermeiden Sie daher Fachausdrücke. Sollten technische Details dennoch unverzichtbar sein, erläutern Sie diese bitte in Anlagen.

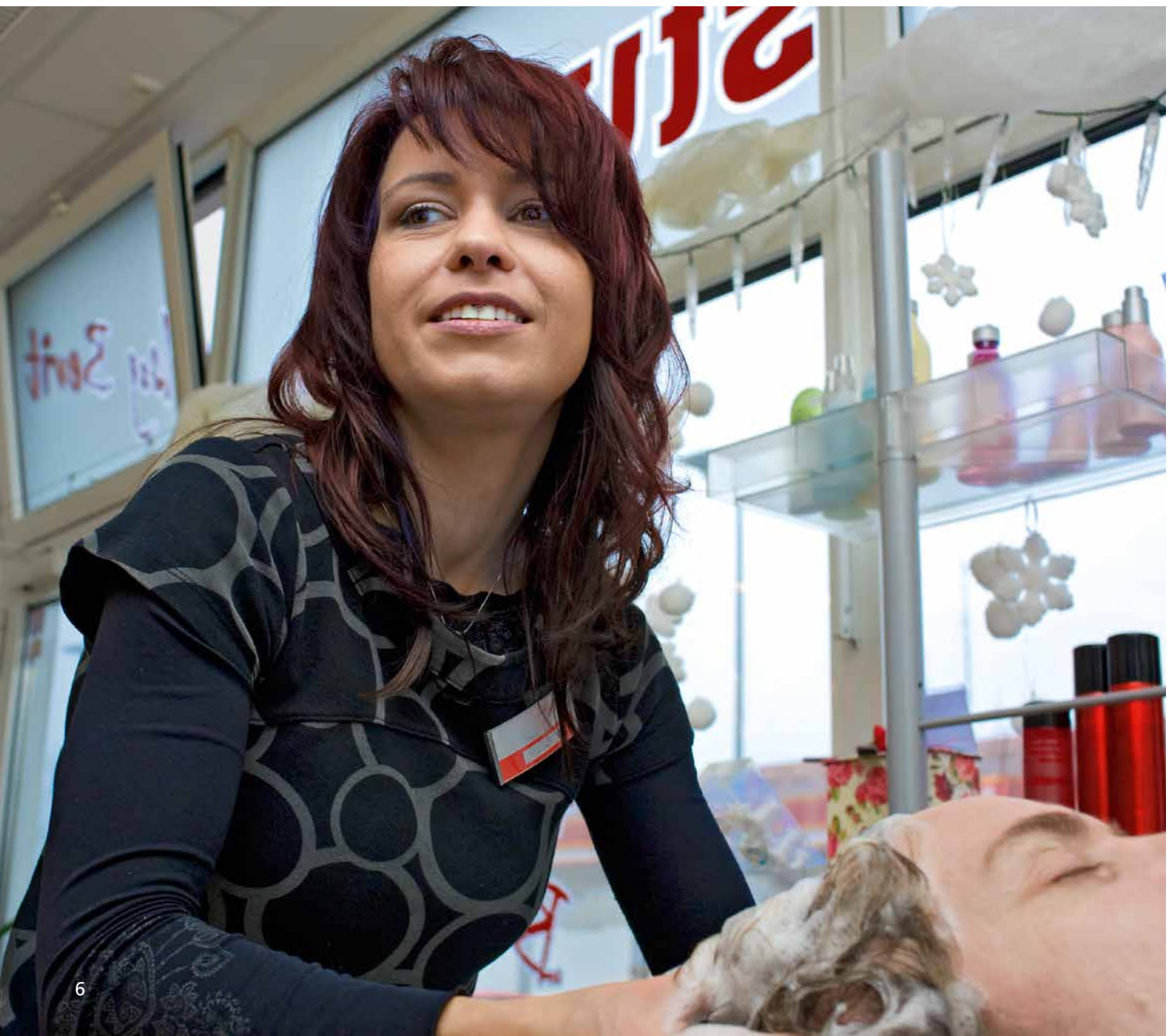
Diese Seite soll Interesse an Ihrem Vorhaben wecken und einen allgemeinen Überblick über Chancen und Risiken ermöglichen.

- Legen Sie dabei auch Ihre Motive für die Selbständigkeit dar und nennen Sie die wesentlichen Erfolgsfaktoren für Ihr Gründungsvorhaben.
- Ist die Selbständigkeit zunächst als Nebenerwerb geplant oder soll eine Vollexistenz begründet werden?

2. Angaben zur Person

Qualifikation / Lebenslauf

- Bitte legen Sie dar, durch welche Ausbildung bzw. Tätigkeiten Sie die für Ihr Gründungsvorhaben erforderlichen Fachkenntnisse und Fähigkeiten erworben haben.
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen Sie?
- Waren Sie bereits unternehmerisch tätig?
- Wie sollen eventuell vorhandene Kenntnislücken geschlossen werden?
- Fügen Sie bitte einen unterschriebenen, tabellarischen Lebenslauf bei und untermauern Sie Ihre fachlichen und kaufmännischen Fähigkeiten idealerweise durch Zeugnisse und sonstige Qualifikationsnachweise.



3. Angaben zum Vorhaben

3.1 Die Idee / Das Produkt / Die Dienstleistung

- Bitte stellen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung bzw. Ihr Vorhaben vor. Gehen Sie dabei bitte auch auf die Leistungserstellung bzw. die Produktion ein.
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee (Alleinstellungsmerkmal / USP)?
- Wie wollen Sie sich von Ihren Konkurrenten abgrenzen?
- Wann wollen Sie mit Ihrer Gründung starten?
- Wie sieht Ihre Zeitplanung aus?
Wo stehen Sie auf dem Weg in die Selbständigkeit?

3.2 Der Markt / Ihre Branche

Der Erfolg Ihrer unternehmerischen Tätigkeit hängt davon ab, ob Sie die benötigten Waren / Leistungen zeit- und preisgerecht beziehen und ob die erstellten Produkte / Leistungen in ausreichender Menge zu auskömmlichen Margen abgesetzt werden können. Insbesondere die Mitbewerber schränken Ihren Handlungsspielraum ein.

- Wie schätzen Sie die gegenwärtige Situation in der Branche ein und wie sehen die Zukunftsaussichten aus?
Hilfestellung hierzu bieten unsere kostenlosen Branchenbriefe unter www.berliner-volksbank.de/branchenbriefe
- Wie groß ist das Marktpotenzial für Ihr Vorhaben?

3.3 Konkurrenzanalyse

- Wer sind Ihre Wettbewerber / Konkurrenten und wie ist deren Marktposition?
- Worin bestehen deren Stärken und Schwächen, wie sieht deren Preisgestaltung aus?
- Wo wird das eigene Unternehmen positioniert?
- Welche Vorteile können Sie Ihren Kunden bieten?

3.4 Standortbewertung

- Für welchen Standort haben Sie sich entschieden und warum?
- Erläutern Sie bitte Ihr konkretes Marktumfeld mit allen Chancen und Risiken.
- Bei Mietobjekten gehen Sie bitte auf die Bedingungen des Mietvertrages ein (Laufzeit, Verlängerungsmöglichkeit, Mietpreis, Nebenkosten etc.). Fügen Sie bitte Unterlagen zum Mietobjekt bei (Vertragsentwurf, Maklerangebot etc.).

3.5 Marketing / Markteintrittsstrategie

- Welche Kundengruppen wollen Sie ansprechen?
- Wie machen Sie auf Ihr Vorhaben aufmerksam?
- Wie kommen Ihre Produkte / Dienstleistungen an die Kunden (Vertriebswege)?
- Wie werden Preispolitik und Service gestaltet?
- Wie kommen Sie zu Ihrem ersten Auftrag?

Diese Angaben sollen verdeutlichen, ob Ihre Umsatz- und Ertragsplanung realistisch vorgenommen wurde und nachvollziehbar ist.

4. Angaben zu Ihrem Unternehmen

4.1 Rechtsform

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden (z. B. Einzelunternehmen, GmbH)? Bitte begründen Sie Ihre Wahl.
- Welche rechtlichen Voraussetzungen sind für Ihr Gründungsvorhaben maßgeblich?
- Welche baulichen, behördlichen oder anderen Genehmigungen sind einzuholen?
- Handelt es sich um eine genehmigungspflichtige Tätigkeit? Bei Ausnahmeregelungen fügen Sie z. B. die jeweilige Entscheidung der IHK oder der Handwerkskammer in Kopie bei.

4.2 Unternehmensorganisation

Für die Entwicklung Ihres Unternehmenskonzeptes sind der Aufbau und der Ablauf Ihrer Organisation von besonderer Bedeutung. Sehr wichtig sind dabei die Anzahl und die Qualifikation Ihrer Mitarbeiter.

- Stellen Sie bitte kurz Ihre Vorstellungen über den organisatorischen Ablauf dar.
- Wer wird welche Aufgaben übernehmen und wie werden die einzelnen Unternehmensbereiche zusammenwirken?
- Geben Sie bitte die Personen an, die verantwortlich sind für den kaufmännischen Bereich, das Produkt / die Dienstleistung, die Technik und den Verkauf.
- Stellen Sie bitte kurz die mittelfristige Planung des Personalbestandes dar. Aufbauend auf Ihren organisatorischen Ablauf beschreiben Sie bitte kurz die voraussichtlichen Arbeits- / Öffnungszeiten. Leiten Sie daraus Ihren Personalbedarf sowie Strategien zur Personalbeschaffung her.
- Notfallplanung: Wie ist die Regelung bei Ausfall des Unternehmers?

4.3 Stärken - Schwächen / Chancen - Risiken (SWOT)

Die sogenannte SWOT-Analyse (Strength = Stärken, Weakness = Schwächen, Opportunities = Chancen, Threats = Risiken) ist eine geeignete Methode, die Stärken bzw. Schwächen sowie die möglichen Chancen bzw. Risiken Ihres Vorhabens zu identifizieren und zu bewerten. Daneben sollten Sie sich insbesondere zu den Schwächen und Risiken Strategien und Maßnahmen überlegen, um diesen adäquat zu begegnen.

- Darstellung der Stärken des Unternehmers/ Unternehmens
- Darstellung der (aktuellen) Schwächen/ der vorgesehenen Maßnahmen zur Beseitigung
- Darstellung der Chancen des Unternehmens
- Darstellung der Risiken/ der vorgesehenen Maßnahmen, um den Risiken zu begegnen

5. Wirtschaftliche Durchführbarkeit

Für jede Unternehmensgründung sind Investitionen (Maschinen, Geräte, Einrichtungen ...) erforderlich.

In der anliegenden Kapitalbedarfsrechnung (Punkt 5.1) tragen Sie die Investitionen bitte in der Rubrik „langfristige Investitionen“ ein. Geben Sie dabei bitte auch an, welche der Investitionen schon erfolgt sind und welche noch ausstehen. Dies ist für die Beantragung von Fördermitteln notwendig.

Sie werden darüber hinaus aber auch einen Kapitalbedarf für Gründungs- und Anlaufkosten (Betriebsmittel) haben. Diesen Kapitalbedarf tragen Sie bitte in die dafür vorgesehene Rubrik „kurzfristiger Kapitalbedarf“ ein.

Ihren laufenden Betriebsmittelbedarf (Kontokorrentkredit) können Sie anhand des Liquiditätsplanes (Punkt 5.2) ermitteln und tragen diesen dann in die vorgesehene Spalte der Kapitalbedarfsplanung ein.

Unter Berücksichtigung des von Ihnen eingebrachten Eigenkapitals werden wir mit Ihnen dann gemeinsam das am besten geeignete Finanzierungskonzept erarbeiten.

Der Rentabilitätsplan (Punkt 5.3) soll zeigen, dass sich Ihr Gründungsvorhaben auch rechnet.

Die Rechenmodule zu

- Kapitalbedarfsplanung
- Liquiditätsplanung
- Rentabilitätsplanung

finden Sie unter www.berliner-volksbank.de in der Rubrik Firmen & Gründer als Downloads im Excelformat.



5.2 Liquiditätsplanung

Neben dem Kapitalbedarf für Investitionen und für das erste Warenlager werden Sie kurzfristige Mittel zur Deckung Ihrer Betriebsausgaben benötigen:

- einen Betriebsmittelkredit / Kontokorrentkredit

Zur Ermittlung Ihres Betriebsmittelbedarfs ist es notwendig, sämtliche Einzahlungen und Auszahlungen in ihrem zeitlichen Verlauf darzustellen (Ihr „Geschäftskonto“):

- Liquiditätsplan

Aus dem nachfolgenden Liquiditätsplan können Sie ersehen, ob und wann zusätzlicher kurzfristiger Kapitalbedarf notwendig ist.

Sie sollten den Liquiditätsplan – gemäß dem nachfolgenden Muster – für mindestens 24 Monate (bei saisonal schwankenden Geschäften ggf. auch über einen längeren Zeitraum) aufstellen.

Hierbei werden alle Ein- und Auszahlungen berücksichtigt, also auch die Einzahlung des Eigenkapitals und die Auszahlung von Darlehensmitteln, ebenso wie die Auszahlung für Investitionen. Im Liquiditätsplan werden alle Zahlungen zzgl. Mehrwertsteuer / Vorsteuer berücksichtigt.

Bitte beachten Sie dabei, den tatsächlichen Geldein- und -ausgang (Zahlungsziele) in der Liquiditätsrechnung zu berücksichtigen.

Beispiel: Umsatzerlöse

- Rechnungsstellung am 15.01. mit 60 Tagen Zahlungsziel
- Geldeingang erst am 15.03. liquiditätswirksam und damit Eingang im Liquiditätsplan März.

Beispiel: Lieferantenrechnung für Waren

- Sie erhalten die Rechnung am 15.05. mit einem Zahlungsziel von 30 Tagen.
- Sie bezahlen also erst am 15.06. Somit ist der Geldausgang erst im Liquiditätsplan Juni zu verbuchen.

Sie sehen dann bei der Planung für diesen Zeitraum, wo die größte Unterdeckung liegt, und können daran Ihren Kontokorrentkreditbedarf ausrichten.

Liquiditätsplan

Planungsabschnitte	MwSt.	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat	Monat
Einzahlungen		Plan	Plan	Plan	Plan	Plan	Plan
Einzahlungen aus Umsätzen (netto)							
Erhaltene Auszahlungen							
sonst. Einzahlungen netto (Miete, Zins)							
Privateinlagen (u. a. Eigenkapitaleinsatz)							
Darlehensvalutierungen							
Erhaltene USt. / MwSt.							
Summe Einnahmen							
Auszahlungen		Plan	Plan	Plan	Plan	Plan	Plan
Wareneinkauf (netto)							
Personalaufwendungen inkl. Sozialabgaben							
Miete							
Marketing / Werbung							
Versicherungen							
Kfz-Kosten							
Leasing							
sonstige Betriebsausgaben							
betriebliche Steuern							
Zinszahlungen							
Investitionen (netto)							
Vorsteuer-Zahlungen							
Umsatzsteuerzahllast bzw. Erstattung							
Darlehenstilgungen							
Privatentnahmen							
Summe Ausgaben							
Saldo Einnahmen / Ausgaben							
Kontostand zu Beginn des Planungsabschnittes							
= Kontostand							
Kreditlimite EUR							
Freie Liquidität							

5.3 Rentabilitätsplan

Gerade in der Anlaufphase ist die Planung Ihrer künftigen Aufwendungen und Erträge wichtig, um Risiken und Engpässe leichter sichtbar zu machen. Wir bitten Sie deshalb, nachstehende Plan-Gewinn- und Verlustrechnung möglichst unter Mitarbeit Ihres Steuerberaters zu erstellen. Die Jahresplanung auf Nettobasis sollte für 3 Jahre erstellt werden. Im Unterschied zum Liquiditätsplan sollten hier Jahreswerte geplant werden.

Angaben in € / Planungsabschnitte	Kalenderjahr / Plan	Kalenderjahr / Plan	Kalenderjahr / Plan
Umsatzerlöse			
Bestandsveränderungen			
sonstige betriebliche Erträge			
Gesamtleistung			
Materialaufwand			
Fremdleistungen			
Rohertrag			
Personalaufwendungen inkl. Sozialabgaben			
Raumkosten (bspw. Miete + Betriebskosten)			
Marketing / Werbung			
Versicherungen			
Kfz-Kosten			
Leasingaufwendungen			
sonstige Betriebsausgaben			
Betriebsergebnis vor Zinsen / Afa / Steuern			
Abschreibung auf Sachanlagen (Afa)			
Zins- / Finanzaufwand			
Zins- / Finanzerträge			
Betriebsergebnis (brutto)			
Steuern auf Einkommen / Ertrag			
Jahresüberschuss / -verlust			
Wareneinsatz in % der Gesamtleistung			
Fremdleistung in % der Gesamtleistung			
Personalaufwand in % der Gesamtleistung			
Raumkosten in % der Gesamtleistung			
Marketingaufwand in % der Gesamtleistung			
Betriebsergebnis brutto in % der Gesamtleistung			
Steuern in % des Betriebsergebnisses brutto			
Jahresüberschuss / -verlust in % der Gesamtleistung			

6. Ausblick

Wie stellen Sie sich Ihr Unternehmen in 5 Jahren vor?

Beschreiben Sie, welche Entwicklung Sie anstreben, so z. B. die Entwicklung des Produktes / der Dienstleistung, des Vertriebsnetzes, des Personalbestandes oder des Beschaffungs- und Absatzmarktes.

7. Erforderliche Unterlagen

Für die Kreditprüfung benötigen wir – einzelfallbezogen – verschiedene Unterlagen:

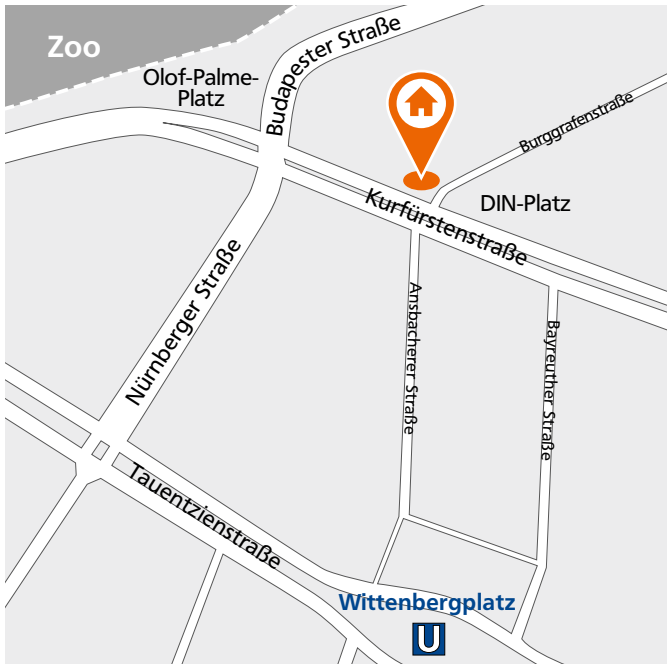
	erledigt	folgt
1. Angaben zur Person bzw. Lebenslauf (siehe 2.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Abschlusszeugnisse (z. B. Meisterbrief), Arbeitszeugnisse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Vorhabensbeschreibung (siehe 3. und 4.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Kapitalbedarfsrechnung (siehe 5.1)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Liquiditätsplan (siehe 5.2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Rentabilitätsplan (siehe 5.3)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Pacht- / Mietvertrag oder Grundbuchauszug	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Anlage „Selbstauskunft“ / SCHUFA-Ermächtigung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Kostenvoranschläge oder Kaufverträge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je nach Rechtsform:		
10. Übernahme- und / oder Beteiligungsvertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Gesellschaftsvertrag (Entwurf)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre (bei Übernahmen und Beteiligungen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Handelsregisterauszug	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. Schritte zur Selbständigkeit

- Finden Sie heraus, ob Sie ein Unternehmertyp sind. Wenn Sie Ihren Businessplan anhand unseres Leitfadens erfolgreich und sorgfältig aufgestellt haben, beweisen Sie schon einmal genug Ehrgeiz, sich mit Ihrer Idee zu behaupten.
- Ermitteln Sie Ihren Beratungsbedarf und lassen Sie sich gezielt beraten – bei HWK/IHK, Berufsverbänden oder Unternehmensberatern und anderen kompetenten Fachleuten.
- Suchen Sie eine Geschäftsidee und erarbeiten Sie das Geschäftskonzept/ den Businessplan.
- Stellen Sie Ihr Geschäftskonzept bei Ihrer Hausbank vor.
- Sichern Sie sich Ihren Förderstatus, indem Sie das Bankgespräch suchen, bevor Sie finanzielle Verpflichtungen eingehen!
- Melden Sie Ihr Gewerbe an und registrieren Sie es beim Finanzamt (Steuernummer), bei den Kammern, Verbänden und Krankenkassen.
- Sichern Sie sich einen geeigneten Standort für Ihr Gewerbe.
- Sprechen Sie sich mit potenziellen Lieferanten ab.
- Holen Sie alle notwendigen sonstigen Genehmigungen, wie z.B. vom Bauamt oder Gesundheitsamt etc., ein.

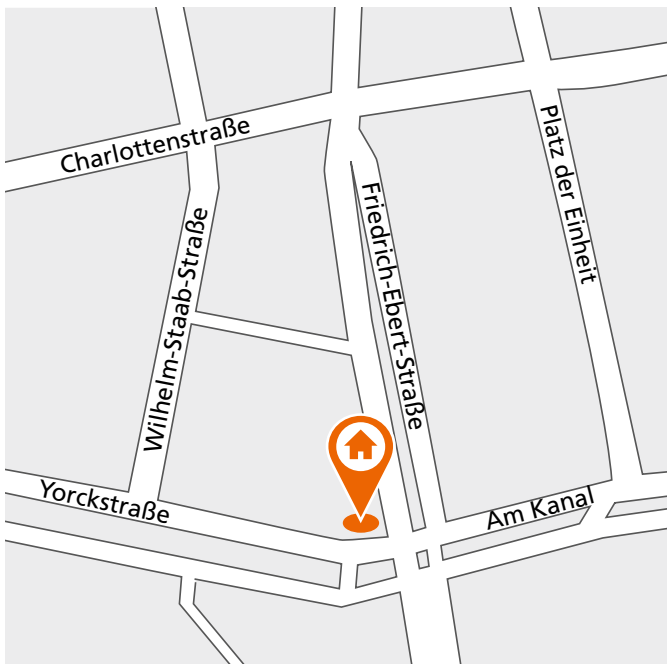


Besuchen Sie unsere spezialisierten GründerCenter.



Berliner Volksbank eG
GründerCenter Berlin
Kurfürstenstraße 87, 10787 Berlin

Telefon: 030 3063-1166
Telefax: 030 3063-910623









Berliner Volksbank eG
GründerCenter Brandenburg
Friedrich-Ebert-Straße 115, 14467 Potsdam

Telefon: 030 3063-1188
Telefax: 030 3063-910641

Zentrale Postanschrift: 10892 Berlin

berliner-volksbank.de

E-Mail: gruendercenter@berliner-volksbank.de

-  facebook.com/berlinervolksbank
-  twitter.com/bevoba
-  instagram.com/berlinervolksbank
-  youtube.com/user/berlinervolksbank
-  berliner-volksbank.de/blog
-  plus.google.com/+berlinervolksbank
-  xing.com/companies/berlinervolksbankeg
-  unternehmerakzente.de