GESCHÄFTSKONZEPT / BUSINESSPLAN

Teil 1 – Beschreibung der Geschäftsidee

Bringen Sie Ihre Gründungsidee zu Papier und begnügen Sie sich nicht damit, die Idee im Kopf zu haben. Die **unbedingt notwendige Schriftform** hilft Ihnen dabei, Ihre Gedanken **möglichst exakt und präzise zu formulieren.** Nachstehende Fragen sollen Ihnen als Hilfe zur **Ausformulierung ganzer Sätze** dienen. So können Sie Ihr geplantes Unternehmen oder Ihr Projekt in professioneller Gliederung darstellen, genauso, wie diese Daten und Fakten von **Banken und Fördereinrichtungen gefordert** werden.

Professioneller wird Ihr Geschäftskonzept, wenn Sie ein **Deckblatt** mit Ihrem Firmenlogo/Firmennamen und ihren Kontaktdaten voranstellen.

Teil 2 – Finanzierung und Planrechnung

Neben der schriftlichen Ausformulierung Ihrer Geschäftsidee bildet die Finanzierung eine weitere Grundlage für einen erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. Die **Finanzierung junger Unternehmen ist oft ein Problem**, da wenig Eigenkapital vorhanden ist, Erfolge oder Referenzen kaum nachweisbar sind. Deshalb ist es **umso wichtiger,** die finanziellen Erfordernisse schriftlich und übersichtlich im Geschäftskonzept dazustellen. Jeder, der in Ihr Unternehmen investieren soll, will wissen, wofür er investiert und wie die aufgebrachte Investition wieder zurückgeführt wird. Mit Hilfe diverser Planrechnungen kann der **Gesamtkapitalbedarf** und die **Finanzierung des Kapitalbedarfs** für die Unternehmensgründung und die **Zeit, bis erste Umsätze** erzielt werden (Finanzierungsplan) dargestellt werden.

INHALTSVERZEICHNIS
Teil 1 - Beschreibung der Geschäftsidee

1. Executive Summary – Zusammenfassung 4
2. Management und Schlüsselpersonen 5
3. Vorstellung Geschäftsidee/Unternehmen 5
   - 3.1 Geschäftsidee 5
   - 3.2 Unternehmensziele 5
   - 3.3 Unternehmen 5
   - 3.4 Standort/Betriebsstätte 6
4. Produkt/Dienstleistung 6
5. Kunden/Markt 7
   - 5.1 Zielgruppe/Kunden 7
   - 5.2 Markt 7
   - 5.3 Konkurrenz/Mitbewerber 8
6. Kooperationspartner/Lieferanten 8
7. Organisation 9
   - 7.1 Personal 9
   - 7.2 Rechnungswesen 9
   - 7.3 Risikoabsicherung 9
8. Marketing/Kundengewinnung 10
   - 8.1 Allgemein 10
   - 8.2 Corporate Identity, Kommunikationspolitik und Werbung 10
   - 8.3 Kundenbindung, Vertriebswege und Preispolitik 10
   - 8.4 Zielgruppenmarketing 10
9. Projektvorhaben und Finanzierung 11
10. Zeitplanung/Projektplan 11

Teil 2 - Finanzierung und Planrechnung

1. Investitionsplan 13
2. Planerfolgsrechnung 16
3. Haushaltsbudget 20
4. Kapitalbedarfsberechnung/Finanzierungsplan 23

Zur besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten in gleicher Weise für beiderlei Geschlecht.

Teil 1 – Beschreibung der Geschäftsidee

1. Executive Summary – Zusammenfassung

- Die **Executive Summary** ist die Kurzfassung Ihres Geschäftskonzepts/Businessplans. Wir raten Ihnen an, diese im allerletzten Schritt zu verfassen.
- Stellen Sie zunächst Ihre **Geschäftsidee** in knappen, einfachen Worten dar. Achten Sie dabei auf die Verständlichkeit und streichen Sie die Besonderheiten heraus: Was ist neu und innovativ? Worin hebt sich die Idee von jener der Konkurrenz ab (Alleinstellungsmerkmal)?
- Gehen Sie dann konkret auf das **Produkt oder die Dienstleistung** ein. Beschreiben Sie Ihr anzubietendes Produkt oder Ihre Dienstleistung so, dass sich ein Außenstehender auch auskennen kann. Heben Sie hervor, was Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kann und warum potenzielle Kunden dies/e brauchen werden.
- Führen Sie an, wen Sie sich als **Kunden** vorstellen, also Ihre **Zielgruppe,** und wie Sie an diese herantreten werden **(Markteintrittsstrategie).**
- Umreißen Sie auch den **Markt,** den Sie generell bedienen wollen (Marktvolumen, Wachstum) und erwähnen Sie Ihre Hauptkonkurrenten samt den Wettbewerbsvorteilen, die Sie ihnen gegenüber besitzen.
- Liefern Sie eine kompakte Beschreibung der inneren **Organisation Ihres Unternehmens** und schildern Sie die wichtigsten Fähigkeiten und Erfahrungen, die Sie als Unternehmer mitbringen. Welche **Kompetenzen und Erfahrungen** haben Sie bzw. Ihr Team? Auch ein wichtiger Punkt: Wann soll tatsächlich gegründet werden?
- **Ziele, Chancen** und **Risiken** des Unternehmens dürfen nicht ausgespart werden. Hier können Sie beweisen, dass Sie in der Lage sind, Ihre Geschäftsidee realistisch zu beurteilen.
- Keinesfalls fehlen sollen Schlüsselzahlen aus der **Finanzplanung:** Wie sehen Ihre Planumsatzberechnungen aus? Wie sieht Ihr Liquiditätsplan aus? Wie sieht Ihr Finanzierungsplan aus? Wann erreicht Ihr Unternehmen erstmalig die Gewinnzone? Stellen Sie auch dar, woher das Geld, das Sie für Ihr Projekt benötigen, eingebracht wird. Stammt es aus Eigenkapital oder Fremdkapital?
- Zeigen Sie, welche **Zukunftsvision** Sie für das Unternehmen haben und gehen Sie auf konkrete Ziele ein, die Sie in den nächsten Jahren erreichen wollen.

2. Management und Schlüsselpersonen

- Aus welchen Personen setzen sich Team und Management zusammen? Vorstellung Unternehmer & Team: Familienname, Vorname, Anschrift, Telefon, Fax, Mail, Homepage
- Darstellung der Ausbildung und beruflichen Praxis sowie der Qualifikationen, die für die Unternehmensgründung wichtig sind. Welche Branchenerfahrungen haben Sie? Legen Sie bitte einen tabellarischen Lebenslauf bei.
- Welche persönlichen, fachlichen, kaufmännischen und/oder unternehmerischen Voraussetzungen oder Erfahrungen bringen Sie für Ihr Unternehmen mit? (Darstellung der Stärken und Schwächen/fehlende Qualifikationen)
- Warum wollen Sie sich selbständig machen? (Motive für die Unternehmensgründung)
- Wie sieht der Mix an Personen im Team aus? Haben die Personen gute fachliche Fähigkeiten? Bei mehreren Personen im Team kann ein Organigramm der besseren Übersicht dienen.

3. Vorstellung Geschäftsidee/Unternehmen

3.1 Geschäftsidee

- Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee (ca. 5 Sätze)
- Wie ist die Geschäftsidee entstanden?

3.2 Unternehmensziele

- Welche Ziele wollen Sie in den nächsten beiden Jahren erreichen (Umsatz, Gewinn, Kunden, Image)?
- Welche Ziele wollen Sie in 5 Jahren erreicht haben (Mitarbeiter, Größe, Stellung im Markt)?
- Welche Strategie verfolgen Sie zur Erreichung dieser Ziele? Was sind die Erfolgsfaktoren?

3.3 Unternehmen

- Gründungsdatum und Firmenname
- Unternehmensstandort (Anschrift, Telefon, Fax, Mail, Homepage)
- Gewählte Rechtsform: Welche Rechtsform wird gewählt? Ausschlaggebende Kriterien für die Wahl der Rechtsform? Anteile? Wer sind die Eigentümer des Unternehmens?

- Ist kurz- bis mittelfristig eine Veränderung der Rechtsform geplant? Ist eine Eintragung ins Firmenbuch geplant?
- Bezeichnung der gewählten Gewerbeberechtigung: Welche Gewerbeberechtigung ist erforderlich? Werden die allgemeinen/besonderen gewerberechtlichen Voraussetzungen erfüllt? Liegen Gewerbeausschließungsgründe (Vorstrafen, Verurteilungen, Konkurse etc.) vor?

3.4 Standort/Betriebsstätte

- Wollen Sie Ihren Betrieb von zu Hause aus starten? Kann die private Wohnung als Unternehmensstandort genützt werden? Gibt es mietvertragsrechtliche Einschränkungen? Steht ein Arbeitszimmer für ungestörtes Arbeiten zur Verfügung? Lagermöglichkeiten?
- Haben Sie bereits geeignete Geschäftsräume gefunden? Wenn ja, zu welchen Konditionen?
- Welche besonderen Kriterien gibt es für Ihren Betriebsstandort? Gründe für die Standortwahl (Infrastruktur, Nähe zu relevanten Märkten, Kosten, Multiplikatoren, Kooperationspartner, etc.)
- Brauchen Sie eine Betriebsanlagengenehmigung und/oder gibt es sonstige behördliche Auflagen?

4. Produkt/Dienstleistung

- Welche Dienstleistungen und/oder Produkte bieten Sie an? Beschreiben Sie die wesentlichen Eigenschaften (Neuheit, Markenschutz, Entwicklungsstadium, etc.). Gehen Sie hier auf den Innovationsgrad Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung ein.
- Erläutern Sie die wichtigsten Merkmale auch aus technologischer Sicht. Wodurch unterscheidet sich Ihre Technologie von den derzeit verwendeten Technologien? Geben Sie Vor- und Nachteile im Vergleich zu derzeit angewandten Technologien an (z.B. geringerer Energieverbrauch).
- **Beschreibung** des Angebotes (Sortimentsgestaltung, Markenname, Zusatzleistungen, Verpackung, persönlicher Service, Kundendienst, Design, Qualität etc.).
- Stellen Sie die kaufentscheidenden Merkmale für die geplanten Produkte/Dienstleistungen dar (z.B. Preis, After-Sales-Service, Lieferzeiten). **Worin liegt der Kundennutzen?** Welches Bedürfnis wird befriedigt (z.B. Kosten- oder Zeitersparnis, Komfort in der Anwendung etc.)?
- Was sind die Vorteile gegenüber der Konkurrenz? Was ist Ihr **Alleinstellungsmerkmal (USP)?** Warum soll der Kunde gerade Ihr Produkt kaufen oder gerade bei Ihnen die Dienstleistung in Anspruch nehmen?

- Geben Sie einen kurzen Überblick über die Produktion/Leistungserstellung Ihrer geplanten Produkte/Dienstleistungen. Was wird selbst produziert/geleistet, was wird zugekauft? Wie hoch ist der Wareneinsatz und wie kommt er zustande?
- Wie wird die Qualität gesichert?
- Produktion: Welche Anlagen werden benötigt? Zustand der Anlagen? Qualitätssicherung? Umweltschutz?

5. Kunden/Markt

5.1 Zielgruppe/Kunden

- **Zielgruppe:** Wer soll die geplanten Produkte/Dienstleistungen kaufen? Beschreiben Sie alle für die einzelnen Produkte/Dienstleistungen in Frage kommenden **Zielgruppen** (typischer Kunde – Kaufverhalten, Kaufbereitschaft, Zahlungsbereitschaft, Markentreue, Bereitschaft, für den Kauf des Produktes Aufwand in Kauf zu nehmen, Reisebereitschaft). Segmentieren Sie diese z.B. nach Branchen, Unternehmensgröße oder nach Einkommensschichten und reihen Sie diese nach ihrer Wichtigkeit. Sie können sich bei der Definition Ihrer Zielgruppe auch einfach eine konkrete Person heranziehen, die stellvertretend die Zielgruppe repräsentiert **(= Persona).** Beschreiben Sie in Folge diese eine konkrete Person und beantworten Fragen, wie Name, Alter, Beruf, Hobbies, Wohnort etc.
- Mit welchen Problemen sind die potenziellen Kunden konfrontiert? Was brauchen die Kunden von Ihnen? Welche Bedürfnisse und Wünsche haben die Kunden? **Welchen Nutzen erwarten die Kunden durch Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?**
- Welche Kontakte gibt es bereits? Existieren bereits Kundenanfragen? Wurden bereits Vorgespräche geführt? In welchen Ländern/Regionen befinden Sich Ihre Kunden?

5.2 Markt

- Wie sieht Ihr **Gesamtmarkt** aus? Welche Branchenentwicklungen gibt es in den nächsten Jahren? Zum Beispiel erwartete Zuwachsraten und wichtige Faktoren für die **Entwicklung** (z.B. absehbare Neuerungen, Trends im Käufer-Verhalten). In welchen Märkten möchten Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung anbieten **(=Marktsegmentierung).**
- Welche Chancen und Risiken dieses Marktes kennen Sie und wie beurteilen Sie diese?

- Wie groß ist das **Marktpotenzial?** Versuchen Sie, die Gesamtgröße des Marktes für die geplanten Produkte/Dienstleistungen nach Zielgruppen gegliedert mengenmäßig und wertmäßig anzugeben.
- Werden Sie abhängig von Großkunden oder Hauptlieferanten sein? Falls ja: Wie schätzen Sie diese Abhängigkeit ein?
- Liegen Erkenntnisse aus Marktbefragungen oder -beobachtungen vor? Falls ja: Welche? (z.B. eigene Erfahrungen/Untersuchungen, Marktforschungsunternehmen, Datenbanken)
- Haben Sie bereits potentielle Aufträge oder Auftraggeber? Mit welchem Umsatzvolumen? Geben Sie den aktuellen Auftragsstand, die wichtigsten Kunden und deren Standorte an.
- Erläutern Sie allfällige Eintrittsbarrieren (z.B. rechtliche, wirtschaftliche, regionale, etc.) und etwaige Wettbewerbsbeschränkungen (z.B. Gebietsschutzvereinbarungen, Preisabsprachen).

5.3 Konkurrenz/Mitbewerber

- Wer bietet gleiche oder ähnliche Produkte bzw. Dienstleistungen an?
- Wie viele andere Anbieter gibt es (Name, Standort, etc.)? Wo? Nennen Sie diese namentlich.
- Wer sind die Hauptkonkurrenten? Welche Stärken haben diese? Welche Zielgruppe bearbeiten sie? Preispolitik? Vertriebs- und Marketingkonzepte? Erläutern Sie die Vor- und Nachteile der Konkurrenzunternehmen.

6. Kooperationspartner/Lieferanten

- Haben Sie Kooperationspartner, mit denen Sie zusammenarbeiten? Wie sieht diese Zusammenarbeit aus?
- Von welchen Lieferanten wird die Ware bezogen? Nennen Sie Ihre wichtigsten LieferantInnen und deren Standort namentlich.
- Welche unterschiedlichen Konditionen gewähren die Lieferanten (Liefer- und Zahlungsbedingungen)?
- Ist ein kurzfristiger Lieferantenwechsel möglich? Besteht eine Abhängigkeit von bestimmten Lieferanten? Nennen Sie Gründe für die Lieferanten-Auswahl (z.B. Kosten, Qualität etc.).
- Wird ein Lager/Stauraum benötigt?
- Welche Informationen über die Lieferanten können noch von Bedeutung sein (Finanzielle Situation, Zuverlässigkeit, Qualität etc.)?

7. Organisation

7.1 Personal

- Welche Aufgabenbereiche müssen abgedeckt werden (Produktion, Verkauf, Akquisition, Marketing, Buchhaltung, Kostenrechnung, Behörden, Administration, Controlling etc.)?
- Wer hat welche Aufgaben/Kompetenzen? Entscheidungswege?
- Welche Aufgaben werden von externen Experten erledigt? (Lohnverrechnung, Buchhaltung, Steuererklärung, EDV-Support etc.)
- Wie wird der tägliche Geschäftsablauf organisiert?
- Wie viele Mitarbeiter werden benötigt? Bestehen schon Kontakte?
- Werden Ihre Mitarbeiter voll-, teilzeit- oder geringfügig beschäftigt?
- Welche Qualifikationen benötigen die Mitarbeiter? Darstellung der Personalkosten.

7.2 Rechnungswesen

- Art und Umfang des Rechnungswesens (Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, Doppelte Buchhaltung)
- Wird die laufende Buchhaltung selbst verwaltet? Wird ein Buchhalter beauftragt?
- Wird ein Debitorenmanagement/Forderungsmanagement geführt? Wie werden offene Zahlungen eingefordert (z.B. Mahngespräche, schriftliche Verständigung)?
- In welcher Form und in welchen Abständen werden Daten des Rechnungswesens ausgewertet (z.B. monatliche/quartalsweise Aufwands/Ertragsrechnung, jährliche Gewinn- und Verlustrechnung)?
- Kostenrechnung, Controlling: Wird in Ihrem Unternehmen eine Liquiditätsplanung und/oder Kostenrechnung durchgeführt (Plan-Ist-Vergleich, Abweichungsanalysen)?

7.3 Risikoabsicherung

- Welche Risiken können Ihr Unternehmen gefährden?
- Welche Risikovorsorge werden Sie treffen (Versicherungen, AGB, Zahlungsbedingungen, Stornofristen etc.)?

8. Marketing/Kundengewinnung

8.1 Allgemein

- Unternehmensphilosophie und Unternehmensleitbild
- Wenn Sie an Ihr Unternehmen denken, worauf sind Sie stolz? (Qualität, Flexibilität etc.)
- Beschreibung konkreter Marketingziele (Marktposition, Umsatz, Marktanteil, Wachstumsziele etc.)
- Wie wird der Markteintritt gestaltet? Gibt es Referenzkunden?

8.2 Corporate Identity, Kommunikationspolitik und Werbung

- Logo und Firmenname: Wie werden Rechnungen, Briefpapier, Angebote und Preislisten gestaltet? Wie sehen die Verkaufsräumlichkeiten aus? Wie treten Ihr Team und Sie als Unternehmer auf?
- Wie wird die Aufmerksamkeit der Kunden auf Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen gelenkt?
- Welche Werbemaßnahmen/Kommunikationsmittel (z.B. Inserate, Kataloge, Messebesuche, Onlinemarketing oder Telefonmarketing) planen Sie? Welches Werbebudget steht Ihnen zur Verfügung?

8.3 Kundenbindung, Vertriebswege und Preispolitik

- Welche Vertriebswege werden benutzt (direkt, indirekt), um die Produkte/Dienstleistungen zu verkaufen? Erfolgt der Vertrieb direkt an Endabnehmer oder über Groß- und/oder Einzelhandel? Kommen eigene Mitarbeiter für den Vertrieb oder selbstständig tätige Vertreter zum Einsatz? Nennen Sie Vor- und Nachteile und Risiken.
- Wie können Sie Kontakt zu Ihren Kunden halten? Wie messen Sie die Kundenzufriedenheit?
- Wie informieren Sie Ihre Kunden (z.B. über aktuelle Angebote)?
- Wie kalkulieren Sie Ihre Preise (Preispolitik, Strategie, Rabatte und andere Nachlässe)? Was sind die Kunden bereit, zu bezahlen? Wie kommt der von Ihnen angegebene Umsatz zustande?

8.4 Zielgruppenmarketing

- Wie können Marketingmaßnahmen nach unterschiedlichen Zielgruppen differenziert werden? Welche Marketingmaßnahmen setzten Sie bei Ihrer Zielgruppe oder Ihren Zielgruppen ein?

9. Projektvorhaben und Finanzierung

- Beschreiben Sie kurz Ihr geplantes Investitionsvorhaben.
- Erläutern Sie, welche Anfangsinvestitionen (Web-Auftritt, Sanierung Geschäftslokal) für den Unternehmensaufbau notwendig sind.
- Beschreiben Sie die derzeit Ihrem Unternehmen zur Verfügung stehenden Finanzierungsmöglichkeiten.
- Wie werden die Anfangsinvestitionen finanziert? – Aus Eigenkapital? Aus Fremdkapital?

10. Zeitplanung/Projektplan

- Meilensteine bis zur Unternehmensgründung – Meilensteine ab der Unternehmensgründung?

  Beispiele: detaillierte Entwicklung des Produktes/der Dienstleistung, Förderungen klären, Versicherungsangebote einholen, Aufbau CI, Bankgespräche, Erstellung AGBs, Anmietung von Räumlichkeiten, formale Gründungsschritte, Erstellung von Werbematerialien etc.
- **Was** muss **bis wann** erledigt sein?
- Welche Tätigkeiten (Aktionen, Weiterbildungen, Gespräche, etc.) werden in welchen Wochen/Monaten erledigt?

Teil 2 – Finanzierung und Planrechnung

Zur Ausarbeitung des Finanzplans und der Planrechnung finden Sie im aktuellen Abschnitt des Leitfadens diverse Tabellen. Ergänzen Sie die einzelnen Tabellen mit exakten und präzisen Beschreibungen. Nachstehende Fragen sollen Ihnen als Hilfe zur Darstellung des finanziellen Rahmens Ihres Gründungsvorhabens dienen. **Die nachfolgenden Tabellen sind zur Gänze durch die Excel-Kalkulationstools (Einzelunternehmen, Personengesellschaften) abgedeckt.**

- Nennen Sie Gründe für die Wahl und die Notwendigkeit der Investitionen. Was bezwecken Sie mit den geplanten Investitionen?
- Wie viel Kapital benötigen Sie für Ihr Vorhaben insgesamt (z.B. für Investitionen)?
- Wie möchten Sie das Kapital finanzieren? Wie viel Eigenkapital (in Geld oder Sacheinlagen) bringen Sie mit? In welcher Höhe genau wollen Sie Darlehen aufnehmen?
- Haben Sie die Möglichkeit, sich Geld z.B. auch aus dem Familien- oder Freundes- bzw. Bekanntenkreis zu leihen?
- Welche einmaligen (gründungsspezifischen) Kosten werden anfallen?
- Mit welchen laufenden Kosten rechnen Sie in Ihrem Betrieb?
- Mit welchen Umsätzen können Sie realistischer Weise rechnen?
- Wie viel Geld müssen Sie aus Ihren betrieblichen Einnahmen entnehmen, um Ihren monatlichen Lebensunterhalt zu bestreiten?

1. Investitionsplan

Geplante Investitionen (exkl. USt.)	Betrag netto	ND*	AfA-Betrag
Büroeinrichtung, Geschäftsausstattung		10	
(Büro-)Maschinen		5	
Fahrzeuge ab Neuzulassung		8	
Computer, Software		3-4	
Homepage		3	
Zu tätigende Netto-Investitionen		*AfA:*	
+ 20 % Umsatzsteuer			
Zu tätigende Brutto-Investitionen			

*Nutzungsdauer in Jahren

Detaillierter Investitionsplan

Investitionen	Betrag €	Nutzungs-dauer	Abschreibungs-Betrag €
Bereits getätigte Investitionen BRUTTO z.B. gebrauchte Anlagegüter*			
Zwischensumme			p.a.

Geplante Investitionen NETTO			
Zwischensumme der geplanten Investitionen			p.a.
20 % USt.			
Summe der geplanten Investitionen			
	Summe der Abschreibungen		p.a.

*) sind mit dem jeweiligen Zeitwert (Restwert), maximal jedoch mit ihren Anschaffungskosten, anzusetzen!

Einmalige, nicht-aktivierungspflichtige Investitionen/Gründungskosten

Einmalige Gründungskosten (bereits getätigt)	Betrag netto €	Steuersatz	Betrag brutto €
Zwischensumme			

Geplante einmalige Gründungskosten	Betrag netto €	Steuersatz	Betrag brutto €
z.B. Warenlager, Domaingebühr, Kaution, Provision			
Zwischensumme der geplanten Gründungskosten			
20 % USt.			
Summe der geplanten Gründungskosten			

2. Planerfolgsrechnung

	Ø Monat	Ø Geschäftsjahr	Bemerkung
Umsatzerlöse brutto (120%)			
– Umsatzsteuer (20%)			
= Umsatzerlöse netto (100%)			
– Waren bzw. Materialeinsatz			
= Rohertrag (Deckungsbeitrag)			
Laufende betriebliche Aufwendungen / Kosten			
1) Personalkosten (brutto x 1,6 x 12)			
2) Hilfs- und Betriebsstoffe			
3) Raumkosten (Miete, Heizung, etc. . .)			
4) Reparaturkosten			
5) Büromaterial (Papier, Ordner, Druckerpatronen..)			
6) Werbekosten			
7) Kommunikationskosten (Telefon/ Handy/ Fax/ Internet)			
8) Leasingkosten			
9) Fremdkapitalkosten (Zinsen, Spesen, etc. . .)			
10) Kontoführungsgebühr			
11) Steuerberatung / Buchhaltung			
12) Rechtsberatung/ Unternehmensberatung			
13) Gebühren und Beiträge (Kammer)			
14) Reisekosten (km-Geld / Kfz-Kosten)			
15) Betriebliche Versicherungen			
16) Weiterbildung			
17) Geringwertige Wirtschaftsgüter (Kleininvestitionen)			
18) Abschreibungen			
19)			
20)			
– Zwischensumme der lfd. Aufwendungen/ Kosten			
= GEWINN vor Steuern / GSV			

Übertrag von Seite 16

= GEWINN vor Steuern / GSV			
= Bemessungsgrundlage GSV			
– GSVG (SV-Beiträge)			
= Gewinn/Verlust (brutto)			
– Einkommensteuer			
= Gewinn/Verlust netto			
Kreditrückzahlungen (betrieblich/privat)			
Privatausgaben			
Sonstiges			

Betriebliche Aufwendungen/Kosten im Detail

zu 3) Raumkosten (Miete, Heizung, etc. . .)

Raumkosten	monatlich	jährlich	Bemerkung
Pacht/Miete			
Heizung			
Strom			
Wasser, Müllabfuhr, Kanal			
Instandhaltung			
Reinigung			
Sonstiges			
Summe			

zu 6) Marketing/Werbung

Marketing/Werbung	monatlich	jährlich	Bemerkung
Beratungskosten (Grafik, Web,...)			
Briefpapier			
Visitenkarten			
Portokosten für Direkt-Mailing			
Inserate			
Flugzettel			
Homepage (Design, Hosting, Domain)			
Beschilderung			
Werbung im Geschäftslokal			
Werbegeschenke			
Geschäftsessen			
Präsentationsunterlagen			
Folder/Broschüren			
Autobeschriftung			
Eröffnungswerbung			
Messestand			
Spende, Sponsoring			
Sonstiges			
Summe			

zu 14) Reisekosten (km-Geld/ Kfz-Kosten)

Kfz-Kosten betrieblich	monatlich	jährlich	Bemerkung
Versicherung, Steuer			
Treibstoff			
Service/Reparaturen/Reifen			
Vignette, Mautgebühren, . . .			
Parken/Strafen, . . .			
Reinigung, Pflege			
Sonstiges			
Summe			

zu 15) Betriebliche Versicherungen

Versicherungen	monatlich	jährlich	Bemerkung
Sachwerteschutz			
Feuer, Sturm, Einbruch, Diebstahl			
Leitungswasserschaden			
Computerversicherung			
Haftpflichtversicherung			
Rechtschutzversicherung			
Betriebsunterbrechungsversicherung			
Summe			

zu 16) Weiterbildung

Weiterbildung	monatlich	jährlich	Bemerkung
Seminare			
Fachliteratur			
Fachzeitschriften			
Messebesuche			
Nächtigungskosten			
Sonstiges			
Summe			

3. Haushaltsbudget

- Stellen Sie hier Ihr monatliches Haushaltsbudget übersichtlich dar!

Monatliche Einnahmen	
Nettogehalt Lebenspartner	
Unterhalt	
Alimente	
Kinderbeihilfe	
Karenzgeld	
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	
Einkommen aus Kapitalerträgen	
Unterstützung durch Familie	
Sonstiges Einnahmen	
Summe monatliche Einnahmen	

Monatliche Privatausgaben	
Lebenshaltungskosten	
Freizeit, Urlaub	
Wohnen	
Kommunikationskosten	
Kinder	
Auto, Motorrad, Öffis	
Versicherungen	
Kredit, Sparen, Alimente	
Unterhaltszahlungen an Andere	
Rücklagen für Neuanschaffungen	
Sonstige Ausgaben	
Summe monatliche Privatausgaben	
Monatliches Mindesteinkommen (netto)	

Private Ausgaben im Detail

Lebenshaltungskosten	monatlich	jährlich	Bemerkung
Nahrungsmittel			
Kleidung, Schuhe			
Kosmetik/Toilettartikel			
Haushaltsartikel			
Arztkosten, Medikamente			
Summe			

Freizeit, Urlaub	monatlich	jährlich	Bemerkung
Theater/Kino			
Fitnessstudio			
Reisen			
Geschenke, Bücher, CD's			
Ausbildungskosten			
Zeitungs- & Zeitschriftenabo			
Summe			

Wohnen	monatlich	jährlich	Bemerkung
Miete inkl. Betriebskosten			
Heizung, Strom/Gas			
Wasser, Kanal, Müllabfuhr			
Reinigung/Instandhaltung			
Radio- & Fernsehgebühren,			
Kabel-TV			
Möbel/Reparaturen			
Summe			

Kommunikationskosten	monatlich	jährlich	Bemerkung
Festnetz (privat)			
Mobiltelefon (privat)			
Internet (privat)			
Summe			

Kinder	monatlich	jährlich	Bemerkung
Kindergarten / Schulkosten			
Veranstaltungen			
Taschengeld			
Jause, Geschenke			
Summe			

Auto, Motorrad, Öffis	monatlich	jährlich	Bemerkung
Versicherung, Steuern			
Treibstoff			
Service/Reparaturen/Reifen			
Vignette, Mautgebühren, . .			
Parken/Strafen, . . .			
Reinigung, Pflege			
Öffentliche Verkehrsmittel			
Summe			

Versicherungen	monatlich	jährlich	Bemerkung
Haushaltsversicherung			
Krankenzusatzversicherung			
Lebensversicherung			
Pensionsvorsorge/Versicherung			
Rechtschutzversicherung			
Unfallversicherung			
Summe			

Kredit, Sparen, Alimente	monatlich	jährlich	Bemerkung
Kredit-/Leasingrate			
Alimente			
Bausparen			
Sparbuch			
Kontoführungsgebühren			
Direktsparen			
Summe			

4. Kapitalbedarfsberechnung/Finanzierungsplan

- Beschreiben Sie hier, wie hoch der Kreditbedarf ist und für welche Investitionen die finanziellen Mittel benötigt werden. Nennen Sie Gründe für die Wahl und die Notwendigkeit der Investitionen. Was bezwecken Sie mit den geplanten Investitionen?
- Wie viel Kapital benötigen Sie für Ihr Vorhaben insgesamt (z.B. für Investitionen)?

Finanzbedarf		Finanzmittel	
		Eigenkapital	
Investitionen (brutto)	€	Eigenmittel	€
Lagerausstattung (brutto)	€	Zuschüsse (Gründungsbeihilfe)	€
		Fremdkapital	
Gründungskosten	€	Privatdarlehen:	€
Laufende Aufwendungen (inkl. GSV-Beitrag) für . . . . Monate (brutto)	€	Förderkredite:	€
Private Lebensführung für . . . . Monate	€	Bankdarlehen:	€
Reserve (10-15% vom Finanzbedarf)	€	Kontokorrentkredit:	€
		Erste Umsatzerlöse für . . . . Monate	€
Summe Finanzbedarf	**€**	**Summe Finanzmittel**	**€**