



# Der Businessplan. Aufbau - Anregungen- Tipps



Handwerkskammer  
Kassel



**Handwerkskammer Kassel**  
**Betriebsberatung und Unternehmensführung**  
**Scheidemannplatz 2**  
**34117 Kassel**  
Telefon 0561 7888 152  
Telefax 0561 7888 165  
Info@hwk-kassel.de  
www.hwk-kassel.de

**Stand: Oktober 2017**

Trotz größter Sorgfalt kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit des Leitfadens nicht übernommen werden. Wir empfehlen ggf. einen Fachexperten (Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, ...) zu konsultieren.

---

### Vorbemerkungen

Sie sind von Ihrem Erfolg überzeugt – nun kommt es darauf an, auch Banken und andere Kreditgeber zu überzeugen. Dazu brauchen Sie ein detailliertes schriftliches Gründungskonzept, auch „Businessplan“ oder „Unternehmenskonzept“ genannt. Im Businessplan erläutern Sie ausführlich und detailliert Ihr Vorhaben. In ihm sollen die Voraussetzungen, Chancen und Risiken des Unternehmens fundiert erläutert werden. Je besser Sie Ihr Vorhaben durchdacht, je mehr Informationen Sie gesammelt und je akribischer Sie Ihre Planung vorbereitet haben, desto überzeugender kann das Konzept werden.

Nutzen Sie zur Erstellung die Vorarbeiten, die sie schon im „Vorbereitungskonzept“ erbracht haben.

In unserer Existenzgründermappe sowie im Internet finden Sie viele unterschiedliche Vorlagen und Hinweise, wie ein Businessplan zu erstellen ist. Wir geben Ihnen hier aus unserer langjährigen Praxis unsere erfolgversprechende Tipps und Hinweise, die sich bewährt haben.

Lassen Sie den fertigen Businessplan von einer unserer Beraterinnen / von einem unserer Berater gegenlesen, um weitere wertvolle Anregungen zu erhalten.

Neben dem Businessplan (I) sind aber auch verschiedene Gänge zu Behörden (II) zu unternehmen. In den entsprechenden Kapiteln finden Sie hierzu weitere Informationen.

## **I Der Businessplan**

### **0. Allgemeines**

Bedenken Sie, dass nicht jede Leserin / jeder Leser Ihres Businessplan von Ihrem Fach ist. Beschreiben Sie daher Fachliches in einer auch für Laien gut verständlichen Sprache und stellen Sie das Eigentliche / das Besondere in den Mittelpunkt. Achten Sie darauf, dass sie alle relevanten Informationen verständlich benennen.

Gliedern Sie Ihren Plan nach Sinneinheiten. Die Reihenfolge, die wir Ihnen hier aufzeigen, ist als Vorschlag anzusehen. Je nach Ausrichtung des Unternehmens bzw. je nach Geschäftsidee kann es zu anderen Schwerpunkten und Abfolgen kommen. Dass das Finanzielle (Kapitalbedarfsplan, Finanzierungsplan, Liquiditätsplan, Rentabilitätsrechnung, ...) einen hohen Stellenwert besitzt, versteht sich von selbst – seien Sie also sorgfältig.

Auch wenn Sie sicherlich viel zu sagen haben: Bleiben Sie beim Wesentlichen und achten Sie darauf, dass Ihr Businessplan mitsamt den Anhängen keine 30 Seiten umfasst.

Ein gut lesbares Schriftbild und eine ansprechend Optik runden Ihren Businessplan ab.

### **1. Ihre unternehmerische Qualifikation**

Eine gute fachliche und kaufmännische Qualifikation ist eine wichtige Voraussetzung für die Gründung eines Handwerksbetriebes.

- Schildern Sie Ihren Werdegang. Heben Sie Aus- und Weiterbildung hervor, vor allem im kaufmännischen Bereich. Legen Sie die relevanten Teilnahmebescheinigungen, Prüfungszeugnisse etc. bei.
- Erläutern Sie, welche speziellen Kenntnisse Sie bei welcher Arbeitsstelle erworben haben. Betonen Sie Ihre Erfahrungen im Umgang mit Kunden.
- Bei Partnergründung: Stellen Sie heraus, wie lange Sie sich schon kennen. Erläutern Sie die Arbeitsteilung, wie Sie sich ergänzen werden. Stellen Sie klar, wer die kaufmännische Leitung hat.

### **2. Ihre Branche**

Bedenken Sie: Banken unterhalten und aktualisieren Listen mit Risikobranchen, in denen selbst etablierte Betriebe nicht mehr kreditwürdig sind. Daher:

- Zeigen Sie, dass Sie die aktuellen Probleme Ihrer Branche kennen, sprechen Sie auch die Schwierigkeiten an. Zeigen Sie aber auch die positiven Branchentrends (Beispiel: Marktnische „Komplettrenovierung“ am Bau).
- Zeigen Sie zudem, warum Sie selbst in einer schwierigen Branche Erfolg haben werden. Unterstützen Sie Ihre Aussagen durch Fakten, etwa aus Branchenreports von Kammern und Verbänden.

---

### **3. Ihr Produkt oder Leistungsangebot**

Schildern Sie ausführlich Ihr Produktions- oder Dienstleistungsprogramm:

- Stellen Sie den Nutzen Ihres Angebots aus der Sicht des Kunden dar! Was ist neu? Was ist anders?
- Schildern Sie was Ihr Angebot so besonders macht (Alleinstellungsmerkmal).
- Stellen Sie den Unterschied zu den Wettbewerbern heraus. Was können Sie besser? Wo sind Sie schneller? Was machen Sie anders?
- Sprechen Sie, falls vorhanden, auch Zulassungshürden oder Produktentwicklungsprobleme klar an. Welche Genehmigungen, Lizenzen u.a. benötigen Sie?
- Drücken Sie sich bei technischen Details allgemein verständlich aus – die Leser Ihres Konzeptes haben nicht Ihre Spezialkenntnisse. Vermeiden Sie daher Formeln und unnötige Fachausdrücke. Erklären Sie ggf. einen zentralen Fachbegriff, der im Zentrum Ihrer Planung steht.
- Gerade bei technischen Dingen ist eine Zeichnung oft mehr wert als tausend Worte. Erläutern Sie daher ggf. anhand von Zeichnung / Foto / Diagramm / ... Ihr Vorhaben.
- Bei aufwändigen Produkten ist es empfehlenswert, die einzelnen Produktionsschritte schematisch aufzuzeigen. Machen Sie deutlich, was in Ihrem Unternehmen davon gemacht wird und was Sie ggf. von anderen Unternehmen übernehmen / einkaufen.

### **4. Ihr Marketingkonzept**

Schildern Sie Ihren Markteintritt.

- Welche Werbe- und Marketingaktivitäten haben Sie vorgesehen? Welche Vertriebswege?
- Wie sieht die angepeilte Kundenstruktur aus? Machen Sie klar, dass Sie Abhängigkeit von wenigen Großkunden vermeiden werden.
- Mit welchen Mitteln können Sie gezielt Ihre zukünftigen Kunden erreichen?

### **5. Ihre Wettbewerbsfähigkeit**

Viele Existenzgründer achten nicht auf den Wettbewerb und begeben sich in direkte Konkurrenz zu starken, etablierten Anbietern.

- Zeigen Sie, dass Sie Ihre wichtigsten Konkurrenten kennen, mit deren Stärken und Schwächen.
- Machen Sie deutlich, wie Sie sich von den Konkurrenten abheben (zum Beispiel mehr Service, andere Öffnungszeiten, mehr Technologie).

### **6. Ihr Standort**

Zeigen Sie, dass Sie Ihre Standortwahl genau planen:

- Erläutern Sie, welche Bedingungen der Standort erfüllen muss.
- Zeigen Sie auf, welche Qualitäten Ihr Standort haben muss: Verkehrsanbindung; potentielle Kunden im Einzugsgebiet usw.; Parkplätze; Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln; ...?
- Haben Sie geeignete Standorte ausgewählt?

### 7. Ihre Anlaufphase

Viele Anfänger vernachlässigen die Probleme des Marktzutritts – die Folge sind hohe Anlaufverluste.

- Nennen Sie schon bestehende Kundenkontakte.
- Schildern Sie, wie Sie auf Ihre bestehende Kundenbeziehungen aufbauen können.
- Zeigen Sie, welche Chancen Sie sehen, neue Kunden zu gewinnen.
- Zeigen Sie auf, welche Entwicklung Sie in den ersten beiden Jahren planen.
- Was planen Sie, neue Kunden zu gewinnen (und zu halten)?

### 8. Die geplante Rechtsform

Begründen Sie die Rechtsformwahl. Siehe hierzu auch die Erläuterungen in Anhang 1.

- Benennen Sie Ihre angestrebte Rechtsform und zeigen Sie auf, dass Sie sich über Vor- und Nachteile der verschiedenen Rechtsformen kundig gemacht haben.

### 9. Ihre Organisation

Schildern Sie die Organisation Ihres Betriebes:

- Wie werden Sie Ihren Betrieb organisieren (vom Einkauf bis zum Vertrieb)?
- Welche Materialien, Maschinen, Werkzeuge und Einrichtungen brauchen Sie?
- Ab wann werden Sie welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen brauchen?
- Was können Sie auslagern und bei anderen einkaufen?

### 10. Ihr Kapitalbedarf

Einsteiger unterschätzen ihn meist, vor allem den Betriebsmittelbedarf und den Bedarf für die Anlaufverluste. Siehe hierzu auch die Erläuterungen in Anhang 2.

- Überzeugen Sie den Banker mit einer sorgfältigen Liquiditätsplanung, die auch die Anfangsverluste und den Betriebsmittelbedarf berücksichtigt – inklusive ausreichende Reserven!
- Berücksichtigen Sie die Zahlungsmodalitäten in Ihrer Branche!

### 11. Ihre Rentabilitätsvorschau

Für den Banker ist sie ein wichtiger Maßstab für seine Beurteilung Ihres Vorhabens:

- Legen Sie eine realistische Rentabilitätsvorschau für die nächsten drei Jahre vor.
- Erläutern Sie, wie sich der geplante Umsatz zusammensetzt und wie sich der Wareneinsatz berechnet. Gehen Sie auf Ihre Kapazität und die direkt verrechenbaren Stunden ein, erläutern Sie Ihren Stundenkostensatz und den Materialaufschlag.
- Eine Rentabilitätsvorschau, die Ihr Berater (von der Kammer, vom Verband oder Ihr Steuerberater) erstellt hat, ist eine gute Argumentationshilfe. Machen Sie sich aber auch selbst mit den Zahlen vertraut, so dass Sie sie im Gespräch überzeugend begründen können.

- 
- Zu optimistische Zahlen, die die Anlaufverluste vernachlässigen, machen nicht nur den Banker skeptisch.

## **12. Ihre Zukunftsplanung**

Zeigen Sie, dass sie langfristig strategisch denken können:

- Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt? Haben Sie diese Ziele schriftlich fixiert und mit Ihren Beratern besprochen?
- Wo wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in einem, in drei, in fünf Jahren stehen? Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?
- Schildern Sie die mögliche Entwicklung Ihrer Branche. Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln? Wie reagieren Sie auf Änderungen (Nachfrage, Konkurrenten)?
- Wo sehen Sie in der Zukunft weiteres Potential?

## **Zusammenfassung**

Erläutern Sie in einer ‚knackigen‘ Zusammenfassung auf der ersten Seite Ihr Vorhaben. Damit machen Sie Punkte bei den Prüfern, die sich nicht durch viele Details quälen wollen. Sie zeigen damit zudem, dass Sie sich kurz und präzise ausdrücken können und vor allem, dass Ihnen der Kern Ihres Vorhaben sehr genau bekannt ist.

## **II Die Behördengänge**

- **Eintragung in die Handwerksrolle bei der HWK (Änderungen vorbehalten)**  
Gebühr für die Ersteintragung in die Handwerksrolle einschließlich Ausstellung der Handwerkskarte beläuft sich auf 130 bis 250 Euro, abhängig von den Eintragungsvoraussetzungen bzw. der Rechtsform.  
  
Existenzgründer (nur natürliche Personen), die erstmalig ein Gewerbe anmelden, sind im Kalenderjahr der Gründung vom Beitrag befreit. Im zweiten und dritten Jahr gilt der halbe Beitrag (85,50 Euro / Jahr) und ab dem 4. Jahr der volle Grundbeitrag (171 Euro / Jahr) für ein Einzelunternehmen, wenn der Gewerbeertrag oder Gewinn aus Gewerbebetrieb nicht über 25.000 Euro liegt.  
  
Ab dem 5. Jahr Grundbeitrag Daneben zahlen Betriebe ab dem fünften Jahr einen Zusatzbeitrag, der sich nach der Leistungskraft, das heißt, nach Ertrag oder Gewinn richtet.
- **Gewerbeanmeldung bei der Gemeinde** (ca. 30 bis 40 Euro)  
Bitte erkundigen Sie sich bei Ihrer Gemeinde, welche Unterlagen für die Anmeldung notwendig sind.
- **Eintragung ins Handelsregister**  
Wenn die Art und der Umfang des Betriebes einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert oder der Betrieb in der Rechtsform einer GmbH, KG oder OHG gegründet wird, muss dieser Betrieb ins Handelsregister beim Amtsgericht eingetragen werden. Die Eintragung erfolgt über einen Notar.
- **Agentur für Arbeit**  
Bei bestehender Arbeitslosigkeit sollten Sie unbedingt den Anspruch auf Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld durch die Agentur für Arbeit prüfen lassen. Eine Stellungnahme zum Antrag auf Gründungszuschuss erhalten Sie, auf der Basis Ihres Gründungskonzeptes, bei einem Betriebsberater Ihrer Handwerkskammer.
- **Finanzamt / Berufsgenossenschaft**  
Institutionen wie Finanzamt, Berufsgenossenschaft etc. werden zwar automatisch informiert, allerdings sollte die Betriebseröffnung unabhängig davon selbst dort angezeigt werden.



---

## **Anhang 1: Wahl der Rechtsform**

- **Einzelunternehmen**
  - Sinnvoll in der Anfangsphase; späterer Umstieg auf andere Rechtsform möglich
  - Unbeschränkte Haftung mit Geschäfts- und Privatvermögen
  - Gründung mit angestelltem Meister möglich
  
- **GbR (Gesellschaft des bürgerlichen Rechts)**
  - Zur Beteiligung mehrerer Gesellschafter, z. B. auch zur Beteiligung eines Meisters.
  - Um den handwerklichen Anforderungen zu genügen, muss allerdings mindestens einer der Gesellschafter, der mit mind. 1/3 (33,3%) an der Gesellschaft bzw. am Gewinn oder Verlust beteiligt ist, die Voraussetzungen zur Eintragung in die Handwerksrolle erfüllen
  - Alle Gesellschafter haften wie Einzelunternehmer uneingeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen.
  
- **GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)**
  - Ein oder mehrere Gesellschafter
  - Die handwerksrechtlichen Voraussetzungen müssen entweder durch einen tätigen Gesellschafter oder einen angestellten Betriebsleiter, der über die handwerksrechtlichen Qualifikationen verfügt, erfüllt werden
  - Haftung mit Einlage; mind. 25.000 Euro, allerdings werden bei Kreditaufnahme häufig auch private Bürgschaften gefordert!
  - Höhere Gründungskosten (z. B. Notar) als bei Einzelfirma bzw. GbR
  - Höhere Buchführungskosten
  
- **UG (Unternehmer-Gesellschaft)**
  - Mini-GmbH
  - Ein oder mehrere Gesellschafter
  - Die handwerksrechtlichen Voraussetzungen müssen entweder durch einen tätigen Gesellschafter oder einen angestellten Betriebsleiter, der über die handwerksrechtlichen Qualifikationen verfügt, erfüllt werden
  - Haftung mit Einlage; mind. 1 Euro und max. 24.999 Euro bei Gründung
  - Gesetzliche Pflicht, dass jährlich ein Viertel des Gewinnes als Rücklage im Betrieb verbleiben muss, bis das Stammkapital in Höhe von 25.000 Euro erreicht ist
  - Ist die Höhe von 25.000 Euro erreicht, kann in eine normale GmbH umgewandelt werden
  - Höhere Gründungskosten (z. B. Notar) als bei Einzelfirma bzw. GbR
  - Höhere Buchführungskosten
  - Rechtsformzusatz ist teilweise noch unbekannt und das Ansehen der UG wird auf Grund der früheren Limited unter Umständen negativ beeinflusst („Habenichts-GmbH“)



## **Anhang 2: Finanzierung**

### **Kapitalbedarf**

- Bedarf an langfristigem Kapital (z. B. für Anlagevermögen + erstes Warenlager)
- Bedarf an kurzfristigem Kapital (z. B. für den laufenden Betriebsmittelbedarf, z. B. Material und Wareneinsatz, Miete, Personalkosten, Versicherungen usw.)

### **Finanzierungsmöglichkeiten**

- Eigenkapital
- Fremdkapital (öffentliche Förderprogramme, Bankdarlehen, Verwandtendarlehen)

### **Beachte**

- 1. Antragstellung für öffentliche Mittel erfolgt über die Hausbank!**
- 2. Vorbeginnsklausel bei den öffentlichen Förderprogrammen!** (Erst Fördermittel beantragen, dann kaufen! – Vorlaufzeit ca. 6 Wochen)

### **Sicherheiten**

- bankübliche Sicherheiten (z. B. Sicherungsübereignung, Grundpfandrechte, persönliche Bürgschaften (z. B. von Verwandten), Lebensversicherungen)
  - Haftungsfreistellung öffentlicher Förderbanken
  - Ausfallbürgschaft durch die Kreditgarantiegemeinschaft (KGG)