



Leitfaden zur Existenzgründung

Businessplan

Der Businessplan besteht aus zwei Teilen, nämlich dem schriftlichen Konzept zur Gründungsidee und den Planzahlen.

Das **Gründungskonzept** muss individuell an das Vorhaben angepasst werden. Typischer Weise enthält es die folgenden Punkte:

(1) Executive Summary (kurze Zusammenfassung als Einleitung)

(2) Zur Person des / der Gründer/s

- persönliche Daten / Lebenslauf
- beruflicher Werdegang (Erfahrungen, Fortbildung etc.)
- sonstige relevante Qualifikationen

(3) Das Gründungsprojekt

- a. Die Geschäftsidee
- b. Produkte und Dienstleistungen
(genaue Beschreibung; welche Dienstleistungen werden angeboten)
- c. Markt und Wettbewerb
(Mitbewerbersituation / Konkurrenzanalyse / Zielgruppe / Absatz- und Akquisemaßnahmen / Werbung / Preise / Lieferanten / usw.)
- d. Organisation
(Firma (Name) / Standort / Räumlichkeiten (evtl. Skizze) / feste und freie Mitarbeiter / Aufbauorganisation / Rechtsform / rechtliche Anforderungen / Anmeldepflichten)
- e. Perspektiven

(4) Ertragsvorschau

- Beschreibung und Erläuterung der Beträge aus den Planzahlen
- Preisgestaltung; Ermittlung des Netto-Umsatzes (Berechnungsbeispiel)
- Ermittlung der laufenden Kosten (Netto)
- Gewinnermittlung (unter Berücksichtigung von Abschreibungen und Steuern)

(5) Investitionsplan

- Beschreibung und Erläuterung der Beträge aus dem Investitionsplan
- Höhe des vorhandenen Eigenkapitaleinsatzes
- ggf. langfristiger Kapitalbedarf, falls Anfangsinvestitionen nur erste Stufe



(6) Liquiditätsvorschau

- dient zur Ermittlung des Kapitalbedarfs
- Berücksichtigung der Umsatzsteuer
- Berücksichtigung von Tilgung

(7) Finanzierungskonzept

- Vorhandenes Eigenkapital
- Zusätzliches Eigenkapital durch Investoren (Private Equity, Venture Capital, Mezzanine Formen)
- Wie sollen die Investoren eingebunden werden?
- Erforderliches Fremdkapital

Je nach Art der Unternehmung kommen aber weitere Punkte hinzu. In jedem Fall müssen Schwerpunkte gesetzt werden.

Die **Planzahlen** gliedern sich auch in mehrere Teile. Zunächst muss eine **Ertragsvorschau** entwickelt werden. Diese beinhaltet die prognostizierten Umsätze und die dazugehörigen Betriebsausgaben. Parallel dazu ist der **Investitionsplan** zu erstellen. Hier werden zum einen die Ausgaben für die Anschaffung von Gütern des Anlagevermögens (Hardware, Software, Büroeinrichtung, Technik etc.) erfasst, aber ggf. auch Kosten für eine Marketingkampagne zur Einführung des Produktes und sonstige Beratungskosten. Schließlich sind noch die Kosten der **privaten Lebensführung** zu ermitteln, um die nötigen Entnahmen oder das erforderliche Gehalt errechnen zu können. All diese Angaben münden im **Liquiditätsplan**, der nun ausweist, wie hoch der Finanzierungsbedarf tatsächlich ist.

Zur Erstellung der Planzahlen haben wir ein **eigenes Modul** entwickelt, welches übergreifend die genannten Bereiche beinhaltet und miteinander verknüpft. Gerne stellen wir Ihnen dieses Modul im Rahmen der Projektentwicklung zur Verfügung.

Rechtliche Anforderungen

Je nach Art des Vorhabens müssen die rechtlichen Voraussetzungen geprüft werden. Dazu gehören unter anderem:

- gewerberechtliche Anforderungen (z.B. bei Finanzdienstleistungen)
- handwerksrechtliche Anforderungen (ist der Meister noch Voraussetzung?)
- gaststättenrechtliche Anforderungen (an die Person und das Objekt)
- baurechtliche Anforderungen (z.B. Stellplatzabgabe)



Finanzierungskonzepte

Bei kapitalintensiven Gründungen fehlt es häufig am erforderlichen Gründungskapital. Neben der Bank müssen daher häufig auch Investoren eingebunden werden. Das kann auf sehr unterschiedlichen Wegen geschehen. Unter Berücksichtigung der individuellen Vorstellung ist dazu ein Konzept zu entwickeln. Neben direkten Beteiligungen von Private Equity oder Venture Capital Gebern kommen zunehmend auch mezzanine Finanzierungsformen, z.B. in Form von Stillen Beteiligungen, Genussscheinen oder partiarischen Beteiligungen in Betracht. Geldgeber kann natürlich auch ein vorhandener oder ein neu aufzulegender Fonds sein.

Im Rahmen der Finanzierung spielen aber auch Leasing oder Sponsoring eine Rolle. Im weiteren Verlauf auch Lieferantenkredite und Factoring.

Fehlt es zudem auch an Sicherheiten, können unter Umständen die Bürgschaftsbanken der einzelnen Länder einspringen.

Zusammen mit unseren Partnern versuchen wir gerne, Ihnen bei der Beschaffung des Kapitals zur Seite zu stehen.

Fördermöglichkeiten

Bund und Länder, und zum Teil auch die EU, bieten eine ganze Reihe von Fördermöglichkeiten. Dabei geht es in der Regel weniger um Zuschüsse als mehr um Finanzierungshilfen und die Stellung von Sicherheiten. Beispielhaft sollen die folgenden Förderinstrumente genannt werden:

- Der **Gründerzuschuss** hat das Überbrückungsgeld und die Ich-AG abgelöst. Wir beraten Sie hinsichtlich der Voraussetzungen und begleiten Sie bei der Antragstellung. Natürlich erhalten Sie von uns auch die erforderliche Stellungnahme einer fachkundigen Stelle.
- Der **Einstellungszuschuss** für junge Unternehmen bietet unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit, bei der Einstellung von Arbeitslosen die Lohnkosten in Höhe von 50% gefördert zu bekommen.
- Mit der **GründungsprämieHandwerk!** der Freien und Hansestadt Hamburg soll die Gründung eines Handwerksbetriebes gefördert werden.
- Das **Zuschussprogramm für Existenzgründung und Mittelstand der FHH** (EuMi '05) bietet unter sehr strengend Voraussetzungen eine echte Zuwendung für das Unternehmen.
- Ein wichtiges Instrument bei weniger kapitalintensiven Gründungen ist das **Startgeld** der KfW Mittelstandsbank. Es hilft vielen Existenzgründern beim Sprung in die Selbstständigkeit, wenn nicht mehr als 50.000 EUR benötigt werden.
- Bei Kleinstgründungen in der gewerblichen Wirtschaft oder bei den Freien Berufen hilft sehr unbürokratisch das **Mikro-Darlehen**. Bis zur Höhe von 25.000 EUR können sowohl die Investitionskosten als auch der Betriebsmittelbedarf finanziert werden.
- Das **ERP-Kapital für Gründung** bietet den zumeist eigenkapitalschwachen Unternehmern eine Möglichkeit, das Eigenkapital des Unternehmens aufzustocken. Die Förderhöchstgrenze liegt bei 500.000 EUR.



- Für größere Projekte steht die KfW mit zwei Kreditprogrammen zu Seite, zum einen mit dem **KfW-Investitionskredit** und zum anderen mit dem **KfW-Betriebsmittelkredit**. Beide Programme haben einen Höchstbetrag von 10 Mio. EUR.
- Ganz wichtig bei der Förderung sind die Absicherungsinstrumente der Bürgschaftsbanken der einzelnen Länder. Diese stellen ggf. die häufig fehlenden Sicherheiten in Form von **Bürgschaften** für die KfW Kredite.

Schutzmöglichkeiten für ihre Idee

Zunächst einmal muss festgehalten werden, dass eine Idee nicht geschützt werden kann. Sofern sich diese Idee aber auf ein bestimmtes Herstellungsverfahren oder ein besonderes Aussehen stützt, lässt sich unter Umständen ein **Patent**, ein **Gebrauchs-** oder ein **Geschmacksmuster** eintragen.

Aber auch wenn das nicht der Fall ist kommt insbesondere die **Marke** als Schutz in Betracht. Mit einer guten Marke kann ein ansonsten nicht geschütztes Produkt die entscheidenden Vorteile im Wettbewerb erlangen. Wir helfen Ihnen bei der Recherche und der Anmeldung.

Unter Umständen kommt gerade in den medialen Bereichen noch der **Titelschutz** in Betracht. Auf diese Weise kann für einen neuen Fernsehfilm oder eine neue Zeitschrift ein gewisser Schutz erlangt werden.

Rechtsformwahl

Auch wenn die Rechtsform eines Unternehmens später durchaus geändert werden kann, so sollte die Wahl doch gründlich überlegt sein. Denn spätere Änderungen sind sehr kostenintensiv.

In Betracht kommen regelmäßig:

- Einzelunternehmen (inhabergeführtes Unternehmen ohne Partner)
- Personengesellschaft (Gesellschaft bürgerlichen Rechts - GbR, Partnerschaftsgesellschaft, Offene Handelsgesellschaft - OHG und Kommanditgesellschaft – KG oder GmbH & Co. KG)
- Kapitalgesellschaft (Gesellschaft mit beschränkter Haftung – GmbH und Aktiengesellschaft – AG).

Für die Entscheidung müssen regelmäßig viele Kriterien überprüft werden:

- Ist eine Haftungsbeschränkung gewünscht?
- Wie viele Gesellschafter gibt es? Welchen Beitrag leisten diese? Sollen alle gleichmäßig beteiligt sein?
- Müssen Investoren gefunden werden?
- Welche Form ist steuerlich günstiger?



- Welche Branche hat das Unternehmen?
- Welche soziale Absicherung ist gewünscht? Ist Sozialversicherungspflicht gewünscht?
- Wie viel Startkapital ist vorhanden?
- Wie diszipliniert und strukturiert sind die Gesellschafter?
- Wie hoch sind die Kosten für die Gründung und die laufende Beratung?

Kontakt

Kanzlei Rotermund

Holzdammm 18
20099 Hamburg

Tel.: +49 (0) 40 28 40 91 - 0

Fax: +49 (0) 40 28 40 91 - 19 (Recht)

Fax: +49 (0) 40 28 40 91 - 20 (Steuern)

info@kanzlei-rotermund.de

www.kanzlei-rotermund.de