

Businessplan-Muster Freiberufler - für die Vorbereitung einer Existenzgründung als Freiberufler am Beispiel von Beratungsleistungen, Trainings, Fachvorträgen, Autorentätigkeit und ähnlichem für Investoren oder Banken.

Download-Center
bei www.amaveo.de
Downloads mit System

Business Plan

Freiberuflicher
Diplom-Informatiker
Max Mustermann

Inhalte

1. Überblick

2. Markt und Marketing

- 2.1 Produkt- und Leistungsprogramm
- 2.2 Allgemeine Marktlage
- 2.3 Marketing und Vertrieb

3. Unternehmen

- 3.1 Standort
- 3.2 Patente und andere Rechte
- 3.3 Gründer
- 3.4 Rechtsform
- 3.5 Mitarbeiter
- 3.6 Kooperationen
- 3.7 Risikomanagement

4. Finanzdaten

- 4.1 Investitionsplanung und Finanzierung
- 4.2 Rentabilitätsplanung
- 4.3 Liquiditätsplanung

5. Anhang

Max Mustermann
Beispielstrasse 1
00000 Musterhausen

Tel.: 000 / 00000000
Fax: 000 / 00000000

E-Mail: max.mustermann@domain.de

1. Überblick

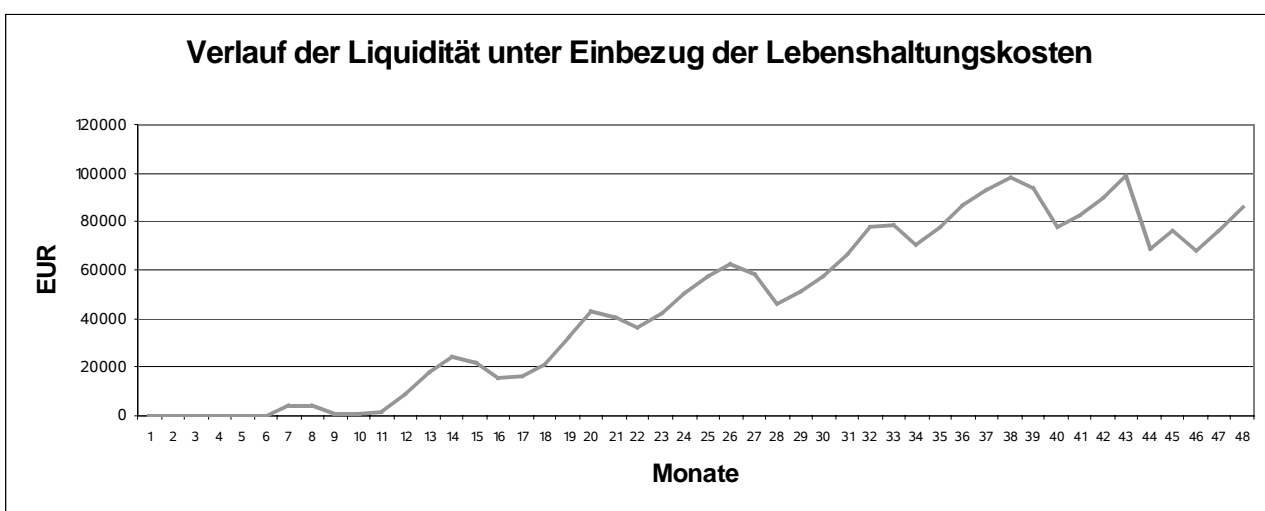
Das Unternehmen wird als **Einzelunternehmen** von mir – Max Mustermann – als freiberufliche Tätigkeit im Sinne des § 18 ESTG gegründet. Die Tätigkeit des Unternehmens umfasst Auftragsarbeiten im Bereich **Planung, Analyse und Umsetzung von serverbasierten Systemen mit einer Spezialisierung auf XXXXXXXXXXXX**. Dabei richten sich die Dienstleistungen an Unternehmen aus den Branchen Handel, Banken und Telekommunikation. Eine detaillierte Beschreibung ist unter "Produkt- und Leistungsprogramm" zu finden.

Die Tätigkeit wird selbständig, nachhaltig und mit Gewinnerzielungsabsicht ausgeübt. Die Geschäftstätigkeit wird am **01. Juli 2008** aufgenommen. Ein Handelsregistereintrag ist nicht vorgesehen. Alle unternehmerischen Entscheidungen werden von dem Eigentümer selbst ausgeführt; der Gründer haftet mit seinem gesamten Betriebs- und Privatvermögen für die Geschäfte des Betriebes.

Sitz und einziger Standort des Unternehmens ist ein Büro von 85qm in repräsentativer Lage in **Musterhausen**. Die Anmietung gesonderter Geschäftsräume ist für die unternehmerische Tätigkeit nicht notwendig und sinnvoll. Aufgrund der zu erwartenden Nachfrage ist geplant, **drei Mitarbeiter** zu beschäftigen. Die **Verwendung von Patenten und/oder anderen Rechten** kommt für die angebotene Dienstleistung vorerst nicht in Frage. Nicht auszuschließen ist die Anmeldung einer Marke zu einem späteren Zeitpunkt.

Erste Anfragen für Aufträge im Bereich Softwareentwicklung und Beratung von unterschiedlichen Unternehmenskunden wurden bereits aquiriert. Hierbei profitiere ich von meiner langjährigen Erfahrung im genannten Bereich und von zahlreichen Kontakten, die ich im Laufe meines Berufslebens zu potentiellen Kunden aufbauen konnte. Säulen des Marketings werden die **Öffentlichkeitsarbeit**, das **Netzwerk- und Empfehlungsmarketing** sowie das **Sponsoring**.

Zur Finanzierung der unternehmerischen Pläne ist eine Fremdfinanzierung in Höhe von 30.000 EUR (Auszahlungsbetrag) erforderlich. Eigenkapital steht zusätzlich in Höhe von EUR 26.000 zur Verfügung. Zur Sicherung des Lebensunterhaltes ist geplant, in den ersten Monaten der Selbstständigkeit auch den Gründungszuschuss in Anspruch zu nehmen. Die positive finanzielle Entwicklung unter Berücksichtigung von privaten Entnahmen sowie Zinsen und Tilgungen zeigt sich in der Entwicklung der kumulierten (aufgerechneten) Liquidität:



Das Vorhaben und Details dazu werden im Folgenden beschrieben. Für Fragen zum Vorhaben stehe ich jederzeit zur Verfügung. Sie können mich unter den auf dem Deckblatt angegebenen Kontaktdaten erreichen.

2. Markt und Marketing

2.1 Produkt- bzw. Leistungsprogramm

Die Tätigkeit des Unternehmens umfasst Auftragsarbeiten im Bereich **Planung, Analyse und Umsetzung von serverbasierten Systemen**. Zu den möglichen Tätigkeiten in diesem Rahmen gehören unter anderem:

- Analyse der bestehenden Serverinfrastruktur und Beratung bei Erweiterungen
- Analyse und Problemlösung bei Performanceengpässen
- Beratung und Unterstützung bei anstehenden Migrationen (z.B.: Plattformwechsel)
- Beratung und Unterstützung bei Server-Konsolidierungen
- Durchführen von Workshops und Kundeneinweisungen
- Neuinstallation von Hard- und Software
- Systemadministration
- Weitere Tätigkeiten

Das Unternehmen wird im genannten Rahmen sowohl Beratungsleistungen als auch Umsetzungsleistungen in der Planung, Analyse und Implementierung von Systemen anbieten. **Zielkundengruppen sind Unternehmen aus den Bereichen Banken, Telekommunikation und Handel.**

Neben üblichen Auftragsarbeiten habe ich mich im Laufe meiner Berufsjahre insbesondere auf den Bereich XXXXXXXXXXXX und XXXXXXXXXXXXXXXX spezialisiert. Dieser Bereich stammt noch aus den Anfängen des Online-Handels, der Banken und der Telekommunikation. Da die Technologie aber weiterhin eingesetzt wird, jüngere Informatiker diese im Studium und in der Ausbildung diese Technologie aber nicht mehr erlernen, kann ich von diesem inzwischen raren Wissen profitieren. Die Technologie findet nach wie vor in vielen Unternehmen Anwendung, beispielsweise bei ABC und bei XYZ sowie TZG und anderen. Die Pflege, Erweiterung und Integration dieser Technologie erfordert Erfahrungswissen, eine fundierte Ausbildung und tiefgehende Kenntnisse der Finanzprozesse. Hierfür werden ständig Fachkräfte gesucht, die einzelne Aufgaben abdecken können; Festanstellungen hierfür werden selten vorgenommen, da die Arbeitsbelastung für eine Vollzeitkraft selten ausreicht. Auch dies wirkt sich vorteilhaft auf das Vorhaben aus.

In Ergänzung zu dieser vorher genannten Spezialisierung bin ich auch bestens mit neueren Entwicklungen in diesem Bereich vertraut und die stark gefragten Migrationen auf neuere Technologien können ebenfalls nur von Fachleuten ausgeführt werden. Auch andere Systeme in diesem Bereich sind mir bestens bekannt. So wird die Spezialisierung häufig zur "Eintrittskarte" in grosse Unternehmen.

Ich rechne mit Projektaufträgen mit einem Umfang von 8 bis 80 Stunden. Da ein grösseres Projekt stets zur Folge hätte, dass ich keine weiteren Aufträge entgegen nehmen kann und damit meinen Wettbewerbern das Feld überlassen muss, plane ich die Beschäftigung von zwei weiteren Beratern, die ebenfalls das vorher genannte Aufgabengebiet abdecken können. Damit biete ich meinen Kunden die Möglichkeit, flexibel auf eilige Aufträge reagieren zu können und bei technischen Problemen schnellstmöglich eine Lösung finden und anbieten zu können. Dies spielt für die Beauftragung durch meine Kunden eine erhebliche Rolle, da der laufende Betrieb der Systeme von einer einwandfreien und schnellen Fehlerbehebung, Skalierbarkeit und Erweiterungsfähigkeit abhängt. Auch größere Aufträge für größere Kunden wie Schulungen für beispielsweise 80 Mitarbeiter können mit Hilfe meines geplanten Vorhabens problemlos in Angriff genommen werden.

2.2 Allgemeine Marktlage

Die Marktlage sollte mit Hilfe von aktuellen Marktdaten beschrieben werden. Hierzu können Sie sich bei unterschiedlichen Organisationen informieren: Statistisches Bundesamt, Statistische Landesämter, Berufsverbände (z.B. BITKOM, BDU, HDE, Architektenkammer und viele mehr), Unternehmerorganisationen, Banken, Webseite der Volks- und Raiffeisenbanken www.bvr.de, Kammern und viele mehr. Wenn Grafiken vorhanden sind, die die Marktentwicklung zeigen, können Sie auch diese aufnehmen. Für unser Beispiel könnte die Beschreibung wie folgt aussehen:

In der IT- und Telekommunikationsbranche wird mit einer Erholung der Marktsituation gerechnet: Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. gibt in einer Pressemitteilung vom März 2005 folgendes bekannt: „Der deutsche Markt für Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) wird 2005 um 3,4 Prozent auf 135,2 Milliarden Euro wachsen.“ Damit bestätigt der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (BITKOM) seine Prognose für das laufende Jahr. Im Jahr 2006 soll sich das Wachstum auf der erreichten soliden Basis stabilisieren. „Wir rechnen mit einem Plus um 3,1 Prozent auf knapp 140 Milliarden Euro“, teilte BITKOM-Präsident Willi Berchtold anlässlich der Hightech-Messe CeBIT in Hannover mit. **„Nach einigen mageren Jahren befindet sich die ITK-Branche damit wieder klar auf Wachstumskurs.“**

Zielkundengruppen sind Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, Banken und Handel. Die Auftragslage hängt insofern neben der allgemeinen Entwicklung im IT-Markt von der Entwicklung dieser Branchen ab.

Wie auch durch den Bundesverband BITKOM geschätzt, gehen internationale Studien ebenfalls davon aus, daß das Marktwachstum in der Telekommunikationsbranche in 2005 weiter steigen wird und eine Stabilisierung in 2006 eintritt. Schätzungen über den weiteren Verlauf bzw. Prognosen darüber hinaus sind wegen der schnellen Entwicklungen in der Branche kaum möglich oder sind rein spekulativer Natur. Das nachfolgende Diagramm zeigt die Einschätzung des European Information Technology Observatory (kurz: EITO) zur Marktlage in der Telekommunikationsbranche:

ABBILDUNG / DIAGRAMM

Der erwartete Aufwärtstrend in der Telekommunikationsbranche bietet gute Chancen für das geplante Vorhaben. Der Aufwärtstrend, der sich vor allem auf starke Wachstumsraten im Bereich „Mobilfunkdienste“ stützt, zieht einen erhöhten Bedarf im Bereich der Infrastruktur (Netzwerk) nach sich. Im Sog dieser Entwicklung kann sich das neu gegründete Unternehmen innerhalb des aktuellen und des kommenden Jahres etablieren. Damit ist ausreichend Zeit gewonnen, um einen Kundenstamm aufzubauen und kundenbindende Maßnahmen umzusetzen.

Während der Bundesverband des Versandhandels insgesamt Umsatzrückgänge beklagt, ist im Gegensatz dazu ein starkes Wachstum im Bereich Online-Handel zu verzeichnen: Seit dem Jahr 2000 haben sich die Internetumsätze des deutschen Versandhandels beinahe verfünffacht. Der Verkauf von Waren über das Internet stieg 2004 auf insgesamt 4,9 Milliarden Euro, das sind 36 Prozent mehr als noch im Jahr 2003. „Fast jeder vierte Euro aus dem gesamten Branchenumsatz der Distanzhändler von 20,3 Milliarden Euro wird heute bereits über das Internet erzielt, mit steigender Tendenz“, so der Präsident des Bundesverband des Deutschen Versandhandels (bvvh), Rolf Schäfer, auf der Jahrespressekonferenz 2004 in Frankfurt am Main.

Auch der Bundesverband des Groß- und Aussenhandels geht von Umsatzsteigerungen in 2005 aus. Der Handel insgesamt erholt sich also langsam – immense Fortschritte werden im Bereich Online-Handel erzielt. Die Auswirkung auf das geplante Vorhaben ist einfach zu beschreiben: **Im Online-Handel werden Systeme und damit auch die angebotenen Dienstleistungen benötigt. Geht man von den prognostizierten Wachstumsraten aus, so sind die derzeitigen Kapazitäten bald erschöpft und Anbieter in diesem Bereich sind gezwungen, Investitionen im vom Gründer angebotenen Bereich zu tätigen.**

ABBILDUNG
/DIAGRAMM

Das nebenstehende Diagramm des Bundesverbandes Groß- und Aussenhandel zeigt die Entwicklung im Bereich Großhandel – beispielhaft für die Entwicklung im Handel. Der Onlinehandel dagegen verzeichnet noch weitaus größere Wachstumsraten. Das Klima ist also insgesamt positiv.

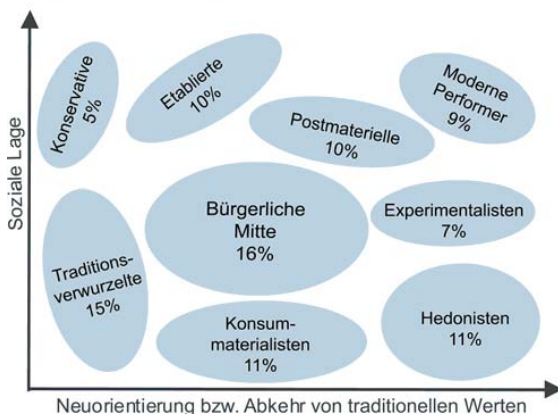
Halten also die gezeigten Trends an, so ist damit zu rechnen, daß die Marktlage gute Möglichkeiten für die nächsten Jahre eröffnet.

Zur Beschreibung der Marktlage gehört auch eine Beschreibung der Wettbewerbssituation. Für die Arbeitsagentur können Sie sich hier verhältnismässig kurz fassen. Zeigen Sie neben der Nennung von potentiellen Wettbewerbern vor allem, wie Sie sich gegenüber Wettbewerbern abgrenzen wollen. Für das Beispiel hier könnte die Beschreibung wie folgt aussehen:

Als Freiberufler im genannten Bereich konkurreiere ich mit zahlreichen Anbietern, die ihre Dienste ebenfalls überregional und teils auch international anbieten. Gegenüber diesen Wettbewerbern kann ich mich vor allem durch meine langjährige Berufserfahrung und besondere Kenntnisse abgrenzen. So habe ich mich im Laufe der Jahre zum Spezialisten für XXXXX entwickelt; diese Fähigkeiten finden sich bei meinen Wettbewerbern selten, sind aber sehr gefragt. Weiterhin profitiere ich im Gegensatz zu Wettbewerbern von guten Kontakten und einem außerordentlich guten Netzwerk, das mir zu Aufträgen im genannten Bereich verhelfen wird. Um meine Position als Spezialist für XXXXX auszubauen und zu sichern, plane ich auch weitere Fortbildungen in diesem Bereich.

2.3 Marketing und Vertrieb

Verteilung von Zielgruppen in der Bevölkerung Deutschlands angelehnt an das Zielpgruppenmodell der Sinus-Milieus® 2004



Nachstehendes Diagramm zeigt die sogenannten Sinus-Milieus in Deutschland. Es handelt sich dabei um ein Zielgruppenmodell, das von Sociovision – einem bekannten Marktforschungsinstitut – jährlich veröffentlicht wird. Das Modell zeigt ein Bild potenzieller Zielgruppen und eignet sich zur Bestimmung der geeigneten Zielgruppen. Hierzu können insbesondere Einstellungen und der berufliche Stand der Personengruppen herangezogen werden.

Die nachstehende Tabelle zeigt die in Frage kommenden Zielgruppen und macht Aussagen über deren Erwartungen beim Produktangebot. Die Auswahl der möglichen Zielgruppen stellt die Schwerpunkte dar. Nicht auszuschließen ist, dass Randbereiche anderer Zielgruppen mit berührt werden. Die Auswahl erfolgt im wesentlichen aufgrund der Tatsache, dass die genannten Gruppen häufig in der Position des Entscheiders im Unternehmen anzutreffen sind bzw. dass die zu den Gruppen gehörenden Personen selbst Unternehmer sind.

Gruppe	Bildung, Einkommen und Alter	Interessen und Einstellungen	Freizeit	Medienkonsum
Etablierte	30 – 60 Jahre alt; drei- bis Mehrpersonenhaushalte; überdurchschnittliche Bildung; hohe Einkommen und Vermögen; leitende Angestellte, Unternehmer, etc.	Exklusivitätsansprüche, Kennerschaft, flexibel, sozial engagiert, politisch interessiert, genießen Luxus, Well-Being im Fokus	Kunst, Kultur, Reisen, Tennis, Vereins-/Verbands- und Clubmitglieder	Gezielter Medienkonsum, lesen viel (Politik/Wirtschaft/Börse und Kultur/Geschichte sowie exklusive Autos), überdurchschnittliche Internetnutzung
Post-materielle	Anfang 20 – 50; höchste Formalbildung; qualifizierte und leitende Angestellte, Freiberufler, Schüler, Studenten, gehobenes Einkommen, teilweise größere Vermögen, häufig mehrere Kinder	hochgebildet, kosmopolit, tolerant, kritisch aber nicht feindlich gegenüber Technologie und Globalisierung, Fokus auf individuelle Freiräume, intellektuell und kreativ; Kennerschaft, schätzen subtile Genüsse mit hohem Preis	Kunst, Kultur, Literatur, Weiterbildung	Ausgesprochene Viel-Leser mit Fokus auf Belletristik, Kunst, Kultur sowie Reisen und Hintergrundberichte, überdurchschnittliche Internetnutzung
Moderne Performer	Altersschwerpunkt unter 30; hohes Bildungsniveau; kleinere Selbständige und Start-ups, hohes Haushaltsnettoeinkommen	jung, unkonventionell, leistungsorientiert, flexibel, multioptional, sportlich, „das eigene Ding“ im Fokus, Lust auf das Besondere, anspruchsvolles „Multi-Kulti“ für hohe Preise	Sport, Outdoor-Aktivitäten, Kino, Kneipe, Kunst	Lesen viel zur Fortbildung und Unterhaltung; intensivste Internetnutzung

Die Preislage für das geplante Unternehmen wird sich bei Tagessätzen zwischen 600,00 und 900,00 EUR pro Berater bewegen. Das spezialisierte Angebot und die ständige Fortbildung innerhalb des Unternehmens machen mich und meine Mitarbeiter zu begehrten Kräften, die in den geplanten Branchen stark gefragt sind. Diese Situation macht sich das Unternehmen zu nutze und zeigt mit Hilfe des Preises auch, dass es sich nicht um "blutige Anfänger" handelt.

In diesem Markt ist die Nutzung von **Vernetzung** als Vertriebsmittel unabdingbar – die meisten Aufträge kommen erfahrungsgemäß über Empfehlungen von ehemaligen Auftraggebern oder Berufskollegen, die freiberuflich oder gewerblich bereits in auftragvergebenden Unternehmen tätig sind, zustande. Es bestehen bereits aus der beruflichen Vergangenheit Kontakte zu Interessenten und Netzwerkpartnern; **konkrete Projektanfragen bestehen bereits**. Weiterhin werde ich verschiedenen Netzwerken beitreten, um meine Kontakte noch weiter auszubauen. In engem Zusammenhang mit dem Netzwerkmarketing stehen auch **Maßnahmen des Empfehlungsmarketings**. Im Rahmen des Empfehlungsmarketings werde ich Empfehlungen nicht ausschliesslich dem Zufall überlassen, sondern aktiv daran arbeiten, empfohlen zu werden.

Im Mittelpunkt sollte eine Form des Marketing stehen, die insbesondere die Person in den Vordergrund rückt und Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen hervorhebt. In diesem Zusammenhang werde ich meine Spezialisierung nutzen und im Rahmen der **Öffentlichkeitsarbeit** Fachvorträge auf Konferenzen halten und Fachbeiträge für Print- und Online-Medien schreiben (Fachmedien), mich auf Blogs zum Thema beteiligen und andere derartige Maßnahmen in Angriff nehmen. Dabei werde ich stets darauf achten, dass es sich um eine nachhaltige Entwicklung handelt und dass die genannten Maßnahmen regelmäßig wiederholt

werden. Zur Öffentlichkeitsarbeit zählt auch die Fortführung meiner Autoerentätigkeit beim Fachverlag XXXXX; die Veröffentlichung meines Buches "XXXXXXX" hat mir bereits jetzt einen hohen Bekanntheitsgrad eingebracht, der passend zur genannten Spezialisierung des Unternehmens noch weiter mit Hilfe von Buchveröffentlichungen ausgebaut werden kann.

Weiterer wesentlicher Baustein im Rahmen des Marketings wird das **Sponsoring**. Dabei werde ich Fachkonferenzen und ähnliche Veranstaltungen finanziell unterstützen und im Gegenzug verschiedene Leistungen erhalten – von der Möglichkeit der Präsentation des Unternehmens auf der Webseite der Veranstaltungen bis hin zu weiteren Fachvorträgen und Messeständen auf Veranstaltungen. Mit Hilfe des Sponsorings soll das interessierte Fachpublikum gezielt angesprochen werden; Streuverluste sollen vermieden werden.

Typische Vertriebswege für Dienstleistungen im IT-Bereich laufen **über Online-Medien**. Gängige Vermittlungsagenten bzw. Vermittlungsbörsen sind beispielsweise GULP.de, freelancer.de, freiberufler.de, Kontaktbörse unilog-integrata.de, trainernetzwerk.de, jobpilot, stepstone, und viele andere. Solche Unternehmen, die sich auf die Vermittlung von freiberuflichen Kräften im IT-Bereich spezialisiert haben, können ergänzend als Vertriebsweg in Frage kommen.

Die Wege zum Kunden in der Branche funktionieren nicht wie bei anderen Produkten durch Flyer, klassische Internetwerbung oder ähnliche Maßnahmen. Sinnvoll ist das Erstellen einer Homepage mit Daten über Kenntnisse und Referenzprojekte – hierfür sind neben dem Betrieb der Homepage im Abschnitt Finanzdaten Kosten in Höhe von EUR 800,00 angesetzt. Für die Entwicklung eines Schriftzuges mit meinem Namen und ein Layout für Visitenkarten und anderes plane ich EUR 1.500 ein. Sowohl Homepage als auch Visitenkarte und andere Kommunikationsmittel werden einem kundenorientierten Design folgen. Insgesamt entstehen hierfür Kosten in Höhe von EUR 2.300 (siehe Angebot im Anhang). In den Folgejahren rechne ich mit einem Marketingbudget von EUR 1.200 pro Jahr für den Neudruck von Visitenkarten, Anpassungen der Webseite und anderes.

Für die Erstellung der Materialien im Rahmen des Sponsorings (Messematerial, Broschüre, Banner, etc.) gehe ich von Startkosten in Höhe von 9.000 EUR aus (siehe Angebot Anhang). Die Höhe des Sponsorings wird im Schnitt 12.000 EUR pro Veranstaltung betragen. Geplant sind drei Veranstaltungen pro Jahr; mit weiteren Kosten für den Druck von Material und anderem ergibt sich damit ein Jahresbudget von rund EUR 40.000 für das Sponsoring. So entsteht gemeinsam mit anderen Marketingmaßnahmen ein Gesamtjahresbudget von EUR 41.200.

3. Unternehmen

3.1 Standort

Sitz und einziger Standort des Unternehmens ist in der Beispielstrasse 1 in 00000 Musterhausen. Es wird ein Büro angemietet. Die Miete beträgt 1.200,00 Eur inklusive Nebenkosten. Die Räumlichkeiten umfassen 85 qm und bestehen aus drei Zimmern, Empfangsecke, sanitäre Anlagen und Teeküche.

Die repräsentative Ausstattung der gesamten Räumlichkeiten erlaubt auch den Besuch von Kunden oder Kooperationspartnern in geplanten Büro. Die geplanten Mitarbeiter können problemlos am genannten Standort unterkommen.

Die Tätigkeit wird durch mich und meine Mitarbeiter teilweise vor Ort beim Kunden ausgeführt – teilweise kommt auch die Arbeit in Form des Büros in Frage. Insbesondere ist das Büro notwendig, um administrative Aufgaben und Teile der Kundenaufträge erledigen zu können. Betriebsmittel wie PC, Laptop, Software und anderer Zubehör werden in diesem Rahmen selbst angeschafft und sowohl beim Kunden als auch im genannten Büroraum eingesetzt.

Eine räumliche Einschränkung für das Vorhaben entsteht nicht, da die Leistungen vor Ort ausgeführt werden oder durch zeitgemäße Kommunikationsmittel im eigenen Büro bearbeitet werden können. Das Angebot der Leistung in weitere Entfernung vom Wohnort kann durch die vorübergehende Anmietung in einem Hotel oder einer Pension abgefangen werden; hier wird im Einzelfall geprüft, ob der Auftrag entsprechend rentabel ist – im besten Falle übernehmen Kunden die Auslagen für Reisen.

ABBILDUNG z.B. einer Karte und eine Abbildung, die die wirtschaftliche Situation der Region darstellt (z.B. aus destatis – statistisches Bundesamt). Der Regionalatlas der statistischen Ämter ist gut geeignet, um die wirtschaftliche Lage an einem Standort zu zeigen: <http://www.destatis.de/onlineatlas/>.

Vorteilhaft zeigt sich die Nähe zu einem wirtschaftlichen Ballungsraum mit einer hohen Dichte an potentiellen Kunden. Eine wirtschaftlich starke Region wirkt sich vorteilhaft auf meine Pläne aus; die Nähe zu meinen Zielkunden ist gewährleistet. Weiterhin bietet die regionale und überregionale Infrastruktur beste Möglichkeiten, auch weiter entfernte Kunden leicht zu erreichen.

3.2 Patente und andere Rechte

Patente und andere Rechte sind vorerst nicht geplant. Es ist denkbar, sich mittel- bis langfristig vor Konkurrenten mit verwechselbar ähnlichem Erscheinungsbild zu schützen. Dies kann beispielsweise durch die Eintragung einer Marke geschehen – hierfür würden Kosten in Höhe von etwa 2.000 EUR anfallen, sofern der eingetragene Schutz nur für Deutschland gilt. Eine solche Eintragung wird eventuell zu einem späteren Zeitpunkt in Erwägung gezogen. Es sind dementsprechend vorerst keine Kostenpositionen im Abschnitt "Finanzdaten" hierfür angesetzt. Ein Markenschutz soll jedoch in Angriff genommen werden, sobald sich zeigt, dass die wirtschaftliche Situation erfolgreich verläuft.

3.3 Gründer

Nachfolgend wird ein Überblick über den Lebenslauf bzw. Qualifikationen und Tätigkeiten gezeigt. Die Ausbildung (Studium der Informatik) und die praktisch ausgeübten Tätigkeiten befähigen zur freiberuflichen Tätigkeit im genannten Bereich. Insbesondere wird meine langjährige Berufstätigkeit und mein Spezialistentum im genannten Umfeld dazu beitragen, mein Gründungsvorhaben zum Erfolg zu bringen. Dabei kann ich auf zahlreiche Kontakte zurückgreifen und meine engagierte und kommunikativ starke Persönlichkeit voll einsetzen.

Meine umfangreiche Erfahrung möchte ich gerne einsetzen, um zukünftig unabhängig zu arbeiten und meine Zukunft nach eigenen Vorstellungen zu gestalten. Das beinhaltet zu späterem Zeitpunkt auch den Ausbau des Unternehmens zu einem größeren Beratungsunternehmen mit mehr Angestellten. Da dies aber noch nicht absehbar ist, bezieht sich dieser Businessplan zunächst auf die Anfänge des Unternehmens mit insgesamt drei Beratern – einschließlich meiner eigenen Person.

Schwächen habe ich im Bereich der steuerlichen und rechtlichen Angelegenheiten. Aus diesem Grunde werde ich solche Tätigkeiten an einen Steuer- oder Rechtsberater übergeben. Auch die Abrechnung für die geplanten Mitarbeiter soll dort erledigt werden. Wirtschaftliche bzw. kaufmännische Kenntnisse habe ich im Rahmen von Seminaren und Fortbildungen und während meiner Berufspraxis erworben (siehe Unterlagen im Anhang). Um meine Schwächen im Marketing auszugleichen, werde ich Beratungsleistungen aus dem Förderprogramm „Gründercoaching Deutschland“ in Anspruch nehmen und diese Lücken damit schliessen.

An dieser Stelle sollte noch ein Lebenslauf eingefügt werden. In den Anhang gehören dann Zeugnisse, Abschlüsse, Seminarunterlagen und ähnliches. Bezüglich des Textes vorher können Sie einfach so tun, als müssten Sie ein Bewerbungsschreiben erstellen – ähnlich wie beim Bewerbungsschreiben geht es darum, in wenigen Sätzen zum Ausdruck zu bringen, wer Sie sind, was Sie gut können, warum Sie gründen wollen und wie Sie Ihre Schwächen ausgleichen wollen.

3.4 Rechtsform

Angehörige freier Berufe erbringen auf Grund besonderer beruflicher Qualifikation persönlich, eigenverantwortlich und fachlich unabhängig geistig-ideelle Leistungen im Interesse ihrer Auftraggeber und der Allgemeinheit. Ihre Berufsausübung unterliegt in der Regel spezifischen berufsrechtlichen Bindungen nach Maßgabe der staatlichen Gesetzgebung oder des von der jeweiligen Berufsvertretung autonom gesetzten Rechts, welches die Professionalität, Qualität und das zum Auftraggeber bestehende Vertrauensverhältnis gewährleistet und fortentwickelt.

Im Gegensatz zum Gewerbebetrieb unterliegt der Freiberufler unterliegt nicht der Gewerbesteuer. Der Freiberufler erzielt Einkünfte aus selbständiger Arbeit (§ 18 EStG), der Gewerbetreibende erzielt hingegen Einkünfte aus Gewerbebetrieb (§§ 15-17 EStG). Freiberufler müssen beim zuständigen Finanzamt eine Steuernummer beantragen, eine Gewerbebeanmeldung ist nicht notwendig..

Zu den "Dienstleistungen höherer Art" wie man die Freien Berufe bezeichnet und die meist ein Studium voraussetzen, zählen neben den so genannten Katalogberufen (Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater, Ingenieure, Journalisten etc.) auch sonstige wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende und erzieherische Tätigkeiten. Die Zugehörigkeit zu den Freien Berufen ist in § 18 EStG geregelt, eine feste Definition fehlt hier jedoch:

Freie Berufe nach § 18 EstG – Auszug aus dem Gesetzestext:

„ ... Zu der freiberuflichen Tätigkeit gehören die selbständig ausgeübte wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeit, die selbständige Berufstätigkeit der Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Rechtsanwälte, Notare, Patentanwälte, Vermessungsingenieure, Ingenieure, Architekten, Handelschemiker, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, beratenden Volks- und Betriebswirte, vereidigten Buchprüfer, Steuerbevollmächtigten, Heilpraktiker, Dentisten, Krankengymnasten, Journalisten, Bildberichterstatter, Dolmetscher, Übersetzer, Lotsen und ähnlicher Berufe. Ein Angehöriger eines freien Berufs im Sinne der Sätze 1 und 2 ist auch dann freiberuflich tätig, wenn er sich der Mithilfe fachlich vorgebildeter Arbeitskräfte bedient; Voraussetzung ist, dass er auf Grund eigener Fachkenntnisse leitend und eigenverantwortlich tätig wird. Eine Vertretung im Fall vorübergehender Verhinderung steht der Annahme einer leitenden und eigenverantwortlichen Tätigkeit nicht entgegen;“

3.5 Mitarbeiter

Ab dem 01. Juli 2008 ist die Beschäftigung einer Mitarbeiterin geplant. Die Mitarbeiterin soll verschiedene Aufgaben als Assistentin wahrnehmen: Bearbeitung von Vorgängen im Mahnwesen, Unterstützung bei der Angebotserstellung, Entgegennahme von Anrufen und andere Tätigkeiten im Rahmen der administrativen Tätigkeiten.

Die Ausübung der Tätigkeit der Mitarbeiterin soll in Teilzeit erfolgen. Es sollte eine Ausbildung und/oder Berufserfahrung im Bereich Bürotätigkeiten vorliegen. Besondere Bedeutung kommt dem Beherrschen einer Telefonanlage und gängiger PC-Anwendungen (Microsoft Office) sowie Kenntnissen in der vorbereitenden Buchhaltung zu. Daneben sind kaufmännische Grundkenntnisse und ein freundliches Wesen wichtig. Zunächst ist ein 400-EUR-Job geplant; hierfür kalkuliere ich 520,00 EUR inkl. Lohnnebenkosten (reduzierter Satz) pro Monat in der Finanzplanung ein.

Ab dem 01. September 2008 ist ausserdem die Beschäftigung zweier Mitarbeiter (einer ab September 2008, ein weiterer ab März 2009) geplant, die mich im Rahmen der Beratung unterstützen sollen. Dies ist notwendig, da ich selbst nur begrenzte Aufträge annehmen kann und mit einer sehr starken Nachfrage rechne. Diese Mitarbeiter sollten ausgebildete Informatiker mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung in den entsprechenden Branchen sein. Die Verträge für diese Mitarbeiter werden von Anwälten ausgearbeitet; die Regelungen sollen den marktüblichen Regelungen im Arbeitsvertrag entsprechen. Die geplanten Mitarbeiter müssen jedoch noch gefunden werden; neben Gehaltskosten in Höhe von EUR 6.000 pro Person (incl. Lohnnebenkosten) rechne ich mit Kosten von 2.000 EUR für das Finden der Mitarbeiter und mit weiteren 2.000 EUR für die anwaltliche Unterstützung.

3.6 Kooperationen

Zum Gelingen des Vorhabens sollen auch Kooperationen beitragen. Insbesondere ist eine Kooperation mit dem Unternehmen XXXXX geplant, das schon seit über 10 Jahren erfolgreich am Markt agiert und dessen Produkte stark in den von uns angestrebten Branchen eingesetzt werden.

Das Unternehmen wird meine Gründungspläne unterstützen und **uns als kompetenten Partner empfehlen**. Ergänzend wird mein geplantes Unternehmen **in der Region um den Standort die Installation und Wartung der Produkte des Kooperationspartners** übernehmen. Es sind auch gemeinsame Marketing-Aktionen – beispielsweise im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit – geplant. Im Gegenzug für die Empfehlung dieses Unternehmens werden wir uns selbstverständlich auch für die Produkte unseres Kooperationspartners stark machen. Ein Kooperationsvertrag, in dem die gemeinsamen Aktionen für das kommende Kalenderjahr festgelegt werden, ist derzeit in Vorbereitung.

3.7 Risikomanagement

Zur Sicherung des Risikos von **Forderungsausfällen** werden wir Teilrechnungen stellen und Teile der Gesamtrechnungsbeträge vorab einziehen. Es ist auch geplant, über potentielle Kunden im Vorfeld Auskünfte einzuholen. Weiterhin plane ich, eine Versicherung gegen Forderungsausfälle abzuschließen. Weiterhin ist auch eine Versicherung geplant, die das Risiko gegen Haftungsansprüche aus Beratungsleistungen abfängt.

Teil des Risikomanagements ist auch die **Auslagerung bestimmter Tätigkeiten, die nur unregelmäßig anfallen**. Dazu gehört der Aufbau und die Pflege einer Webseite und anderer grafischer Aufgaben sowie die Auslagerung steuerlicher und rechtlicher Angelegenheiten sowie die Auslagerung der Lohnabrechnung. Sollten auch andere Tätigkeiten nur unregelmäßig anfallen, so werden auch diese ausgelagert oder vorübergehend durch Praktikanten erledigt.

Ein weiteres Risiko besteht in **Veränderungen am Markt**. Wenn die Nachfrage nach unseren speziellen Angeboten sinkt, ist auch mit Umsatzeinbußen zu rechnen. Diesem Risiko begegne ich, indem ich stets aktuelle Meinungen und Analysen über die zu erwartende Entwicklung einholen werde. Sollte sich abzeichnen, dass andere Technologien, Tools und anderes in Zukunft stärker nachgefragt werden, so kann die Spezialisierung ständig erweitert, ausgebaut und auch verändert werden – sowohl bei mir selbst als auch bei meinen zukünftigen Mitarbeitern.

Der Bereich der Informationstechnologie zeichnet sich derzeit durch einen **Fachkräftemangel** aus; es wird erwartet, dass sich diese Situation zukünftig weiter verschärft. Insofern kann es mittel- bis langfristig zu Problemen kommen, wenn es um die Beschäftigung von ausreichend qualifizierten Mitarbeitern geht. Um diesem Problem rechtzeitig zu begegnen, biete ich meinen Mitarbeitern ein angenehmes Arbeitsumfeld, eine gute Bezahlung und gute Möglichkeiten der Fortbildung. Diese Vorteile werden auch im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit und beim Sponsoring (z.B. beim Sponsoring von Fachveranstaltungen mit Messestand) hervorgehoben. Neben üblichen Methoden der Mitarbeitersuche habe ich außerdem Zugang zu entsprechenden Spezialisten und deren Netzwerk. Insofern dient das vorher erwähnte Netzwerkmarketing nicht nur dem Absatz von Beratungsleistungen, sondern auch der Gewinnung von Mitarbeitern und einem guten Standing bei potentiellen Mitarbeitern.

Eine weitere Maßnahme des Risikomanagements findet sich in der **Ausarbeitung von Verträgen mit Kunden durch Anwälte**. Auch die geplante Webseite wird auf rechtliche Sicherheit geprüft.

4. Finanzdaten

4.1 Investitionsplanung und Finanzierung

Alle Angaben über Finanzdaten werden im folgenden in EUR gemacht und sind auf volle EUR-Beträge gerundet. Alle Angaben in der Investitionsplanung erfolgen nach steuerlichen Aspekten, d.h. es wird mit Beträgen gerechnet, die beim Erstellen der Steuererklärungen und damit der Gewinnermittlung relevant sind (Abschreibungsbeträge). Die zugehörigen realen Zahlungsflüsse sind in der Liquiditätsplanung berücksichtigt. Alle Angaben – bis auf diejenigen für vorhandene Wirtschaftsgüter – sind ohne Berücksichtigung von Umsatzsteuer gemacht.

Art	Bezeichnung	Datum der Anschaffg.	Nutzungs- dauer in Jahren	Wert bzw. AK oder HK	Kosten pro Monat	Kosten 1. Jahr	Kosten 2. Jahr	Kosten 3. Jahr	Kosten 4. Jahr
Bereits vorhandene Wirtschaftsgüter									
BGA	Laptop/PC incl. Zubehör	n.a.	3	1600	44	533	533	533	0
BGA	PKW	n.a.	6	12000	167	2000	2000	2000	2000
GWG	Telefonhardware	n.a.	1	150	n.a.	150	0	0	0
GWG	andere Hardware	n.a.	1	300	n.a.	300	0	0	0
GWG	Büroausstattung sonstige	n.a.	1	100	n.a.	100	0	0	0
Gesamtkosten vorhandene Wirtschaftsgüter						3083	2533	2533	2000
Neuanschaffungen Wirtschaftsgüter									
BGA	PC/Laptop	1. Jahr	3	2700	75	900	900	900	0
BGA	Drucker/Scanner/Fax	1. Jahr	3	1200	33	400	400	400	0
BGA	Software	1. Jahr	3	3600	100	1200	1200	1200	0
GWG	Büromöbel	1. Jahr	1	4800	n.a.	4800	0	0	0
GWG	Telefonhardware	1. Jahr	1	800	n.a.	800	0	0	0
GWG	Büroausstattung sonstige	1. Jahr	1	400	n.a.	400	0	0	0
VB	Kauttionen, Provisionen	1. Jahr	1	3600	n.a.	3600	0	0	0
VB	Marketingkosten (Website, Visitenkarten, etc.)	1. Jahr	1	2300	n.a.	2300	0	0	0
VB	Marketingkosten (Messestand, etc.)	1. Jahr	1	9000	n.a.	9000	0	0	0
VB	Druck Marketingmaterial	1. Jahr	1	600	n.a.	600	0	0	0
VB	Beratungskosten Gründercoaching	1. Jahr	1	2000	n.a.	2000	0	0	0
VB	Beratungskosten Anwalt	1. Jahr	1	4200	n.a.	4200	0	0	0
VB	Mitarbeitersuche	1. Jahr	1	2000	n.a.	2000	0	0	0
GWG	Andere Investitionskosten	1. Jahr	1	2400	n.a.	2400	0	0	0
GWG	Andere Investitionskosten/Ersatzinvest.	2. Jahr	1	3600	n.a.	0	3600	0	0
GWG	Andere Investitionskosten/Ersatzinvest.	3. Jahr	1	3600	n.a.	0	0	3600	0
GWG	Andere Investitionskosten/Ersatzinvest.	4. Jahr	1	3600	n.a.	0	0	0	3600
Gesamtkosten neue Wirtschaftsgüter						34600	6100	6100	3600
Kosten für vorhandene und neue Wirtschaftsgüter						37683	8633	8633	5600

GWG = Geringwertiges Wirtschaftsgut
 BGA = Betriebs- und Geschäftsausstattung
 AK = Anschaffungskosten, HK = Herstellkosten
 VB = Verbindlichkeiten, n.a. = nicht anwendbar

Die Aufnahme der Geschäftstätigkeit erfordert Investitionen von EUR 39.600 (Anschaffungen im ersten Jahr); einige der erforderlichen Wirtschaftsgüter sind bereits vorhanden. Die neu anzuschaffenden Wirtschaftsgüter bzw. Ersatzinvestitionen können nur teilweise durch Eigenmittel finanziert werden. Eine Fremdfinanzierung ist daher erforderlich:

Position	Betrag in EUR excl. USt
PC/Laptop	2700
Drucker/Scanner/Fax	1200
Software	3600
Büromöbel	4800
Telefonhardware	800
Büroausstattung sonstige	400
Kauttionen, Provisionen	3600
Marketingkosten (Website, Visitenkarten, etc.)	2300
Marketingkosten (Messestand, etc.)	9000
Druck Marketingmaterial	600
Beratungskosten Gründercoaching	2000
Beratungskosten Anwalt	4200
Mitarbeitersuche	2000
Andere Investitionskosten	2400
SUMME INVESTITIONEN	39.600
Betriebsmittel (Umsatzsteuer, laufende Kosten)	16.400
GESAMTFINANZIERUNGSBEDARF	56.000
EIGENKAPITALANTEIL	26.000
FREMDKAPITALANTEIL (Auszahlungsbetrag)	30.000

4.2 Rentabilitätsplanung

Für die Schätzung der Umsätze wird von einem durchschnittlichen Tagessatz von 800,00 EUR ausgegangen. Da Arbeitszeiten anfallen, die nicht für effektive/wertschöpfende Tätigkeiten genutzt werden kann – beispielsweise administrative Aufgaben – ist damit zu rechnen, daß die 100%ige Auslastung nicht erreichbar ist. Weiterhin kommt hinzu, dass Urlaubs- und/oder Krankheitszeiten mit einbezogen werden müssen. Im Schnitt arbeitet ein Arbeitnehmer etwa 210 Tage pro Jahr; davon ausgehend kalkuliere ich den Umsatz wie folgt:

210 Tage * 65% = 136 Tage

136 Tage * 800 EUR = 108.800 EUR Jahresumsatz pro Person/Berater

==> **Bei drei Beratern (incl. mir selbst) ergibt sich damit ein maximaler Jahresumsatz von EUR 326.400 EUR.**

Es können sich vereinzelt weitere Umsätze aus der Autorentätigkeit oder für Fachvorträge ergeben. Diese zusätzlichen Umsätze kalkuliere ich mit EUR 12.000 bis EUR 18.000 (langsam steigend) – basierend auf Erfahrungswerten. Abrechnungen für die Autorentätigkeit und Vorträge aus der Vergangenheit finden sich im Anhang des Businessplanes.

Es ist davon auszugehen, daß die kalkulierte Auslastung etwa **nach drei Jahren der Geschäftstätigkeit** erreicht werden kann. Passt man die vorher geschätzten Umsatzdaten auf die Entwicklung im Verlauf der Geschäftstätigkeit an und bezieht die anfallenden laufenden Kosten sowie Investitionskosten ein, so ergeben sich die nachfolgenden Daten für die nächsten vier Geschäftsjahre. **Insgesamt zeigt die Planung, dass die Rentabilität des Vorhabens gegeben ist.**

Position	Bezeichnung	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr
Umsatz	Umsatz aus Beratung	112.000	280.000	326.000	340.000
Umsatz	Sonstiger Umsatz	12.000	14.000	16.000	18.000
Gesamt Umsatz		124.000	294.000	342.000	358.000
Kosten aus Investitionen		-37.683	-8.633	-8.633	-5.600
lfd. Kosten	Personalkosten	-27.120	-150.240	-168.000	-175.200
lfd. Kosten	Miete	-14.400	-14.400	-14.400	-14.400
lfd. Kosten	Werbung/Marketing	-13.000	-41.200	-41.200	-41.200
lfd. Kosten	Fahrt- und Reisekosten	-4.200	-6.000	-7.000	-7.400
lfd. Kosten	Telefon/Internet	-1.600	-3.200	-3.400	-3.400
lfd. Kosten	Versicherungen/Beiträge/sonst.	-2.100	-3.600	-3.600	-3.600
lfd. Kosten	Büromaterial und anderes	-900	-1.800	-1.800	-1.800
lfd. Kosten	Fortbildung/Zeitungen/Zeitschriften	-1.200	-5.600	-6.000	-6.400
lfd. Kosten	Beratungskosten	-2.000	-4.000	-4.000	-4.000
lfd. Kosten	Sonstige Kosten	-2.000	-4.200	-4.400	-4.600
Gesamt laufende Kosten		-68.520	-234.240	-253.800	-262.000
Gewinn = Umsatz – Kosten		17.797	51.127	79.567	90.400

4.3 Liquiditätsplanung

Die gezeigte Liquiditätsplanung zeigt die reale finanzielle Lage unter Berücksichtigung sämtlicher Zu- und Abflüsse. Gewerbesteuerzahlungen fallen aufgrund der Entscheidung für eine freiberufliche Tätigkeit nicht an. Weiterhin unterliegen meine Umsätze saisonalen Schwankungen, die sich wie folgt darstellen:

Monat	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dez
Auslastung	90%	70%	90%	100%	90%	70%	50%	70%	75%	80%	100%	100%

1. Jahr

	Jan 08	Feb 08	Mrz 08	Apr 08	Mai 08	Jun 08	Jul 08	Aug 08	Sep 08	Okt 08	Nov 08	Dez 08
Umsatz	0	0	0	0	0	0	1632	4079	10605	14684	16316	21211
Laufende Kosten	0	0	0	0	0	0	-6900	-6900	-6900	-6900	-6900	-6900
Personalkosten	0	0	0	0	0	0	-520	-520	-6520	-6520	-6520	-6520
Investitionen	0	0	0	0	0	0	-36000	-1600	0	0	0	0
Zwischensaldo	0	0	0	0	0	0	-41788	-4941	-2815	1264	2896	7791
Vereinnahmte Umsatzsteuer	0	0	0	0	0	0	310	775	2015	2790	3100	4030
Verausgabte Umsatzsteuer	0	0	0	0	0	0	-8151	-1615	-1311	-1311	-1311	-1311
Umsatzsteuerlast	0	0	0	0	0	0	0	7841	840	-704	-1479	-1789
Zwischensaldo	0	0	0	0	0	0	-49629	2060	-1271	2039	3206	8721
Private Einlagen	0	0	0	0	0	0	26000	0	0	0	0	0
Darlehen/Zinsen/Tilgung	0	0	0	0	0	0	30000	0	0	-600	0	0
Private Entnahmen	0	0	0	0	0	0	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000
Einkommensteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gewerbesteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo/Liquide Mittel	0	0	0	0	0	0	4371	60	-3271	-561	1206	6721
Kumulierte Liquide Mittel	0	0	0	0	0	0	4371	4431	1160	599	1805	8526

2. Jahr

	Jan 09	Feb 09	Mrz 09	Apr 09	Mai 09	Jun 09	Jul 09	Aug 09	Sep 09	Okt 09	Nov 09	Dez 09
Umsatz	25846	22615	19385	16154	22615	25846	32308	32308	22615	19385	25846	29077
Laufende Kosten	-7000	-7000	-7000	-7000	-7000	-7000	-7000	-7000	-7000	-7000	-7000	-7000
Personalkosten	-6520	-6520	-12520	-12520	-12520	-12520	-12520	-12520	-12520	-12520	-12520	-12520
Investitionen	-1200	0	0	0	-1200	0	0	0	-1200	0	0	0
Zwischensaldo	11126	9095	-135	-3366	1895	6326	12788	12788	1895	-135	6326	9557
Vereinnahmte Umsatzsteuer	4911	4297	3683	3069	4297	4911	6139	6139	4297	3683	4911	5525
Verausgabte Umsatzsteuer	-1558	-1330	-1330	-1330	-1558	-1330	-1330	-1330	-1558	-1330	-1330	-1330
Umsatzsteuerlast	-2719	-3353	-2967	-2353	-1739	-2739	-3581	-4809	-4809	-2739	-2353	-3581
Zwischensaldo	11760	8709	-749	-3980	2895	7168	14016	12788	-175	-521	7554	10171
Private Einlagen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Darlehen/Zinsen/Tilgung	-600	0	0	-600	0	0	-600	0	0	-600	0	0
Private Entnahmen	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2300	-2300	-2300	-2300	-2300	-2300
Einkommensteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gewerbsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo/Liquide Mittel	9160	6709	-2749	-6580	895	5168	11116	10488	-2475	-3421	5254	7871
Kumulierte Liquide Mittel	17686	24395	21646	15066	15961	21129	32245	42733	40258	36837	42091	49962

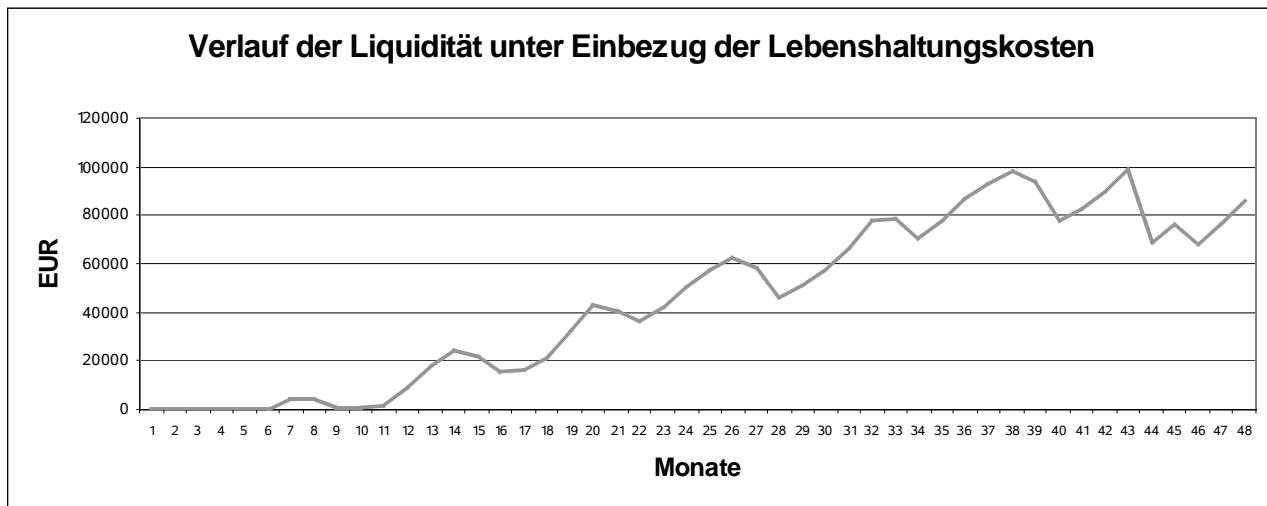
3. Jahr

	Jan 10	Feb 10	Mrz 10	Apr 10	Mai 10	Jun 10	Jul 10	Aug 10	Sep 10	Okt 10	Nov 10	Dez 10
Umsatz	36774	29419	22065	14710	25742	29419	36774	36774	25742	22065	29419	33097
Laufende Kosten	-7125	-7125	-7125	-7125	-7125	-7125	-7125	-7125	-7125	-7125	-7125	-7125
Personalkosten	-14000	-14000	-14000	-14000	-14000	-14000	-14000	-14000	-14000	-14000	-14000	-14000
Investitionen	0	0	-1200	0	0	0	0	-1200	0	0	0	-1200
Zwischensaldo	15649	8294	-260	-6415	4617	8294	15649	14449	4617	940	8294	10772
Vereinnahmte Umsatzsteuer	6987	5590	4192	2795	4891	5590	6987	6987	4891	4192	5590	6288
Verausgabte Umsatzsteuer	-1354	-1354	-1582	-1354	-1354	-1354	-1354	-1582	-1354	-1354	-1354	-1582
Umsatzsteuerlast	-4195	-5633	-4236	-2611	-1441	-3537	-4236	-5633	-5405	-3537	-2839	-4236
Zwischensaldo	17088	6897	-1885	-7584	6713	8993	17046	14221	2749	241	9691	11243
Private Einlagen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Darlehen/Zinsen/Tilgung	-600	0	0	-600	0	0	-4200	0	0	-4200	0	0
Private Entnahmen	-2300	-2300	-2300	-2300	-2300	-2300	-2300	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500
Einkommensteuer	-6300	0	0	-1500	0	0	-1500	0	0	-1500	0	0
Gewerbsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo/Liquide Mittel	7888	4597	-4185	-11984	4413	6693	9046	11721	249	-7959	7191	8743
Kumulierte Liquide Mittel	57849	62446	58261	46276	50689	57382	66428	78149	78398	70440	77631	86374

4. Jahr

	Jan 11	Feb 11	Mrz 11	Apr 11	Mai 11	Jun 11	Jul 11	Aug 11	Sep 11	Okt 11	Nov 11	Dez 11
Umsatz	38495	30796	23097	15398	26946	30796	38495	2632	26946	23097	30796	34645
Laufende Kosten	-7233	-7233	-7233	-7233	-7233	-7233	-7233	-7233	-7233	-7233	-7233	-7233
Personalkosten	-14600	-14600	-14600	-14600	-14600	-14600	-14600	-14600	-14600	-14600	-14600	-14600
Investitionen	0	0	-1200	0	0	0	0	-1200	0	0	0	-1200
Zwischensaldo	16662	8963	64	-6435	5113	8963	16662	-20401	5113	1264	8963	11612
Vereinnahmte Umsatzsteuer	7314	5851	4388	2926	5120	5851	7314	500	5120	4388	5851	6583
Verausgabte Umsatzsteuer	-1374	-1374	-1602	-1374	-1374	-1374	-1374	-1602	-1374	-1374	-1374	-1602
Umsatzsteuerlast	-4707	-5940	-4477	-2786	-1551	-3745	-4477	-5940	1102	-3745	-3014	-4477
Zwischensaldo	17895	7500	-1627	-7670	7307	9695	18125	-27443	9961	533	10426	12115
Private Einlagen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Darlehen/Zinsen/Tilgung	-4200	0	0	-4200	0	0	-4200	0	0	-4200	0	0
Private Entnahmen	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500
Einkommensteuer	-4200	0	0	-2200	0	0	-2200	0	0	-2200	0	0
Gewerbesteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo/Liquide Mittel	6995	5000	-4127	-16570	4807	7195	9225	-29943	7461	-8367	7926	9615
Kumulierte Liquide Mittel	93369	98369	94242	77672	82479	89674	98899	68956	76416	68049	75975	85590

Entsprechend der gezeigten Planung wird die kumulierte Liquidität des Vorhabens zu keinem Zeitpunkt gefährdet. Betrachtet man die finanzielle Situation insgesamt, so ergibt sich, dass eine **ausreichende Lebensgrundlage** gegeben ist – auch bei Berücksichtigung von privaten Entnahmen, Zinsen und Tilgungen. Das Vorhaben kann also insgesamt positiv beurteilt werden – es verbleiben sogar letztlich liquide Mittel zum Aufbau von Reserven und für den weitergehenden Ausbau des Unternehmens:



5. Anhang

Arbeitszeugnisse (nach Möglichkeit nur aktuelle und relevante Unterlagen)
Diplomzeugnisse oder andere Abschlusszeugnisse
Seminare, die für die Gründung relevant sind
Angebote
Mietvertrag (falls vorhanden)
andere Verträge (falls vorhanden)

Für die Arbeitsagentur – bei Antrag auf Gründungszuschuss - müssen Sie Ihre **steuerliche Anmeldung** und **eventuell eine Zulassung** (für Anwälte, Architekten und andere Berufsgruppen) mit abgeben. Auf jeden Fall gehört auch der **ausgefüllte Antrag auf Gründungszuschuss mit Tragfähigkeitsbescheinigung** (oder auch **Stellungnahme der fachkundigen Stelle**) zu den Antragsunterlagen. Banken erwarten außerdem das Ausfüllen einer Selbstauskunft, in der Ihre privaten Vermögensverhältnisse näher betrachtet werden.

Zur Ausarbeitung/Anpassung des Businessplanes steht im Download-Center auf www.amaveo.de eine Anleitung bzw. ein Arbeitsbuch zur Verfügung. Wenn Sie eine Tragfähigkeitsbescheinigung brauchen oder sich für Beratungsleistungen interessieren, können Sie sich an mich wenden. Selbstverständlich übernehme ich auch die Optimierung von Businessplänen, bevor diese bei einer Bank abgegeben werden.



amaveo innovationsmanagement
andrea claudia delp
dipl. betriebswirtin (fh)
anklamer strasse 1a
10115 berlin

Tel.: 030 / 6120 1064
Fax: 030 / 6120 1120
web: www.amaveo.de
e-mail: adelp@amaveo.de