

### **RAW-Partner München**

Elsenheimerstraße 43  
80687 München  
Tel.: +49 89 578382-0  
Fax: +49 89 578382-50  
E-Mail: [muc@raw-partner.de](mailto:muc@raw-partner.de)

### **RAW-Partner Bad Wörishofen**

Rudolf-Diesel-Straße 11  
86825 Bad Wörishofen  
Tel.: +49 8247 9670-0  
Fax: +49 8247 9670-40  
E-Mail: [bw@raw-partner.de](mailto:bw@raw-partner.de)

### **RAW-Partner Berlin**

Neue Promenade 3  
10178 Berlin  
Tel.: +49 30 56553-0  
Fax: +49 30 56553-10  
E-Mail: [berlin@raw-partner.de](mailto:berlin@raw-partner.de)

### **RAW-Partner Gera**

Siemensstraße 49  
07546 Gera  
Tel.: +49 365 43752-0  
Fax: +49 365 43752-29  
E-Mail: [gera@raw-partner.de](mailto:gera@raw-partner.de)

## ***Selbstprüfung und Businessplan: Was sollten Sie für die Existenzgründung vorbereitet haben?***

Sehr geehrte Mandantin,  
sehr geehrter Mandant,

mit Ihrem Entschluss zum Start in die Selbständigkeit beginnt ein neuer, spannender Lebensabschnitt. Bevor Sie sich jedoch in die neuen Aufgaben stürzen, sollten Sie einige Vorbereitungen treffen, damit sich der Erfolg möglichst rasch einstellen kann. Das gilt sowohl dann, wenn Sie ein Geschäft von Grund auf aufbauen, als auch dann, wenn Sie ein bestehendes Unternehmen übernehmen.

Zunächst gilt es, ungeschönt und ehrlich Ihre persönlichen Voraussetzungen zu überprüfen: Gibt es vielleicht Themen, die sich später als Stolpersteine erweisen könnten? Gerade am Anfang wird Ihre Selbständigkeit viel mehr Zeit in Anspruch nehmen als ein Angestelltenverhältnis. Können Sie diese Zeit trotz weiterer Verpflichtungen wie Familie oder Ehrenämter wirklich aufbringen?

Haben Sie Rücklagen gebildet, um Durststrecken zu Beginn überbrücken zu können? Kennen und nutzen Sie alle Fördermöglichkeiten und Unterstützungsangebote? Ein gut ausgearbeiteter Businessplan gehört zu jeder professionellen Existenzgründung: als Rückgrat für alle weiteren Planungen sowie als Hilfe bei der Kapitalbeschaffung und beim Beantragen von Fördermitteln (z.B. KfW).



Unsere **Infografik auf der nächsten Seite** gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten außersteuerlichen Themen, die Sie beim Start in die Selbständigkeit beachten sollten. Bei Rückfragen stehen wir gerne zu Ihrer Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

# Selbstprüfung und Businessplan: Was sollten Sie für die Existenzgründung vorbereitet haben?

Die richtige Weichenstellung zu Beginn führt Sie zum unternehmerischen Erfolg!

## Persönliche Voraussetzungen für die Existenzgründung

- Erhöhter Zeitbedarf, gerade am Anfang der Selbständigkeit. Können Sie Hobbys und Familie zurückstellen?
- Mehr Eigenverantwortung erforderlich (Auftragsakquise, Steuern, Ämter). Sind Sie vorbereitet? Überprüfen Sie Ihre fachlichen Voraussetzungen und holen Sie sich Rat und Hilfe!
- Sind Sie sich des Risikos zu scheitern bewusst? Verdrängung bringt nichts, haben Sie ggf. einen Plan B in der Tasche!
- Können Sie die ersten zwölf bis 24 Monate Ihren Lebensunterhalt aus Rücklagen decken, wenn es eng wird?
- Haben Sie sich ausreichend persönlich abgesichert (Krankheit, Betriebsausfallversicherung, Altersvorsorge, ggf. freiwillige Einzahlungen in die Arbeitslosenversicherung)?

## So erstellen Sie erfolgreich einen Businessplan

### Ihre Produkt- oder Dienstleistungsidee

- Beschreiben Sie genau, was Sie anbieten möchten und wer die Kunden sein sollen. Was ist das Neue an Ihrer Idee? Welche Marktlücke füllen Sie aus? Wollen Sie Privat- oder Geschäftsleute ansprechen?
- Wo wollen Sie tätig werden: in der Region, landesweit oder ggf. auch im Ausland? Gibt es Kooperationspartner?
- Welche Wettbewerber gibt es bereits auf dem Markt? Wie stark ist der Konkurrenzdruck?
- Marketing- und Vertriebskonzept: Wie sollen die Kunden angesprochen werden (z.B. im Direktvertrieb oder indirekt über Einzel- oder Großhandel) und über welche Kommunikationskanäle (z.B. Internet, soziale Medien, Messen)?

### Ihre Finanzplanung

- Checken Sie Ihre privaten und unternehmerischen Ausgaben: Wie viel benötigen Sie mindestens zur Deckung der laufenden Kosten und gibt es Rücklagen für Unvorhergesehenes?
- Umsatz-, Kosten-, Gewinn-, Liquiditätsplanung und Erfolgsberechnung: Welche Umsätze fallen voraussichtlich an? Wie werden die Preise kalkuliert? Welche Kosten entstehen? Welche weiteren Zahlungspositionen gibt es (z.B. Steuern, Investitionen, Tilgungen)?
- Schätzen Sie ein, mit welchen Produkten Sie das meiste Geld verdienen werden (Rentabilitätsvorschau).
- Welche Förderungen können in Anspruch genommen werden (z.B. KfW, Gründungszuschuss)?

### Chancen- und Risikoeinschätzung

- Gibt es Besonderheiten im Bereich bzw. der Branche des geplanten Unternehmens (z.B. Wachstumsmarkt, Nische, wenig Wettbewerber, dynamische Märkte, Personalmangel)? Wie soll auf Chancen und Risiken reagiert werden?
- Gibt es besondere Eigenschaften der Gründer oder Mitarbeiter, die sich auf das geplante Unternehmen auswirken (z.B. Qualifikation, Motivation)? Wie soll auf Stärken und Schwächen reagiert werden?

### Weitere Angaben

- Angaben zu speziellen Quellen (z.B. Agenturen, Studien, Geschäftspartner)
- Angaben zu Verträgen, Rechten, Patenten und Eigentumsverhältnissen bei mehreren Gründern
- ggf. ein Glossar, wenn Fachbegriffe verwendet werden

Bei weiter gehenden Fragen  
stehen wir Ihnen gerne  
zur Verfügung

Bei weiteren Fragen zu Ihrer Existenzgründung und zur Erstellung eines professionellen Businessplans können Sie gerne einen Termin mit uns vereinbaren.