

GRÜNDUNGSFAHRPLAN

BASISPHASE: STRATEGISCHE VORBEREITUNG

- | | |
|--|---|
| 1. Ist-Analyse: Persönliche und fachliche Qualifikation | 3. Tragfähiges Gründungskonzept: Entwicklung einer geeigneten Geschäftsidee |
| 2. Eigenkapitalausstattung: Erarbeitung des finanziellen Budgets | 4. Persönliche Vorsorge und Absicherung |

INFORMATION- UND KONZEPTIONSPHASE: OPERATIVE PLANUNG

- | | |
|---|--|
| 5. Gründerveranstaltungen besuchen | 7. Gezielte Marktrecherche durchführen |
| 6. Übernahme, Beteiligung: Gegebenenfalls unternehmerische Partnersuche | 8. Businessplan |

Inhaltliche Aufbereitung
Rechtsform festlegen

9. Gründungsfinanzierung

Bankkontakte herstellen
Präsentation, Businessplan zur Finanzierung

AKTIVE GRÜNDUNGSPHASE: TAKTISCHE SCHRITTFOLGE

- | | |
|--|--|
| 10. Schrittweise Umsetzung des Businessplans | 12. Masterplan erstellen, Verträge vorbereiten |
| 11. Standortfestlegung | 13. Start in die Selbständigkeit, wenn Finanzierung genehmigt ist. |

Quelle: Poirier, Grafik: HCM

BUSINESSPLAN

Kostencontrolling

Überstunden und Frustration führen in der Altenhilfe immer wieder dazu, dass Mitarbeiter den Weg in die Selbständigkeit wählen. Für den unternehmerischen Erfolg ist ein Businessplan wichtig. Dieser zeigt die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens und dient als Messlatte für unternehmerische Entscheidungen.

In dem Businessplan wird ersichtlich, wie die Geschäftsidee verwirklicht werden soll und ab wann die wirtschaftliche Tragfähigkeit gegeben ist. Mindestens sechs Monate vor dem Gründungsbeginn sollte der Fahrplan durchgearbeitet sein (Tabelle Gründungsfahrplan). In dieser Phase werden die persönlichen Erfolgsfaktoren, fachliche Qualifikation, finanzielle Absicherung und eigenes Netzwerk unter die Lupe genommen. Ziele werden formuliert auf der Basis des eigenen Wertesystems, um so die Vision der Gründungsidee dazustellen.

Eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung kann nur stattfinden, wenn die persönlichen Kompetenzen entsprechend gestärkt werden. Aus diesem Grunde sollte man sich nur mit einem Konzept selbstständig machen, das wirklich zu einem passt.

Über das Gründercoaching Deutschland besteht die Möglichkeit, die Unterstützung eines akkreditierten Beraters, oder Coach für ein Jahr zu nutzen, der in den einzelnen Gesprächen sowohl die betriebswirtschaftlichen Belange als auch das persönliche Wachstum des Existenzgründers begleitet. Das Honorar wird bundesweit zwischen 50 bis 90 Prozent durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) bezuschusst.

Der Businessplan beginnt mit den Ist-Angaben und endet mit den betriebswirtschaftlichen Planrechnungen. Zu den Ist-Angaben zählen Fragestellungen wie:

- Was ist der Zweck und die Vision der Selbstständigkeit?
- Welchen Werdegang hat der Existenzgründer?
- Welche Rechtsform wird gewählt und warum?
- Was wird angeboten? An welche Zielgruppe wendet sich das Dienstleistungsangebot?

Zu den betriebswirtschaftlichen Planrechnungen und dem Kostencontrolling gehören diese Unternehmenspläne:

- Markt- und Standort-Analyse: Ermittlung des Einzugsgebietes, der Einzelhandelsagglomeration, der sozio-demografischen Daten, der Kaufkraftkennziffer.
- Wettbewerbsanalyse: Erarbeitung der Stärken und Schwächen der Mitbewerber, der Alleinstellungsmerkmale dieser Wettbewerber, Auftritt und Design.
- Eigenes Marketingkonzept: Erarbeitung der Strategien zur Erreichung der Zielgruppe, Entwicklung des USP (Unique Selling Proposition = Alleinstellungsmerkmal), Aufstellung Marketing-Mix und -Maßnahmenplans.
- Finanzplanung für die nächsten drei Jahre.

Die Finanzplanung beginnt mit dem sogenannten Investitionsplan. Hier werden alle Erstanschaffungen aufgelistet, die zur

CHECKLISTE

KfW-Gründerkredit StartGeld

- **Ziel und Gegenstand:** Bis zu 100.000 Euro Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln.
- **Antragsberechtigte:** Natürliche Personen/Unternehmen, die freiberufliche Existenz in Deutschland gründen, und bis zu bereits drei Jahre freiberuflich Tätige und kleine Unternehmen.
- **Voraussetzungen:** Wirtschaftlicher Erfolg zu erwarten, fachliche und kaufmännische Qualifikation, unternehmerische Entscheidungsfreiheit.
- **Art und Höhe der Förderung:** Darlehen: Bis zu 100 Prozent des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs, maximal 100.000 Euro, davon maximal 30.000 Euro Betriebsmittel, Gewährung: Zweimal je Antragsteller, sofern Höchstbetrag nicht überschritten, Laufzeit: Maximal zehn Jahre, davon maximal zwei tilgungsfreie Jahre.
- **Antragsverfahren:** Anträge sind bei der Hausbank zu stellen.



Gründung der Selbstständigkeit notwendig sind. Dabei sollte man sich immer die Frage stellen, welche Investitionen sind unbedingt erforderlich, damit das Unternehmen wettbewerbsfähig wird, aber nicht zu stark finanziell belastet ist.

Viele Existenzgründer planen die Gründung ihres Unternehmens von zu Hause aus. Häufig wird die selbstständige Tätigkeit in der Altenhilfe zunächst als Nebenerwerb ausgeübt. So kann erprobt werden, ob das Vorgaben wirklich realisierbar ist.

Sollte jedoch der Entschluss gefasst werden, Räumlichkeiten anzumieten und in die Vollexistenzgründung zu gehen, so ist oftmals der Gang zur Bank unerlässlich. Dabei sollten die zahlreichen Fördertöpfe der KfW ausgeschöpft werden. Für die Existenzgründung gibt es den KfW-Gründerkredit – das StartGeld. Voraussetzung dafür ist, dass der Gründer einen Businessplan verfasst hat. Aus diesem Unternehmenskonzept muss die wirtschaftliche Tragfähigkeit hervorgehen. Dieses Konzept muss einer Plausibilitätsprüfung standhalten, damit die Realisierbarkeit am Markt nachvollziehbar ist. Die Hausbank reicht das Konzept bei der KfW ein und diese prüft, ob das Vorhaben förderfähig ist. Aus der Checkliste werden schnell die Vorteile dieser Fördertöpfe deutlich (Checkliste).

Der Kostenplan ist eine Auflistung der fixen und variablen Kosten. Die daran anschließende Nettomindestumsatzberechnung errechnet einen Umsatz, der die betrieblichen Kosten und den vom Gründer benötigten Unternehmerlohn decken muss.

Die Rentabilitätsvorschau stellt die prognostizierten Umsätze den kalkulierten Kosten gegenüber. Sollte sich dabei ein Verlust errechnen, so werden alle Pläne noch einmal neu kalkuliert, um unnötige Ausgaben zu streichen.

Wesentlich ist der Liquiditätsplan (Tabelle Liquiditätsplan). Er entspricht inhaltlich dem Rentabilitätsplan. Die Einnahmen und Ausgaben werden jedoch in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres eingetragen, in den sie tatsächlich erwartet werden bzw. zur Zahlung fällig werden. Allerdings muss inkalkuliert werden, dass die Kunden im Schnitt erst nach circa zwei Monaten bezahlen, insbesondere bei öffentlichen Kostenträgern.

Der Liquiditätsplan wird in den folgenden Jahren zur Ertragsvorschau. Die vorgegebene Auflistung wird nun unter dem Blickwinkel der zu erwartenden Umsätze monatlich geführt. Schnell wird deutlich, in welchem Monat eine Unterdeckung eintritt und ab wann eine Liquiditätslücke auftritt. Zu tätige Investitionen und unvorhergesehene Ausgaben müssen kalkuliert werden. So erkennt der Existenzgründer schnell, wann ein Gespräch mit der Bank geführt werden sollte, um unter Umständen den Kontokorrentkreditrahmen zu erhöhen.

Durch einen kontinuierlichen monatlichen Soll-/Ist-Vergleich in der Ertragsvorschau können rechtzeitig Kosteneinspar-

LIQUIDITÄTSPLAN							
		1	2	3	...	12	Summe in Euro
1.	Einzahlung						
1.1	Umsatz (inkl. MwSt.)						
1.2	sonstige Einzahlungen						
1.3	Summe Liquiditätszugang						
2.	Auszahlungen						
2.1	Anlageinvestitionen						
2.2	Personal						
2.3	Material/Waren						
2.4	Betriebsaufgaben						
2.5	Kredittilgung						
2.6	Zinsen						
2.7	Vorsteuer/Umsatzsteuer						
2.8	Einkommen- u. Gewerbesteuer						
2.9	Privatentnahme						
2.10	sonstige Auszahlung						
2.11	Summe Liquiditätsabgang						
3.	Liquiditätssaldo (1.3 minus 2.11)						
4.	Liquiditätssaldo (kumuliert)						
5.	Finanzierung						
5.1	Eigenkapital						
5.2	Fremdfinanzierung						


Quelle: Poirier, Tabelle: HCM

potenziale ermittelt werden. Die Ertragsvorschau dient somit als Frühwarnsystem. Leider beschäftigen sich wenige Gründer mit ihren Zahlen und verpassen dadurch den richtigen Zeitpunkt, um mit der Bank zu sprechen. Aus diesem Grund hat die KfW das Gründercoaching Deutschland ins Leben gerufen, das dem Gründer einen Coach für die betriebswirtschaftliche Unternehmensführung zur Seite stellt. Dies sollte unbedingt in Anspruch genommen werden, um kostenintensive Fehlentscheidungen gerade zu Beginn der Selbstständigkeit zu vermeiden.

Anzeige

**Erfolgsfaktoren
im Gesundheitswesen**

**Komplexe
Zusammenhänge
erfordern vernetztes
Denken.**



**Jetzt Ihr persönliches Jahresabo
zum Vorzugspreis bestellen.**

**Tel.: +49 (0)8247 / 354-284 oder
www.hcm-magazin.de/aboshop**

**DIPL.-BETRIEBSWIRTIN
ANNE-CATHERINE POIRIER**

Wirtschaftsmediatorin und Gründercoach Gesundheitswesen, ACP consulting Unternehmensberatung, Lehrbeauftragte FH Düsseldorf und der Universität Essen für Existenzgründung, Kontakt: info@acpconsulting.de

