

Business Plan

Gründungszuschuss

Unternehmensname: Max Mustermann Dienstleistungen

Gründungsvorhaben All-In-One-Service

Gründer Max Mustermann

Straße,HsNr. Musterstr. 1

PLZ, Ort 12345 Musterstadt

INHALTSVERZEICHNIS

1. Kurzbeschreibung des Vorhabens

- 1.1 Meine Geschäftsidee
- 1.2 Meine persönlichen und fachlichen Voraussetzungen
- 1.3 Rechtsform, Standort
- 1.4 Kundenzielgruppe, Sortiment, Preise, Marketing und Vertrieb
- 1.5 Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken

2. Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- 2.1 Kapitalbedarf
- 2.2 Finanzierung
- 2.3 Personalplanung
- 2.4 Rentabilitätsberechnung
- 2.5 Liquiditätsberechnung

3. Schlussbemerkung

4. Anlagen

1. Kurzbeschreibung des Vorhabens

1.1 Meine Geschäftsidee

Aufgrund meiner beruflichen Erfahrungen und der intensiven Beschäftigung mit der Selbständigkeit, sehe ich nach Analyse des Wettbewerbsumfeldes eine attraktive Möglichkeit, mich in der Branche Dienstleister am Standort Musterstadt durch neue Produkte und Services grundlegend vom Wettbewerb zu unterscheiden und so erfolgreich Kunden zu gewinnen.

Dabei sollen ausgewählte Zielgruppen in Musterstadt durch Spezialangebote angesprochen werden, um so schnell neue Kunden zu finden und eine Differenzierung zum Wettbewerb zu erreichen. Als Zielgruppen habe ich folgende Marktsegmente definiert:

Privathaushalte

Kleine mittelständische Unternehmen

Öffentliche Verwaltung

Als Marktlücke beziehungsweise Nische für mein Produkt- und Dienstleistungsangebot in der Tätigkeit als All-In-One-Service habe ich folgendes herausgearbeitet:
Rundum-Sorglos-Paket.

Im Einzelnen habe ich ein ausgewogenes Sortiment, abgestimmt auf die Zielgruppe geplant: Alles, was das Herz begehrt .

Diese Dienstleistungen und Produkte biete ich an, weil ich glaube, dass ich mich damit vom Wettbewerb abgrenzen kann, der noch die klassischen Produkte und Dienstleistungen im Sortiment führt und es nicht geschafft hat, die Kundenbedürfnisse in geeignete Produkte und Dienstleistungen umzuwandeln. Dies hat sich auch in der Analyse des Wettbewerbsumfelds im Rahmen einer kleinen Marktforschung bei potentiellen Kunden bestätigt.

Dabei habe ich im Vorfeld Kandidaten in der potentiellen Zielgruppe identifiziert und mit ihnen mein geplantes Angebot diskutiert, um ein Gefühl über das Sortiment, Preise und Vorstellung des Angebots beim Kunden, zu bekommen. Das Ergebnis daraus sind bereits einige viel versprechende Auftragschancen und ein gutes Gefühl in die Selbstständigkeit zu starten.

Zusammenfassend sehe ich in der gewählten Tätigkeit als All-In-One-Service in Musterstadt und der gewählten Positionierung gute Chancen kurzfristig erfolgreich zu werden, da die Wettbewerber vor Ort diese Dienstleistungen und Produkte nicht anbieten, aber diese vom Kunden nachgefragt werden, wie ich in meiner Marktforschung festgestellt habe.

1.2 Meine persönlichen und fachlichen Voraussetzungen

Das Ziel meines Gründungsvorhabens besteht darin, die Arbeitslosigkeit zu verlassen, mein Hobby zum Beruf zu machen, meine Einkommenssituation zu verbessern und mich beruflich besser zu verwirklichen. Neben der hohen persönlichen Motivation und der qualifizierten Prüfung der Erfolgsaussichten meiner Geschäftsidee in Zusammenarbeit mit einem Gründungsberater, habe ich auch die fachlichen Voraussetzungen durch den Abschluss als Meister. Zudem hatte ich die Möglichkeit, in meiner beruflichen Laufbahn an zahlreichen Aus- und Weiterbildungen teilzuhaben, wie Fachseminare, Gütesiegel, ISO 9001, Lehrgänge, Masterausbildung, Workshops und Zertifizierungen.

Zusätzliche Erfahrungen im geplanten Umfeld konnte ich vor allen Dingen durch diverse Praktika, Eigenstudium, Kundenprojekte, langjährige Berufserfahrung und unterschiedliche Funktionen in Unternehmen sammeln.

Den Start in der Branche Dienstleister habe ich mir daher genau überlegt, bereits in der Startphase lokale und überregionale Wettbewerber analysiert und mir die Erfolgskriterien als selbständiger All-In-One-Service angesehen. Ich plane eine gewerbliche Tätigkeit im Vollerwerb. In meine Planungen ist der Start meiner Firma Max Mustermann Dienstleistungen zum 30.11.2013 geplant.

Bedingt durch den Start aus der Arbeitslosigkeit (Gründungszuschuss) habe ich die Risiken der geplanten Selbständigkeit, die mit dem Start als All-In-One-Service verbunden sind geprüft und mit meinem direkten Umfeld besprochen. Ich besitze bereits jetzt ein wirtschaftliches Denken, bin stets in der Lage effizient zu arbeiten und meine Pläne und Ideen auch konsequent umzusetzen. Meine Defizite und Schwachstellen im Bereich Finanzen habe ich mit meinem Gründungsberater besprochen und plane diese durch Coaching, Eigenstudium, Literaturstudium, Seminare, VHS-Kurse und Workshops zu schließen.

Auf arbeitsintensive Wochen mit wenig freien Wochenenden, wenig oder gar keinen Urlaub, habe ich mich und meine Familie eingestellt. Für den erfolgreichen Aufbau meines Unternehmens bin ich bereit, diese Bedingungen in Kauf zu nehmen. Natürlich setze ich auch auf die Unterstützung meines Umfeldes.

Wie bei jedem Unternehmen sind vor allem die Gründungsphase und die darauf folgende Zeit mit gewissen finanziellen Unsicherheiten verbunden. Dessen bin ich mir bewusst und habe mich bereits durch Rücklagenbildung auf diese Situationen eingestellt. Unterstützt durch Fördermittel und Zuschüsse, Gründungszuschuss, weiteren Einnahmen aus Ehe-/Lebenspartnerschaft, Familie, Freunde, Vermietung/ Verpachtung und Zinsen und eine solide Planung der Geschäftsentwicklung, ist das Ziel, mein Unternehmen so schnell wie möglich tragfähig zu machen und Gewinne zu erzielen.

1.3 Rechtsform, Standort

Bei der Wahl der Rechtsform für mein Unternehmen standen für mich Faktoren wie Flexibilität, Risiken des Geschäftsmodells, Steuer, Entscheidungsfreiheit, eine unkomplizierte Gründung, Gründungskosten und die Höhe der Kapitaleinlage an oberster Stelle. Hierzu habe ich mich in einem Beratungsgespräch mit einem Rechtsanwalt ausführlich informiert und mich dann entschlossen, die Rechtsform Einzelunternehmen zu wählen.

Dies soll aber nicht heißen, dass durch Veränderungen, wie beispielsweise die Aufnahme eines Gesellschafters oder erhöhte Risiken keine Anpassung der Rechtsform erfolgen kann. Wesentlich für die Entscheidung der Rechtsform war auch, dass ich plane, alleine zu gründen.

Bei der Entscheidung für den Firmensitz habe ich die Parameter Kundennähe, Verkehrslage, Kundenparkplätze, Konkurrenzsituation, Kosten, Höhe der Gewerbesteuer und Erweiterungsmöglichkeiten betrachtet. Der von mir gewählte Standort im Stadtzentrum ist durch PKW für den Kunden optimal erreichbar.

Im Zuge der Entscheidung für den Firmensitz hatte ich auch Kontakt zum lokalen Wirtschaftsförderer aufgenommen und mich aufgrund meines gewählten Geschäftsmodells als All-In-One-Service in Musterstadt ausführlich zu Standortthemen beraten lassen.

Ich werde eigene Geschäftsräume anmieten (Büro, Lager u. ä.).

1.4 Kundenzielgruppe, Sortiment, Preise, Marketing und Vertrieb

Die Grundlage für die Entscheidung über die Zielgruppen und das richtige Sortiment ist auf Anraten meines Gründungsberaters durch eine rudimentäre Marktforschung entstanden.

Im Rahmen der Studie wurden erstens die Werbemaßnahmen der Wettbewerber und deren Marktauftritt nach definierten Kriterien bewertet und mit den eigenen Vorstellungen beziehungsweise der geplanten Nische verglichen. Und zweitens wurde 10 potentiellen Kunden aus möglichen Zielgruppen das geplante Sortiment vorgestellt und mit diesen diskutiert. Diese Maßnahme sollte der Absicherung der weiteren Entscheidungen dienen.

Als Wettbewerber wurden im Einzelnen identifiziert:	Mein Angebot unterscheidet sich von meinen Mitbewerber dadurch :
Muster Alt 1 GmbH	besserer Service als die Polizei erlaubt, ich kann sowieso alles besser als alle anderen

Da es immer einfacher ist, einige wenige Zielgruppen aus der großen Anzahl der möglichen Kunden auszuwählen, habe ich mich in einem ersten Schritt entschieden, Kunden im Umkreis von 25km von meinem Firmensitz in Musterstadt auszuwählen:

Zielgruppen	Angebote
Privathaushalte	Rundum-Sorglos-Paket
Kleine mittelständische Unternehmen	All-in-One-Service
Öffentliche Verwaltung	Alles aus einer Hand

Dabei habe ich für jede dieser Zielgruppen ein spezielles Angebot entwickelt, das den Bedürfnissen dieser Zielgruppe entgegenkommt. Gestützt habe ich mich dabei auf die Erkenntnisse aus der Marktforschung. Um Ressourcen zu sparen, möchte ich erst mal in diesen Zielgruppen erfolgreich werden und werde dann in einem zweiten Schritt überlegen, ob ich mein Angebot oder die Zielgruppen erweitere.

Die Preisgestaltung ist ein wichtiges Element für mich, um in Musterstadt erfolgreich zu werden. Letzten Endes bedeutet meine Gründung immer ein Verdrängungswettbewerb, selbst wenn man ein neuartiges Angebot oder Dienstleistung positioniert. Ich habe für mich entschieden, die Preise der Wettbewerber nicht zu unterbieten, sondern für den gleichen Preis einfach eine bessere Leistung und zusätzliche Angebote zu liefern. Darüber hinaus möchte ich die Möglichkeiten der Finanzierung beispielsweise Ratenzahlung, Factoring, etc. und auch Rabattaktionen nutzen, um in den Markt zu kommen. Mein Angebot kalkuliere ich dabei auf der Basis von 100.00 Euro pro Stunde (Stundensatz). Damit bewege ich mich auf dem Preisniveau meiner Wettbewerber ohne den Markt kaputt zu machen. Als Zahlungsoptionen werde ich Barzahlung, Kreditcard, Nachnahme, Online Payment System (PayPal, Micropayment etc.), Rechnung, Scheckkarte und Vorkasse anbieten.

Im Rahmen der Marktforschung habe ich zudem auch herausgefunden, dass für meine Kunden vor allem das Einhalten von Zusagen, das Produktangebot, der Preis, der Service, freundliche Mitarbeiter und Termintreue wichtige Entscheidungsparameter sind. Dies habe ich bei der Erarbeitung meines werblichen Auftritts und der Werbebotschaften berücksichtigt. So habe ich auch festgestellt, dass ein Webauftritt mit eigener E-Mail-Adresse passend zur Webdomain dem Kunden die Nachhaltigkeit meines Geschäfts vermitteln wird und heute absolut üblich ist. Insofern habe ich mich entschieden die Domain www.Buchem-StB.de für mein Unternehmen zu reservieren. Den Webauftritt plane ich einheitlich mit der Visitenkarte, dem Briefpapier, dem Stempel und dem Informations-Flyer abzustimmen. Als Werbemaßnahmen habe ich mir im Einzelnen überlegt und budgetiert:

- Anzeigen in Printmedien
- Außenwerbung
- Briefbögen
- Empfehlungsmarketing
- Eröffnungsevent
- Flyer / Broschüren
- Internetauftritt
- Kfz-Beschriftung
- Messeauftritte
- Onlinemarketing
- Visitenkarten

Für die Eröffnungswerbung habe ich ein moderates Budget von 5.000,00 € geplant. Ich hoffe durch diese Maßnahmen schnell eine Bekanntheit in der von mir anvisierten Zielgruppe und auch bereits die ersten Aufträge zu bekommen. Zusätzlich werde ich mein Netzwerk wie bspw. ehemalige Arbeitskollegen, Familie, Geschäftsfreunde, Mitschüler, Mitstudenten, private Freunde, Social Networks (Facebook, Stayfriends, etc.) und XING Netzwerk versuchen zu aktivieren und meine Unternehmensgründung dort bekannt zu machen.

Im Rahmen meiner Investitionen habe ich für weitere Marketingmaßnahmen bereits finanzielle Ressourcen eingeplant, da ich weiß, dass nur kontinuierliches Marketing Sinn macht und auch Erfolg hat.

Unterstützt werde ich beim Texten und Design durch eine lokale kleine Grafikagentur. Damit stelle ich mit kleinem Budget sicher, dass ein einheitlicher Auftritt ohne Medienbrüche entsteht, wenn ich bspw. mein Logo später auf das Auto oder als Aufkleber haben möchte. Denn auch wenn ich mich zunächst in der Gründungsphase befinde, ist es wichtig, dass ich mein Unternehmen unter einem einheitlichen Erscheinungsbild aufbaue und weiter entwickle.

Hinsichtlich der gesamten kommunikativen Maßnahmen werde ich mich daher immer an meiner Corporate Identity orientieren. Das wird meinen Wiedererkennungswert bei Kunden und potentiellen Geschäftspartnern sukzessive aufbauen und steigern.

Den Verkauf meiner Dienstleistungen und Produkte organisiere ich über andere Unternehmen, das Internet, das Telefon, Direktvertrieb, ein eigenes Ladengeschäft und

einen eigenen Außendienst. Für die Zukunft und bei entsprechendem Geschäftsverlauf kann ich mir auch den Aufbau weiterer Vertriebsstrukturen vorstellen.

1.5 Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken

Über die Motivation für den Start meines eigenen Unternehmens habe ich bereits ausführlich geschrieben. Dabei ist es für mich selbstverständlich nicht aufzugeben, sondern die Widrigkeiten und Probleme, die mit Sicherheit im Verlauf der Selbständigkeit entstehen werden, zu bewältigen. Insofern habe ich mich schon sehr früh entschieden, Themen wie Buchführung und Steuerberatung auszulagern und mich auf die Dinge zu konzentrieren die den Erfolg meines Unternehmens beeinflussen.

Zur Seite wird mir dabei ein qualifizierter Gründungsberater stehen, um noch sicherer die unternehmerischen Klippen zu umschiffen. Letztlich glaube ich, dass Unternehmer, die wirklich ihren Erfolg haben wollen, auch gute Zukunftsaussichten haben, trotz der Chancen und Risiken, die das unternehmerische Leben so mit sich bringt.

Meine Ziele in der Existenzgründung sind sowohl finanzieller als auch nicht-finanzieller Natur. Wichtig für mich ist, in den nächsten Jahren meinen Verdienst im Vergleich zur Festanstellung mindestens zu erreichen - das aber bei höherer Zufriedenheit und weniger Nerveneinsatz. Sobald es möglich ist, möchte ich auch Mitarbeiter einstellen, und mich verstärkt auf den Vertrieb und die Leitung meines Unternehmens konzentrieren. Wachsen kann man schließlich nur mit entsprechenden Ressourcen.

Vorstellbar sind also der Aufbau neuer Niederlassungen, der Aufbau von Kooperation, die Durchführung von EU Projekten, die Erschließung neuer Zielgruppen, die Erweiterung des bestehenden Angebotes, die Expansion ins Ausland, die sukzessive personelle Verstärkung und Investitionen in F&E. Letztlich hängt es aber von den Rahmenbedingungen und den Entwicklungen des Marktes ab, ob ich meine persönlichen Vorstellungen und Ziele verwirklichen kann. Auf Widrigkeiten bin ich vorbereitet.

Die klassischen unternehmerischen Risiken sind mir bekannt und ich versuche diese Fehler auch durch die Unterstützung meines Gründungsberaters zu vermeiden. Speziell in meinem Geschäft droht das Risiko, dass Das Wachstum nicht finanziert werden kann, der Gesetzgeber die Rahmenbedingungen kurzfristig verändert, Ungeplante Kosten entstehen, Lieferengpässe eintreten, Forderungen ausfallen, qualifiziertes Personal fehlt, neue Technologien verfügbar werden, Umsatz bricht ein und Rohstoffknappheit eintritt. Ebenso kann es natürlich passieren, dass meiner Person irgendetwas passiert, beispielsweise Krankheit, Unfall oder Ähnliches. Hier habe ich vorgesorgt durch Berufsunfähigkeitsversicherung, eingearbeitete Mitarbeiter, die mich jederzeit vertreten können, Kooperationen mit Berufskollegen, Krankentagegeldversicherung, Notfallplan und Unfallversicherung. Selbst wenn ich von den geplanten Überschüssen in der ersten Zeit nicht leben kann, habe ich mit einer finanziellen Rücklage von 5.000,00 € vorgesorgt. Zudem habe ich noch die Möglichkeit, Coaching (Kfw) und professionelle Hilfe zu beantragen, Geschäftsfreunde um Hilfe zu bitten, Kosten zu reduzieren, meine Familie mit einzuspannen, Umsätze zu kaufen und zusätzliche Kredite aufzunehmen.

2. Wirtschaftlichkeitsberechnungen

2.1 Kapitalbedarf

Meine Kapitalbedarfsplanung orientiert sich an konkreten Angeboten, die ich für den Start meines Geschäftes jeweils eingeholt habe. Dies gilt sowohl für die Kategorie der Investitionen, der Betriebsmittel und der Gründungskosten. Hierbei habe ich auch Angebote verglichen und mich für das mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis entschieden.

Kapitalbedarf	
Investitionen	
Maschinen und Geräte	1.000,00 €
Büro- und Geschäftsausstattung	500,00 €
Ladeneinrichtung	0,00 €
Fahrzeuge	10.000,00 €
Hard- und Software	1.000,00 €
Sonstiges	0,00 €
ZWISCHENSUMME Investitionen	12.500,00 €
Betriebsmittel	
Betriebliche Kosten der ersten drei Monate	5.000,00 €
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.000,00 €
Wareneinkauf	0,00 €
Kautions Geschäftsräume	0,00 €
Sonstiges	0,00 €
ZWISCHENSUMME Betriebsmittel	6.000,00 €
Gründungskosten	
Eröffnungswerbung	5.000,00 €
Werbematerial, Geschäftsausstattung (Logo, Visitenkarten, Briefpapier, etc.)	5.000,00 €
Anmeldungen und Genehmigungen (IHK, HWK, etc.)	500,00 €
Beratungsleistungen (Steuerberater, Coach, Gründungsberater)	2.500,00 €
Sonstiges	2.000,00 €
ZWISCHENSUMME Gründungskosten	15.000,00 €
SUMME Kapitalbedarf	33.500,00 €

2.2 Finanzierung

Die Finanzierung des Kapitalbedarfs erfolgt durch folgenden Finanzierungsmix. Dabei werden insbesondere Eigenmittel herangezogen.

Kapitalbedarf	
Barmittel	50.000,00 €
Sacheinlagen	0,00 €
Privatdarlehen	0,00 €
Bankdarlehen	0,00 €
Öffentliche Darlehen (Kfw)	0,00 €
Sonstige Darlehen	0,00 €
SUMME Kapitalherkunft	50.000,00 €

2.3 Personalplanung

Ich plane mit folgenden Mitarbeitern meinen Umsatz zu erzielen. Dabei plane ich 1 Mitarbeiter einzusetzen.

Mitarbeiter	Typus	Start Datum	Gehalt
Müller, Lieschen	Minijobber	01.12.2013	400
SUMME Personalkosten pro Monat			400,00 €

Mitarbeiter	Typus	Start Datum	Gehalt
SUMME Kosten freie Mitarbeiter pro Monat			0,00 €

2.4 Rentabilitätsberechnung

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Einnahmen Stundenbasis	120.000,00 €	132.000,00 €	145.200,00 €
Einnahmen Provisionsbasis	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Einnahmen Verkauf (Produkte/ Dienstleistungen)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Sonstige Einnahmen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Betriebliche Einnahmen	120.000,00 €	132.000,00 €	145.200,00 €
Material und Wareneinkauf	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Transport/Bezugskosten	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Ausschuss und Garantieleistung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Skonto, Diebstahl	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Rohrertrag/ Rohgewinn	120.000,00 €	132.000,00 €	145.200,00 €
Personal	4.800,00 €	5.280,00 €	5.808,00 €
Freie MA/Subcos/Leih-AN	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Miete für betriebliche Räume	12.000,00 €	13.200,00 €	14.520,00 €
Heizung, Strom, Wasser, Gas	0,00 €	0,00 €	0,00 €
GEZ	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Versicherungen/Beiträge	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Reparaturen, Instandhaltung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
KFZ Kosten	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Marketing	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Geschenke	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bewirtung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Reisekosten	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Telefon, Fax, Internet, Porto	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bürobedarf/Dokum./Literatur	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Leasing	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Kosten der Warenabgabe	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Rechts- u. Beratungskosten/ Buchführung	6.000,00 €	6.600,00 €	7.260,00 €
Beiträge zu Kammern (IHK, HWK, BG)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Nebenkosten des Geldverkehrs	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Zinsen (nicht Tilgung)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Sonstige Aufwendungen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Betriebliche Ausgaben	18.400,00 €	20.240,00 €	22.264,00 €
Betriebsergebnis	101.600,00 €	111.760,00 €	122.936,00 €
./. Gewerbesteuerrücklage	11.640,00 €	12.804,00 €	14.084,40 €
./. Abschreibungen	3.125,00 €	3.437,50 €	3.781,25 €
Jahresüberschuss	86.835,00 €	95.518,50 €	105.070,35 €
+ Abschreibungen	3.125,00 €	3.437,50 €	3.781,25 €
Cash Flow	89.960,00 €	98.956,00 €	108.851,60 €

2.5 Liquiditätsberechnung

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Cash Flow	89.960,00 €	98.956,00 €	108.851,60 €
./. Tilgungsanteil Investitionen	6.700,00 €	7.370,00 €	8.107,00 €
Liquiditäts-Zufluss	83.260,00 €	91.586,00 €	100.744,60 €
Krankenversicherung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Berufsunfähigkeitsversicherung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Arbeitslosenversicherung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Unfallversicherung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Private Altersvorsorge/ Rentenversicherung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Summe Sonderausgaben	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Ergebnis vor Einkommenssteuer	83.260,00 €	91.586,00 €	100.744,60 €
-/- Einkommenssteuer	18.317,20 €	20.148,92 €	22.163,81 €
Ergebnis nach Einkommenssteuer	64.942,80 €	71.437,08 €	78.580,79 €
Nettoeinkommen Lebenspartner/Lebenspartnerin	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Kindergeld/Erziehungsgeld	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Unterhaltszahlungen, die ich für mich bzw. für meine Kinder erhalte	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	120.000,00 €	120.000,00 €	120.000,00 €
Einkommen aus Kapitalerträgen	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €
Sonstige Einkünfte	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Leistungen Arbeitsamt (Gründungszuschuss/ Einstiegsgeld)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Summe private Einnahmen	180.000,00 €	198.000,00 €	217.800,00 €
Verfügbares Einkommen	244.942,80 €	269.437,08 €	296.380,79 €
Miete inkl. Nebenkosten	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Heizkosten/Strom	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Kosten der Kinderbetreuung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Telefon/Rundfunkgebühren	600,00 €	600,00 €	600,00 €
private Kfz-Kosten	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Haftpflicht- Hausratversicherung	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Unterhaltszahlungen an andere (z. B. Kinder, Eltern, getrennt lebende etc.)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Zins- und Tilgungsverpflichtungen von Privatkrediten	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Sonstige Ausgaben	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
Summe private Ausgaben	33.600,00 €	36.960,00 €	40.656,00 €
Überschuss für Lebenshaltung	211.342,80 €	232.477,08 €	255.724,79 €

3. Schlussbemerkung

Durch die tatkräftige Unterstützung meines Umfeldes, insbesondere des Gründungsberaters und der detaillierten Planung bezüglich der Zielgruppen, des Sortiments, des strukturierten Vertriebs meiner Dienstleistungen und Produkte in Musterstadt sowie der innovativen Eröffnungskampagne glaube ich, einen erfolgreiche Unternehmensstart hinzulegen.

Meine Branchenerfahrung in Verbindung mit den Erkenntnissen aus der Marktforschung, bei der ich die Wettbewerber und zukünftige Kunden kennen gelernt habe, verschafft mir die notwendige Sicherheit in meinen Planungen. Das Budget sowie die erwartenden Betriebsergebnisse entsprechen den Erfahrungswerten in der Branche bei den vorgegebenen Marktbedingungen und können somit als realistisch eingeschätzt werden.

Die Umsetzung des Unternehmenskonzeptes und der vorgeschlagenen Maßnahmen wird somit dauerhaft zum Erfolg führen.

Unterschrift

4. Anlagen

Anlage 1: Unternehmer/Gründer

Angaben zum Unternehmer/Gründer

Name	Mustermann Max
Geburtsdatum	1975-07-15
Adresse	Musterstr. 1 12345 Musterstadt
Telefon	02202966880
Mobil	015776373855
E-Mail-Adresse	Kanzlei@Buchem-StB.de
Name/Firmierung	Max Mustermann Dienstleistungen
Gründungsdatum	30.11.2013
Unternehmenssitz	Musterstr. 1 12345 Musterstadt
Telefon	02202966880
Fax	022029668819