

von Petra Welz

„Ja, mach nur einen Plan ...“

wie Sie Ihren Businessplan erstellen

Aus den eigenen Visionen und Ideen einen gelungenen Plan zu entwickeln, der Sie und andere überzeugt, das ist die Kunst des Businessplans.

Sie wollen sich als Shiatsu praktizierende(r) selbständig machen, Sie bieten wahrscheinlich bereits einige Kurse oder Behandlungen an und machen sich nun Gedanken darüber, wie Sie vorgehen sollen. Sie denken darüber nach, dass Sie Ihr Angebot erweitern und neue Kontakte knüpfen könnten und wie es wäre, in eigenen Räumen zu arbeiten.

Das sind die ersten Bausteine für ein **Unternehmenskonzept** oder auch **Businessplan**, wie dieses Konzept heute immer genannt wird.

Wann und wofür brauchen Sie einen ausgearbeiteten Businessplan?

- Wenn Sie aus der Arbeitslosigkeit gründen und den Gründungszuschuss bzw. das Einstiegsgeld beantragen wollen, ist der Businessplan unverzichtbar.

- Sollten Sie beabsichtigen, eine größere Shiatsu Praxis oder Shiatuschule zu gründen, für die Sie einen Bankkredit benötigen, müssen Sie auch dort ein stimmiges Konzept vorlegen. Ohne dieses erhalten Sie wahrscheinlich noch nicht einmal ein Vorgespräch bei einer BankberaterIn.

- Wenn Sie keine öffentliche Förderung in Anspruch nehmen wollen, können Sie die folgenden Anregungen nutzen, um Ihre Gedanken zu klären und Entscheidungen zu treffen. Dadurch nimmt Ihre Unternehmensidee nach und nach Gestalt an.

Das ist gerade besonders wichtig, wenn Sie nebenberuflich Shiatsu geben. Dann hilft ein klares Konzept Ihnen dabei, sich nicht zu verzetteln und Ihre Zeit klug einzuteilen.

Der Businessplan besteht aus

- einer konzeptionellen Beschreibung Ihres Vorhabens (Textteil)
- und einer Kalkulation der Wirtschaftlichkeit (Zahlenteil)

Für die Arbeitsagentur sind ca. drei bis vier Seiten Text ausreichend und dazu noch etwa drei Seiten Zahlen.

Bei der Bank darf es etwas mehr sein, vor allem die Wirtschaftlichkeitsberechnung muss sehr ins Einzelne gehen.

Es gibt vielfältige Vorlagen im Internet, z.B. bei www.existenzgruender.de oder www.kfw-mittelstandsbank.de. Nach unserer Erfahrung als Beraterinnen sind diese Vorlagen jedoch eher auf gewerbliche Unternehmen aus Handel, Handwerk und Industrie ausgerichtet und der Zahlenteil ist damit viel zu kompliziert für Menschen, die ein kleines Unternehmen im Gesundheitsbereich gründen wollen.

Unser Tipp: Wenn Sie einen Bankkredit beantragen wollen, fragen Sie bei der Bank, an die Sie sich wenden wollen, nach den Unterlagen für ExistenzgründerInnen. Damit wissen Sie direkt, wie der Businessplan für Ihre Bank aussehen soll.

Der Textteil

Wir bieten Ihnen hier einige Leitfragen und Stichpunkte als roten Faden zu Ihrer Orientierung. Sie können sie wie eine Checkliste benutzen.

Sie haben nur dann einen Nutzen davon, wenn Sie sich wirklich hinsetzen und diese Fragen schriftlich beantworten. Dann wissen Sie, ob Sie schon ein Konzept haben, oder es noch erarbeiten müssen.

Die Gründungsidee

Was wollen Sie auf dem Markt anbieten?

Wann wollen Sie gründen?

Die GründerIn

Welche Personen gründen? Bringen Sie alle notwendigen persönlichen fachlichen und kaufmännischen Voraussetzungen und Erfahrungen mit?

(Hierzu wird der Lebenslauf dem Businessplan als Anhang beigelegt. Ihre fachliche Qualifikation und berufliche Erfahrungen weisen Sie mit Ihren Zeugnissen nach.)

Wie sind Ihre Lebensumstände? Wie viel Zeit haben Sie für Ihre Unternehmung?

Die Rechtsform?

Planen Sie ein Einzelunternehmen? Eine Gesellschaft? Mit wem? Einen Verein?

Geplante Angebote und Preise

In welcher Form wollen Sie Shiatsu anbieten? Einzelstunden oder Seminare? Welche Schwerpunkte wollen Sie setzen? Was ist das Besondere an Ihrem Shiatsuangebot? Wie viel Geld wollen Sie pro Behandlung, pro Kurseinheit nehmen? Passt der Preis zu Ihrem Standort und den Zielgruppen?

Die Zielgruppen

Wer soll Ihre Dienstleistungen annehmen und kaufen?

Welchen Kontakt haben Sie zu diesen Menschen?

Können diese Zielgruppen Ihre Preise zahlen?

Der Standort

Wo soll Ihr Shiatsu stattfinden, brauchen Sie eigene Räume?

Welche Bedingungen sind an die Räume und die Lage zu stellen?

Gibt es gesetzliche Vorschriften zu beachten?

Welche Reichweite soll Ihre Tätigkeit haben? Wie werden Sie Ihre Erreichbarkeit sicherstellen?

Gibt es Konkurrenz in der Nähe?

Der Markt

Wie sieht es für Ihre Branche gerade aus?
Was unterscheidet Ihr Angebot von ähnlichen in der Nähe?
Wie beurteilen Sie selbst Ihre Chancen und Risiken?

Die Werbung

Mit welchen Mitteln wollen Sie für Ihr Angebot werben?
Wie wollen Sie Ihre Kundschaft erreichen und pflegen?

Der Markteinstieg

Wie wollen Sie Ihre Eröffnung bekanntmachen?
Wie kommen Sie an Ihre ersten KundInnen / TeilnehmerInnen?

Kooperationen

Mit wem wollen Sie zusammenarbeiten, mit welchen Menschen und Institutionen? Sind Sie abhängig von deren Konditionen oder stellen Sie die Bedingungen? Wie wollen Sie die Zusammenarbeit organisieren?

Personal

Was müssen MitarbeiterInnen können? Wie wollen Sie die Arbeit und die Betriebsabläufe organisieren und strukturieren?

Vermutlich fällt es Ihnen nicht schwer, die gute Qualität Ihrer Arbeit zu beschreiben und die Ideen zu Ihren Angeboten zu formulieren. Der wesentliche Aspekt für den Erfolg Ihres Shiatsu - Unternehmens ist jedoch die Beschäftigung mit der Zielgruppe, dem Markt und wie Sie Ihren Markteinstieg gestalten wollen. Hier regen wir Sie an, eine gute Recherche durchzuführen und vielen Menschen Ihres Vertrauens zu erzählen, was Sie vorhaben. Hören Sie sich selber zu - klingen Sie begeistert und überzeugend? Glauben Sie an das, was Sie sagen? Stellen die anderen interessierte Fragen? Je öfter Sie sich in diesen Gesprächen üben, desto leichter fällt es Ihnen, Ihren Businessplan überzeugend zu vertreten.

Die Kalkulation der Wirtschaftlichkeit

Maßgeblich für die Förderung durch die Arbeitsagentur oder eine Bank ist die Berechnung der Wirtschaftlichkeit. Hier ist Ihr betriebswirtschaftliches Wissen gefragt, das Sie auch in einem Existenzgründungskurs erwerben können.

Aus der Aufstellung der Kosten und Umsätze muss die beabsichtigte Entwicklung des Vorhabens hervorgehen. Eine Bank oder die Agentur für Arbeit wollen auch sehen, dass Sie Ihre Existenz von dem Gewinn bestreiten können.

Folgende Teile muss eine Wirtschaftlichkeitsberechnung aufweisen:**1. Kalkulation des Kapitalbedarfs**

Dazu zählen Kosten, die vor der Gründung anfallen: alle Gründungskosten, die Investitionen, Ihre Erstausrüstung und evtl. eine Liquiditätsreserve für die Zeiten, in denen die Kosten laufen, die Einnahmen aber gerade nicht fließen. Wenn Sie ihren Gesamtkapitalbedarf errechnet haben, stellt sich die Frage, ob Sie das Geld, das Sie brauchen, selber haben (Eigenkapital) oder ob Sie ein - möglichst zinsloses - Darlehen von der Familie oder FreundInnen erhalten, oder ob Sie einen Bankkredit brauchen.

2. Kalkulation der Betriebskosten

Hier geht es um die laufenden Kosten für Ihren Betrieb. Dazu zählen: Personalkosten, Raumkosten, Versicherungen, Mitgliedsbeiträge, Fahrtkosten, Bürobedarf, Weiterbildung, Telekommunikationskosten, Werbekosten, etc. Hier werden immer 10% für Unvorhergesehenes dazugerechnet. Die Betriebskosten kalkulieren Sie im Businessplan für die ersten drei Jahre.

Aber ein Plan ist nur ein Plan und keine Gewissheit! Das wissen

Sie und auch die, die ihn lesen. Natürlich können Sie nicht drei Jahre im Voraus hellsehen, es geht darum, dass Sie darüber brüten, die Materie durchdringen und an alles denken.

3. Entnahme

Sie sollten wissen, was Sie pro Monat brauchen für Ihre persönliche Lebensgestaltung. Hier ist es natürlich ein Riesenunterschied, ob Sie nebenberuflich etwas dazuverdienen oder von den Einnahmen eine Familie ernähren wollen. Schreiben Sie einmal alle Fixkosten und alle variablen Kosten Ihres Alltags auf. Hinzu kommen die Ausgaben für die Sozialversicherungen (Kranken- und Rentenversicherung, Berufsgenossenschaft) und weitere private Versicherungen. Diese Berechnung machen Sie nur für sich, in der Kalkulation des Businessplans taucht das Ergebnis als eine Zahl, nämlich als Entnahme pro Jahr auf.

4. Kalkulation der Umsätze und Preise (Rentabilitätsvorschau)

„Umsatz“ nennt man die Einnahmen für Ihre Leistungen vor dem Abzug der Kosten. An dieser Stelle ist wichtig, dass die Angebote, die Sie vorher beschrieben haben, jetzt als Umsatz sichtbar werden. Sie kalkulieren, wie viele Seminare oder Kurse, wie viele Teilnahmebeiträge, wie viele Behandlungen Sie geben werden oder welche weiteren Angebote im gesamten Jahr Ihren Umsatz ausmachen sollen. Während die Betriebskosten und Ihre Entnahme immer für zwölf Monate anfallen, sind zur Berechnung Ihrer Einnahmen maximal zehn Monate realistisch, da durch saisonal bedingte Ausfälle, Urlaub, Krankheit, oder anderes, Ihre Einnahmen über das Jahr verteilt stark schwanken.

5. Wenn Sie einen Bankkredit haben wollen, werden Sie wahrscheinlich noch eine **Liquiditätsberechnung** machen müssen. Das ist ein rein spekulatives Zahlenspektakel. Lassen Sie es sich bitte erläutern, wenn es soweit ist.

6. Und die Steuern?

Eine solche Wirtschaftlichkeitsberechnung macht man „vor Steuern“ - d.h. Sie lassen Überlegungen zur Einkommens- und Umsatzsteuer erst mal weg. Wenn Sie sich einen guten Gewinn errechnet haben, dann geht davon natürlich Einkommensteuer ab. In welcher Höhe, das hängt von Ihrer gesamten Einnahmesituation ab und kann nur individuell beantwortet werden. Was die Umsatzsteuer anbelangt, so ist sie in Ihrem Businessplan wahrscheinlich erst ab dem 3. Jahr akut.

Fachkundige Stellungnahme

Für die Gründung über die Agentur für Arbeit brauchen Sie zusätzlich zum Businessplan eine „fachkundige Stellungnahme“. Als Unternehmensberaterinnen geben wir - Geld & Rosen - diese Stellungnahme ab. Ansonsten können Sie sich an die Wirtschaftsförderämter in Ihrer Stadt wenden, an SteuerberaterInnen oder UnternehmensberaterInnen vor Ort.

Geld & Rosen Projekt- und Unternehmensberatung
für Frauen und soziale Einrichtungen
Münstereifeler Str. 9 - 13, 53879 Euskirchen,
Tel. 02251-62 5432 Fax. 02251-625 629
Mail: info@geld-und-rosen.de
www.geld-und-rosen.de

