

Bevor du abgibst. Die 42 Punkte, an denen Businesspläne hängen bleiben.

Das ist die Reihenfolge, in der wir Businesspläne prüfen, bevor sie zur Agentur für Arbeit, zum Jobcenter oder zur Bank gehen. Die Liste ist nicht vollständig – sie enthält, was in der Praxis tatsächlich zu Rückfragen führt.

So arbeitest du damit: Geh von oben nach unten. Block 1 entscheidet, ob dein Vorhaben überhaupt starten darf – eine Aussage zur Tragfähigkeit über ein Vorhaben ohne Erlaubnis ist wertlos. Rechne die Zahlen selbst nach, statt der Tabelle zu vertrauen: Die häufigsten Fehler sind überschriebene Formeln. Die Grenzwerte in der Liste sind Erfahrungswerte aus unserer Beratung, keine amtlichen Grenzen.

MUSS So geht der Plan nicht raus.

SOLLTE Der Prüfer hakt nach.

1 Darf dein Vorhaben überhaupt starten?

Die Stelle, an der ein sonst guter Plan hängen bleibt.

- ☐ Deine Tätigkeit ist erlaubnis- oder zulassungspflichtig – und das steht im Plan. Häufig: Meisterpflicht im Handwerk, Gaststätte mit Alkohol, Fahrschule, Bewachung, Versicherungs-, Immobilien- und Finanzvermittlung, Personenbeförderung, Heilberufe, Pflegedienst, Kindertagespflege, Lebensmittel (Registrierung beim Amt). **MUSS**
- ☐ Die fachliche Voraussetzung ist belegt – Meisterbrief, Sachkunde, Approbation, Fahrlehrerschein. Als Nachweis, nicht als Behauptung. **MUSS**
- ☐ Bei einer Erlaubnis steht der Stand des Verfahrens dabei: beantragt, in Bearbeitung oder erteilt. **MUSS**
- ☐ Kosten und Dauer des Verfahrens sind im Kapitalbedarf und in der Liquiditätsplanung eingeplant. **MUSS**

2 Rechnet die Planrechnung?

Vor jeder inhaltlichen Frage. Ein Rechenfehler kostet die Glaubwürdigkeit für alles Übrige.

- ☐ Keine Fehlerwerte in der Tabelle (#WERT!, #BEZUG!, #DIV/0!) – auch nicht in ausgeblendeten Spalten. **MUSS**
- ☐ Keine überschriebenen Formeln. Der häufigste stille Fehler: Eine Summe ist von Hand über die Formel getippt. **MUSS**
- ☐ Summen stimmen mit den Einzelposten überein – stichprobenhaft von Hand nachgerechnet. **MUSS**
- ☐ Kapitalbedarf = Finanzierung. Auf den Euro genau, nicht ungefähr. **MUSS**
- ☐ Die Investitionen aus dem Kapitalbedarf stehen in derselben Höhe in der Liquiditätsplanung. **MUSS**
- ☐ Der Jahresübergang passt: Endbestand Jahr 1 = Anfangsbestand Jahr 2. **MUSS**
- ☐ Die Liquidität wird in keinem Monat negativ. Ein Puffer unter 3.000 € ist noch kein Fehler, aber dünn – dann brauchst du eine Antwort darauf. **MUSS**

3 Kannst du davon leben?

Der Kern jeder Tragfähigkeitsprüfung – und die Stelle, an der am meisten geschönt wird.

- ☐ Die Krankenversicherung steht drin und ist realistisch. Ohne sie ist die ganze Tragfähigkeitsrechnung falsch. **MUSS**
- ☐ Die Altersvorsorge steht drin. Bist du rentenversicherungspflichtig – etwa im Coaching, Unterricht, in der Pflege oder im Handwerk –, gehört der Pflichtbeitrag hinein: 2026 in den ersten drei Jahren 367,82 € im Monat. Sonst eine eigene Vorsorge, nicht null. **MUSS**
- ☐ Es gibt eine Steuerrücklage, je nach Gewinn etwa 15 bis 30 % – und die Liquidität trägt die erste Steuerzahlung in Jahr 2, oft Nachzahlung und Vorauszahlung zugleich. **SOLLTE**
- ☐ Der Plan trägt deinen vollen Lebensbedarf – ohne Förderung und ohne das Einkommen deines Partners gegenzurechnen. **MUSS**
- ☐ Die Tragfähigkeit ist ohne Gründungszuschuss begründet. Er läuft nach 15 Monaten aus, dein Lebensbedarf nicht. **MUSS**
- ☐ Spätestens ab Monat 12 deckt das Vorhaben deinen Lebensunterhalt. Dass es im ersten Halbjahr noch nicht trägt, ist normal. **SOLLTE**

4 Kann ein Mensch diesen Umsatz leisten?

Der wichtigste Punkt, den keine Software prüft.

verrechenbare Stunden im Jahr × Stundensatz ≥ geplanter Jahresumsatz

Bei Handel und Produktion: Stück pro Tag × Arbeitstage × Deckungsbeitrag

- ☐ Die Kapazitätsrechnung steht im Textteil – nicht nur der Umsatz in der Tabelle. **SOLLTE**
- ☐ Rüstzeit, Angebote, Buchhaltung, Fahrten und Akquise sind abgezogen. Sie sind nicht verrechenbar. **MUSS**
- ☐ Die nötige verrechenbare Quote liegt unter 70 % deiner Arbeitszeit. 70 bis 80 %: Der Prüfer fragt nach. Über 80 %: so nicht plausibel. **MUSS**
- ☐ Braucht Jahr 2 oder 3 mehr Stunden, als ein Mensch hat, ist Personal eingeplant. **MUSS**
- ☐ Urlaub, Feiertage und Krankheit sind berücksichtigt – realistisch sind rund 44 bis 46 Arbeitswochen im Jahr, nicht 52. **MUSS**

5 Ist der Umsatz hergeleitet oder behauptet?

Die häufigste Prüferfrage: „Wie kommen Sie auf diesen Umsatz?“

- ☐ Jede Umsatzzahl lässt sich als Preis × Menge × Kapazität nachvollziehen. **MUSS**
- ☐ Ein Umsatzsprung von mehr als 40 % zwischen zwei Jahren ist begründet. Über 80 % gibt es praktisch immer eine Rückfrage. **SOLLTE**
- ☐ Die Kosten wachsen mit dem Umsatz. Doppelter Umsatz bei gleichen Kosten fällt sofort auf. **SOLLTE**
- ☐ Es gibt eine Break-even-Rechnung: ab welcher Auslastung sich der Betrieb trägt. Über 85 % wird nachgefragt. **SOLLTE**
- ☐ Es gibt eine Antwort auf: „Was passiert bei 30 % weniger?“ **SOLLTE**

6 Erzählen Text und Zahlen dasselbe?

Nicht nur: Passen die Zahlen im Text zur Tabelle? Sondern: Hat jede Aussage, die eine Zahl bedeutet, ihre Entsprechung in der Planrechnung?

- ☐ Jede Zahl im Textteil steht so auch in der Planrechnung – und umgekehrt. **MUSS**
- ☐ Jede Ankündigung hat ihre Kostenseite. „Ab Frühjahr beliefern wir auch die Gastronomie“ heißt: ein zweiter Umsatzbereich in der Planung – oder die Aussage ist ungedeckt. **SOLLTE**
- ☐ Positionen aus der Planrechnung fehlen im Text nicht: Personal ganz sicher, Leasing, Raum und Fahrzeug möglichst auch. **MUSS**
- ☐ Kein Widerspruch zwischen Konzept und Zahlen – etwa ein zweiter Standort im Text, aber keine Kosten dafür in der Planung. **MUSS**

7 Der Kopierbarkeits-Test

Ließe sich dieser Satz wortgleich in den Plan eines anderen Betriebs derselben Branche kopieren? Dann trägt er nichts.

- ☐ Jede Marktzahl hat Quelle und Jahr. **SOLLTE**
- ☐ Die Marktzahl hat einen Bezug zu deinem Einzugsgebiet – nicht nur zum Bundesmarkt. **SOLLTE**
- ☐ Die Zielgruppe ist eingegrenzt, der Wettbewerb konkret benannt statt pauschal abgehandelt. **SOLLTE**
- ☐ Keine Behauptung über die eigene Position ohne Beleg, etwa „etabliertes Netzwerk“ oder „gesicherte Nachfrage“. **SOLLTE**
- ☐ Deine Alleinstellung ist eine. „Qualität und Service“ ist keine. **SOLLTE**
- ☐ Die Risiken sind deine eigenen, nicht Konjunktur und Konkurrenz. **SOLLTE**
- ☐ Die Gegenmaßnahme sagt, was passiert, wenn das Risiko eintritt. Krankheit lässt sich nicht vermeiden, nur absichern – bei einer Solo-Gründung die Standardfrage. **SOLLTE**
- ☐ Eine Lücke im Lebenslauf ist erklärt, nicht kaschiert. **SOLLTE**

8 Nur wenn der Plan zur Bank geht

Für den Gründungszuschuss zweitrangig, für die Bank die wichtigste Zahl überhaupt.

Kapitaldienstquote = (Zins + Tilgung im Jahr) ÷ (Gewinn + Abschreibungen + Zinsen – Privatentnahmen einschließlich Steuern)

Aus unserer Beratung: unter 60 % unauffällig · darüber fragt die Bank nach · über 100 % ist der Kredit nicht bedienbar

- ☐ Die Kapitaldienstquote liegt unter 60 % – auch im schwächsten Planjahr. **MUSS**
- ☐ Eigenkapitalanteil und Sicherheiten sind benannt und beziffert. **MUSS**
- ☐ Es gibt eine Antwort auf: „Wovon zahlen Sie den Kredit, wenn der Gewinn ein Jahr später kommt?“ **SOLLTE**

9 Die Fragen, die fast immer kommen

Geh sie einzeln durch. Beantwortet dein Plan die Frage schon – mit Zahlen, nicht mit gutem Willen? Wenn nicht, weißt du, woran du noch arbeitest.

„Wovon leben Sie in den ersten Monaten?“

Kommt, wenn am Anfang wenig Geld auf dem Konto ist oder der Gewinn in Jahr 1 unter deinem Lebensbedarf liegt.

„Wie kommen Sie auf diesen Umsatz?“	Kommt, wenn Preis, Menge und Kapazität nicht erkennbar sind – die häufigste Frage überhaupt.
„Was passiert, wenn Sie 30 % weniger schaffen?“	Kommt, wenn Break-even- oder Sensitivitätsrechnung fehlen.
„Wer sind Ihre ersten drei Kunden?“	Kommt, wenn keine Ankerkunden genannt und keine Absichtserklärungen beigelegt sind.
„Was, wenn Sie krank werden?“	Kommt, wenn du allein gründest, ohne Vertretung oder Krankentagegeld.
„Warum jetzt – und warum Sie?“	Kommt, wenn dein Werdegang branchenfern ist, der Lebenslauf eine Lücke hat oder es viele Anbieter gibt.
„Wie viele Stunden verkaufen Sie tatsächlich?“	Kommt, wenn die verrechenbare Quote über 70 % liegt.
„Und die Steuern?“	Kommt, wenn die Rücklage fehlt oder der Gewinn im Text als verfügbares Einkommen erscheint.

Was diese Checkliste nicht leistet

Sie ist auf Einzelunternehmen und Freiberufler zugeschnitten. Bei einer UG oder GmbH gelten andere Regeln: Geschäftsführergehalt statt Privatentnahme, Körperschaft- und Gewerbesteuer ohne Freibetrag, Stammkapital im Kapitalbedarf. Dort trägt die Liste nicht.

Sie beantwortet keine Steuerfragen. Kleinunternehmerregelung, Abschreibungen, Firmenwagen, Arbeitszimmer, Ist- oder Soll-Versteuerung gehören zur Steuerberatung. Fällt dir beim Durchgehen so eine Frage auf: notieren, nicht selbst beantworten.

Und sie ersetzt keine fachkundige Stellungnahme. Sie sorgt dafür, dass der Plan, den du zur Stellungnahme gibst, keine offensichtlichen Lücken mehr hat.

Du hast die Liste durch und bist unsicher?

*Wir lesen Businesspläne, bevor sie abgegeben werden, und sagen dir, was ein Prüfer fragen wird.
Sitzt dein Plan schon, sagen wir dir das genauso.*

alex@neu-unternehmensberatung.de · 0178 5258188 · neu-unternehmensberatung.de