

# Agenda:

## Der perfekte Businessplan

### Erstellungshilfe



Der Businessplan ist Ihr Fahrplan zur eigenen Kanzlei. Damit bei der Gründung nichts schief geht, gibt Ihnen unsere Erstellungshilfe einen Überblick darüber, welche Inhalte und Anlagen auf keinen Fall fehlen dürfen.

#### 1 Zusammenfassung

- Name der zukünftigen Kanzlei?
- Name(n) des/der neuen Steuerberater(s)?
- Welche Leistungen bietet die Kanzlei an?
- Worauf hat sich die Kanzlei spezialisiert und was ist das Besondere?
- Welche Ausbildung, Spezialisierung und Erfahrung qualifizieren Sie für Ihre Kanzleigründung?
- Stimmt Ihr erworbener Kundenstamm mit Ihrer Ausbildung und Spezialisierung überein?
- Wie wollen Sie weiterwachsen?
- Wie wollen Sie Ihre Mandanten erreichen?
- Wie hoch ist das gesamte benötigte Kapital?
- Welche Umsätze planen Sie für die nächsten drei bis fünf Jahre?
- Wie viele Mitarbeiter möchten Sie in drei Jahren beschäftigen?
- Welche Ziele haben Sie und wie möchten Sie diese erreichen?
- Wie sieht Ihr Zeitplan aus?

#### 2 Gründerperson

- Welche Qualifikation/Spezialisierung/Berufs- und Führungserfahrung haben Sie?
- Haben Sie spezielle Branchen- oder Fachkenntnisse, auf die Sie Ihre Kanzlei ausrichten möchten?  
(z. B. Fachberater oder Sprachkenntnisse)
- Was sind Ihre Stärken und Schwächen? Wie möchten Sie diese ggf. ausgleichen?



# Agenda:

## Der perfekte Businessplan

### Erstellungshilfe

#### 3 Dienstleistungen

- Welche Leistungen bieten Sie an und was ist das Besondere an diesen?
- Was ist das kurz- und mittelfristige Ziel und was macht sie besonders?
- Wann starten Sie mit dem Angebot Ihrer Dienstleistungen und welche Voraussetzungen müssen davor erfüllt werden?
- Ab wann können Sie Ihre Dienstleistungen am Markt bewerben und wie?
- Welche gesetzlichen Formalitäten müssen Sie vor dem Start noch erfüllen?
  - > Mitgliedschaft in der Steuerberaterkammer
  - > Berufshaftpflichtversicherung
  - > Betriebsunterbrechungsversicherung
  - > Sachversicherungen (z. B. Feuer-, Gebäude-, Geschäftsinhaltsversicherung)
  - > Arbeitslosenversicherung
  - > Krankenversicherung
  - > Alters-/Risikovorsorge (z. B. gesetzliche Rentenversicherung oder Versorgungswerke)

#### 4 Mandanten

- Welchen Ruf hat die Kanzlei bei den Mandanten?
- Wie ist der Mandantenstamm aufgebaut?
  - > Wer sind Ihre Mandanten? (z. B. gewerbliche Mandanten, Privatkunden, Spezialisierung)
  - > Wo sind Ihre Mandanten? (z. B. Gründe für die Standortwahl, Vor- und Nachteile des Standorts)
  - > Wie setzen sich die Mandanten zusammen? (z. B. Alter, Branche, Art/Umfang der Leistung)
  - > Welches kurz- und mittelfristige Umsatzpotenzial ist mit den Mandanten verbunden?
  - > Gibt es Abhängigkeiten von bestimmten Großkunden oder Branchen?
  - > Welche Bedürfnisse haben Ihre Mandanten?

#### 5 Mitbewerber

- Wer sind die Mitbewerber?
- Zu welchen Konditionen bieten Ihre Mitbewerber ihre Leistungen an?
- Wer ist der wichtigste Mitbewerber?
- Welche Stärken und Schwächen haben Sie gegenüber Ihren Mitbewerbern?
- Wie möchten Sie Ihre Stärken ausbauen und wie Ihren Schwächen begegnen?
- Wie ist die Ertragslage im Branchenvergleich in der Region?



# Agenda:

## Der perfekte Businessplan

Erstellungshilfe



### 6 Marketing und Vertrieb

- Welchen besonderen Nutzen bieten Sie Ihren Mandanten?
- Was unterscheidet Ihr Angebot von dem der Mitbewerber?
- Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- Welche Kalkulation liegt Ihrem Preis zugrunde?
- Welchen Umsatz planen Sie in welchem Zeitraum?
- Wer sind Ihre Netzwerkpartner?
- Welche Werbung möchten Sie und dürfen Sie betreiben?

### 7 Organisation und Mitarbeiter

- Welche leistungsfähige IT-Technik, IT-Sicherheit und Kanzleisoftware haben Sie gewählt und warum?
- Wie ist der Zustand der Büroräume, Betriebsausstattung und des Fuhrparks?
- Wie sieht Ihre Personalplanung aus?
  - > Welche Qualifikationen/Zusatzqualifikationen sollen Ihre Mitarbeiter mitbringen?
  - > Welchen Fortbildungsstand setzen Sie voraus?
  - > Welche Fortbildungmaßnahmen sind geplant?
  - > Wann möchten Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?

### 8 Chancen und Risiken

- Welches sind die größten Chancen?
- Wie sehen die größten Risiken aus?

### 9 Investitionsrahmen und Finanzierung

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf?
  - > Kaufpreis der Kanzlei
  - > Vorlaufkosten
  - > Liquiditätsreserve für die Anlaufphase für Personalkosten, Miete, Nebenkosten etc.
  - > Investitionsplan mit Kostenvoranschlägen belegen
- Wie hoch ist der Eigenkapitalanteil?
- Welche Sicherheiten haben Sie?
- Wie hoch ist der Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme können Sie nutzen?
- Kommen Beteiligungskapitalgeber in Frage?
- Ist Leasing für Sie denkbar?

# Agenda:

## Der perfekte Businessplan

### Erstellungshilfe

#### 10 Recht und Verträge

- Welche Verträge bestehen und sollen diese übernommen oder gekündigt werden?
- Welche Rechtsform haben Sie vorgesehen und warum?
- Kommt für Sie eine Verteilung der Anteile der Gesellschaft in Frage?
- Berücksichtigt die Rechtsform die Interessen der Gesellschafter?

#### 11 Anlagen des Businessplans

- Umsatz-, Kosten- und Ertragsvorschau
- Unterlagen zur persönlichen Vermögens- und Einkommenssituation
- Dokumente zur Kreditsicherheit des Gründers
- Lebenslauf
- Gesellschaftsvertrag
- Miet-/Pachtverträge
- Leasingverträge
- Marktanalysen
- Berufsstatistik
- Gutachten



#### Über die Autorin:

Gertrud Meiners-Hagen ist Unternehmensberaterin und hat sich unter anderem auf Existenzgründung und Unternehmensnachfolge spezialisiert. Sie begleitet den Nachfolgeprozess in Steuerberaterpraxen und bietet Vorträge, Seminare und Workshops zu verschiedenen Themen an.