

Checkliste zur Bürogründung

Hinweise und Tipps zum Start in die Selbständigkeit



INHALT

1. Voraussetzungen schaffen und Perspektiven entwickeln	2
2. Unternehmensführung – Lohnt sich der Aufwand?	4
3. Formale Voraussetzungen	7
4. Auftritt gestalten – Präsenz planen	9
5. Der Businessplan – von der Idee zum Erfolg	10
6. Sie sind nicht allein!	10
Anhang	
Test zur Eignung als Unternehmer/Unternehmerin	11

1. Voraussetzungen schaffen und Perspektiven entwickeln

Sie haben das Ziel, Ihr eigenes Büro zu gründen. Oder Sie wollen als Partner oder Gesellschafterin vom Angestelltenstatus in die Chefposition wechseln. Vor dem Hintergrund von Prognosen über Marktsituation, Zukunftsaussichten und Arbeitsbedingungen wollen Sie sich auf den Weg machen in die berufliche Zukunft als Unternehmer oder Unternehmerin.

Wir möchten Sie dabei unterstützen, diesen Weg professionell zu planen und umzusetzen. Ziel ist es, Ihnen Grundlagen zu vermitteln, damit Sie an Ihrem Gründungskonzept arbeiten und den für Sie richtigen Weg einschlagen können. Motivation und Ausgangslage sind bei allen Unternehmerinnen und Unternehmern individuell, viele Aufgaben und Schritte aber bei jeder Bürogründung gleich. Mit dieser Checkliste möchten wir Ihnen eine Übersicht geben, an welche Themen Sie bei Ihrer Gründung unbedingt denken sollten.

Bürogründungen sind vor allem dann erfolgreich, wenn sie wohl überlegt und sorgfältig geplant sind. Das Allerwichtigste zuerst: Informieren Sie sich gründlich! Lassen Sie sich beraten! Bei allem, was auf Sie zukommt.

Merkblätter und Broschüren der Architektenkammer Baden-Württemberg zu den jeweilig genannten Themen finden Sie auf unserer Homepage unter www.akbw.de > Schnellauswahl > **Datenbanken: Broschüren / Merkblätter** ¹. Gerne können Sie diese auch unter bestellung@akbw.de anfordern.

Hinweis: Dieses Merkblatt enthält eine Vielzahl direkter Verlinkungen, die nur in der digitalen PDF-Fassung genutzt werden können. Merkblätter sind teilweise exklusiv für Mitglieder und erst nach Mitglieder-Login abrufbar.

Gründerperson – Eignung zum Unternehmer



Dreh- und Angelpunkt ist Ihre Persönlichkeit. Eine Unternehmensgründung ist kein Spaziergang, sondern eine schwere Bergwanderung, die ein hohes Durchhaltevermögen und starke Nerven abverlangt. Wichtig ist dabei, dass man den Rückhalt der Familie hat und der Realität ins Auge blickt.



Sind Sie ein Unternehmertyp?

Mehr Informationen:

Anhang: Test zur Eignung als Unternehmer/Unternehmerin

Markt analysieren



Sie müssen den Markt kennen, in den Sie hineinwollen. Wie hat sich zum Beispiel die Baubranche entwickelt und wie entwickelt sie sich weiter?



Mehr Informationen:

www.akbw.de > **Berufspolitik** ²

www.bak.de > **Daten und Fakten** ³

¹ <https://www.akbw.de/service/broschueren-und-merkblaetter.html>

² <https://www.akbw.de/berufspolitik.html>

³ <https://www.bak.de/presse/daten-fakten-1/>

SWOT-Analyse

Für die Selbständigkeit bzw. bei der Bürogründung bedarf es zunächst der Analyse. Am besten bedient man sich der in den 1960er-Jahren an der Harvard Business School entwickelten SWOT-Analyse, bei der Stärken und Schwächen den Chancen und Risiken gegenübergestellt werden. Es gilt, vorhandene Stärken einzusetzen und sich bietende Chancen zu nutzen. Dabei sollte man sich aber seiner Schwächen bewusst sein, und um Risiken zu vermeiden, diese möglichst minimieren.

**Mehr Informationen:**

Plan B_7 Erfolgreiche Unternehmensführung – Vorträge als Download
www.akbw.de > Service > Für Planerinnen und Planer > Büroberatung > Bürobetrieb
> Plan B > [Plan B_7](#) ⁴

Ziele SMART formulieren

Unklare Ziele sind ein Hauptgrund, weshalb Projekte scheitern. Die Definition der Projektziele ist deshalb eine der wichtigsten und anspruchsvollsten Aufgaben. Aber wie lässt sich prüfen, ob die formulierten Ziele brauchbar sind?



Die „SMART-Formel“ soll Ihnen bei der Definition und Prüfung helfen.

Mehr Informationen:

Plan B_7 Erfolgreiche Unternehmensführung – Vorträge als Download
www.akbw.de > Service > Für Planerinnen und Planer > Büroberatung > Bürobetrieb
> Plan B > [Plan B_7](#) ⁴

Kernkompetenzen und Zielgruppen

Fähigkeiten und Tätigkeiten, die im Vergleich zu anderen Unternehmen besser abgedeckt werden können.



- Was braucht die Zielgruppe am notwendigsten?
- Wo liegt der größte Nutzen?
- Wo liegen die größten Ängste/Bedürfnisse?
- Wen möchte ich als Architekt/Architektin ansprechen?
- Wo finde ich diese Wunschbauherren?
- Welche Eigenschaften sollen diese erfüllen?

Mehr Informationen:

Plan B_7 Erfolgreiche Unternehmensführung – Vorträge als Download
www.akbw.de > Service > Für Planerinnen und Planer > Büroberatung > Bürobetrieb
> Plan B > [Plan B_7](#) ⁴

Büro-, Leistungsprofil

- Welche Leistungen bieten Sie also an?
- Haben Sie diese definiert und vor allem – haben Sie diese dokumentiert?
- Können potenzielle Auftraggeber Ihr Leistungsprofil erkennen?



⁴ <https://www.akbw.de/de/service/fuer-kammermitglieder/bueroberatung/buerobetrieb/plan-b/plan-b-7.html>

2. Unternehmensführung – Lohnt sich der Aufwand?

Bei der Bürogründung bzw. als Jungunternehmer:in muss klar sein, welche Kosten auf einen zukommen werden, es muss klar sein, wie viel Umsatz zu einem angestrebten Gewinn führen kann und welcher Gewinn angestrebt werden muss, um das Existenzminimum zu sichern – oder den notwendigen Beitrag zum Familieneinkommen zu erzielen.

Und schließlich ist es angesichts der Marktbedingungen für die meisten Architektinnen und Architekten unverzichtbar, sich Gedanken über Leistungen zu machen, die über die Grundleistungen der HOAI hinausgehen. Seien es besondere Leistungen nach HOAI, seien es Leistungen, die in der HOAI gar nicht beschrieben sind. Architektinnen und Architekten müssen findig werden in der Generierung von Aufgaben und in der Einwerbung von Vergütungen und dies umso mehr angesichts der weggefallenen Verbindlichkeit der Mindest- und Höchstsätze in der HOAI 2021 nach dem EuGH-Urteil vom 4. Juli 2019. Dazu müssen sie Arbeitsaufwände abschätzen können, in Zeit und in Geld.

Privat-, Büroausgaben und Unternehmergehalt



Wie viel müssen Sie verdienen, damit Sie alle Kosten begleichen können? Wie sehen Ihre Kosten im Büro und im privaten Bereich aus? Wie hoch ist der kalkulatorische Soll-Jahresumsatz vor Steuern? Wie hoch ist der Auftragsbestand? In welchem Verhältnis stehen die zu erwirtschaftenden Honorare zu den Kosten? Sind noch weitere Aufträge erforderlich?



Mehr Informationen:

www.akbw.de > Recht > Rechtsgebiete > **Vertragsrecht**⁵ oder **HOAI**⁶

Artikelserie der Projektgruppe Honorarkalkulation/ Bürokostenplanung: www.akbw.de > Service > Für Kammermitglieder > Büroberatung > Bürobetrieb > **Bürokostenplanung**⁷

- Einfache Arbeitshilfen für die Bürokalkulation (nur mit Mitglieder-Login)
- Basiswissen Wirtschaftlichkeit
- Gewinn und Umsatz in Relation zur Angestelltenvergütung
- Umsetzung und Stellenwert der Bürokalkulation in kleineren Büros
- Umsetzung und Stellenwert der Bürokalkulation in größeren Büros

Plan B_7 Erfolgreiche Unternehmensführung – Vorträge als Download:

www.akbw.de > Service > Für Planerinnen und Planer > Büroberatung > Bürobetrieb > Plan B > **Plan B_7**

Dokumente in der Datenbank **Broschüren / Merkblätter:**

- Büroumfragen und Strukturanalysen (Zeitreihe) – Suchbegriff „Büroumfragen“
- Gehälter Angestellte: Gehaltsumfragen (Zeitreihe) – Suchbegriff „Gehaltsumfragen“
- Merkblätter beispielsweise zum Architektenvertrag als Orientierungshilfe für den individuellen Vertrag und zur Rechnungsstellung

Architektenkammer Baden-Württemberg

- Honorarordnung für Architekten und Ingenieure HOAI 2021 vom 10. Juli 2013 geändert durch Erste Verordnung zur Änderung der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure vom 2. Dezember 2020 als **Textausgabe im Internet**

Externe Internetseite

- AHO (Ausschuss der Verbände und Kammern der Ingenieure und Architekten für die Honorarordnung e.V.): AHO-Stundensatzrechner⁸: www.aho.de > **HOAI**⁸

⁵ <https://www.akbw.de/recht/rechtsgebiete/vertragsrecht.html>

⁶ <https://www.akbw.de/recht/rechtsgebiete/hoai.html>

⁷ <https://www.akbw.de/service/fuer-kammermitglieder/bueroberatung/buerobetrieb/buerokostenplanung.html>

⁸ <http://www.aho.de/hoai/index.php3>

Kapitalbedarf



Der Kapitalbedarf ist für die Unternehmensgründung zu ermitteln. Es werden Investitionen, Private- und Büroausgaben berücksichtigt. Die Differenz zwischen Eigenkapital und Kapitalbedarf ist durch Honorare oder Fremdkapital zu decken.



Die besten Voraussetzungen sind gegeben, wenn ein finanzielles Polster vorliegt, das eine gewisse Unabhängigkeit von Banken oder anderen Kapitalgebern ermöglicht. Zusätzlich muss darauf geachtet werden, dass geliehenes Geld über Honorare erwirtschaftet werden muss, sonst läuft man in die Schuldenfalle.

Erfolgs-/Liquiditätsplanung



Der Liquiditätsplan ist sehr wichtig. Viele Gründungen scheitern an einer nicht ausreichenden Liquidität. Die Fähigkeit, laufende Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen, spielt dabei eine Rolle. Hierbei müssen Sie berücksichtigen, dass Honorare ausfallen können oder sich zeitlich verschieben. Für diese Fälle muss eine ausreichende Deckung vorhanden sein, damit die laufenden Kosten gezahlt werden können. Unterstützend können Zahlungspläne mit Auftraggebern vereinbart werden, damit eine Abschätzbarkeit bei den Honorarzahungen entsteht.



Liquiditätsrechnung

Neben dem Kapitalbedarfsplan sollte Ihr Gründungskonzept auch eine Abschätzung der Liquidität beinhalten: voraussichtliche Einzahlungen den voraussichtlichen Auszahlungen gegenüberstellen. Aus der Differenz ergibt sich der monatliche Überschuss oder der Fehlbetrag, der dann auf den Kapitalbedarf schließen lässt.

Rentabilitätsvorschau



Umsatz- und Rentabilitätsvorschauen der nächsten zwei bis drei Jahre dienen der Ermittlung realistischer Umsätze und erforderlicher Gewinne. Eine betriebswirtschaftliche Basis erreichen Sie nur dann, wenn die Ertragslage die Bildung von Rücklagen ermöglicht – welche letztendlich Eigenkapital sind und unter anderem sowohl für die Finanzierung von Investitionen eingesetzt werden können als auch zur Überbrückung von Liquiditätseingüssen.



Der Cash flow als ein Teil der Rentabilitätsvorschau ist eine wichtige Kennzahl im Rahmen der Bilanz- und Finanzanalyse und insbesondere auch bei der Kreditwürdigkeitsprüfung. Der Cash flow kann bei interner Analyse errechnet werden, indem von den Betriebseinnahmen die Betriebsausgaben abgezogen werden.

Mehr Informationen:

Büroberatungsprogramm:

Eine individuelle Beratung beispielsweise zur Bürowirtschaftlichkeit ermöglicht das vom Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg und der Architektenkammer geförderte Büroberatungsprogramm. Der Eigenanteil beträgt bei Gründungen 120 Euro zuzüglich der Mehrwertsteuer auf das Gesamthonorar.

Dokumente in der Datenbank Broschüren / Merkblätter:

Merkblatt Nr. 22 zum Büroberatungsprogramm mit Antragsformular ⁹

⁹ <https://www.akbw.de/service/broschueren-und-merkblaetter/detail/dokument/merkblatt-nr-22-bueroberatung.html>

Rechtsform wählen



Eine Rechtsform ist wie ein Gerüst für Ihr Unternehmen. Mal kann es locker und mal kann es fester gestaltet sein. Je nach Wahl hat dies unterschiedliche rechtliche und steuerliche Folgen. Sie sollten sich daher auf jeden Fall von entsprechenden Fachleuten beraten lassen.



Zusammenarbeit ohne feste Gesellschaftsform

- Freie Mitarbeit
- Kooperation/Netzwerk
- Subplaner/Subunternehmer
- Bürogemeinschaft

Übliche Gesellschaftsformen

- Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)
- Partnerschaftsgesellschaft (PartG)
- Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartGmbH)
- Arbeitsgemeinschaft (ARGE)
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) / Unternehmer Gesellschaft UG (haftungsbeschränkt)

Mehr Informationen:

www.akbw.de > Recht > Rechtsgebiete > Büro > [Gesellschaftsrecht](#) ¹⁰

Dokumente in der Datenbank [Broschüren / Merkblätter](#):

Merkblätter zum Gesellschaftsrecht beispielsweise zur [GmbH](#) oder [PartGmbH](#)

Rechtsauskunft Recht@akbw.de, Fax 0711 / 2196-121

- Dr. Eric Zimmermann, Telefon 0711 / 2196-120
- Reinhard Weng (Mo-Do), Telefon 0711 / 2196-104
- Andreas Weber (Mo-Fr), Telefon 0711 / 2196-138
- Dorothea Pfaundler (Di-Do vormittags), Telefon 0711 / 2196-122

Plan B_7 Erfolgreiche Unternehmensführung – Vorträge als Download

www.akbw.de > Service > Für Planerinnen und Planer > Büroberatung > Bürobetrieb > Plan B > [Plan B_7](#)

Fördermöglichkeiten



Gründungszuschuss

Sofern es sich bei der Aufnahme der Tätigkeit um die Beendigung einer Arbeitslosigkeit handelt, besteht die Möglichkeit der Förderung mit einem Gründungszuschuss durch die Agentur für Arbeit. Die erforderlichen Informationen zum Antrag auf Gewährung von Gründungszuschuss oder die hierzu erforderlichen Formulare erhalten Sie von Ihrer zuständigen Arbeitsagentur. Damit Sie diese Mittel in Anspruch nehmen können, ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit erforderlich. Dies kann für Sie die Architektenkammer Baden-Württemberg sein, die diese Stellungnahme für ihre Mitglieder ohne Kostenberechnung erstellt. Ein Gründungszuschuss kann geleistet werden, wenn Arbeitnehmende bestimmte Bedingungen erfüllen. Ein Anspruch auf den Zuschuss besteht nicht.



Mehr Informationen:

www.akbw.de > Service > Für Kammermitglieder > Büroberatung > Förderung > [Gründungszuschuss](#)

¹⁰ <https://www.akbw.de/recht/rechtsgebiete/buero/gesellschaftsrecht.html>

**Förderdatenbank**

Mit der Förderdatenbank des Bundes im Internet gibt die Bundesregierung einen umfassenden und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Das Fördergeschehen wird unabhängig von der Förderebene oder dem Fördergeber nach einheitlichen Kriterien und in einer konsistenten Darstellung zusammengefasst. Dabei werden auch die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Programmen aufgezeigt, die für eine effiziente Nutzung der staatlichen Förderung von Bedeutung sind.

**Mehr Informationen:**

www.foerderdatenbank.de

3. Formale Voraussetzungen

Wesentliche Hürden auf dem Weg Ihrer Bürogründung haben Sie schon geschafft. Jetzt müssen Sie noch einige berufsrechtlichen Voraussetzungen beachten.

Berufsbezeichnung/Kammermitgliedschaft

Um die gesetzlich geschützten Berufsbezeichnungen „Architekt:in, Innenarchitekt:in, Landschaftsarchitekt:in, Stadtplaner:in“ und damit auch ein „Architektur-, Innenarchitektur-, Landschaftsarchitektur- und Stadtplanungsbüro“ führen zu können, ist die Eintragung in die Architektenliste erforderlich.

**Mehr Informationen:**

www.akbw.de > [Mitgliedschaft](#)

www.akbw.de > [Mitgliedschaft](#) > [Eintragung](#)

Dokumente in der Datenbank [Broschüren / Merkblätter](#):

Merkblätter zum Architektengesetz Baden-Württemberg und zur Berufsordnung der Architektenkammer Baden-Württemberg

Bauvorlageberechtigung

Die Bauvorlageberechtigung ist in der Landesbauordnung im § 43 Entwurfsverfasser geregelt.

**Mehr Informationen:**

Dokumente in der Datenbank [Broschüren / Merkblätter](#):

[Merkblatt Nr. 61 zur Landesbauordnung für Baden-Württemberg LBO](#)

Berufshaftpflichtversicherung

Geregelt wird dies im Architektengesetz Baden-Württemberg in § 17 („... Die Kammermitglieder und Berufsgesellschaften haben sich ausreichend gegen Haftpflichtansprüche zu versichern. ...“) und in der Berufsordnung der Architektenkammer Baden-Württemberg im Abschnitt 1 (9).



Die gesetzliche Pflicht zum Abschluss einer Haftpflichtversicherung besteht für freie Architekten auch dann, wenn kein Umsatz gemacht wird. Es kommt also nicht auf die

tatsächliche Berufsausübung an, sondern auf die entsprechende Eintragung mit einer selbständigen Tätigkeit in die Architektenliste.

Auch bei freier Mitarbeit wird eine durchlaufende Jahreshaftpflichtversicherung benötigt; die Aufnahme in die Versicherung des Architekturbüros genügt nicht. Auf diesen Umstand wird hier in aller Deutlichkeit hingewiesen.

Sie müssen immer bedenken, dass Sie als Architekt:in ein mangelfreies Plan- oder Überwachungswerk schulden. Hieraus resultieren umfangreiche Haftungsrisiken. Für die Absicherung der Risiken benötigen Sie deshalb einen umfassenden Versicherungsschutz.

Mehr Informationen:

www.akbw.de > Recht > Rechtsgebiete > Büro > **Versicherung**

Dokumente in der Datenbank **Broschüren / Merkblätter:**

Merkblatt zur **Berufsordnung der Architektenkammer Baden-Württemberg**

Krankenversicherung



Als Unternehmer/Unternehmerin sind Sie nicht Pflichtmitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung. Eine soziale Pflegeversicherung oder gleichwertige Versicherung müssen Sie aber unterhalten, entweder bei einem privaten Versicherungsunternehmen oder als Folge einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung bei der entsprechenden Pflegekasse.



Nehmen Sie Kontakt zu Ihrer gesetzlichen oder privaten Krankenkasse auf.

Versorgungswerk



Unternehmerinnen und Unternehmer, die eingetragene, selbständige Mitglieder der Architektenkammer sind, sind Pflichtteilnehmer des Versorgungswerks der Architekten (Vwda). Damit besteht auch eine Beitragspflicht in dieser berufsständischen Rentenversicherung.



Zu den Leistungen des Versorgungswerks zählen:

- Altersrente
- Berufsunfähigkeitsrente
- Kindergeld (nur bei Gewährung einer Alters- oder Berufsunfähigkeitsrente) und
- Hinterbliebenenversorgung (Witwen- oder Witwer- und Waisenrente)

Die Regelungen hängen von der individuellen Situation ab. Wir bitten Sie deswegen, direkt mit dem Versorgungswerk Kontakt aufzunehmen.

Mehr Informationen:

www.vwda.de

Freiwillige Arbeitslosenversicherung



Als Unternehmer/Unternehmerin sind Sie im Normalfall nicht sozialversicherungspflichtig in der Renten- und der Arbeitslosenversicherung. Sie können sich jedoch freiwillig in der Arbeitslosenversicherung weiterversichern, so dass die Zeiten der freiwilligen Weiterversicherung als anwartschaftsbegründend für den Anspruch auf Arbeitslosengeld wegen Arbeitslosigkeit berücksichtigt werden.



Mehr Informationen:

Agentur für Arbeit: **Hinweisblatt Freiwillige Arbeitslosenversicherung** ¹¹

¹¹ https://www.arbeitsagentur.de/datei/hinweis-alv_ba013509.pdf

Steuerrecht und Finanzamt

Die aus Ihrer Tätigkeit resultierenden Einnahmen unterliegen selbstverständlich dem Steuerrecht. Sie sollten daher mit dem Finanzamt oder Ihrem Steuerberater die Versteuerung klären.

**Mehr Informationen:**

Broschüre Finanzministerium Baden-Württemberg: [Steuertipps für Existenzgründer](#) ¹²

Anmeldung beim zuständigen Finanzamt als Freiberufler mit Vergabe einer Steuernummer, sofern noch nicht vorhanden.

Seit 1. Januar 2021 werden die Fragebögen zur steuerlichen Erfassung bei Aufnahme einer selbständigen (freiberuflichen) Tätigkeit (Einzelunternehmen) unter der Internet-Adresse www.elster.de zur Verfügung gestellt. Aufgrund der gesetzlichen Pflicht zur elektronischen Übermittlung dieser Fragebögen werden die zugehörigen Vordrucke nicht mehr im Formular-Management-System der Finanzverwaltungen bereitgestellt.

Berufsgenossenschaft

Wie jedes Unternehmen unterliegt auch das Architektur- und Ingenieurbüro den Vorschriften des Sozialgesetzbuchs und damit den Bestimmungen der gesetzlichen Unfallversicherung. Zuständig für die Freien Berufe ist die Verwaltungsberufsgenossenschaft VBG. Gegebenenfalls sind dort alle Beschäftigten des Büros anzumelden, unabhängig von deren Einkommen und davon, ob es sich um eine ständige oder nur vorübergehende Tätigkeit handelt. Als Selbstständige:r bzw. als Unternehmer:in sind Sie bei der VBG nicht pflichtversichert. Deshalb bietet die VBG die Freiwillige Unternehmensversicherung an, die auch bei einem Arbeitsunfall oder bei einer Berufskrankheit Absicherung bietet.

**Mehr Informationen:**

www.akbw.de > Service > Für Kammermitglieder > Büroberatung > Bürogründung > Versicherungen > [Architekturbüro und Berufsgenossenschaft](#)

oder: www.vbg.de

4. Auftritt gestalten – Präsenz planen

Niemand wartet auf Sie und das neue Büro. Es sind ein paar Anstrengungen vonnöten, um auf sich aufmerksam zu machen. Gehen Sie auf die Leute zu!

Büronamen/Firmierung, Werberichtline, Impressum, Geschäftsbrief

Bei der Entwicklung des eigenen Auftritts sind angefangen von der Entscheidung für einen Büronamen bis hin zum Internetauftritt oder Werbemaßnahmen verschiedene berufsrechtliche Aspekte zu berücksichtigen.

**Mehr Informationen:**

www.akbw.de > Recht > Rechtsgebiete > [Berufsrecht](#)

Dokumente in der Datenbank [Broschüren / Merkblätter](#):

Merkblätter zur Büroföhrung, beispielsweise zur Bürobezeichnung, zu Pflichtangaben im Geschäftsverkehr und den Berufsgrundsätzen zur Werbung

Büroverzeichnis Architektenprofile: www.architektenprofile.de

¹² https://fm.baden-wuerttemberg.de/fileadmin/redaktion/m-fm/intern/Publikationen/180227_Steuertipps_fuer_Existenzgruendung.pdf

5. Der Businessplan – von der Idee zum Erfolg

Er ist als Regieanweisung für den Unternehmer oder die Unternehmerin zu sehen. Alle wichtigen Punkte werden betrachtet, so werden Chancen und Risiken überschaubar.

Der prospektive Gedanke ist entscheidend, Zielvorstellungen können nach einem Jahr überprüft werden. Ideen können angepasst und verändert werden. Wichtig ist es, einen roten Faden zu haben, den Sie verfolgen können und der dadurch auch eine Entscheidungshilfe bietet. Der Businessplan ist die entscheidende Unterlage für Banken, wenn eine Finanzierung notwendig ist oder ein Kontokorrent eingeräumt werden soll.

Mit einem sehr guten Businessplan erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass die Gründung mittelfristig ein Erfolg wird.

Form und Inhalt des Businessplans



Form:



- aussagekräftig, alle entscheidenden Informationen sind enthalten
- klar gegliedert, mit Inhaltsangabe
- gut verständlich
- kurz und knapp (einschließlich Anhang nicht mehr als 30 Seiten)
- leicht lesbar, Schriftgröße 12 Punkt, Zeilenabstand 1,5
- optisch ansprechend

Inhalt

- Zusammenfassung
- Geschäftsidee
- Was bieten Sie an?
- Marktübersicht
- Marketing
- Unternehmensorganisation
- Chancen/Risiken
- Finanzierung
- Weitere Unterlagen

Mehr Informationen:

www.existenzgruender.de > [Businessplan](#)¹³

6. Sie sind nicht allein!

Bei Ihrem Vorhaben steht Ihnen die Architektenkammer Baden-Württemberg unterstützend zur Seite.

Angebote der Architektenkammer Baden-Württemberg

- Büroberatung
- Fortbildung zur Unternehmensführung und Unternehmensgründung
- Juristische Beratung
- Merkblätter
- Rahmenvereinbarungen (geschützter Mitgliederbereich – bitte nutzen Sie Ihr Login)
- Hilfe bei bautechnischen Fragen

Besuchen Sie uns unter www.akbw.de > Service > Büroberatung oder im Haus der Architekten bei unseren Veranstaltungen oder bei den Seminaren unseres Instituts Fortbildung Bau.

¹³ <https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Businessplan/inhalt.html>

Anhang

Test zur Eignung als Unternehmer/Unternehmerin

Tests können persönliche Einstellungen und Rahmenbedingungen beleuchten und Ihnen als zukünftigen Unternehmer und zukünftige Unternehmerin ein inhaltliches und rechnerisches Ergebnis liefern. Es ist aber zu berücksichtigen, dass jedes Verhalten durch eine untrennbare Wechselbeziehung zwischen dem Menschen und der Situation, in der er sich gerade befindet, geformt wird. Insofern geben diese Tests zwar einen Anhaltspunkt, können jedoch ein geformtes Verhalten – was dann ein bestimmtes Tun zur Folge hat – nicht hinreichend in die zukünftige Situation projizieren.

Versuchen Sie folgende Fragen unter diesen Gesichtspunkten und aus der gegenwärtigen Situation heraus zu beantworten.

Prüfen Sie Ihre Ausbildung und Erfahrungen!

Hoch Ja 2 Punkte	Mittel Ja/Nein 1 Punkt	Niedrig Nein 0 Punkte
------------------------	------------------------------	-----------------------------

Konnten Sie in Ihrem Berufsleben schon Führungserfahrungen sammeln? Das heißt, hatten Sie die Arbeit von Mitarbeiterinnen oder Mitarbeitern zu organisieren und zu kontrollieren?

Besitzen Sie eine gut fundierte kaufmännische betriebswirtschaftliche Grundbildung und/oder entsprechend zu bewertende Erfahrung?

Sind Sie entwicklungsorientiert?

Haben Sie ein festes Konzept vor Augen?

Sind Sie leicht zu ermutigen?

Fällt es Ihnen leicht, Prioritäten zu setzen?

Haben Sie ein hohes Durchsetzungsvermögen?

Könnten Sie kooperieren?

Haben Sie konkrete Fortbildungspläne?

Prüfen Sie Ihre finanziellen Voraussetzungen!

Hoch	Mittel	Niedrig
Ja	Ja/Nein	Nein
2 Punkte	1 Punkt	0 Punkte

Haben Sie finanzielle Rücklagen, so dass Sie sich in einer gewissen Unabhängigkeit von Banken oder anderen Kapitalgebern selbständig machen könnten?

Kann Ihr/Ihre Partner/Partnerin durch sein bzw. ihr Einkommen für den gemeinsamen Lebensunterhalt sorgen, oder haben Sie andere sichere Einkommensquellen? (Single = Mittel)

Prüfen Sie, was für Sie auf dem Spiel steht!

Glauben Sie, dass Sie als Selbstständige/Selbstständiger noch ruhig schlafen können, wenn Sie an die möglichen Unsicherheiten einer unternehmerischen Existenz denken?

Hat Ihr/Ihre Partner/Partnerin eine positive Einstellung zur beruflichen Selbstständigkeit, und ist er/sie bereit, Sie bei Ihrer Gründung und in den ersten Jahren zu unterstützen? (Single = Mittel)

Prüfen Sie, zu welchen Opfern Sie bereit sind!

Können Sie in Spitzenzeiten über 60 oder mehr Stunden pro Woche arbeiten?

Ist Ihre Familie dazu bereit, Ihnen die notwendige Unterstützung zu geben? (Single = Mittel)

Wollen Sie riskieren, in dieser Zeit kein regelmäßiges und stabiles Einkommen zu erzielen?

Prüfen Sie Ihre Fitness!

Waren Sie in den letzten drei Jahren durchweg körperlich fit und leistungsfähig?

Halten Sie auch auf Dauer Stresssituationen stand, weichen Sie solchen Situationen nicht aus, sondern gehen die notwendigen Problemlösungen an?

Sind Sie beruflich bisher schon gewohnt, sich selbst Ziele zu setzen und diese ohne Druck durch Vorgesetzte selbständig zu verfolgen?

Prüfen Sie Ihren Aktionsradius!

Hoch	Mittel	Niedrig
Ja	Ja/Nein	Nein
2 Punkte	1 Punkt	0 Punkte

Haben Sie sich mit den Wünschen Ihrer (möglichen) Auftraggeber befasst?

--	--	--

Kennen Sie Ihre Mitbewerber?

--	--	--

Kennen Sie Ihre Zielgruppe?

--	--	--

Haben Sie schon erfolgreich akquiriert?

--	--	--

Kennen Sie sogenannte Schlüsselpersonen?

--	--	--

Haben Sie Ihre Ziele definiert?

--	--	--

Haben Sie mehrere Auftraggeber?

--	--	--

Haben Sie eine Strategie zur Auftragsbeschaffung?

--	--	--

Summe

--	--	--

Maximale Punktzahl: 54

Gesamte Punktzahl

--

Testauswertung

0 bis 26 Punkte

Sie sollten prüfen, ob ein Angestelltenverhältnis für Sie vielleicht besser geeignet ist, als in die Selbstständigkeit zu gehen. Sofern Sie diesen Weg trotzdem weitergehen möchten, sollten Sie unbedingt Beratungsgespräche oder auch -seminare in Anspruch nehmen. Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse können Sie ebenfalls anhand von Seminaren verbessern und optimieren.

Wichtig: Holen Sie sich so viel Informationen wie möglich! Ihre Bürogründung muss sorgfältig geplant werden.

27 bis 38 Punkte

Das Ergebnis fällt für Sie nicht eindeutig aus. Es wird nicht deutlich genug, ob Sie besser in einem angestellten Verhältnis oder als Unternehmer/Unternehmerin arbeiten können. Suchen Sie nach zusätzlichen Informationen und reden Sie mit möglichst vielen Menschen, zu denen Sie Kontakt haben, über dieses Thema.

Auch hier gilt: Bilden Sie sich weiter durch Existenzgründerseminare und vereinbaren Sie ruhig einmal ein individuelles Beratungsgespräch. Dadurch können Sie Kenntnisse verbessern und Ihre Defizite kompensieren.

39 bis 54 Punkte

Sie stehen emotional, aber auch von der praktischen Motivation her voll hinter der Entscheidung, Ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Offensichtlich bringen Sie auch persönlich und im Hinblick auf Ihre Umfeldbedingungen die entsprechenden Voraussetzungen für Ihr unternehmerisches Vorhaben mit. Nutzen Sie dennoch die Möglichkeiten der Büroberatung. Mehr zu wissen, schadet in keinem Fall. Und wenn es um Ihren unternehmerischen Erfolg geht, erst recht nicht.

Impressum:

Die Architektenkammer übernimmt keine Haftung und Gewähr für den Inhalt und die Angaben sowie die unter den Links aufgeführten Inhalte und Angaben. Die Ausführungen können keine individuelle Rechtsberatung ersetzen. Bitte beachten Sie, dass sich die Ausführungen z. B. durch Änderungen des Gesetzgebers ändern können.

Architektenkammer Baden-Württemberg KdöR
Danneckerstraße 54
70182 Stuttgart

Telefon: 0711-21 96-0
E-Mail: info@akbw.de