

**ANFORDERUNGEN an den BUSINESSPLAN  
als Basis für die AUFENTHALTSERLAUBNIS  
FÜR DIE SELBSTSTÄNDIGE TÄTIGKEIT (§ 21 AUFENTHALTG)**

Die verschiedenen Tatbestandsmerkmale des § 21 Abs. 1 werden unter anderem nach der:

- **Tragfähigkeit der zugrunde liegenden Geschäftsidee,**
- **den unternehmerischen Erfahrungen des Ausländers**
- **der Höhe des Kapitaleinsatzes**
- **den Auswirkungen auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation**
- **und dem Beitrag für Innovation und Forschung**
- **Verbesserung der (regionalen) Wirtschaftsstruktur**

beurteilt.

Der Antragsteller muss seine konkreten Ziele und Umsetzungsstrategien für die geplante Selbständigkeit vorstellen.

**Entscheidendes Dokument  
ist der Businessplan.**



## WAS GEHÖRT IN EINEN BUSINESSPLAN NACH § 21 AUFENTHGH?

### Inhaltsverzeichnis

- ⇒ Zusammenfassung
- ⇒ Geschäftsidee
- ⇒ Produkt/Dienstleistung
- ⇒ Marktübersicht
- ⇒ Marketing
- ⇒ Firmenstruktur
- ⇒ Chancen und Risiken
- ⇒ Finanzierung
- ⇒ Dokumentation
- ⇒ Tipps



### Zusammenfassung

- Wie lautet der **Name** der zukünftigen Firma?
- Wie lautet der/die Name(n) des Gründers/der Gründer?
- Was wird Ihr Unternehmen anbieten?
- Was ist das daran das Besondere?
- Wann möchten Sie Ihr Unternehmen starten?
- Wie hoch ist die gesamte Kapitalanforderung für Ihr Unternehmen?
- Welche Kunden interessieren sich für Ihr Produkt?
- Wie wird das Produkt Ihre Kunden erreichen?



### Geschäftsidee

- Was ist das **Besondere** an Ihrer Geschäftsidee?
- Was ist der Zweck Ihres Projekts?
- Was ist Ihr langfristiges und kurzfristiges Geschäftsziel?



### Produkt / Dienstleistung

- Welche **Ware/Service** möchten Sie anbieten oder herstellen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Produkt?
- Wie lauten die gesetzlichen Formalitäten (z.B. Genehmigungen, Lizenzen) die zu beachten sind?
- Wann werden Sie die Produktion / Dienstleistungserbringung in Angriff nehmen?
- Was ist die Entwicklungsstufe Ihrer Dienstleistung?
- Was bleibt vor dem Start zu tun?
- Wann kann das Produkt vermarktet werden?

### Für Projekte, die viel Entwicklungsarbeit erfordern

- Welche Entwicklungen benötigt Ihr Produkt noch?
- Wann werden **Patentverfahren** abgeschlossen?
- Welche technischen **Lizenzen** sind erforderlich?
- Wann kann ein Pilot-Produkt hergestellt werden?
- Wer wird die Tests durchführen?
- Welche Patentrechte oder Gebrauchsmusterrechte sind notwendig? Haben Sie diese beantragt?
- Wie könnten die möglichen Technologien sich im Idealfall entwickeln?



## Marktübersicht

### Kunden

- Wer sind Ihre **Kunden**?
- Wo sind Ihre Kunden?
- Was sind die Probleme / Bedürfnisse Ihrer Kunden?
- Wie ist die Zusammensetzung des einzelnen Kunden-Segmente (z.B. Einkommen, Alter, Geschlecht, Einkaufsverhalten, Beruf, private oder gewerbliche Kunden)?
- Haben Sie bereits Referenzkunden? Wer sind diese?
- Welche langfristigen und kurzfristigen Verkaufspotenziale repräsentieren sie?
- Sind Sie auf wenige Großkunden angewiesen?

### Wettbewerber

- Bewegen sich andere Firmen in "Ihre" Richtung?
- Wer sind Ihre Wettbewerber?
- Was sind die größten **Schwächen und Stärken** Ihrer Wettbewerber?
- Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen verglichen mit Ihrem wichtigsten Wettbewerber?
- Wie können Sie diese Schwächen ausgleichen?
- Was kostet Ihr Produkt bei den Mitbewerbern?

### Standort

- Wo bieten Sie Ihr Produkt an?
- Warum haben Sie diesen **Ort** gewählt?
- Was sind die Nachteile des Standortes?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort in Zukunft entwickeln?



## Marketing

### Produkt

- Welchen **Vorteil** bietet Ihr Produkt potentiellen Kunden?
- Was ist besser daran als das Produkt Ihrer Mitbewerber?

### Preis

- Was ist Ihre Preis-Strategie und warum?
- Zu welchem **Preis** wollen Sie Ihr Produkt anbieten?
- Auf welcher Kalkulation basiert dieser Preis?

### Vertrieb

- Auf welche Bereiche zielen Sie?
- Auf welche **Verkaufsvolumina** zielen Sie und in welchem Zeitraum?
- Wer sind Ihre Vertriebspartner?
- Welche Kosten entstehen auf der Vertriebsseite?

### Werbung

- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt?
- Welche Werbung planen Sie und wann?



## Firmenstruktur

### Rechtsform

- Welche Rechtsform haben Sie gewählt und warum?

### Organisation

- Für welche **Organisationsstruktur** haben Sie sich entschieden?
- Wie können Sie eine sorgfältige **interne Revision** sicherstellen?
- Wer ist für was verantwortlich?

## Management / Gründer

- Welche Fähigkeiten / **Berufserfahrung** und Genehmigungen (wenn notwendig) haben Sie?
- Welcher der Gründer hat tiefere Kenntnisse in der Branche?
- Welche Buchhaltungskennnisse haben Sie?
- Was sind Ihre besonderen **Stärken**?
- Welche **Schwächen** haben Sie?
- Wie werden Sie diese kompensieren?

## Mitarbeiter

- Wann und in welchen Abständen möchten Sie Mitarbeiter rekrutieren und wie viele?
- Welche **Qualifikationen** werden Ihre Mitarbeiter brauchen?
- Welche Weiterbildung möchten Sie Ihren Mitarbeitern anbieten?



## Chancen und Risiken

- Was sind die drei größten **Möglichkeiten**, die einen positiven Einfluss auf die Entwicklung der Unternehmen haben können?
- Was sind die drei größten **Probleme**, die die positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern können?



## Finanzierung

### Investitionsplan

- Wie groß ist der **Gesamtkapitalbedarf**?
- Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart
- für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (6 Monate nach dem Start; 2 Jahre im Falle von innovativen Science - Unternehmen)?
- Haben Sie Kostenvoranschläge, die die Grundlage Ihrer Investitionsplanung bilden?

## Finanzierungsplan

- Wie hoch ist Ihr **Eigenkapital**?
- Wie hoch ist Ihr Kapitaleinsatz?
- Welche Risikokapitalgeber stehen zur Verfügung?
- Können Sie bestimmte Güter leasen oder mieten?

## Liquiditätsplan

- Wie hoch schätzen Sie den monatlichen **Umsatz** ein (über einen Zeitraum von drei Jahren)?
- Wie hoch schätzen Sie die **Investitionskosten**, verteilt über die ersten zwölf Monate?
- Wie hoch schätzen Sie die monatlichen **Kosten** ein? (Materialien, Personal, Miete ... )?
- Welche monatlichen **Liquiditätsreserven** erwarten Sie?

## Umsatzprognose / Rentabilität

- Wie hoch schätzen Sie die **Kosten** für die nächsten 3 Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie den **Umsatz** für die nächsten 3 Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie die **Gewinne** für die nächsten 3 Jahre?

(Verwenden Sie für Ihre Schätzungen vergleichbare Zahlen aus Ihrem Sektor.)



## Dokumentation

- Tabellarischer Lebenslauf
- Liquiditätsplan (monatlich)
- Monatliche Übersicht der Umsätze
- Bilder
- Verträge mit Lieferanten
- **Bauvorhaben**: Die sämtlichen erforderliche Unterlagen (unbeglaubigt)
- **Franchise-Unternehmen**: Kooperationsvertrag, ggf. als Entwurf
- **Unternehmenskauf oder Beteiligung**: Kaufvertrag, Bilanzen/Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung

## Hinweise zu einzelnen Bestandteilen.



### ▪ Strategische Hinweise zum Businessplan

Die **Beschreibung** des Vorhabens muss so präzise wie möglich sein. Sie bildet den Kern von jedem Businessplan. Erläutern Sie alle für Ihre Geschäftsidee wichtigen Punkte – auch diejenigen, die **Hindernisse** oder **Schwierigkeiten** darstellen könnten. Die Schwerpunkte in der Beschreibung variieren je nach Geschäftsidee.

Dies gilt auch für die Ertragsvorschau. Diese wird zu einem späteren Zeitpunkt als Basis für eine Verlängerung der Aufenthaltsberechtigung verwendet und sollte deshalb realistisch sein.

Das regionale Interesse ist zu berücksichtigen: Trägt Ihr Unternehmen zur regionalen Entwicklung bei? Ergänzt dies ggf. branchenmäßig bereits ansässige Firmen?



### ▪ Tipps zum Kapitalbedarf

Mittlerweile gibt es keine bestimmte Größenordnung des Kapitalbedarfs. Dennoch sollten Investitionen und Gründungsnebenkosten angemessen kalkuliert sein. Es fallen in der Regel einmalige Aufwendungen zur Gründung oder Betriebsübernahme an. Demgegenüber steht Ihr **Betriebsmittelbedarf** – möglichst durch einen Liquiditätsplan unterlegt – für die Anlaufphase. Dieser sollte nicht zu knapp kalkuliert sein. Gründungen scheitern oft wegen einer unzureichenden Kapitalausstattung. Wichtig: Es besteht also keine bestimmte Größenordnung für ein erfolgreiches Konzept – der Kapitalbedarf sollte für das Geschäftsmodell jedoch richtig und ausreichend ermittelt werden.



### ▪ Tipp zur Kalkulation

Die Ertragsvorschau zählt zu den wichtigsten und schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Businessplans. Diese Prognose ist naturgemäß mit Unwägbarkeiten behaftet, jedoch sollten Sie in der Lage sein, die **Erfolgschancen** Ihrer Geschäftsidee möglichst realistisch einzuschätzen.

Die zentrale Frage ist, dass Sie mit Ihrem Vorhaben eine **tragfähige Vollexistenz** erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen aus dem Umsätzen nachkommen können.



Die geschäftlichen Erwartungen müssen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. In Ihrer Umsatzprognose erläutern Sie Menge und Preis der Produkte/Dienstleistungen. Oft tritt der Geschäftserfolg in der Aufbauphase geringer und später als geplant ein. Lassen sich die Absatzchancen für Ihre Produkte/Dienstleistungen nur schwer abschätzen, ist zunächst eine auf **Kostendeckung** angelegte Planung für die grobe Orientierung möglich.

### ▪ Eigenmittel, Finanzierungsquellen und Liquidität

Ihre **Eigenmittel** bilden die Grundlage für eine solide Unternehmensfinanzierung. Typischerweise wird bei einer Gründung zum Erhalt der Aufenthaltserlaubnis nach § 21 Aufenthaltg hauptsächlich mit Eigenkapital finanziert. **Lieferantenkredite** sind eine weitere Möglichkeit um mehr Liquidität darstellen zu können.

**IMC UNTERNEHMENSBERATUNG seit 1996**  
**DIPL.-BETRIEBSWIRT ANDREAS M. IDELMANN**

**Haben Sie Fragen zum Businessplan?**

Kontaktieren Sie uns über unser [Kontaktformular](#) oder per E-Mail an [idelmann@imc-beratung.de](mailto:idelmann@imc-beratung.de)!

Oder besuchen Sie unseren Internetauftritt [imc-services.de](http://imc-services.de).

Ihr Ansprechpartner:

**Andreas M. Idelmann**

- Diplom-Betriebswirt -



**Büro Düsseldorf (Postadresse)**

Neuer Zollhof 3  
40221 Düsseldorf  
Telefon: 0211 - 911 82 196  
Fax: 0211 - 911 82 197  
Email: [idelmann@imc-beratung.de](mailto:idelmann@imc-beratung.de)

**Büro Zürich**

Dreikönigstrasse 31A  
CH-8002 Zürich  
Telefon: +41 44 - 97 40 510  
Email: [idelmann@imc-beratung.de](mailto:idelmann@imc-beratung.de)

**Büro Köln**

Im Mediapark 8  
50670 Köln  
Telefon: 0171 38 55 451  
Email: [idelmann@imc-beratung.de](mailto:idelmann@imc-beratung.de)

**Büro Bochum**

Kerkwege 3  
44787 Bochum  
Telefon: 0234 - 93 10 237  
Email: [idelmann@imc-beratung.de](mailto:idelmann@imc-beratung.de)