

# ARBEIT UND GESUNDHEIT

## spezial 10 2007

Infos für Arbeitsschutzprofis

### Strukturiertes Vorgehen

**Sich als Fachkraft für Arbeitssicherheit selbstständig machen? Dieser Schritt will gut überlegt sein. Businesspläne helfen dabei. Aber auch Fachkräften in großen Betrieben kann dieses strategische Instrument bei der Verfolgung der Arbeitsschutzziele nützen.**

Die Arbeitswelt befindet sich in einem rasanten Umbruch. Aus Fachkräften für Arbeitssicherheit und Sicherheitsingenieuren werden Health-and-Safety-Manager. Bisher in die Unternehmensstruktur eingebundene Stabsstellen für Sicherheits- und Gesundheitsschutz werden zu Profitcentern für Serviceaufgaben oder zu externen Beratungseinrichtungen. War in der Vergangenheit der freiberufliche Sicherheitsingenieur oder der überbetriebliche Dienst eine eher seltene Erscheinung, sehen viele bisher festangestellte Sicherheitsingenieure und Berufseinsteiger hier ein Betätigungsfeld.

#### Schritt in die Selbstständigkeit

Wer sich von dieser Tätigkeit ernähren will, muss und sollte zuvor einiges bedenken. Das Wichtigste ist ein marktfähiges Leistungspaket. Um hier bestehen zu können, reicht es nicht, ein guter Fachmann zu sein. Man muss seine Leistungen auch verkaufen können. Ab dem Jahr 2008 werden feste Einsatzzeiten zur Ausnahme gehören und damit auch die Forderung nach Honorarsätzen. Wer Leistungen anbietet, muss dies zu marktfähigen Preisen tun und dabei seine Kosten im Blick haben.

#### Risiken kontrollieren

Wie kann ein potenzieller Unternehmensgründer vorgehen? Er kann sich ins unternehmerische Risiko stürzen.

Oder er erstellt einen Plan bezüglich Finanzierung und Umsetzung seiner Vorstellungen auf. Dafür haben Betriebswirtschaftler das Instrument des „Businessplans“

**„Ab dem Jahr 2008 werden feste Einsatzzeiten zur Ausnahme gehören und damit auch die Forderung nach Honorarsätzen.“**

entwickelt. Es dient zum einen als Entwicklungs- und Konzeptionshilfe für Existenzgründer. Zum anderen kann es ein bereits existierendes

Unternehmen zur Kontrolle der Zielerreichung oder für die Planung von Unternehmensausweitungen einsetzen. Besonders Unternehmensgründern dienen die Tools des Businessplanes als Leitfaden, um alle Seiten der Selbstständigkeit zu bedenken.

#### Handlungshilfe des VDSI

Ein Arbeitskreis des Verbandes Deutscher Sicherheitsingenieure entwickelt eine Handlungshilfe, mit der Sicherheitsingenieure einen Businessplan erstellen können. In diesem Gremium stellen erfahrene Fachkräfte Informationen und Hinweise für gründungswillige Kollegen zusammen. Es geht dabei vor allem um die notwendigen Rahmenbedingungen wie Anforderungen an Gründerpersönlichkeiten, Rechtsformen für Freiberufler und überbetriebliche Dienste, Marketingmaßnahmen und Leistungskatalog des Unternehmens, betriebswirtschaftliche Kenngrößen für den Finanzplan, Kalkulationsgrundlagen für die Ermittlung von Stundensätzen sowie die Einschätzung der möglichen Risiken.

Rechtsform	Einzelunternehmer	GbR/BGB-Gesellschaft	PartnG
<b>Mindestkapital</b>	nicht erforderlich	nicht erforderlich	nicht erforderlich
<b>Haftung</b>	mit Privat- und Geschäftsvermögen	mit Privat- und Geschäftsvermögen	mit Privat- und Geschäftsvermögen, berufliche Fehler nur der handelnde Partner
<b>Aufwand</b>	gering	gering	gering
<b>Eintrag ins Handelsregister</b>	nein	nein	nein, Partnerschaftsregister
<b>Besonderes</b>	Einstieg als selbstständiger Gewerbetreibender	genutzt für Partnerschaften im Kleingewerbe	genutzt für Partnerschaften im Kleingewerbe

## ↑ Gegenüberstellung der Rechtsformen

# Trockenübung vor dem Start

**Jedes Problem, das schon bei der Planung erkannt und gelöst wird, bedeutet eine Erleichterung und zusätzlichen Spielraum nach dem Unternehmensstart.**

Ein ausführlicher Businessplan „zwingt“ dazu, alle wichtigen Punkte der Unternehmensgründung, alle Chancen und Risiken zu überdenken. Es werden alle Informationen zusammengetragen, die für die Beurteilung der Unternehmenschancen notwendig sind. Dazu gehören besonders die Geschäftsidee – also das Produkt und dessen Marktchancen. Es gilt, die notwendigen Ressourcen personeller und finanzieller Art zu bestimmen und zu überprüfen, vorhandene Lücken zu erkennen und die Risiken aufzuzeigen. Ein Businessplan ist eine „Trockenübung“ zur Verwirklichung einer Geschäftsidee. Ein aussagefähiger Businessplan ist außerdem die Voraussetzung dafür, Geldgeber davon zu überzeugen, dass das geplante Unternehmen gegen Umsatz erwirtschaften wird.

### Formale Gliederung

Businesspläne unterliegen strengen formalen Kriterien, die zu einer klaren und übersichtlichen Herangehensweise zwingen. Pro Gliederungspunkt werden meist zwei bis drei Seiten Text veranschlagt, so dass der gesamte Plan maximal 20 bis 25 Seiten umfasst. Das Hintergrundmaterial zur Erarbeitung des Plans ist natürlich wesentlich umfangreicher.

### Persönlichkeit ist gefragt

Die wichtigste Voraussetzung zu einer erfolgreichen Unternehmensgründung ist der Gründer selbst. Zu den wesentlichen Kriterien der Persönlichkeit des Gründers gehören:

- fachliche Qualifikation
- soziale Kompetenzen
- betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse
- Fähigkeit zur Selbstmotivation
- Wille zu selbstorganisierter Arbeit.

### Eine zündende Idee

Der nächste Schritt ist die Entwicklung einer tragfähigen Geschäftsidee. Es ist wichtig zu wissen: Eine geniale Idee ist noch keine Innovation. Mit der Idee beginnt erst der kreative Prozess.

Für den Erfolg am Markt kann niemand garantieren. Im Dienstleistungsbereich, zu dem auch die Beratung in Sachen Arbeitsschutz zählt, ist es besonders schwierig, da es im Allgemeinen keinen zwingenden Grund gibt, diese Leistungen von einem bestimmten Anbieter einzukaufen. Es ist notwendig, die Geschäftsidee marktfähig zu machen – ein Marketingkonzept muss entwickelt werden.

### Entscheidung für eine Rechtsform

Risiko oder Gewinnerwartung niedrig	→	Einzelfirma
Risiko oder Gewinnerwartung hoch	→	GmbH oder GmbH & Co. KG
Vermögen der Gesellschaft klein	→	GmbH
Vermögen der Gesellschaft groß	→	Einzelfirma

KG	GmbH	Ein-Personen-GmbH	GmbH & Co. KG	Kleine AG
nicht erforderlich	mind. 25.000 €	mind. 25.000 €	erforderlich	mind. 50.000 €
Komplementär mit Privatvermögen, Kommanditist mit der Einlage	bis zur Höhe Kapitaleinlage	bis zur Höhe Kapitaleinlage	bis zur Höhe Kapitaleinlage	Gesellschaftsvermögen
gering	hoch	hoch	hoch	hoch
ja	ja	ja	ja	ja
für Existenzgründer, die Startkapital suchen	ein oder mehrere Gesellschafter und Geschäftsführer	Einzelunternehmen in GmbH, gegen Geschäftspartnern keine Haftung mit privatem Vermögen, gegen Bank schon	günstig für Unternehmen mit komplizierten Eigentumsverhältnissen	kann vom Einzelunternehmer gegründet werden, Alternative zur GmbH

Quelle: Stadtparkasse München

## Bedürfnisse schaffen

Marketing heißt, das Angebot so zu gestalten, dass es der Kunde „braucht“. Dazu ist der Markt und besonders die Branche zu analysieren, das heißt, die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden zu untersuchen. Der Nutzen des Produktes für den Kunden muss deutlich werden.

## Welche Rechtsform?

Ein weiterer Schritt ist die Bestimmung der zu wählenden Unternehmensform. Es gibt die Möglichkeit einer freiberuflichen Tätigkeit, der Gründung eines Einzelunternehmens oder einer Personengesellschaft.

## Eine Frage des Geldes

Die Finanzierung ist oft der schwierigste Teil. Daher sollten die Angaben mit Unterlagen belegt werden. Dazu gehören:

- der Kapitalbedarfsplan
- der Finanzierungsplan
- der Liquiditätsplan
- die Ertragsvorschau bzw. Rentabilitätsrechnung.

## Chancen und Risiken

Zuletzt sind die Chancen und Risiken zu betrachten. Es ist zu prüfen, unter welchen Bedingungen das Konzept nicht („Worst-case“) und unter welchen es sehr gut („Best-case“) funktioniert. Mögliche Reaktionen sind darzustellen und die Wahrscheinlichkeit der aufgezeigten Chancen

## Inhalte eines Businessplans

- 1. Zusammenfassung:**  
zusammengefasste Darstellung der Punkte 2 bis 9
- 2. Ausgangssituation:**  
Wo stehe ich? Was sind meine Möglichkeiten?
- 3. Geschäftsidee:**  
Kann ich mit meiner Idee Geld verdienen?
- 4. Marketingkonzept:**  
Was will ich wie verkaufen? Und wie viel?
- 5. Geschäftsablauf/Organisation:**  
Wie organisiere ich meine Abläufe?
- 6. Umsetzungsfahrplan:**  
Wer macht was und wann?
- 7. Finanzplan:**  
Wie viel werde ich verdienen? Reicht mein Kapital?
- 8. Risiken:**  
Wo sind meine Risiken?
- 9. Bewertung:**  
Wie hoch wird das eingesetzte Kapital verzinst?

und Risiken zu bewerten. Weitere Hilfestellungen und Hinweise finden Sie im Mitgliederbereich des VDSI unter [www.vdsi.de](http://www.vdsi.de). ■

*Ulf-J. Schappmann (Leiter des VDSI-Arbeitskreises Businessplan)/mir, [redaktion@arbeit-und-gesundheit.de](mailto:redaktion@arbeit-und-gesundheit.de)*

## DAS SOLLTEN FACHKRÄFTE FÜR ARBEITSSICHERHEIT LESEN

die **BG**

THEMEN IM OKTOBER-HEFT:

Rüdiger Reitz: EUROSHNET: Neue öffentliche Diskussionsforen zu Maschinen und Persönlichen Schutzausrüstungen;  
Dr. Karlheinz Guldner: Sozialer Dialog „Quarzfeinstaub“ – eine Initiative der Sozialpartner in Europa.

Unfallversicherung in Wirtschaft, Wissenschaft und Politik – Monatszeitschrift der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV). Zu beziehen vom Erich Schmidt Verlag GmbH & Co, Postfach 304240, 10724 Berlin.