



Leitfaden Businessplan

Überblick

Der/Die Gründer/in

Name

Geburtsdatum

Das Unternehmen

Gründungsvorhaben

Geplanter Start

Zielgruppe

Standort

Rechtsform

Finanzielles

Kapitalbedarf gesamt

Investitionssumme

Finanzierung (Eigenkapital)

Finanzierung (Fremdkapital)

Ausblick

Umsatzvorschau

Rentabilitätsvorschau

Marktposition

Anzahl der Mitarbeiter

Inhaltsverzeichnis

1.	<u>Zusammenfassung (Executive Summary)</u>	4
2.	<u>Geschäftsidee</u>	4
3.	<u>Gründerprofil</u>	5
4.	<u>Zielgruppe</u>	5
5.	<u>Marktanalyse & Wettbewerber</u>	6
5.1.	<u>Markteinschätzung</u>	6
5.2.	<u>Wettbewerbssituation</u>	6
6.	<u>Strategie & Ziele</u>	7
7.	<u>Marketingmaßnahmen</u>	7
8.	<u>Organisatorisches</u>	8
8.1.	<u>Mitarbeiter, Geschäftspartner & Standort</u>	8
8.2.	<u>Rechtsform & Vorschriften</u>	8
9.	<u>Finanzierung</u>	9
9.1.	<u>Umsatzvorschau</u>	9
9.2.	<u>Betriebliche & private Kosten</u>	9
9.3.	<u>Kapital- & Investitionsbedarf</u>	10
9.4.	<u>Rentabilitätsvorschau</u>	10
9.5.	<u>Liquiditätsvorschau</u>	10
10.	<u>SWOT-Analyse</u>	11
11.	<u>Anhang</u>	11

1. Zusammenfassung (Executive Summary)

Schreiben Sie eine Zusammenfassung, die kurz und knapp die wichtigsten Punkte Ihres Vorhabens aufzeigt und einen ersten Überblick für den Leser bzw. potenzielle Kapitalgeber liefert. Schreiben Sie diese Zusammenfassung am besten erst zum Schluss, wenn Sie Ihren gesamten Businessplan erstellt haben.

Hilfreiche Leitfragen

- Was ist der Kern Ihrer Geschäftsidee?
- Wer sind die Gründer?
- Welche relevanten Qualifikationen bringen Sie als Gründer mit?
- Welche Produkte / Dienstleistungen möchten Sie anbieten?
- Inwiefern ist Ihr Produkt einzigartig?
- Warum werden Kunden für Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen Geld ausgeben?
- Ab wann wird Ihr Unternehmen Gewinn machen?
- Wofür benötigen Sie fremdes Kapital?
- Mit welchem Budget kalkulieren Sie für den Start Ihrer Gründung?

2. Geschäftsidee

Erklären Sie möglichst klar und verständlich Ihr Angebot.
Erläutern Sie, was es so einzigartig und attraktiv für Kunden macht.

Hilfreiche Leitfragen

- Was ist Ihre Geschäftsidee?
- Welche Produkte / Dienstleistungen wollen Sie anbieten?
- Wer ist Ihre Zielgruppe?
- Was macht Ihr Angebot bzw. Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung so einzigartig?
(Erläutern Sie das Alleinstellungsmerkmal)
- Warum sollten Kunden Ihr Produkt kaufen / Ihre Dienstleistung nutzen?
- Welches Problem löst Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung für den Kunden?

3. Gründerprofil

Stellen Sie die Personen vor, die das Unternehmen gründen und beschreiben Sie, welche Qualifikationen diese mitbringen.

Hilfreiche Leitfragen

- Was ist Ihre Motivation für die Gründung und welche Beweggründe haben Sie, sich selbstständig zu machen?
- Welche persönlichen Fähigkeiten und Erfahrungen sprechen dafür?
- Welche kaufmännischen Qualifikationen bringen Sie mit?
- Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
- Welche Kontakte und Referenzen haben Sie?
- Haben Sie Geschäftspartner?
- Welche Aufgaben übernehmen Sie in Ihrem Unternehmen?
- Wie viele Wochenstunden werden Sie für Ihre Aufgaben / die unterschiedlichen Bereiche aufwenden?

4. Zielgruppe

Beschreiben Sie, wen Sie mit Ihrem Angebot erreichen möchten, und definieren Sie Ihre Zielgruppe. Analysieren Sie die Zielgruppe und deren Kaufverhalten genau.

Hilfreiche Leitfragen

- An wen richtet sich Ihr Angebot bzw. wer sind Ihre Kunden?
- Was zeichnet Ihre Kunden / Kundengruppe(n) aus?
- Nach welchen Kriterien werden die Kaufentscheidungen von Ihren Kunden getroffen?
- Haben Sie bereits Aufträge in Aussicht?

5. Marktanalyse & Wettbewerber

Ermitteln Sie das Marktumfeld und analysieren Sie Ihre Wettbewerber.

5.1. Markteinschätzung

Fokussieren Sie sich auf die Hürden für Ihren Markteintritt und zeigen Sie das Marktvolumen auf.

Hilfreiche Leitfragen

- Gibt es Studien, Statistiken oder Betriebsvergleichszahlen für Ihre Branche?
- Wie groß ist der Markt bzw. das Marktvolumen für Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- Welche Trends / Entwicklungen gibt es in Ihrer Branche?
- Wie wird sich der Markt nach Ihrer Einschätzung künftig entwickeln?
- Haben Sie bereits Feedback zu Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung von Kunden erhalten?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen?

5.2. Wettbewerbssituation

Arbeiten Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenz heraus sowie die Unterschiede der verschiedenen Unternehmen.

Hilfreiche Leitfragen

- Haben Sie Mitbewerber? Wenn ja, wer sind Ihre Mitbewerber?
- Sind es große oder kleinere Unternehmen?
- Wie unterscheidet sich Ihr Unternehmen / Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung von Ihren Mitbewerbern?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens und wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab?
- Wo hat Ihre Konkurrenz Schwächen?
- Was kostet ein Produkt / eine Dienstleistung bei Ihrer Konkurrenz? (Preisvergleich)
- Welche Preisstrategie nutzen Ihre Mitbewerber?
- Welche Vertriebskanäle nutzt die Konkurrenz?

6. Strategie & Ziele

Legen Sie dar, wie Sie Ihre Kunden dauerhaft an Ihr Unternehmen binden und sich am Markt positionieren möchten.

Hilfreiche Leitfragen

- Welches Bedürfnis des Kunden wird durch Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung befriedigt?
- Welches Problem Ihres Kunden lösen Sie mit Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung?
- Was ist das Besondere an Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung?
- Wie decken Kunden ihren Bedarf bisher?
- Wie pflegen sie den Kontakt zu Ihren Kunden?
- Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen hinsichtlich Qualität, Wachstum und Service gesetzt?
- Wie wollen Sie Ihre Ziele erreichen?
- Mit welchen Maßnahmen sorgen Sie für Kundentreue?
- Was könnten Gegenmaßnahmen der Konkurrenz sein und wie reagieren Sie hierauf?

7. Marketingmaßnahmen

Erklären Sie, über welche Kanäle Sie Ihre Kunden erreichen möchten und welches Budget Sie für diverse Werbeaktivitäten geplant haben.

Hilfreiche Leitfragen

- Durch welche Akquisitions- und Werbemaßnahmen gewinnen Sie Ihre Kunden?
- Für welchen Strategieweg (preis- oder serviceorientiert) entscheiden Sie sich?
- Welche Marketingkanäle wollen Sie nutzen
(z.B. eigene Website, Social Media, Anzeige, Kataloge, Newsletter etc.)?
- Über welchen Vertriebskanal (z.B. Onlineshop, Ladengeschäft, Direktvertrieb etc.) wollen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung verkaufen?
- Welche (einmaligen oder wiederkehrenden) Kosten veranschlagen Sie für entsprechende Maßnahmen?

8. Organisatorisches

Ermitteln Sie das Marktumfeld und analysieren Sie Ihre Wettbewerber.

8.1. Mitarbeiter, Geschäftspartner & Standort

Hilfreiche Leitfragen

- Wie viele Mitarbeiter benötigen Sie für Ihr Unternehmen und die Aufgaben?
- Werden Sie evtl. von der Familie personell unterstützt?
- Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten (z.B. Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen etc.)?
- Welche Aufgaben und Funktionen sollen Ihre Mitarbeiter übernehmen (z.B. Kundenakquise, Einkauf, Marketing, Buchhaltung etc.)?
- Welche Qualifikationen und Erfahrungen sollten Mitarbeiter haben?
- Benötigen Sie Geschäftspartner für die Umsetzung Ihrer Idee?
- Welche Kontakte haben Sie, die für Ihr Gründungsvorhaben nützlich sind?
- An welchem Standort wollen Sie ihr Vorhaben realisieren?
- Welche Räumlichkeiten stehen zur Verfügung?
- Was zeichnet den Standort Ihres Unternehmens aus?
- Müssen Anpassungen (z.B. an den Räumlichkeiten oder der Infrastruktur) vorgenommen werden?

8.2. Rechtsform & Vorschriften

Arbeiten Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenz heraus sowie die Unterschiede der verschiedenen Unternehmen.

Hilfreiche Leitfragen

- In welcher Rechtsform wollen Sie Ihr Unternehmen gründen? Warum?
- Welche besonderen Vorschriften sind zu beachten (z.B. Genehmigungen und gewerbliche Vorschriften)?
- Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort (z.B. Verkehrsanbindung, Erreichbarkeit für Kunden, Lieferantennähe, Objektgröße, Mietpreisniveau etc.) mit sich bringen?
- Müssen Sie besondere Datenschutzvorkehrungen treffen?

9. Finanzierung

Erstellen Sie nun Ihren Finanzplan. Machen Sie ausführliche Angaben zur Kapitalplanung, zum Investitionsbedarf, zu den geschätzten Umsätzen, zur Rentabilität sowie zur Liquidität Ihres Unternehmens.

9.1. Umsatzvorschau

Beschreiben Sie, woher Ihr Umsatz kommt und wie er sich in den nächsten Jahren (z.B. in den ersten drei Jahren) entwickeln wird.

Hilfreiche Leitfragen

- Wie kalkulieren Sie Ihre Preise?
- Wie verhalten sich diese zu den derzeitigen Marktpreisen?
- Wie wird sich der Umsatz entwickeln? (Prognose)

9.2. Betriebliche & private Kosten

Beschreiben Sie die anfallenden Kosten und wie sie sich in den nächsten Jahren (z.B. in den ersten drei Jahren) entwickeln werden.

Hilfreiche Leitfragen

- Welche Kosten (z.B. für Waren oder Material) sind direkt vom Umsatz abhängig?
- Wie hoch sind die Personalausgaben für Ihre Angestellten (z.B. Löhne)?
- Wie viel Personalaufwand erfordert ein einzelner Kunde bzw. ein einzelner Auftrag / Verkauf?
- Wie hoch sind die Betriebsausgaben (z.B. Miete für Firmengebäude, Energiekosten, Versicherungen etc.)?
- Welche Lebenshaltungskosten fallen an (z.B. private Miete, Krankenversicherung, Verpflegung etc.)?
- Wie hoch sind Ihre Steuerabgaben?

9.3. Kapital- & Investitionsbedarf

Erläutern Sie Ihren Kapitalbedarf anhand einer Tabelle. Stellen Sie dar, wie sich dieser zusammensetzt und wie Sie das Kapital beschaffen möchten.

Hilfreiche Leitfragen

- Welche Investitionen sind für Ihr Unternehmen nötig (z.B. Maschinen, spezielles Material, Büroausstattung, Gebäude, Fahrzeuge etc.)?
- Wie viel Kosten fallen einmalig bei der Gründung Ihrer Firma an (z.B. Warenausstattung, Mietkaution, Gebühren für die Anmeldung als Gewerbe etc.)?
- Welche laufenden Kosten fallen in Ihrem Unternehmen an?
- Wie hoch sind die Ausgaben, die Sie privat tätigen?
- Wieviel Liquiditätsservice benötigen Sie als Sicherheitspolster (um die Zeit zwischen Ausgaben und Einnahmen innerhalb eines Monats überbrücken zu können)?
 - Hieraus ergibt sich Ihr Kapitalbedarf:
Wie viel Kapital benötigen Sie für die Anlaufphase, wenn Sie mehr Ausgaben als Einnahmen haben?
 - Somit müssen Sie folgende Finanzlücke schließen: Hieraus ergibt sich Ihr Kapitalbedarf:
 - Wieviel Geld steuern Sie privat bei (z.B. Geldeinlage)?
 - Woher kommen die zusätzlichen Finanzmittel, um Ihren Kapitalbedarf decken zu können?

9.4. Rentabilitätsvorschau

Die Rentabilitätsvorschau basiert auf den vorher genannten Angaben. Erläutern Sie Ihre Zahlen hierzu.

Hilfreiche Leitfragen

- Wie ist das Verhältnis von Kosten und Erlösen?
- Ab wann erzielen Sie einen Gewinn?
- Wie entwickelt sich Ihr Gewinn im Zeitverlauf?

9.5. Liquiditätsvorschau

Die Liquiditätsvorschau basiert auf den vorher genannten Angaben. Beschreiben Sie Ihre Zahlen hierzu (z.B. für 12-24 Monate).

Hilfreiche Leitfragen

- Wie entwickelt sich die Liquidität Ihres Unternehmens?
- Haben Sie eine finanzielle Reserve für ungeplante Kosten und verzögerte Einzahlungen eingeplant?

10. SWOT-Analyse

Gehen Sie mit Hilfe der SWOT-Analyse auf Ihre Stärken und Schwächen ein und überlegen Sie, wie diese Risiken und Chancen Ihrer Geschäftsidee beeinflussen.

Hilfreiche Leitfragen

- Welche schwerwiegenden Probleme könnten auftreten (z.B. aufwendige Kundengewinnung, Zielgruppe hat nicht den erwarteten Bedarf, stärkere Konkurrenz als erwartet, Mangel an qualifiziertem Personal, Ausfall von Lieferanten)? Wie können Sie diese Gefahren reduzieren?
- Für überregional tätige oder sehr innovative Unternehmen: Welche Risiken können aus veränderten Rahmenbedingungen (z.B. Neuerung in der Technologie, Trends etc.) entstehen? Wie können Sie die Risiken abfedern?
- Gibt es Vorteile Ihrer Geschäftsidee, die Sie besser auf Risiken vorbereiten als die Konkurrenz (z.B. geringe Anfälligkeit gegen Konjunkturrisiken, Energiekosten etc.)?
- Was sind Chancen Ihrer Geschäftsidee?
- Wo haben Sie Vorteile gegenüber Ihrer Konkurrenz? Wie können Sie diese ausbauen?
- Wie können Sie sich weiterentwickeln, um Schwächen abzubauen (Kooperationen, Weiterbildungen etc.)?

11. Anhang

Hinterlegen Sie hier Ihre Anlagen wie Handelsregisterauszüge, Organigramm, Lebensläufe, Zeugnisse, Zertifikate, Verträge, Skizzen und Bilder, Unterlagen zur Kalkulation von Preisen, Absatz- oder Auftragsvolumen und Werbematerialien. Auch ein umfangreicherer Finanzplan gehört in den Anhang.