

Hilfestellung für die Bearbeitung Ihres Businessplans

Unser Businessplan-Muster dient zur Orientierung, wie das Geschäftskonzept für Ihr Unternehmen aussehen kann. Ihren personalisierten Business-Plan können Sie mit unserer Businessplan-Vorlage kostenlos erstellen.

Die Vorlage besteht aus zwei Dokumenten:

- Word-Datei (Businessplan-Textteil)
- Excel-Datei (Businessplan-Finanzteil)

Beide Dokumente stehen als Muster-Dateien auf unserer Website zum Download zur Verfügung.

Hinsichtlich der einzelnen Themenuntergliederungen handelt es sich um einen möglichen Aufbau, der nach Ihren individuellen Erfordernissen an einigen Stellen durchaus ergänzt oder auch vertieft werden sollte.

Ziel eines Businessplans ist es, einen 20 bis max. 30 Seiten umfassenden Plan für die Bank, für Behörden (bspw. Agentur für Arbeit bei Beantragung eines Gründungszuschusses) und vor allem als Konzept für sich selbst zu verfassen.

Fragenkatalog

Dieser Fragenkatalog enthält beispielhafte Fragen, deren Beantwortung Sie als Orientierung für den Inhalt Ihres Business-Plans nutzen können. Bitte achten Sie darauf, dass der Businessplan-Textteil aus einem Fließtext bestehen soll. Die Beantwortung der Fragen hilft Ihnen dabei, die Inhalte der einzelnen Gliederungspunkte greifbar darzustellen.

1. Zusammenfassung

Die Zusammenfassung ist die Visitenkarte Ihres Geschäftsplans.

Vermitteln Sie auf max. 2 Seiten die wesentlichen Fakten zu Ihrer Geschäftsidee.

- Wecken Sie Interesse.
- Stellen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kurz und verständlich vor.
- Beschreiben Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal und Ihre Zielgruppe.
- Vermitteln Sie in aller Kürze die wichtigsten Informationen zu Ihnen als Gründer/in oder zum Gründerteam und zum Unternehmen (berufliche Erfahrungen, Kompetenzen, Rechtsform, Geschäftspartner, Aufgabenverteilung).
- Zeigen Sie auf, welche Ziele Sie haben.
- Beziffern Sie Ihren Finanzierungsbedarf und die geplanten Umsätze.
- Geben Sie den Zeitpunkt der Unternehmensgründung an.

2. Geschäftsidee

a. Produkt / Dienstleistung

- Welche Produkte oder Dienstleistung/en wollen Sie anbieten?
- Was ist das Besondere an Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung?
- Welchen Service bieten Sie an?
- Welchen besonderen Nutzen bietet Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung im Vergleich zu anderen Anbietern? (z.B. löst ein Problem, erfüllt ein Bedürfnis, schneller, schöner, effektiver usw.)
- Erfüllt Ihr Produkt ggf. die einschlägigen Normen, Gesetze und Vorschriften?
- Werden die Patent- und Markenbestimmungen eingehalten?
- Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen? Was ist der Kaufanreiz?

b. Standort

- Welchen Standort wählen Sie für Ihr Unternehmen?
- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- Welche Voraussetzungen soll der ideale Standort mit sich bringen?
z.B. in Bezug auf Kunden- / Lieferanten-Nähe; Verkehrsanbindung; Mietpreisniveau; Objektgröße und -zustand; Umfeld
- Wurden behördliche Auflagen bei der Wahl berücksichtigt?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?
- Bei stationärem Handel oder Gastronomie: Steht schon ein konkretes Objekt in Aussicht? Welche Angaben können Sie zur Anbindung und Erreichbarkeit machen (z.B. in der Nähe frequentierter Orte, öffentlicher Nahverkehr, Parkplätze ...)? Legen Sie ggfs. Pläne und Bilder bei!

c. Kunde / Markt

- Wer ist Ihre Zielgruppe (Geschlecht, Alter, Einkommen, Beruf, Kaufverhalten, Interessen, Wohnort, Privat-/Geschäftskunde)?
- Wie und wo erreichen Sie Ihre Zielgruppe?
- Welchen Bedarf haben Ihre Kunden?
- Wie, wann und warum kaufen Ihre Kunden? (Online / Offline Kauf; Häufigkeit, Kaufanreiz)
- Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Wie groß ist das Marktvolumen Ihrer Zielgruppe im Zielgebiet?
- Wie groß ist Ihr Einzugsgebiet?
- Beschreiben Sie Ihre Branche / den Markt anhand von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen etc.
- Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre Dienstleistung / Ihr Produkt?
- Welche Entwicklungen / Trends gibt es in Ihrer Branche und wie wird sich der Markt (in Ihrem Absatzgebiet) nach Ihrer Einschätzung künftig entwickeln (Trendprognose)?

d. Wettbewerb

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Worin liegen deren Stärken / Schwächen aus Sicht eines Kunden?
- Wodurch unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern (Preis, Leistung, Qualität, Nachhaltigkeit etc.)?
- Preisvergleich: Was kosten die Produkte / Dienstleistungen bei den Mitbewerbern?

e. Preispolitik

- Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- Wie hoch muss ein kostendeckender Preis kalkuliert werden?
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt / Dienstleistung anbieten?
- Welche marktüblichen Preise gelten für das Produkt / die Dienstleistung?
- Welche kurzfristigen Preisstrategien (Rabatte, Vergünstigungen etc.) werden angewendet?
- Sind Eröffnungsangebote einkalkuliert?

f. Marketing und Vertrieb

- Welche Vertriebswege (Eigenvertrieb / Fremdvertrieb) sind für mein Produkt / Dienstleistung geplant und warum?
- Welche Werbemaßnahmen sind in welchem Umfang geplant und wann?
- Wie werden Produkt und Kundennutzen kommuniziert?
- Welchen Eindruck soll mein Unternehmen erwecken und wie erreiche ich das?
- Welche Maßnahmen sind für die Image-Pflege des Unternehmens geplant?
- Welche Medien werden eingesetzt?
- Welches Budget planen Sie für die Werbemaßnahmen ein?

3. Unternehmen

a. Unternehmer (-team)

- Welche fachlichen Qualifikationen / Berufserfahrungen haben Sie?
- Welche kaufmännischen Erfahrungen haben Sie?
- Welche vertrieblichen Erfahrungen können Sie vorweisen?
- Wo liegen Ihre Stärken?
- Welche Defizite sind vorhanden und wie werden diese ausgeglichen?
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt (z.B. Kundenakquise, Einkauf, Warenwirtschaft, Vertrieb, Marketing, Buchhaltung, Steuern, etc.)

b. Rechtliche Grundlagen

- In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
- Sind Genehmigungen erforderlich?
- Wer führt die Geschäfte? Wie ist die Vertretungsregelung festgelegt?

c. Betriebsorganisation und Mitarbeiter

- Werden Betriebsabläufe (z.B. Büroorganisation, Produktion, Kommunikation, Einkauf, Materialwesen etc.) effizient gestaltet?
- Personalbedarfsplan: Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?
 - Anzahl, Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Funktionen, Gehälter

4. Chancen-/Risikoanalyse

- Welche Chancen sehen Sie für Ihr Unternehmen?
- Was möchten Sie mit Ihrem Unternehmen langfristig erreichen?
- Welche Gefahren bestehen für Ihr Geschäftsmodell?
(z.B. Konkurrenz, Liquidität, Personalbeschaffung, neue Technologie, Forderungsausfälle etc.)
- Wie begegnen Sie diesen?

5. Finanzwirtschaftliche Planungen (siehe beigefügtes Exceldokument)

- Kapitalbedarfsplanung
- Investitionsbedarf
- Betriebsmittelbedarf
- Umsatz- und Rentabilitätsplan
- Erläuterungen zur Umsatzentwicklung
- Liquiditätsplan für 12-36 Monate