



Businessplan zur Gründung des Unternehmens „Name“

Dies ist eine Businessplan Vorlage im PDF von www.gruenderseminar-online.de
Die zugehörige Businessplan Vorlage Excel zum Aufbau der Finanzplanung können Sie unter folgendem Link kostenpflichtig erwerben: <https://gruenderseminar-online.de/businessplan-vorlage-excel-word>. Dazu erhalten Sie außerdem ein **Businessplan Seminar**, in dem Ihnen die Inhalte des Businessplans sowie der Aufbau der einzelnen Tabellen der Finanzplanung ausführlich erklärt wird. So schreiben Sie ganz einfach Ihren eigenen Businessplan und bauen Ihre Finanzplanung auf.
Viel Erfolg beim Schreiben des Businessplans ☺

Wenn Sie Fragen zum Businessplan und zur Finanzplanung haben oder ein Gründungsberater Ihren fertigen Businessplan prüfen soll (inkl. fachkundiger Stellungnahme für den Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit), nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf.

Cuperi GmbH, E-Mail: info@gruenderseminar-online.de, Tel: 089 4141 73920

Vorname Name

Straße Hausnr.

PLZ Ort

Tel.:

Mobil:

E-Mail:

Web:



- Der Businessplan sollte in ganzen Sätzen geschrieben werden. Grundsätzlich ist es aber erlaubt, hin und wieder auch Stichpunkte zu verwenden (z.B. beim Angebotsspektrum). Grafiken, Fotos und Tabellen lockern den Businessplan auf.
- Es bleibt Ihnen überlassen, ob Sie in der „ich“-Form oder in der „Dritten Person“ von sich schreiben
- Es muss keine Doktorarbeit werden ☺, also nicht zu komplex sodass es der Leser noch versteht
- Textlänge: bei normalen Businessplänen ist der schriftliche Teil zwischen 10 – 20 Seiten lang, bei erklärungsbedürftigen Businessplänen (z.B. Kreditsumme 100.000€) gut auch 30 Seiten lang



1. Zusammenfassung	5
2. Geschäftsidee	5
2.1 ANGEBOTSSPEKTRUM	5
2.2 ALLEINSTELLUNGSMERKMAL/KUNDENNUTZEN	5
2.3 RECHTSFORM	6
2.4 HERSTELLER/LIEFERANTEN/MASCHINEN	6
3. Unternehmen	6
3.1 GRÜNDERPERSON	7
3.2 MOTIVATION	7
3.3 STÄRKEN UND SCHWÄCHEN	7
3.4 GENEHMIGUNGEN	7
4. Zielgruppe	8
5. Markt- und Branchenanalyse	8
6. Wettbewerb	9
7. Marketing	9
7.1 STANDORT / VERTRIEB	9
7.2 KOMMUNIKATION / WERBUNG	10
7.3 PRODUKTPOLITIK.....	10
7.4 PREISPOLITIK	11
8. Abläufe und Organisation	11
9. Ziele	12
10. Chancen und Risiken	12
10.1 CHANCEN	12
10.2 RISIKEN.....	12
11. Finanzierung	13
11.1 LEBENSHALTUNGSKOSTEN.....	13



11.2	INVESTITIONSPLAN	13
11.3	FINANZIERUNGSPLAN.....	13
11.4	UMSATZ-UND RENTABILITÄT SVORSCHAU	14
11.5	LIQUIDITÄT SVORSCHAU	14
Anhang	15



1. Zusammenfassung

Auf folgende Punkte sollten Sie je in 2 bis 3 Sätzen eingehen:

- Ihre Geschäftsidee und Ihr Angebot
- Besonderheit Ihrer Geschäftsidee
- Rechtsform und Gründungsdatum
- Ihre persönlichen Fähigkeiten
- Ihre Zielgruppe und Ihr Kundennutzen
- Direkte Wettbewerber und Alleinstellungsmerkmal
- Marketingmaßnahmen, die Sie ergreifen möchten
- Unternehmensziele (kurz-, mittel-, und langfristig)
- Finanzierung: Geben Sie hier die wichtigsten Kennzahlen an wie: Gewinn, Umsatz, Investitionen und Finanzierung sowie den Kapitalbedarf

2. Geschäftsidee

Ein branchenfremder Leser sollte in diesem Abschnitt verstehen, was Sie anbieten und wie Sie ihr Geld verdienen

2.1 Angebotsspektrum

- In welcher Branche sind Sie tätig?
- Welche Dienstleistungen/Produkte bieten Sie an? Welchen zusätzlichen Service?
- Gibt es Entwicklungspotenziale?
- Wie verdienen Sie mit Ihrer Geschäftsidee Geld?
- Was verkaufen Sie: Stück, Stunden, Tage, Zeilen, Seiten, Kilometer usw.?

2.2 Alleinstellungsmerkmal/Kundennutzen

- Was ist ihr Vorteil gegenüber Wettbewerbern?
z.B. besseres Produkt, bessere Dienstleistung, besserer Service, ein günstigerer Preis, höhere Qualität, eine größere Auswahl, bessere Marketingstrategie durch Berücksichtigung individueller Kundenbedürfnisse, ein besser geeigneter Standort, schnellere Lieferung



- Versetzen Sie sich in Ihre potenziellen Kunden: Welche Probleme kann Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung lösen? Welche Bedürfnisse werden beim Kunden erfüllt, wenn er Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung nutzt? Welchen Vorteil bringt Ihr Produkt den Kunden? Steigert es die Lebensqualität der Kunden? Wo erspart es Arbeit und Zeit? Bringt es einen Prestigegewinn oder ist das Produkt einfach praktisch?

2.3 Rechtsform

- Welche Rechtsform und aus welchen Gründen wählen Sie diese Rechtsform?
Kriterien für die Rechtsformwahl sind z.B.
 - Anzahl der Gründer
 - Gründungsformalitäten und Gründungskosten
 - Haftung
 - Steuerliche Aspekte
 - Image
 - Buchhaltungspflichten und Publizitätspflichten
 - Mindestkapital
 - Möglichkeit der Beteiligung, etc.

2.4 Hersteller/Lieferanten/Maschinen

- Woher beziehen Sie ihre Produkte?
- Wer sind Ihre Lieferanten?
- Welche Maschinen benötigen Sie?

3. Unternehmen

Warum sind Sie dafür geeignet, sich selbstständig zu machen? Warum sollte man gerade Ihnen den Gründungszuschuss oder einen Kredit geben?

Der Leser soll erkennen, dass Sie genau der Richtige sind, dass Sie Erfahrungen haben und wissen worauf es ankommt.



3.1 Gründerperson

- Was haben Sie bisher in Ihrer beruflichen Laufbahn gemacht? Gehen Sie hier auf jeden Schritt nach der Schule in einem Absatz ein. Was genau haben Sie in dem jeweiligen Unternehmen gemacht? Was haben Sie gelernt, was Ihnen für die zukünftige Selbstständigkeit weiterhelfen wird? Was hat Ihnen dort nicht gefallen?
- Welche fachlichen und branchenspezifischen Qualifikationen bringen Sie mit?
- Welche weiteren Erfahrungen (z.B. auch privat, in der Freizeit etc.) haben Sie gesammelt, die Ihnen in Ihrer zukünftigen Selbstständigkeit von Vorteil sein können?

3.2 Motivation

- Warum genau wollen Sie sich selbstständig machen?
Interne Motivatoren sind z.B. eigener Chef werden, Selbstverantwortung, Selbstbestimmung, mehr Geld verdienen, Mitarbeiterverantwortung übernehmen, Geschäftsidee verwirklichen
Externe Motivatoren sind z.B. fehlende Erwerbsalternative, keine Jobs in Festanstellung, Unternehmenstrends

3.3 Stärken und Schwächen

- Welche fachlichen Stärken und Schwächen haben Sie?
- Welche kaufmännischen Stärken und Schwächen haben Sie?
- Welche persönlichen Stärken und Schwächen haben Sie?
- Wie werden Sie mit den Schwächen umgehen?
z.B. Bücher lesen, Seminare besuchen, mit Beratern (Gründungsberater, Unternehmensberater, Steuerberater etc.) zusammenarbeiten, Aufgaben delegieren, persönliche Weiterentwicklung, etc.

3.4 Genehmigungen

- Welche Genehmigungen, Zulassungsvoraussetzungen, Eintragungspflichten, Schutzrechte etc. sind erforderlich?



z.B. erlaubnispflichtige Gewerbe, Eintragung in die Handwerksrolle etc.

- Wann werden diese Aufgaben erledigt? Welche Kosten fallen hierfür an?

4. Zielgruppe

- Wer sind Ihre Kunden? (Privatkunden, Unternehmen, Großhändler?)
Erstellen Sie hier am besten Musterkunden und beschreiben Sie diese hinsichtlich Geschlecht, Alter, Einkommen, Bildungsniveau, Hobbies, etc. (bei Privatpersonen) oder Unternehmensgröße, Mitarbeiterzahl, Jahresumsatz, Branche, Standort oder Einzugsgebiet (bei Unternehmen)
- Haben Sie verschiedene Absatzmärkte? (in Bezug auf Kundengruppen oder Standorten) Soll eine Differenzierung der Produkte / Dienstleistungen für verschiedene Kundengruppen / Märkte / Standorte erfolgen?
- Wie viele potenzielle Kunden gibt es? -> Zielgruppenanalyse
- Was erwarten die Kunden von Ihnen? = Kundenbedürfnisse. Erfüllen Sie diese? (Dies stellt wieder den Rückschluss zu Ihrer Geschäftsidee dar)

5. Markt- und Branchenanalyse

Es gibt Branchenbriefe, die hier zum Teil kostenlos zur Verfügung gestellt werden. Zum Beispiel von den Volksbanken Raiffeisenbanken (Google: „vr Branchenbriefe“)

- Wie groß ist die Branche? Welche Branchenumsätze lassen sich verzeichnen? Welche Marktanteile gibt es? Wie sind die durchschnittlichen Kosten, wie die durchschnittlichen Umsätze in der Branche? Welche branchenüblichen Preise gibt es?
- Welche Trends, Entwicklungen gibt es?
- Gibt es Barrieren die den Markt beeinflussen wie Verordnungen, Gesetze, etc.?



6. Wettbewerb

Sie können Ihre Wettbewerbsanalyse z.B. in einer Tabelle darstellen und – falls der Standort relevant ist (z.B. bei Gründung eines Cafés) eine Stadtkarte mit den Wettbewerbern zeigen

- Stellen Sie Ihre Mitbewerber dar, die in Ihrem geplanten Markt agieren und beachten Sie z.B. folgende Punkte:
Produkte/Dienstleistungen, Preise, Zielgruppen, Standort, Marketing, Absatz, Umsatz, etc.
- Welche Stärken und Schwächen haben Ihre Mitbewerber? Wie grenzen Sie sich von Ihren Wettbewerbern ab?

7. Marketing

7.1 Standort / Vertrieb

- Welche Vertriebswege wollen Sie nutzen? z.B. Ladengeschäft, Franchising, Handelsvertreter?
- An welchem Standort gründen Sie Ihr Unternehmen? Führen Sie Dienstleistungen beim Kunden vor Ort aus oder im Homeoffice? Dann ist der Standort eher nachrangig zu behandeln. Hier beschreiben Sie dann eher das Einzugsgebiet, in dem Sie tätig sind.

Wenn Sie eine Praxis, Ladengeschäft etc. eröffnen, zeigen Sie hier Bilder vom Grundriss, Innenausbau, von der Umgebung

- Falls Sie Produkte oder Dienstleistungen in einem Ladengeschäft verkaufen oder ausüben und dort Kunden empfangen, dann ist der Standort genauer zu analysieren hinsichtlich:
 - Erreichbarkeit für Kunden und Lieferanten, Parkplätze, Verkehrsanbindung
 - Einwohner bzw. Unternehmen, Wettbewerbern in der Nähe
 - Mietpreis und Mietdauer, Kosten für Energie, Wasser, Steuern
 - Expansionsmöglichkeiten



- Arbeitslosenquote, regionale Kaufkraft, Einwohnerzahl, Einkommen
- Verfügbarkeit von Fachkräften
- Warum ist gerade dieser Standort für Ihr Unternehmen besonders geeignet?

7.2 Kommunikation / Werbung

- Welche Werbemittel wollen Sie bei welcher Zielgruppe nutzen? (Anzeigen, Handzettel, Flyer, Prospekte, Plakate, Visitenkarten, Radiowerbung, Kinospots, Public Relations, ...)
- Planen Sie eine Feier zur Geschäftseröffnung oder einen Tag der offenen Tür?
- Welche Onlinemarketingmaßnahmen wollen Sie nutzen? (z.B. Webseite, Social Media wie Facebook, Xing, LinkedIn, Suchmaschinenoptimierung, bezahlte Anzeigenschaltung wie z.B. Google Ads, Anzeigen auf verschiedenen Plattformen)
- Wie planen Sie die Neukundengewinnung? Wie wollen Sie das Empfehlungsmarketing nutzen? Wie wollen Sie Altkunden an sich binden?
- Planen Sie Ihre Werbemaßnahmen zielgruppengenau um die Streuverluste und somit die Werbekosten zu minimieren.

7.3 Produktpolitik

- Welche Produkte / Dienstleistungen bieten Sie an? Bieten Sie ergänzende Serviceangebote an?
- Wie stellen Sie sich die Produktgestaltung vor? (Markenartikel, Design, Verpackung, etc.)
- Welche andere Möglichkeiten gibt es, Umsätze zu erzielen?



7.4 Preispolitik

In der Preispolitik spielen 3 Preise eine Rolle:

- a) der eigene kalkulierte Preis
- b) der Preis, den die Wettbewerber verlangen
- c) der Preis, den die Kunden bereit sind zu bezahlen

- Wie hoch ist der eigene kalkulierte Preis?
- Welche Preisstrategie verfolgen Sie? (Niedrig-, Mittel- oder Hochpreissegment)
- Welche Zahlungsmöglichkeiten und eventuelle Rabatte bieten Sie an?
- Wie sind die branchenüblichen Zahlungsziele?

8. Abläufe und Organisation

Einige Gründer erstellen sich hier einen Wochen- und Monatsplan, um sich bewusster zu werden, was sie bzw. ihre Mitarbeiter wann erledigen müssen

- Welche internen Aufgaben sind zu erledigen? (z.B. Buchhaltung, Organisation, Terminplanung, Marketing etc.)
- Welche externen, kundenbezogenen Aufgaben sind zu erledigen? (z.B. Erstgespräch, Angebotserstellung, Durchführung der Dienstleistung, etc.)
- Welche der Aufgaben machen Sie selbst? Können Sie das? Was geben Sie ab? Geben Sie Aufgaben intern an Mitarbeiter ab? Oder extern an andere Unternehmen / Partner?
- Stellen Sie ein Organigramm auf in dem Sie auch die Zuständigkeiten notieren.

- Benötigen Sie Mitarbeiter?
- Welche Art von Mitarbeitern benötigen Sie? (Halbtags- oder Vollzeitmitarbeiter, 450Euro-Jobber oder freie Mitarbeiter?)
- Ab wann benötigen Sie diese?
- Welche Voraussetzungen müssen Ihre Mitarbeiter erfüllen?
- Wo wollen Sie die Mitarbeiter finden?
- Wie viel wollen Sie bezahlen?



9. Ziele

Beschreiben Sie ihre Ziele SMART (spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminierbar)

Wie stellen Sie sich Ihr Unternehmen in einem, drei oder fünf Jahren vor? Zeigen Sie Ihre Pläne und Visionen auf. Zeigen Sie durch realistische Zielstellungen, dass Sie sich mit dem Markt befasst haben.

- Erschließung neuer Kundengruppen und Absatzregionen?
- Entwicklung neuer Produkte oder Dienstleistungen?
- Zusatzangebote zu Ihrem bisherigen Produkt / Dienstleistung?
- Eröffnung neuer Geschäfte?
- Die Einstellung neuer Mitarbeiter?
- Umsatzziele und Gewinnziele?

10. Chancen und Risiken

10.1 Chancen

- Beschreiben Sie die Chance Ihres Gründungsvorhabens und zeigen Sie mögliche Entwicklungen in Ihrer Branche
- Unter welchen Faktoren könnte sich Ihr Gründungsvorhaben besser entwickeln als erwartet?

10.2 Risiken

- Betrachten Sie mögliche Veränderungen, die sich auf Ihren Markt ergeben können. Sind Gesetzesänderungen geplant, die Ihren Markt betreffen? Welchen Einfluss hat die Konjunktorentwicklung? Stellt der demografische Wandel ein Risiko oder eine Chance da? Wie könnte die Entwicklung im ökologischen



Bereich weitergehen? (z. B. Umweltschutzbestimmungen, E-Mobility)? Hätten solche Entwicklungen einen Einfluss auf Ihr Unternehmen?

- Könnte eine technologische Entwicklung, das Kundenverhalten oder das Verhalten der Wettbewerber negativ auf Sie wirken?
- Unterliegt Ihr Produkt einem Lebenszyklus? Muss es weiterentwickelt werden? Haben Sie einen Marken- oder Patentschutz? Was passiert wenn dieser ausläuft?
- Benennen Sie persönliche Risiken wie z.B. Krankheit und beschreiben Sie, wie Sie diese Risiken minimieren
- Beschreiben Sie mögliche Haftungsfälle und wie Sie diese Risiken reduzieren können

11. Finanzierung

Beschreiben Sie hier kurz die Ergebnisse der Tabellen. Gehen Sie auf die wichtigsten Punkte genauer ein.

11.1 Lebenshaltungskosten

- Wie hoch sind Ihre monatlichen/ jährlichen Lebenshaltungskosten?

11.2 Investitionsplan

- Wie hoch ist Ihr Gesamtkapitalbedarf?
- Was sind Ihre größten Investitionen? Wozu benötigen Sie sie?
- Welche Anschaffungen tätigen Sie neu, was ist bereits vorhanden?
- Unterteilen Sie die Anschaffungen in Anfangsinvestitionen und Betriebsmittel (gerade für die Beantragung von Krediten relevant)

11.3 Finanzierungsplan

- Über wie viel Eigenkapital verfügen Sie?



- Wie hoch ist der Fremdkapitaldarf?
- Welche Sicherheiten können Sie bieten?
- Welche Förderprogramme / Kredite möchten Sie beantragen?

11.4 Umsatz-und Rentabilitätsvorschau

Umsatzplanung

- Mit welchen Absatzmengen und Preisen kalkulieren Sie?
- Wie hoch ist Ihr geplanter Umsatz?
- Welche Annahmen liegen Ihrer Umsatzplanung zugrunde?
- Forderungsmanagement (Zahlungsmoral Ihrer Kunden, Zeitraum bis Zahlungseingang)

Kostenplanung

- Mit welchen laufenden Kosten rechnen Sie? Was sind die größten Posten? Warum sind sie in diesem Umfang erforderlich?

Gewinnplanung

- Ab wann wird eine Kostendeckung erreicht?
- Wie hoch ist Ihr geplanter Gewinn?

11.5 Liquiditätsvorschau

- Ist Ihre Liquidität zu jedem Zeitpunkt gesichert? Wie hoch ist Ihr Liquiditätsminimum?



Anhang

- Lebenslauf
- Zeugnisse
- Bei Teamgründungen der Gesellschaftsvertrag
- Kopie der Gewerbeanmeldung oder Anmeldung beim Finanzamt
- Die in Ihrer Branche gegebenenfalls zusätzlich nötigen Genehmigungen und Nachweise, z.B.
 - bei Handwerksberufen: Bestätigung über die Eintragung in die Handwerksrolle
 - bei Gaststätten: Betriebserlaubnis nach dem Gaststättengesetz
 - bei Taxifahrern: Konzession
 - bei Finanz-, Immobilienmaklern: Erlaubnis nach § 34 Gewerbeordnung
 - bei Ärzten: Approbationsurkunde und Zulassung
 - bei Heilpraktikern: Erlaubnis zur Ausübung der Heilkunde
- Teilnahmebestätigung am Existenzgründungsseminar (wenn dies von der Arbeitsagentur auf dem Antragsformular als notwendig vermerkt wurde)
- Stellungnahme der fachkundigen Stelle (bei Beantragung des Gründungszuschusses)
- Der Antrag auf Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld sowie das Formular „Anforderung der Stellungnahme“
- Begründung der letzten Geschäftsaufgabe, falls Sie in der Vergangenheit selbständig waren
- Bei Übernahme oder Beteiligungen: die letzten Jahresabschlüsse des Betriebs (Einnahme-Überschuss-Rechnung oder Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung)
- Bei Handelsvertretern oder Franchise-Nehmern: zugrunde liegende Verträge
- Falls Sie schon längere Zeit nebenberuflich selbstständig waren: Verdienstnachweis z.B. durch den letzten Jahresabschluss oder die Erklärung eines Steuerberaters