**Businessplan**

Hier sollte Ihr eigenes Logo stehen, falls vorhanden

[Name des Gründers bzw. des zu gründenden Unternehmens]

Hier kann ggfs. Ihr Foto im Format 4 zu 3 eingefügt werden, dies ist insbesondere bei freiberuflicher Gründung als z.B. Coach oder Berater zu empfehlen.

[Name des Verfassers]
[Straße Hausnummer] • [PLZ Ort]
[Telefonnummer]
[E-Mail]
Datum:

Inhaltsverzeichnis

[1 Zusammenfassung 3](#_Toc186463307)

[1.1 Geschäftszweck 3](#_Toc186463308)

[1.2 Unternehmen und Personen 3](#_Toc186463309)

[1.3 Finanzstatus 3](#_Toc186463310)

[1.4 Chancen und Risiken 3](#_Toc186463311)

[1.5 Lang- und mittelfristige Ziele 3](#_Toc186463312)

[2 Produkt/Dienstleistung 4](#_Toc186463313)

[2.1 Beschreibung der Dienstleistung 4](#_Toc186463314)

[2.2 Beschreibung des Kundennutzens 4](#_Toc186463315)

[3 Kunden und Markt 4](#_Toc186463316)

[3.1 Zielgruppe 4](#_Toc186463317)

[3.2 Markt-/Branchenentwicklungen 4](#_Toc186463318)

[3.3 Wettbewerb 4](#_Toc186463319)

[3.4 Standortanalyse 4](#_Toc186463320)

[3.5 Konkurrenzanalyse 4](#_Toc186463321)

[3.6 Abgrenzung zu Wettbewerbern (Wettbewerbsvorteile) 4](#_Toc186463322)

[3.7 Markteintrittsbarrieren 4](#_Toc186463323)

[4 Preispolitik 4](#_Toc186463324)

[4.1 Preiskalkulation 4](#_Toc186463325)

[4.2 Preisstrategie 4](#_Toc186463326)

[5 Vertrieb 4](#_Toc186463327)

[5.1 Vertriebswege 4](#_Toc186463328)

[5.2 Werbung 5](#_Toc186463329)

[5.3 Akquisition 5](#_Toc186463330)

[5.4 Beschaffung 5](#_Toc186463331)

[6 Finanzen 5](#_Toc186463332)

[6.1 Erläuterungen zum Finanzbedarf 5](#_Toc186463333)

[6.2 Gewinn- und Verlustrechnung 5](#_Toc186463334)

[6.2.1 Geplante Erlöse 5](#_Toc186463335)

[6.2.2 Fremdleistungen 5](#_Toc186463336)

[6.2.3 Investitionen 5](#_Toc186463337)

[6.2.4 Betriebliche Kosten 5](#_Toc186463338)

[6.2.5 Personalkosten 5](#_Toc186463339)

[6.2.6 Abschreibungen 5](#_Toc186463340)

[6.2.7 Zinsen/Tilgung 5](#_Toc186463341)

[6.3 Lebenshaltungskosten 5](#_Toc186463342)

[6.4 Investitionsplan / Kapitalbedarf 5](#_Toc186463343)

[6.5 Finanzierungsplan 5](#_Toc186463344)

[6.6 Liquiditätsplan 6](#_Toc186463345)

[6.7 Ertragsvorschau /Rentabilitätsrechnung 6](#_Toc186463346)

[7 Anlagen 6](#_Toc186463347)

[7.1 Gewinn- und Verlustrechnung 6](#_Toc186463348)

[7.2 Liquiditätsvorschau 6](#_Toc186463349)

[7.3 Lebenslauf 6](#_Toc186463350)

[7.4 Gesellschaftervertrag 6](#_Toc186463351)

[7.5 Pachtvertrag 6](#_Toc186463352)

[7.6 Kooperationsvertrag 6](#_Toc186463353)

[7.7 Leasingvertrag 6](#_Toc186463354)

[7.8 Marktanalysen 6](#_Toc186463355)

[7.9 Branchenkennzahlen 6](#_Toc186463356)

[7.10 Gutachten 6](#_Toc186463357)

[7.11 Schutzrechte 6](#_Toc186463358)

[7.12 Übersicht der Sicherheiten 6](#_Toc186463359)

**Hinweise:**

Die vorgeschlagene Struktur des Businessplan orientiert sich an der Empfehlung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz. Abhängig von der Art Ihrer geplanten Gründung werden nicht alle Abschnitte dieser Vorlage für Sie relevant sein. Lassen Sie dann diese Abschnitte leer bzw. löschen Sie diese. Dies gilt insbesondere für die Kapitel im Abschnitt 7 (Anlagen), welche für Ihre geplante Gründung nicht zutreffen.

Zu jedem Abschnitt finden Sie nähere Erläuterungen. Diese sind als sog. „versteckter Text“ formatiert und kursiv dargestellt. Sollten Sie keine entsprechenden Hinweise sehen, aktivieren Sie bitte in Word die Option zur Darstellung von verstecktem Text: Datei -> Optionen -> Anzeige, Häkchen bei „ausgeblendeten Text“ setzen.

Bitte löschen Sie nach Fertigstellung Ihrer Business Plans in der finalen Kopie dieses Dokuments diese Hinweise sowie auch die „versteckten“ zu den einzelnen Kapiteln.

# Zusammenfassung

Die Zusammenfassung soll es dem Leser ermöglichen, das Wesentliche Ihres Geschäftsmodells
auf ca. 1 bis maximal 2 Seiten zu erfassen, ähnlich einem Executive Summary.
Die Gliederungspunkte unter 1) helfen Ihnen dabei, an alle relevanten Aspekte zu denken. Sie müssen diese nicht alle zwingend befüllen und können diese ggfs. auch löschen.
„Weniger“ ist manchmal „mehr“ in der Zusammenfassung!

## Geschäftszweck

**Bei Existenzgründung:**
Beschreibung der Geschäftsidee und Hinweis auf die Einzigartigkeit/Unterscheidung von Konkurrenzprodukten (sogenanntes USP = Unique Selling Point). Beispielsweise „Einzelhandel mit Holzspielwaren aus ökologisch gesicherter Fertigung“.

**Bei Existenzerhaltung:**
Beschreibung der vom Unternehmen erbrachten Leistungen. Beispielsweise „Fertigung von Ersatzteilen für die Autoindustrie.“

## Unternehmen und Personen

**Bei Existenzgründung:** Voraussichtlicher Firmenname und Standort, voraussichtliche Rechtsform, persönliche Daten des/der Geschäftsführer(s)/Inhabers(in), Vor- und Nachname, Geburtsjahr, Titel, Art der voraussichtlichen Betriebsräume.

Zusätzlich sollte ein kurzer tabellarischer Lebenslauf eingefügt werden.

**Bei Existenzerhaltung:**
Vollständiger Name und Anschrift des Unternehmens (mit Standort und evtl. Zweitbetrieben), Rechtsform, Gründungsjahr, persönliche Daten des/der Geschäftsführer(s), Vor- und Nachname, Geburtsjahr, Titel, Art der Betriebsräume. Führungsstruktur mit Organigramm.

## Finanzstatus

Geldbedarf

Hier ist der Finanzbedarf auf der Basis der Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditäts- und Investitionsplanung anzugeben, damit mögliche Kreditgeber sofort erkennen, welcher Kapitalbedarf für welche Verwendung aus der Sicht des Unternehmers erforderlich ist. Es ist der Geldbedarf für Investitionen und/oder für die Unterdeckung des laufenden Geschäftsbetriebes anzugeben.

Eigenkapital und Sicherheiten

Nennen Sie hier Ihre Barmittel, Geldanlagen, mögliche Bürgschaften und beleihbare Immobilien oder andere Sachwerte, die Sie als Sicherheit einbringen können.

## Chancen und Risiken

**Chancen**: Es sind im Detail mögliche Wettbewerbsvorteile zu beschreiben. Z. B. durch innovative Produkte, die es am Markt bisher nur wenig oder gar nicht gibt. Weitere Chancen können sich durch Standortvorteile (keine bzw. wenig Konkurrenz) oder allgemeine Entwicklung des Marktes ergeben (Verweis auf aktuelle Wirtschaftsmeldungen und statistische Zahlen der Handwerks- bzw. Handelskammern).

**Risiken**: z. B. stagnierende oder fallende Wirtschaftsdaten, Unsicherheit in den Prognosen und durch nicht kalkulierbare Entwicklungen der Gesetzgebung.

## Lang- und mittelfristige Ziele

Hinweise über geplante Vorhaben bezüglich neuer Geschäftsfelder. Beispielsweise durch Gewinnung von neuen Kundengruppen, Entwicklung neuer Produkte, Aufnahme neuer Dienstleistungen, Regelung interner Geschäftsprozesse oder personelle Veränderungen.

# Produkt/Dienstleistung

## Beschreibung der Dienstleistung

Detailbeschreibung über alle Produkte oder -gruppen, die gefertigt oder mit denen als Einzel- oder Großhandel gehandelt wird. Eine Dienstleistung ist im weitesten Sinne auch ein Produkt.

Die angebotenen bzw. vorgesehenen Produkte für Dienstleistungen sind zu beschreiben.

## Beschreibung des Kundennutzens

Beschreiben Sie, warum gerade Ihr Produkt oder Ihre Leistung zum Nutzen des Kunden ist. Dies kann sich auf das Produkt, auf den Betriebsstandort und/oder auf die Konkurrenzsituation beziehen.

# Kunden und Markt

## Zielgruppe

Beschreibung der Zielgruppe für das/die angebotene(n) Produkt(e). Wer sind diese und wo sind sie am Markt?

## Markt-/Branchenentwicklungen

Marktanalyse über Umsätze, Trends und Entwicklungen der betroffenen Branche und Produkte sind bei den Handwerks- und Handelskammern abrufbar. Außerdem kann im Internet (www.markt-studie.de) nach entsprechenden Zahlen recherchiert werden. Hier sind die Entwicklungen aufzuzeigen und die Quelle der Information zu nennen.

Beschreiben Sie Ihr eigenes Potenzial.

## Wettbewerb

Die Mitbewerber am Markt sind zu benennen. Es sollte eine zumindest für die vorgesehene Einschätzung der Konkurrenzsituation vorgenommen werden. Welche Betriebe gibt es und wie ist deren Leistung und Preisstruktur einzuschätzen.

## Standortanalyse

Bei bestimmten Betrieben spielt der Standort des Unternehmens eine wichtige Rolle. Oft hängt davon der wirtschaftliche Erfolg ab.

## Konkurrenzanalyse

Hinweise über Mitbewerber und deren Bewertung hinsichtlich Produkte, Leistungen und Preis. Wo sind die Mitbewerber und wie weit sind sie entfernt? Hat der Standort Einfluss auf die eigenen Geschäftsaktivitäten?

Mit welchen Preisen arbeitet die Konkurrenz bei gleichen oder ähnlichen Produkten oder Dienstleistungen? Wie ist das Preisniveau ähnlich/höher/niedriger?

## Abgrenzung zu Wettbewerbern (Wettbewerbsvorteile)

Die Art der Produkte, das Sortiment oder die angebotenen Dienstleistungen können abweichen, z. B. durch umweltfreundliche Fertigung, andere Belieferungs- oder Kommunikationsmethoden oder durch einen speziellen Service, den die Mitbewerber so nicht haben.

## Markteintrittsbarrieren

Wie hoch sind die Hürden für neue Marktteilnehmer in den Markt einzutreten? Patentschutz? Notwendige Investitionen?

# Preispolitik

## Preiskalkulation

Die Leistung (Produkte) muss so kalkuliert werden, dass das Produkt einen ausreichenden Deckungsbeitrag (Kosten unter Berücksichtigung von Fremdleistungen und dem zu erstrebender Gewinn) erzielt. Es ist immer ratsam, einen Absatzplan mit allen Produkten und mit den geplanten Soll-Erlösen zu erstellen, damit eine Übersicht über das Gesamtergebnis ermöglicht wird.

## Preisstrategie

Die Preisstrategie sollte sich an einer Markt-orientierten Preisfindung ausrichten, die sich sowohl an den Preisen der Konkurrenzunternehmen als auch am Verhalten der Nachfrager orientiert. Sie hat gewöhnlich das Ziel der Gewinnmaximierung. Einige Ausnahmen können entstehen, wenn beispielsweise ein Konkurrent aus dem Markt gedrängt oder ein neues Produkt eingeführt werden soll.

Um den gewinnmaximalen Preis zu bestimmen, muss das Verhalten der Konkurrenten analysiert und intensive Absatzforschung betrieben werden. Dies kann je nach Markt zu sehr unterschiedlichen Preisstrategien führen. Ein wichtiges Hilfsmittel dabei ist die der Nachfrage.

# Vertrieb

## Vertriebswege

Bitte geben Sie hier an, über welche Vertriebswege Sie Ihre Produkte vertreiben bzw. vertreiben wollen. Z. B. Direktverkauf, über Internet oder als Dienstleistung vor Ort oder vom Firmensitz aus.

## Werbung

Detaillierte Hinweise über die Werbeaktivitäten. Z. B. durch Flyer, Anzeigen in Tages- und Wochenzeitungen sowie in Fachzeitschriften, Werbespots im Rundfunk oder TV, Internetauftritt mit speziellen Suchwörtern im Web.

## Akquisition

Welche Maßnahmen für die Akquise werden angewendet bzw. sollen angewendet werden. Z. B. Erstellung und Versenden von Werbebriefen mit telefonischer Nachbearbeitung, Besuch von Fachmessen, Werbestände auf einschlägigen Ausstellungen etc.

## Beschaffung

Bitte geben Sie an wer Ihre Lieferanten sind. Vertragliche Grundlagen? Langfristige Bindungen? Abhängigkeiten? Preisgrundlage?

# Finanzen

## Erläuterungen zum Finanzbedarf

Der Finanzbedarf ist den Ertragsvorschauen und den dazu gehörigen Prognosen zu entnehmen. Hier soll eine Übersicht gegeben werden, woraus sich der Finanzbedarf ableitet und wie hoch er ist. Dies können z. B. sein: Geldbedarf für die Startphase einer Neugründung, Umlaufmittel zur Zwischenfinanzierung von Lieferungen und Leistungen, Finanzierungsgeld für Investitionen oder für geplante Projekte.

## Gewinn- und Verlustrechnung

Details sollten der Anlage 7.1 (Finanzplan) entnommen werden. Ggfs. Kann in diesem Abschnitt eine kurze tabellarische Zusammenstellung stehen.

### Geplante Erlöse

Erläutern Sie hier die Annahmen und Parameter für den von Ihnen erstellten und beigefügten Finanzplan:

Die Prognose für die notwendigen Erlöse sollten im Detail geplant werden. Dabei ist nach Möglichkeit eine präzise Aufschlüsselung von zu verkaufenden Produkten oder Dienstleistungen zu erstellen. Dabei muss die Frage beantwortet werden, in welcher Anzahl und zu welchem Preis jedes Produkt oder Dienstleistung je Monat verkauft werden kann bzw. muss, um die Rentabilität des Vorhabens nachweisen zu können. In der monatlichen Aufschlüsselung sind saisonale Schwankungen zu berücksichtigen. Unter Umständen ist es sinnvoll, die Aufschlüsselung des Umsatzes eines Tages als Grundlage für die monatliche Betrachtung zu Grunde zu legen.

Es ist gegebenenfalls sinnvoll, auch zu den folgenden Punkten Ihres Finanzplans einige Hintergrundinformationen zu geben (Hinweis: löschen Sie die nicht relevanten Punkte):

### Fremdleistungen

Löschen Sie diesen Punkt, falls Sie hier keine gesonderte Erläuterung einfügen möchten.

### Investitionen

Löschen Sie diesen Punkt, falls Sie keine Investitionen tätigen.

### Betriebliche Kosten

Löschen Sie diesen Punkt, falls Sie hier keine gesonderte Erläuterung einfügen möchten.

### Personalkosten

Löschen Sie diesen Punkt, falls Sie hier keine gesonderte Erläuterung einfügen möchten.

### Abschreibungen

Löschen Sie diesen Punkt, falls Sie keine Investitionen tätigen.

### Zinsen/Tilgung

Löschen Sie diesen Punkt, falls Sie keine Kredite aufnehmen.

## Lebenshaltungskosten

* Wie hoch sind Ihre monatlichen/jährlichen Lebenshaltungskosten?
* Wie hoch muss Ihre Reserve für unvorgesehene Ereignisse sein (Krankheit, Unfall)?

## Investitionsplan / Kapitalbedarf

* Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für
	+ Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und
	+ für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (6 Monate nach Gründung; bei innovativen Science-Unternehmen ca. 2 Jahre)?
* Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?

## Finanzierungsplan

* Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
* Welche Sicherheiten können Sie einsetzen?
* Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
* Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?
* Welche Beteiligungskapitalgeber könnten für Sie in Frage kommen?
* Können sie bestimmte Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?

## Liquiditätsplan

* Wie hoch schätzen Sie die monatlichen (verteilt auf drei Jahre) Einzahlungen aus Forderungen u.a.?
* Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Kosten (Material, Personal, Miete u.a.)?
* Wie hoch schätzen Sie die Investitionskosten, verteilt auf die ersten zwölf Monate?
* Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?
* Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?

## Ertragsvorschau /Rentabilitätsrechnung

* Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
* Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
* Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?
(Nutzen Sie für Ihre Schätzungen Vergleichszahlen Ihrer Branche. Fragen Sie Ihre Kammer.)

# Anlagen

## Gewinn- und Verlustrechnung

Fügen sie hier eine Übersicht Ihrer Gewinn- und Verlustrechnung auf Monats- oder Jahresbasis ein, beginnend mit dem Jahr der Gründung. Falls Sie den HHR FinancialPlan nutzen, können Sie die entsprechende Darstellung auf Monatsebene für das Gründungsjahr und die Folgejahre komfortabel kopieren und hier als Screenshot einfügen.

## Liquiditätsvorschau

Fügen sie hier eine Übersicht Ihrer Liquiditätsvorschau auf Monats- oder Jahresbasis ein, beginnend mit dem Jahr der Gründung. Falls Sie den HHR FinancialPlan nutzen, können Sie die entsprechende Darstellung auf Monatsebene für das Gründungsjahr und die Folgejahre komfortabel kopieren und hier als Screenshot einfügen.

## Lebenslauf

Tabellarischer Lebenslauf mit max. 3 Zeilen pro berufliche Station.
idealerweise beginnen Sie den Lebenslauf mit Ihrer aktuellen bzw. bei Erwerbslosigkeit letzten beruflichen Station

## Gesellschaftervertrag

Falls zutreffend, fügen Sie hier das entsprechende Dokument ein. Löschen Sie anderenfalls diesen Abschnitt.

## Pachtvertrag

Falls zutreffend, fügen Sie hier das entsprechende Dokument ein. Löschen Sie anderenfalls diesen Abschnitt.

## Kooperationsvertrag

Falls zutreffend, fügen Sie hier das entsprechende Dokument ein. Löschen Sie anderenfalls diesen Abschnitt.

## Leasingvertrag

Falls zutreffend, fügen Sie hier das entsprechende Dokument ein. Löschen Sie anderenfalls diesen Abschnitt.

## Marktanalysen

Falls vorhanden, fügen Sie hier entsprechende Unterlagen ein. Anderenfalls löschen Sie diesen Abschnitt.

## Branchenkennzahlen

Falls vorhanden, fügen Sie hier entsprechende Unterlagen ein. Anderenfalls löschen Sie diesen Abschnitt.

## Gutachten

Falls vorhanden, fügen Sie hier entsprechende Unterlagen ein. Anderenfalls löschen Sie diesen Abschnitt.

## Schutzrechte

Falls vorhanden, fügen Sie hier entsprechende Unterlagen ein. Anderenfalls löschen Sie diesen Abschnitt.

## Übersicht der Sicherheiten

Falls vorhanden, fügen Sie hier entsprechende Unterlagen ein. Anderenfalls löschen Sie diesen Abschnitt.