Das folgende Muster bietet Ihnen eine Orientierung zu den Inhalten, die ein jeder Businessplan aufweisen sollte. Die geforderten Inhalte sind nach Maßgaben der KfW sowie einiger weiterer Kreditinstitute gefertigt worden und sind daher als verpflichtend anzusehen, wenn ein Darlehen beantragt werden soll oder wenn es um die Beantragung des Gründungszuschusses bei der Bundesagentur für Arbeit geht.

Die Gliederung ist nur als Vorschlag zu verstehen, sie kann durch Sie angepasst werden oder eine völlig neue Ordnung erfahren. Ergänzungen und Vertiefungen sind an vielen Stellen möglich oder nötig.

Insgesamt wird der Businessplan rund 20 bis 30 Seiten umfassen, länger sollte er nicht sein.

Bemerkung:

Die Punkte, die im Folgenden aufgelistet sind, dienen lediglich als Anhaltspunkte und sollen Ihnen dabei helfen, dem gesamten Text eine Struktur zu verleihen. Erweiterungen und Umstrukturierungen sind teilweise nötig, weglassen sollten Sie jedoch keinen der Punkte.

**Vorschlag für eine Strukturierung des Businessplans**

* Deckblatt
* Inhaltsverzeichnis
* Übersicht
* Vorstellung der Geschäftsidee
* Vorstellung des Gründers bzw. des Gründerteams
* Aktuelle Marktanalyse
* Analyse der Wettbewerber
* Marketing und Vertrieb
* Vorstellung der Lieferanten
* Vorstellung des Standorts
* Organisation im Unternehmen und geplanter Personaleinsatz
* Analyse des wirtschaftlichen Risikos
* Finanzwirtschaftliche Aspekte (Planungen, Gewinnschätzungen, Potenzialanalyse)
* Anhänge

Diese Gliederung baut logisch aufeinander auf und sollte, wenn möglich, eingehalten werden. Wichtig: Passen Sie das Inhaltsverzeichnis entsprechend Ihrer Änderungen an!

**Gründung des Unternehmens *„NAME“***

**Businessplan**

**Name des Gründers/der Gründerin/Namen des Gründerteams**

*Max Muster-Mumpitz*

**Anschrift**

*Musterhausener Straße 123*

*12398 Musterhausen*

**Telefon**

*01234 567890*

**E-Mail**

*Max.muster.mumpitz@name.de*

**Internet**

*www.name-gmbh.de*

1. **Übersicht**

**Gründer/Gründerin/Gründerteam**

*Bitte Name(n) eintragen*

**Geburtsdatum/Geburtstdaten**

*Bitte Datum/Daten eintragen*

**Gründungsvorhaben**

*Bitte Kurzbeschreibung in wenigen Worten eintragen*

**Zielgruppe**

*Potenzielle Kundengruppe für das Produkt oder die Dienstleistung nennen*

**Standort**

*Bitte Ort eintragen*

**Rechtsform**

*Bitte eintragen*

**Firmenname**

*Bitte Namen eintragen*

**Startdatum**

*Datum für Unternehmensstart nennen*

**Kapitalbedarf**

*Benötigte Finanzsumme eintragen*

**Investitionssumme**

*Bitte eintragen*

**Betriebsmittel**

*Bitte Summe eintragen*

**Finanzierungsplan**

*Aufschlüsseln nach*

**Eigenkapital**

**Fremdkapital**

**Zukunftsaussichten**

*Bitte Umsatz- und Rentabilitätsvorschau eintragen*

**Eintragen für**

**1. Jahr**

**2. Jahr**

**3. Jahr**

1. **Vorstellung der Geschäftsidee**

*Bitte Geschäftsidee beschreiben*

* An dieser Stelle sollten Sie Ihre Geschäftsidee vorstellen. Beginnen Sie mit der Nennung des Geschäftsinhaltes und stellen Sie das Produkt oder die Dienstleistung vor, das oder die das Unternehmen ausmachen soll. Was ist daran innovativ?
* Des Weiteren geht es um Ihre Zielgruppe – an wen richtet sich Ihr Angebot?
* Stellen Sie den besonderen Nutzen des Produkts oder der Dienstleistung vor. Gehen Sie dabei zwingend auf das Alleinstellungsmerkmal ein!
* Was hat Ihr Kunde von diesem Angebot? Welches Problem kann das Produkt oder die Dienstleistung lösen? Warum sollte jemand überhaupt Geld dafür ausgeben, was hat der Kunde davon?
* Stellen Sie die Ziele Ihres Unternehmens vor. Was wollen Sie damit erreichen? Welche Qualität bieten Sie und welche Wachstumsziele haben Sie sich gesetzt? Gibt es bestimmte Ziele, die für den Kunden relevant sind, sogenannte Serviceziele?
* Ist Ihr Produkt sehr entwicklungsintensiv und wenn ja, welche Schritte sind bis zur Umsetzung nötig? Wann erlangt das Produkt Serienreife? Wer ist für Tests und Zulassungen zuständig?
* Ist ein Patentierungsverfahren nötig und wenn ja, bis wann wird dieses voraussichtlich abgeschlossen sein?
* Gibt es Schutzrechte, die beachtet werden müssen?

1. **Vorstellung des Gründers/des Gründerteams**

*Bitte Beschreibung zu Ihrer Person bzw. zum Gründerteam eintragen*

* Stellen Sie sich und Ihre Beweggründe, das Unternehmen zu gründen, vor. Warum möchten Sie sich selbstständig machen, warum Ihre Ideen in die Realität umsetzen?
* Welche persönlichen und fachlichen Hintergründe bringen Sie und evtl. Ihre Mitgründer mit, um das Unternehmen erfolgreich zu führen?
* Gehen Sie unbedingt auf kaufmännische Qualifikationen ein, denn jeder Geldgeber erwartet ein Mindestmaß an kaufmännischem Hintergrund zum sinnvollen Umgang mit den Finanzen.
* Haben Sie Erfahrungen in der Branche und wenn ja, welche und wie viel?
* Waren Sie schon einmal selbstständig tätig und in welcher Branche war das?
* Können Sie Referenzen oder Kontakte vorweisen?
* Stellen Sie Ihre Aufgaben im Unternehmen vor und gehen Sie auch auf die mögliche Stundenverteilung ein. Diesen Punkt führen Sie für jedes Gründungsmitglied aus! Wer übernimmt welche Aufgabe und warum?

1. **Aktuelle Marktanalyse**

*Bitte genau auf Kennzahlen, Zielgruppe und Marktvolumen eingehen*

* Stellen Sie die Branche vor und belegen Sie Ihre Aussagen zum Markt durch Statistiken und Studien. Ebenfalls hilfreich sind Betriebsvergleichszahlen, die Sie bei der IHK oder beim BMWi erhalten.
* Definieren Sie die Zielgruppe noch einmal genau und gehen Sie dabei darauf ein, ob es sich um Privat- oder Geschäftskunden handelt, wie alt die Kunden sind, wie das Konsumverhalten ist und welchem Geschlecht sie angehören (bei Privatkunden). Stellen Sie die Kunden, die Sie mit Ihrem Angebot ansprechen wollen, detailliert vor!
* Analysieren Sie den Markt und stellen Sie an dieser Stelle das potenzielle Marktvolumen vor. Welchen Anteil kann Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung am Markt haben?
* Sind derzeit Entwicklungen und Trends absehbar, die für Ihr Angebot relevant sind? Entwickeln Sie eine Trendprognose!
* Beschränken Sie die Ausführungen auf Ihr Absatzgebiet, gehen Sie hier aber detailliert auf alle Punkte ein.
* Welche Maßnahmen können Sie ergreifen, um die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu befriedigen? Welche Mittel helfen beim Absatz Ihres Produkts?
* Ist es möglich, bereits vorhandene Kundenkontakte zu nutzen und wenn ja, in welchem Umfang? Gibt es bereits Rückmeldungen von potenziellen Kunden zu Ihrem Produkt oder Ihrer Leistung? Besteht das Interesse seitens der Zielgruppe?
* Finden Sie Möglichkeiten zur Umschreibung Ihrer Kunden, auch wenn Sie diese nicht persönlich kennen. Wer kauft warum ausgerechnet bei Ihnen, wenn er doch die Wahl zwischen vielen verschiedenen Anbietern hat? Dieser Punkt ist für potenzielle Geldgeber von enormer Wichtigkeit und sollte hinriechend ausgeführt werden!

1. **Analyse der Wettbewerber**

*Bitte hier eine Betrachtung der Wettbewerbssituation eintragen*

* Stellen Sie Ihre Mitbewerber vor: Handelt es sich dabei um große Unternehmen, Konzerne oder eher kleine Betriebe?
* Unterscheiden Sie zwischen direkten und indirekten Konkurrenten: Direkte Mitbewerber bieten das gleiche Produkt oder die gleiche Leistung an wie Sie, indirekte Mitbewerber haben zwar ein anderes Angebot, können die Kundennachfrage aber auf andere Weise decken.
* Sehen Sie Schwächen bei Ihren Mitbewerbern und wenn ja, wo liegen diese? Nehmen Sie dafür die Sicht der Kunden ein – wo sehen diese Schwächen oder Mängel?
* Wo liegen die Stärken Ihres neuen Unternehmens und in welchem Punkt heben Sie sich von der Konkurrenz ab? Stellen Sie den zusätzlichen Nutzen für die Kunden detailliert vor!
* Betrachten Sie die Preise der Mitbewerber: In welchem Preisumfeld bewegen Sie sich? Was kosten vergleichbare Produkte oder Dienstleistungen?
* Welche Strategien bei der Preisfindung und –festlegung verfolgen Ihre Mitbewerber?
* Welche Vertriebskanäle werden genutzt, worauf baut das Marketing der Konkurrenz?
* Durchleuchten Sie in diesem Punkt die Mitbewerber gründlich und finden Sie damit auch für sich selbst heraus, was Ihr Angebot zu etwas Besonderem macht, das die Kunden unbedingt haben wollen!
* Welche Schwächen weist Ihr Angebot auf und was können Sie tun, um diese Schwächen auszugleichen? Sind die Stärken der Mitbewerber zwangsläufig Ihre Schwächen oder haben die Konkurrenten ähnliche Probleme?

1. **Marketing und Vertrieb**

*Bitte Marketingstrategien und Planungen zum Vertrieb eintragen*

* Sie haben die Wahl zwischen verschiedenen Marketingstrategien: Entscheiden Sie sich eher für die Preis- oder für die Serviceorientierung?
* Welche Aktivitäten für das Marketing kommen für Sie infrage?
* Wie gestalten sich die Kosten für das Marketing – unterscheiden Sie nach einmalig anfallenden Kosten und nach regelmäßigen! Schlüsseln Sie die Darstellung auf die einzelnen Maßnahmen auf!
* Welche Marketingkanäle sind denkbar? Planen Sie eine eigene Website, die Nutzung von Xing und Facebook, die Erstellung von Katalogen?
* Über welche Kanäle soll der Vertrieb stattfinden? Verkaufen Sie online oder im Ladengeschäft?
* Welche Zielgebiete sind für Sie relevant, wenn Sie Ihr Produkt oder Ihre Leistung regional vertreiben wollen?

1. **Vorstellung der Lieferanten**

*Bitte Lieferanten kurz vorstellen*

* Stellen Sie an dieser Stelle dar, wie sich Ihre Lieferanten zusammensetzen. Um wen handelt es sich und mit wem ist eine weitere Zusammenarbeit denkbar?
* Wer ist für die Erbringung von Vorleistungen zuständig und arbeiten Sie mit diesem Lieferanten auch weiterhin zusammen?
* Setzen Sie auf einen einzelnen Anbieter als Zulieferer?
* Haben Sie eine Auswahl an verschiedenen, dennoch aber nur wenigen Lieferanten getroffen?
* Nutzen Sie viele Anbieter mit diversen Angeboten, die untereinander austauschbar sind?

1. **Vorstellung des Standortes**

*Bitte alle Informationen rund um den gewählten Standort eintragen*

* Warum haben Sie diesen Standort für Ihr Unternehmen gewählt?
* Ist der Standort nötig oder ist er austauschbar – wie bedeutend ist genau dieser Standort für Ihr Unternehmen?
* Gibt es einen Bezug zur Branche? Oder haben Sie den Standort nur gewählt, weil er für Sie praktisch zu erreichen ist?
* Sind Sie mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung an diesen Standort gebunden oder können Sie Ihr Geschäft von überall ausüben?
* Was macht einen Standort für Sie ideal und erfüllt der aktuelle Standort diese Anforderungen?
* Nehmen Sie in den Darstellungen Bezug zu Kunden und Lieferanten, einer guten Verkehrsanbindung oder dem optimalen Umfeld!
* Wie gestaltet sich das Mietpreisniveau – können Sie hier teuer oder günstig die benötigen Arbeitsräume mieten?
* Beim Kauf einer Immobilie wichtig: Was macht genau dieses Grundstück ideal? Wie gestalten sich die derzeitigen Immobilienpreise der Region und passt das gewählte Objekt zu Ihrem Unternehmen (Langfristigkeit beachten!)
* Passt die Objektgröße oder müssen Sie einen anderen Standort wählen, wenn Sie expandieren?
* Haben Sie ein konkretes Objekt in Aussicht oder sind die Angaben eher allgemeiner Natur? Sollten Sie eine Immobilie zum Kauf oder zur Miete bevorzugen, sollten Sie dem Businessplan Pläne und Fotos beilegen, die das Gesagte unterstreichen.
* Gehen Sie nicht nur auf die positiven Seiten ein: Welche Nachteile hat Ihr Standort? Sehen Sie Möglichkeiten, diese Nachteile auszugleichen? Spielt der Standort überhaupt eine Rolle (beispielsweise bei ausschließlichem Vertrieb per Onlineshop)?

1. **Organisation im Unternehmen und geplanter Personaleinsatz**

*Bitte alle relevanten Angaben zur Unternehmerorganisation und zum Personal eintragen*

* Stellen Sie die gewählte Rechtsform für Ihr Unternehmen vor – beachten Sie dabei bitte die rechtlichen Regelungen. Welche Voraussetzungen bringen Sie mit, um genau diese Rechtsform für sich beanspruchen zu können?
* Benötigen Sie Genehmigungen zur Ausübung Ihres Unternehmens?
* Wer ist für die Ausübung der Geschäfte zuständig?
* Gibt es Regelungen bezüglich einer Vertretung, wenn der Geschäftsführer erkrankt oder abwesend ist?
* Bei Alleingründungen wichtig: Wer vertritt Sie im Verhinderungsfall?
* Wie sind die Aufgaben im Unternehmen verteilt – wer ist für die Kundenbetreuung und –findung zuständig, wer übernimmt die Warenwirtschaft und den Einkauf? Gibt es einen Steuerberater und einen Buchhalter? Wer übernimmt welchen Part im Unternehmen?
* Wie ist der gesamte Produktionsprozess organisiert?
* Wie läuft der Dienstleistungsprozess ab und gibt es spezielle Regelungen dafür?
* Wie viel Personal benötigt Ihr Unternehmen und in welcher Struktur sind die Arbeiten möglich?
* Ist das Unternehmen nur mit fest angestellten Mitarbeitern zu führen oder können auch Aushilfen engagiert werden?
* Welche Vorbildung muss das Personal mitbringen, welche fachlichen Voraussetzungen müssen erfüllt werden?
* Gibt es bestimmte Schulungsmaßnahmen, die Sie für Ihre Mitarbeiter vorsehen?
* Ist später die Schaffung von Ausbildungsplätzen geplant?
* Können die Aufgaben im Unternehmen auch von Ihnen allein bewältigt werden?
* Welche Positionen sind im Unternehmen überhaupt zu besetzen?
* Wie sollen die Gehälter gestaltet sein – Festgehälter, leistungsorientierte Gehälter, Sonderzahlungen bei Unternehmenserfolg etc.? Sind die Gehälter dynamisch anpassbar?

1. **Analyse des wirtschaftlichen Risikos**

*Bitte tragen Sie die Betrachtungen zum Unternehmensrisiko ein*

* Können Probleme bei der Ausführung Ihres Unternehmens auftreten?
* Welche Probleme gibt es direkt nach der Gründung?
* Welche Hürden sind durch Mitbewerber denkbar?
* Welche Lösungen halten Sie im Einzelfall für geeignet? Stellen Sie diese vor und gehen Sie dabei detailliert vor. Gehen Sie zum Beispiel auf das Auftreten von neuen Konkurrenten mit ähnlichem Produkt oder gleicher Leistung ein (Nachahmer) oder betrachten Sie die Situation, wenn ein Konkurrent plötzlich erstarkt. Was ist, wenn Sie kein ausreichend fachlich gebildetes Personal finden?
* Betrachten Sie auch die Situation, wenn das Unternehmen zu schnell wächst. Welche Probleme können sich daraus ergeben und welche Lösungsmöglichkeiten sind denkbar?
* Wie geht es weiter, wenn Forderungsausfälle auftreten? Ist Factoring ein Thema für Ihr Unternehmen?

1. **Finanzwirtschaftliche Betrachtungen**

*Tragen Sie hier alle Informationen zur Finanzwirtschaft des Unternehmens ein*

* Welches Kapital benötigen Sie für Ihr Unternehmen?
* Haben Sie Eigenkapital vorzuweisen und wenn ja, in welcher Höhe?
* Kommen Förderprogramme für Sie infrage und wenn ja, welche sind relevant?
* Gibt es mögliche Beteiligungsgeber und wenn ja, in welcher Höhe können sie Kapital bereitstellen?
* Welche Investitionsmittel müssen zur Verfügung stehen?
* Welche Betriebsmittel werden benötigt?
* Erstellen Sie einen Plan zu Umsatz und Rentabilität und erläutern Sie die Entwicklung der Umsätze in den nächsten zwei bis drei Jahren.
* Erstellen Sie einen Liquiditätsplan für die nächsten zwölf bis 24 Monate.
* Welche Sicherheiten haben Sie vorzuweisen? Dieser Punkt geht Hand in Hand mit der Risikoanalyse, denn Sie müssen immer den Fall betrachten, wenn es dem Unternehmen nicht gut geht. Wie gehen Sie dann vor und welche Sicherheiten können Sie setzen?
* Können Sie Objekte leasen oder mieten?
* Gibt es Liquiditätsreserven? Schlüsseln Sie diese auf die kommenden zwei Jahre und am besten auch monatlich auf.
* Nutzen Sie für Gewinnschätzungen die Vergleichszahlen der Branche, die bei der zuständigen Kammer zu erfragen sind.
* Betrachten Sie auch Ihre persönliche Situation: Welchen Betrag benötigen Sie im Monat zur Deckung Ihres Lebensunterhalts? Welche Ausgaben haben Sie für die soziale Absicherung? Welche Reserven müssen Ihnen selbst zur Verfügung stehen?

1. **Anhänge**

*Listen Sie die Anhänge kurz auf und vergessen Sie nicht, diese beizufügen!*