

# Was gehört in Ihren Business Plan?

## 1 Zusammenfassung

- Name des zukünftigen Unternehmens
- Name(n) des/der Gründer(s)
- Was ist die Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere daran?
- Wann wollen Sie mit dem Vorhaben beginnen?
- Welchen  Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
- Mit welchen Mitteln soll dieser gedeckt werden?
- Welches Umsatzvolumen erwartet Sie in den  nächsten  Jahren? (Planerfolgsrechnung)

## 2 Gründerperson/en

- Welche Qualifikation/Berufserfahrung und ggf. Zulassungen haben Sie?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- Welche besonderen Stärken bringen Sie mit für dieses Vorhaben?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?

## 3 Produkt / Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- Start der Produktion/Dienstleistung?
- Entwicklungsstand ihres Produktes/Ihrer Leistung?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Wann kann das Produkt vermarktet werden?
- Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?

## 4 Marktübersicht

### Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wo sind Ihre Kunden?

- Wie ist die Nachfragesituation?
- Wie setzen Sie die Kundensegmente zusammen? ( Privat-  oder  Geschäftskunden,  Einkaufsverhalten,  Beruf,  Einkommen,  Geschlecht,  Alter etc.)
- Haben Sie bereits Referenzkunden/Stammkunden? Wenn ja, welche? Welches Umsatzpotenzial ist damit verbunden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

### Konkurrenz

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?
- Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

### Standort

- Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- Welche Nachteile hat dieser Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

### Marktentwicklung

- Wie entwickelt sich die Branche?
- Welche Trends und Entwicklungen sind erkennbar?
- Wie groß ist der Markt?

## 5 Marketing

### Angebot

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?
- Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?

### Preis

- Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?

- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

#### Vertrieb

- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete steuern Sie an?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

#### Werbung

- Welche Marketingmaßnahmen planen Sie?
- Wo konkret wird Werbung gemacht und mit welchen Kosten ist das verbunden?
- Wie wollen Sie Neukunden gewinnen?
- Wie wollen Sie Stammkunden binden?
- Welches Marketingbudget haben Sie zur Verfügung?

## 6 Unternehmensorganisation

#### Rechtsform

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?

#### Organisation

- Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?
- Wer ist für was zuständig?
- Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen?

#### Mitarbeiter

- Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter mitbringen?
- Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

## 7 Chancen und Risiken

- Welche sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen können?
- Welche sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?
- 

## 8 Finanzierung inkl. Planrechnungen

#### Lebenshaltungskosten

- Wie hoch sind Ihre monatlichen/jährlichen privaten Lebenshaltungskosten?

- Wie hoch muss Ihre Reserve für unvorhergesehene Ereignisse sein (Krankheit, Unfall)?

#### Investitionsplan / Kapitalbedarf

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten für den Unternehmensstart sowie für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (6 Monate nach der Gründung bzw. 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?
- Könnten 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 die Schätzungen Vergleichszahlen Ihrer Branche. Fragen Sie Ihre Kammer.)

## 9 Unterlagen

- Tabellarischer Lebenslauf
- Gesellschafts-, Pacht-, Kooperations-, Leasingverträge
- Marktanalysen, Branchen Kennzahlen
- Gutachten, Schutzrechte
- Übersicht der Sicherheiten