BUSINESSPLAN

**Name des Business**

Slogan

****

Logo

Produktbild oder Ähnliches

Inhaltsverzeichnis

[1. Kurze Zusammenfassung (Executive Summary) 3](#_Toc117417555)

[2. Das Unternehmenskonzept 4](#_Toc117417556)

[2.1. Die Geschäftsidee 4](#_Toc117417557)

[2.2. Persönlichen und fachlichen Voraussetzungen 4](#_Toc117417558)

[2.3. Standort 4](#_Toc117417559)

[2.4. Unternehmensorganisation und Realisierungsfahrplan 4](#_Toc117417560)

[2.5. Personalplanung und Zuständigkeitsbereiche 5](#_Toc117417561)

[2.6. Kundenzielgruppe, Wettbewerb 5](#_Toc117417562)

[2.7. Kundennutzen und Qualitätssicherung 5](#_Toc117417563)

[2.8. Marketing und Vertrieb 5](#_Toc117417564)

[2.9. Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken 5](#_Toc117417565)

[3. Wirtschaftlichkeitsberechnungen 6](#_Toc117417566)

[3.1. Berechnung der notwendigen Privatentnahmen 6](#_Toc117417567)

[3.2. Finanzierung und betriebliche Berechnungen 6](#_Toc117417568)

[3.2.1. Kapitalbedarf und Finanzierung 6](#_Toc117417569)

[3.2.2. Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau 6](#_Toc117417570)

[3.2.3. Liquiditätsvorschau 7](#_Toc117417571)

[4. Anlagen 7](#_Toc117417572)

1. Kurze Zusammenfassung (Executive Summary)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Gründer/in |  | Frau Vorname Nachname | 0100 00 00 00 00 | wort@web.de |
|  |  |  |
| Gründungsvorhaben |  | Vertrieb freischwebender Lampen |
|  |  |  |
| Produktangebot |  | Produktgruppe 1   * Aufzählung 1 * Aufzählung 2 * Aufzählung 3   Produktgruppe 2   * Aufzählung 1 * Aufzählung 2 * Aufzählung 3 |
|  |  |  |
| USP |  | Innovative Beleuchtungssysteme mit Stimmungsapp |
|  |  |  |
| Unternehmensbezeichnung |  | FreiSchein |
|  |  |  |
| Standort |  | Lichtstadt |
|  |  |  |
| Umsatz |  | * 1. Jahr: 20.000 € * 2. Jahr: 30.000 € * 3. Jahr: 40.000 € |
|  |  |  |
| Gewinn |  | * 1. Jahr: 1.000 € * 2. Jahr: 8.000 € * 3. Jahr: 16.000 € |
|  |  |  |
| Kapitalbedarf |  | * Investition * Gründung und Betriebsmittel * Gesamt |
|  |  |  |
| Finanzierung |  | * Eigenkapital: 5.000 € * Fremdkapital: 40.000 € |
|  |  |  |
| Gesellschaftsform |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. Das Unternehmenskonzept
   1. Die Geschäftsidee

* Kurzbeschreibung des beabsichtigten Vorhabens.
* Wie soll das Unternehmen heißen? Ist der Name verfügbar und die passende Internetdomain noch frei?
* Wann will ich meine selbstständige Tätigkeit aufnehmen?
* Was sind meine Produkte, bzw. welche Dienstleistungen biete ich an?
* Welche unterschiedlichen Varianten/ zusätzliche Produkte oder Dienstleistungen plane ich?
* Warum biete ich gerade diese Produkte bzw. Dienstleistungen an?
* Was ist das Besondere an meinem Angebot?
  1. Persönlichen und fachlichen Voraussetzungen

(bitte Lebenslauf beifügen!)

* Warum will ich mich selbstständig machen?
* Welche beruflichen Erfahrungen habe ich gesammelt?
* Wodurch habe ich Erfahrungen im geplanten Geschäftsfeld bzw. in der Branche sammeln können?
* Welche Aus- und Fortbildungen habe ich gemacht?
* Habe ich kaufmännische Erfahrungen oder Kenntnisse?
* Falls mir diese fehlen, wodurch kann und werde ich diese Wissenslücke schließen
* (z. B. Gründungsseminare, VHS-Kurse, Gründungsberatung und Coaching)?
* Wie ist meine familiäre Situation? (verheiratet, Partnerschaft, Kinder)
* Wer muss von den Einkünften aus der geplanten selbstständigen Tätigkeit leben?
* Ist noch ein weiteres Einkommen vorhanden?
* (z. B. über Ehe- oder Lebenspartner/Lebenspartnerin)
* Wie kann ich die Familie mit der Selbstständigkeit vereinbaren?
* Wie ist die Kinderbetreuung geregelt?
* Unterstützt mich meine Familie bei der Ausübung meiner selbstständigen Tätigkeit?
  1. Standort
* An welchem Standort will ich gründen?
* Welche Vor- und Nachteile hat der Standort?
* Ggf. Daten zu Einwohnern, Zielgruppe, Kaufkraft im Einzugsbereich, zukünftige Entwicklung des Standortes
* Ggf Frequenzmessung vor Ort, Passantenströme
* Ggf. Wettbewerb vor Ort
* Beschreibung der Räumlichkeiten, bzw. Ladenlokal oder Büro.
* Verkehrsanbindung, Infrastruktur, Parkmöglichkeiten
  1. Unternehmensorganisation und Realisierungsfahrplan
* In welchem Umfang (Vollerwerb, Nebenerwerb) will ich gründen?
* Will ich allein oder mit mehreren gründen?
* Welche Rechtsform wird das Unternehmen haben?
* Welche Gesellschafterstrukturen soll es geben und wie werden die Anteile verteilt?
* Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
* Wie ist der Entwicklungsstand meines Produkts und ab wann kann das Produkt vermarktet werden?
* Welche gesetzlichen Formalitäten (z.B. Zulassung, Genehmigungen) sind zu erledigen?
* Was sind die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung meines Unternehmens und wann müssen diese erreicht werden?
* Darstellung der Meilensteine in einem Balkendiagramm mit Zeitablauf.
* Wie sehen die Prozessschritte der Produktfertigung/Dienstleistungserstellung aus?
* Welche Produktionskapazitäten oder Kapazitäten der Dienstleistungserstellung plane ich?
* Wie können die Kapazitäten an die Nachfrage angepasst werden?
* Welche Bestandteile sollen in Eigen- und welche in Fremdfertigung hergestellt werden?
* Wer sind meine Lieferanten?
  1. Personalplanung und Zuständigkeitsbereiche
* Wie soll die betriebliche Organisationsform aussehen? (Organigramm)
* Wer ist für welche Aufgaben zuständig?
* Wann sollen welche Mitarbeiter eingestellt werden?
* Welche Qualifikationen sollen die Mitarbeiter haben?
* Welche Stellen, bzw. Funktionsbereiche wird es im Unternehmen geben?
* Wie sieht das Anforderungsprofil für diese Stellen aus.
* Ab wann sollen die Stellen besetzt werden?
* Welche Form des Arbeitsverhältnisses soll gewählt werden?
  1. Kundenzielgruppe, Wettbewerb
* Wer genau sind meine Kunden?

(z. B. spezielle Privathaushalte von älteren Menschen oder Familien, kleine regionale Unternehmen mit geringer Mitarbeiterzahl oder einer bestimmten Branche)

* Wo sehe ich eine ,Marktlücke‘ oder eine ,Nische‘?
* Wer sind meine Mitbewerberinnen und Mitbewerber? Was bieten sie an?
* Wodurch unterscheidet sich mein Angebot von dem meiner Mitbewerber?
* Welche Vorteile hat mein Angebot gegenüber dem meiner Mitbewerber, worin besteht eine Innovation?
* Was sind meine wichtigsten Erfolgsfaktoren
  1. Kundennutzen und Qualitätssicherung
* Welche Probleme oder Bedarfe der Kunden kann ich mit meinem Angebot bedienen?
* Welchen besonderen Nutzen bietet mein Angebot aus Sicht der Kunden?
* Wie erfahre ich rechtzeitig von der Veränderung der Kundenwünsche?
* Wie kann ich mein Angebot an diese Veränderungen anpassen?
* Welche Qualitätsstandards lege ich für mein Angebot fest?
* Wodurch kann ich die nachhaltige Einhaltung dieses Standards sicherstellen?
  1. Marketing und Vertrieb
* Welche Preisstrategie verfolge ich, wie ist der Preis auf die Zielgruppe ausgerichtet?
* Zu welchem Preis werde ich meine Leistung anbieten?
* Welche Kriterien sind bei der Preisbildung ausschlaggebend (Einkaufspreis, Absatzmenge, Gewinnspanne)?
* Welche Absatzgröße soll in welchem Zeitraum erreicht werden?
* Sind Sonderkonditionen wie z. B. Rabatte, Zahlungsziel usw. geplant?
* Welche Zielgebiete steuere ich an?
* Über welche Vertriebskanäle sollen meine Produkte/Dienstleistung angeboten werden?
* Wie sieht der typische Prozess des Produktverkaufs/Dienstleistungsabsatzes aus?
* Welche Vertriebspartner soll es geben?
* Wo und wie finde ich meine Kundschaft?

(z. B. über bereits bestehende Kooperationen mit anderen Selbstständigen; über Werbemaßnahmen wie Anzeigen, Flyer, Telefonwerbung, persönliche Anschreiben und Gesprächstermine; durch eine gute Geschäftslage, wo ich die Laufkundschaft gut erreiche; über erste Auftragszusagen; über ,alte‘ Kundenkontakte, die aus meiner früheren Tätigkeit bestehen und auf die ich zurückgreifen kann)

* Wie erfahren meine Kunden von meiner Leistung.
* Welche Werbemaßnahmen soll es geben?
* Mit welchen Maßnahmen gewinne ich neue Kunden?
* Wie binde ich meine Kunden dauerhaft an mein Unternehmen?
  1. Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken
* Welche Ziele habe ich?
* Wo will ich wann stehen (hinsichtlich Einkommen, zeitlichem Umfang der

selbstständigen Tätigkeit, Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter)?

* Gibt es besondere Risiken oder Chancen, die mir jetzt schon bekannt sind?
* Kann/muss ich von den geplanten Überschüssen in der ersten Zeit leben?
* Was passiert, wenn das Unternehmen im ersten Jahr schlechter als geplant läuft?
* Ist die weitere Ausübung der selbstständigen Tätigkeit dann noch möglich?
* Was passiert, wenn ich krank werde?

1. Wirtschaftlichkeitsberechnungen
   1. Berechnung der notwendigen Privatentnahmen

Was brauchen Sie jeden Monat zum Leben?

Wie viel Gewinn müssen Sie jeden Monat erzielen, um Ihren Lebensunterhalt decken zu können. Diese Summe stellt mindestens die (kurzfristige) Untergrenze Ihrer Soll-Gewinnerwartungen dar.

* 1. Finanzierung und betriebliche Berechnungen

Wie viel Geld brauchen Sie, um Ihr Vorhaben zu verwirklichen? Wie viel Geld brauchen Sie kurzfristig, wie viel langfristig? Wie viel Eigenkapital müssen Sie mitbringen?

* + 1. Kapitalbedarf und Finanzierung

**Kapitalbedarf**

Der Kapitalbedarfsplan zeigt, wie viel Eigen- und Fremdkapital Sie für welche Position brauchen. Berücksichtigen Sie auch eine Reserve für unvorhergesehene Ausgaben und für die Kosten der privaten Lebensführung. Kalkulieren Sie über mindestens sechs Monate. Denken Sie auch an die unterschiedlichen Laufzeiten der Fremdfinanzierungsmittel. Wenn die tilgungsfreie Zeit vorbei ist, kommt u.U. eine erhebliche finanzielle Mehrbelastung auf Sie zu.

**Finanzierung**

Die Summe des ermittelten Finanzbedarfs muss vollständig durch die Finanzierung gedeckt werden. Grundsätzlich wird bei der Finanzierung zwischen Eigenkapital und Fremdkapital unterschieden. Eigenkapital wird als haftendes Kapital eingesetzt, während Sie durch die Aufnahme von Fremdkapital Verpflichtungen gegenüber den Gläubigern eingehen. Beim Eigenkapital wird unterschieden zwischen eingebrachten Barmitteln und Sacheinlagen (z. B. PKW, PC, Büromöbel). Beim Fremdkapital wird unterschieden zwischen Privatdarlehen (z. B. von Verwandten oder Freunden), öffentlichen Darlehen (z. B. die Programme Startgeld oder Mikrodarlehen der KfW-Mittelstandsbank), Bankdarlehen und Kontokorrentkrediten.

* + 1. Umsatz-, Kosten- und Gewinnvorschau

**Umsatz**

Auf der Basis Ihres Geschäftsplanes ermitteln Sie, welche Umsätze Sie erzielen – also wann Sie welches Produkt/welche Leistung zu welchem Preis verkaufen werden.

Kalkulieren Sie bei der Umsatzplanung immer den Netto-Umsatz (ohne MwSt.). Für die Planung der Umsätze in den einzelnen Bereichen ist es erforderlich, konkrete Anhaltspunkte zu finden. Annahmen für die Umsatzplanung können sich z. B. orientieren an geplanten Kapazitäten wie Verkaufsfläche oder Produktionskapazitäten oder zur Verfügung stehende Arbeitszeit. Des Weiteren können insbesondere im Einzelhandel und im Handwerk durch Betriebsvergleiche Umsatzzahlen der Branche als Vergleich herangezogen werden. Ein weiterer Ansatzpunkt kann in vorliegenden Absichtserklärungen oder Zusagen von potenziellen Kunden liegen.

Planen Sie die Umsätze auf jeden Fall vorsichtig!

**Kosten**

Hier führen Sie alle Kosten auf, die im Zusammenhang mit Ihrer selbstständigen Tätigkeit anfallen. Die Ansätze beruhen auf der Grundlage von Annahmen (hierzu gibt es häufig Betriebs- oder Branchenvergleiche) oder auf Tatsachen (z. B. vereinbarte Miete im Mietvertrag, vereinbarte Löhne für Aushilfskräfte, usw.)

**Gewinn**

Aus der Gegenüberstellung von Umsatz und Kosten ergibt sich der Gewinn. Dieser Gewinn muss mindestens so hoch sein, dass Sie Ihre Privatentnahmen (s. Ihre Berechnungen unter 2.1) und ggf. die Tilgung aufgenommener betrieblicher Kredite decken können.

* + 1. Liquiditätsvorschau

Die Liquiditätsplanung zeigt Ihnen, ob Sie auch nach der Gründung zahlungsfähig sind. Diese Planung soll Sie in die Lage versetzen, zu jedem Zeitpunkt zu erkennen, ob Sie Ihren finanziellen Verpflichtungen nachkommen können. Berücksichtigen Sie bei Ihrer Liquiditätsplanung saisonale Schwankungen, Laufzeiten längerfristiger Aufträge, Abschlagszahlungen, Zahlungsgebaren Ihrer Kundschaft, aber auch ggf. monatlich schwankende notwendige Privatentnahmen.

Die Liquiditätsplanung ermöglicht Ihnen, Ausgaben so zu legen bzw. Zahlungstermine so zu vereinbaren, dass Sie möglichst kein zusätzliches Fremdkapital aufnehmen müssen. Wenn die geschätzten Einnahmen den erforderlichen Ausgaben gegenüberstehen, wird schnell klar, in welchem Monat es knapp werden kann.

1. Anlagen

* Tabellarischer Lebenslauf
* Entwurf des Gesellschaftervertrages
* Entwurf des Pachtvertrages
* Entwurf von Kooperationsverträgen
* Entwurf von Leasingverträgen oder Angebote
* Marktanalysen
* Branchenkennzahlen
* Gutachten
* Schutzrechte
* Übersicht der Sicherheiten