

Businessplan

Die Gründe für die Erstellung eines Businessplanes sind vielfältig. Auf der einen Seite zwingt die schriftliche Formulierung des Vorhabens, einzelne Punkte intensiv zu durchdenken und auf Fehler zu prüfen, auf der anderen Seite dient der Businessplan als Leitfaden für den kompletten Gründungs- und Übernahmeprozess. Sollte man den Existenzgründerzuschuss der Agentur für Arbeit oder Fremdkapital in Form eines Kredites beantragen, wird der Businessplan zum Pflichtbestandteil des Antrages. Bei einigen Punkt empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit jeweiligen Beratern, wie etwa dem Steuerberater.

Die wesentlichen Inhalte eines Businessplans:

1. Zusammenfassung/Vorwort

Nachdem alle Inhalte zusammengetragen wurden, fassen Sie hier kurz und übersichtlich die Geschäftsidee zusammen, bewerten Risiken und Erfolgsaussichten und definieren kurz die Ziele der ersten Jahre.

2. Gründerperson

- Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen haben Sie?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- Welche besonderen Stärken gibt es?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden Sie ausgeglichen?

3. Geschäftsidee: Produkt/Dienstleistung

- Was ist der Zweck Ihres Vorhabens?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Was ist Ihr kurz- und langfristiges Unternehmensziel?
- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- 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?

Für entwicklungsintensive Vorhaben:

- Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?
- Wann kann eine Null-Serie aufgelegt werden?
- Wer führt das Testverfahren durch?
- Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?
- Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?
- Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?

4. Markt und Wettbewerb

Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wo sind Ihre Kunden?
- Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z.B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden)?
- Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Konkurrenz

- Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten 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 der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?

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

Werbung

- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?

6. Organisation und Mitarbeiter

Organisation

- Stellen Sie Ihr geplantes Unternehmen vor (Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, Sitz, Geschäftszweck, strategische Allianzen. Falls vorhanden: Patente, Rechte, Lizenzen, Verträge).
- In welcher Phase befindet sich Ihr Unternehmen (Entwicklung, Gründung, Markteinführung, Wachstum)?
- Legen Sie ggf. bitte ein Unternehmens-Organigramm bei und ergänzen Sie dieses mit den Angaben zu den einzelnen Führungspersonen (Alter, Firmenzugehörigkeit, Qualifikation, Ausbildung).
- Mitarbeiter
- Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?
- Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

7. Rechtsform

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden? Aus welchen Gründen?
- Welche Gesellschafterstruktur planen Sie und wie verteilen Sie die Gesellschaftsanteile?
- Berücksichtigt die Rechtsform die Interessen der Gesellschafter?

8. Risiken und Chancen

- Was sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- Welches sind die drei größten Herausforderungen, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?
- Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen?

9. Finanzplan

Kapitalbedarfsplan

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und für eine Liquiditätsreserve während der Übernahme- und Entwicklungsphase?
- Finanzierungsplan
- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?
- Welche Beteiligungskapitalgeber könnten gegebenenfalls für Sie in Frage kommen?
- Können Sie bestimmte Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?

Sicherheiten

- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?

Liquiditätsplan

- Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Einzahlungen (verteilt auf drei Jahre)?
- 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/Rentabilitätsvorschau

- 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?

10. Unterlagen

- tabellarischer Lebenslauf
- Gesellschaftervertrag (Entwurf)
- Pachtvertrag (Entwurf)
- Kooperationsverträge (Entwurf)
- Leasingvertrag (Entwurf)
- ggf. Gutachten
- ggf. Nachweis über eingetragene Schutzrechte
- Übersicht der Sicherheiten