

Aufbau und Inhalt eines Businessplans

- Deckblatt
- Inhaltsverzeichnis
- Auf einen Blick
 - Geschäftsidee
 - Gründerprofil / Gründungsteam
 - Markteinschätzung
 - Wettbewerbssituation
 - Standort
 - Unternehmensorganisations- und Personalmanagement
 - Risikoanalyse
 - Finanzwirtschaftliche Planungen
- Anhang

Die vorliegende Ausarbeitung beinhaltet die 8 wichtigen inhaltlichen Elemente eines jeden Businessplans und orientiert sich an den Anforderungen der KfW-Mittelstandsbank und einiger Kreditinstitute. Hinsichtlich der einzelnen Themenuntergliederungen handelt es sich um einen möglichen Aufbau, der je nach Ihren individuellen Erfordernissen an einigen Stellen durchaus auch vertieft werden sollte. Ziel ist es, einen 20 bis max. 30 Seiten umfassenden Plan für die Bank für Kapitalgeber oder auch für Behörden zu verfassen

Businessplan zur Gründung ein...

.....

Gründerin /
Gründer

.....

Anschrift:

.....

.....

Telefon:

.....

Fax:

.....

Mail:

.....

Inhaltsverzeichnis

	Seite
I Auf einen Blick ...	1
1. Geschäftsidee	2
2. Gründerprofil	..
2.1. Fachliche und persönliche Voraussetzungen	..
2.2. Branchenerfahrungen	..
2.3. ... <i>(eigene weiterführende Untergliederungen)</i>	..
3. Markteinschätzung	..
3.1. Marktpotential	..
3.2. Zielgruppe	..
3.3.
4. Wettbewerbssituation	..
4.1. Konkurrentenanalyse	..
4.2. Stärken- und Schwächenanalyse	..
4.3.
5. Standort	..
6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement	..
6.1. Rechtsformwahl	..
6.2. Aufgabenorganisation (Organigramm)	..
6.3. Ablauforganisation	..
6.4. Personalstruktur	..
7. Risikoanalyse	..
8. Finanzwirtschaftliche Planungen	..
8.1. Kapitalbedarfsplanung	..
8.2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau	..
8.3. Liquiditätsplan	..
II Anhang	

I Auf einen Blick ...

Gründerin/Gründer:

Geburtsdatum:

Gründungsvorhaben:

.....

.....

Standort:

Rechtsform:

Firmenname:

Start:

Gesamtkapitalbedarf:

- Investitionssumme:

- Betriebsmittel:

Finanzierung:

.....

Zukunftsperspektiven:

.....

.....

1. Geschäftsidee

- 1.1. Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)
- 1.2. Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)
- 1.3. Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- 1.4. Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre DL kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt / Ihre DL für den Kunden?
- 1.5. Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

2. Gründerprofil

- 2.1. Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
- 2.2. Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
- 2.3. Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?
- 2.4. Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- 2.5. Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?

3. Markteinschätzung

- 3.1. Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre DL / Ihr Produkt?
- 3.2. Welche Kunden sprechen Sie an?
(Klein- od. Großkunden / Privatkunden od. Geschäftskunden / Altersgruppe, Einkommensgruppe, etc.)
- 3.3. Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
- 3.4. Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
- 3.5. Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?
- 3.6. Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?

4. Wettbewerbssituation

- 4.1. Sind Ihre Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine?
- 4.2. Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- 4.3. Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab?(Zusatznutzen)
- 4.4. Wie würden Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? (Trendprognose)

5. Standort

- 5.1. Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche?
- 5.2. Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen?
z.B. in Bezug auf Kunden-/Lieferanten-Nähe; Verkehrsanbindung; Mietpreisniveau; Objektgröße und -zustand; Umfeld

6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

- 6.1. In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden und sind Genehmigungen erforderlich?
- 6.2. Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt?
- 6.3. Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess?
- 6.4. Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten?
Anzahl; Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Gehälter

7. Risikoanalyse

Welche gravierenden Probleme könnten auftreten und welche Lösungen würden Sie für geeignet halten?

(Kunden bleiben aus; Auftreten von Nachahmern; Erstarkung der Mitbewerber; Mangel an qualifiziertem Personal; zu schnelles Unternehmenswachstum; Forderungsausfälle etc.)

8. Finanzwirtschaftliche Planungen

- 8.1. Kapitalbedarfsplanung
 - Investitionsbedarf
 - Betriebsmittelbedarf
- 8.2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre
 - Erläuterungen zur Umsatzentwicklung
- 8.3. Liquiditätsplan

8. Finanzwirtschaftliche Planungen

8.1. Kapitalbedarfsplanung (Finanzbedarfsplan)

1. langfristige Investitionen

Grundstück / Gebäude	_____
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	_____
Maschinen, Geräte	_____
Einrichtungen / Büroausstattungen	_____
Firmenfahrzeuge	_____
einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr	_____
Gesamt	<u>EUR</u>

2. mittel- und kurzfristige Investitionen

Material- und Warenlager	_____
Reserve für Unvorhergesehenes in der Anlaufphase	_____
Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe	_____
Kosten für übernommenes Warenlager	_____
Gesamt	<u>EUR</u>

3. Betriebsmittel (Reserve für besondere Belastung in der Anlaufphase)

Gesamt	<u>EUR</u>
--------	------------------

4. Gründungskosten

Anmeldung / Genehmigungen	_____
Eintrag ins Handelsregister	_____
Notar	_____
Beratung	_____
Gewerbeanmeldung	_____
Aus- und Fortbildungskosten	_____
Kautionen	_____
Markteinführungskosten	_____
Gesamt	<u>EUR</u>

Gesamter Kapitalbedarf EUR

8.2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

8.2.1. Erläuterungen zur Umsatzentwicklung

Welche Annahmen wurden für Ihre Planungen zu Grunde gelegt?

- Auftragslage, Kundenkontakte
- Erläuterung der Auftragsstruktur (Aufbau des Produkt- bzw. Dienstleistungsangebotes, Bearbeitungsdauer bestimmter Aufträge, saisonale Schwankungen, etc.)
- Planung der Absatzmengen, der Preise (Mindestumsatzplanung unter Einbeziehung der privaten Lebenshaltungskosten)
- Bestimmung des Zeitpunktes, ab dem Kostendeckung erreicht wird
- Forderungsmanagement (Zahlungsmoral Ihrer Kunden, Zeitraum bis Zahlungseingang)

Berechnungsmuster für die Ermittlung des notwendigen Gewinns zur Deckung des Lebensunterhaltes:

	pro Monat	pro Jahr
Lebensunterhalt der Familie	EUR	EUR
+ Miete für Privatwohnung	EUR	EUR
+ Soziale Absicherung (KK/PfV/RV)	EUR	EUR
+ Sonstige vertragliche Verpflichtungen	EUR	EUR
+ Anteilige private Nutzung PKW	EUR	EUR
+ Rücklagen (Urlaub, etc.)	EUR	EUR
= Summe der Ausgaben	EUR	EUR
+ Einkommensteuer	EUR	EUR
= Mindestgewinn	EUR	EUR

Beispiel eines Personalentwicklungsplans:

Position	Personalkosten	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Geschäftsführer (GmbH) p.a.	1	1	1
Sekretariat p.a.	1	1	1
Vertriebsleiter p.a.	1	1	1
Verwaltung Vollzeit p.a.	0	1	2
Verwaltung Teilzeit pro Std.	1	2	2
.....
Gesamte Personalanzahl

8.2.2. Dreijährige Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Erwarteter Umsatz			
- MwSt.			
- Wareneinsatz			
= Rohgewinn I			
- Personalkosten			
= Rohgewinn II			
- Sachgemeinkosten:			
Maschinen-Leasing			
Miete			
Raumkosten			
- Heizung			
- Gas			
- Wasser			
- Strom			
Gesamt			
Fahrzeugkosten			
- Kfz-Leasing			
- Kfz -Steuern			
- Kfz -Versicherung			
- Benzin			
- Instandhaltung			
Gesamt			
Werbung			
- Eröffnungswerbung			
- dauernde Werbung			
- Reisekosten/Messen/Weiterbildung			
- Repräsentation/Bewirtung			
Gesamt			
Bürobedarf			
Telefon / Handy			
Fax			
Internet			
Porto			
Gesamt			
Steuerberater/Rechtsberatung			
Buchhaltung			
Steuervorauszahlungen			
Beiträge/betriebl. Versicherungen			
Zinsen für Fremdkapital			
Abschreibungen			
sonstige Kosten			
Gesamt			
Gewinn vor Steuern			
	EUR		

8.3. Liquiditätsplan

Geschäftsjahr 1 (1.Halbjahr)

	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
Bestand an liquiden Mitteln						
Kasse						
Bank						
Freier Kreditrahmen						
Überschuss Vormonat						
Summe liquider Mittel						
Einzahlungen aus						
Forderungen						
Barverkäufen						
Kundenanzahlungen						
Sonstigen Einzahlungen						
Summe Liquiditätszugang						
Auszahlungen für						
Investitionen						
Material / Waren						
Bareinkäufe						
Lohn, Gehalt, soz. Aufwendungen						
Miete, Nebenkosten						
betriebliche Versicherungen						
übrige Betriebsausgaben						
Zinsen						
Tilgung Kredite						
Steuern						
Sonstige Ausgaben						
Privatentnahmen						
Fehlbetrag Vormonat						
Summe Liquiditätsabgang						
Summe flüssiger Mittel						
Summe Liquiditätszugang						
Summe Liquiditätsabgang						
Überschuss/Fehlbetrag in EUR						

Geschäftsjahr 1 (2.Halbjahr)

	7. Monat	8. Monat	9. Monat	10. Mo-	11. Mo-	12. Mo-
Bestand an liquiden Mitteln						
Kasse						
Bank						
Freier Kreditrahmen						
Überschuss Vormonat						
Summe liquider Mittel						
Einzahlungen aus						
Forderungen						
Barverkäufen						
Kundenanzahlungen						
Sonstigen Einzahlungen						
Summe Liquiditätszugang						
Auszahlungen für						
Investitionen						
Material / Waren						
Bareinkäufe						
Lohn, Gehalt, soz. Aufwendungen						
Miete, Nebenkosten						
betriebliche Versicherungen						
übrige Betriebsausgaben						
Zinsen						
Tilgung Kredite						
Steuern						
Sonstige Ausgaben						
Privatentnahmen						
Fehlbetrag Vormonat						
Summe Liquiditätsabgang						
Summe flüssiger Mittel						
Summe Liquiditätszugang						
Summe Liquiditätsabgang						
Überschuss/Fehlbetrag in EUR						

