|  |
| --- |
| [Logo einfügen, falls vorhanden] |
| **Businessplan** |
| Firmenname |
|  |
| Gründername(n) |
| [Wählen Sie das Datum aus] |

Gründer/in: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Website: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Inhaltsverzeichnis

[1 Executive Summary 1](#_Toc454965984)

[2 Gründerprofil 2](#_Toc454965985)

[3 Geschäftsidee 3](#_Toc454965986)

[4 Organisation und Rechtsform 4](#_Toc454965987)

[4.1 Organisation 4](#_Toc454965988)

[4.2 Mitarbeiter 4](#_Toc454965989)

[4.3 Rechtsform 4](#_Toc454965990)

[5 Zielgruppe 5](#_Toc454965991)

[6 Markt und Wettbewerb 6](#_Toc454965992)

[6.1 Markt 6](#_Toc454965993)

[6.2 Wettbewerber 6](#_Toc454965994)

[7 Marketing-Strategie 7](#_Toc454965995)

[8 SWOT-Analyse 8](#_Toc454965996)

[9 Finanzplan 9](#_Toc454965997)

[10 Anlagen 10](#_Toc454965998)

[Tipps 11](#_Toc454965999)

# 1 Executive Summary

Die Executive Summary ist eine kurze und prägnante Zusammenfassung deines Businessplans. Nenne hier die wesentlichen Punkte und gib dem Leser einen Überblick über das Unternehmen. Dabei ist die Summary der erste Eindruck, den der Leser bekommt. Deshalb ist es hier besonders wichtig, das Interesse zu wecken. Erläutere kurz:

* den/die Gründer,
* die Organisation und die Rechtsform
* die Geschäftsidee, das Produkt / die Dienstleistung,
* die Zielgruppe,
* den Markt und den Wettbewerb
* die Marketingstrategie,
* und die Finanzplanung.

# 2 Gründerprofil

Hier hast du die Möglichkeit, dich (und ggf. dein Team oder Schlüsselmitarbeiter) vorzustellen. Schreibe von deinen Erfahrungen, Qualifikationen und anderen hilfreichen Kenntnissen. Wenn du bereits Erfahrungen in der Branche gesammelt oder Kenntnisse erworben hast, hebe diese hervor. Erläutere bei eventuellen Schwächen auch, wie du diese beheben wirst.

* (Berufs-)Erfahrungen
* Qualifikationen
* (Branchen-)Kenntnisse
* Stärken
* Schwächen

# 3 Geschäftsidee

Präsentiere deine Geschäftsidee leicht verständlich und überzeugend. Beginne mit einem Überblick, geh dann erst in die Details. Nutze Fachbegriffe nur, wenn unbedingt nötig, und zeige Bilder, wenn dies dem Verständnis dient. Beschreibe Zweck und Mehrwert deines Produkts/deiner Dienstleistung und nenne Besonderheiten. Gehen Sie auch darauf ein, wie die Produktherstellung erfolgt: Wann ist Produktionsbeginn? Wie steht es um Forschung und Entwicklung?

* Beschreibung des Produkts/der Dienstleistung (und deren Herstellung)
* Preismodel
* Generierung von Umsatz
* Mehrwert für Kunden
* Firmenphilosophie

# 4 Organisation und Rechtsform

## 4.1 Organisation

Präsentiere dein Unternehmen hier im Detail. Führe alle Informationen auf: Vom Datum der Gründung und dem Standort über Geschäftszweck und strategische Allianzen bis zu Rechten, Lizenzen und Verträgen, die erworben bzw. abgeschlossen werden müssen. Skizziere das Unternehmen für eine bessere Übersicht in einem Organigramm. Angaben zur Aufgaben- und Ablauforganisation gehören auch an diese Stelle.

## 4.2 Mitarbeiter

Erläutere deine Personalplanung. Gehe hier auf die Mitarbeiter der einzelnen Bereiche (Einkauf, Entwicklung, Produktion, etc.) und deren Qualifikationen ein. Führe auf, wie viele Mitarbeiter du kurz- und langfristig einstellen möchtest, welche Kenntnisse und Qualifikationen sie mitbringen sollten und wie das Fortbildungsprogramm aussehen wird. Wie die Löhne gestaltet werden, solltest du hier auch aufführen.

## 4.3 Rechtsform

Nenne die gewählte Rechtsform und die Gründe, weshalb du dich für diese entschieden hast. Mit handfesten Argumenten kannst du hier zeigen, dass du dich umfassend informiert hast.

# 5 Zielgruppe

Beschreibe deine Zielgruppe. Je nachdem, ob es Privat- oder Geschäftskunden sind, solltest du unter anderem folgende Punkte aufführen:

|  |  |
| --- | --- |
|  Privatkunden |  Geschäftskunden |
| * Alter, Geschlecht, Familienstand
* Bildung, Beruf, Interessen
* Einkommen
* Kaufmotive
 | * Branche
* Region
* Unternehmensgröße
* Startups oder erfahrene Betriebe
 |

# 6 Markt und Wettbewerb

## 6.1 Markt

Verfasse eine kurze Marktbeschreibung. Gehe dabei auf Punkte wie Marktvolumen und –potential, Eintrittsbarrieren und Marktbeschränkungen, Gesetze und Vorschriften sowie die Position der Lieferanten ein. Entscheidend ist eine sorgfältige Analyse der

* Marktentwicklung in der Vergangenheit,
* Marktentwicklung in der Gegenwart
* Marktentwicklung in der Zukunft.

## 6.2 Wettbewerber

Gehe auch auf deine Mitbewerber ein. Zeige hier nochmals auf, wo deine Chancen liegen und wie du sie nutzen willst.

* Welche Wettbewerber gibt es und was sind ihre Stärken?
* Welche Ersatzprodukte gibt es?
* Wie steht es um die Verhandlungsmacht von Kunden und Lieferanten?
* Welchen Standort hast du für dein Unternehmen gewählt und wieso? Birgt der Standort auch Nachteile? Wie gehst du mit diesen um?

# 7 Marketing-Strategie

Hier geht es darum, wie du dein Produkt vermarkten willst. Wie hoch sind die zu erwartenden Kosten und wie groß ist dein Budget? Erläutere zunächst die Markteintrittsstrategie sowie die langfristige Marketingstrategie und gehe auf die Bereiche des Marketingmix ein:

* Preis-Strategie
* Kommunikations-Strategie (Werbemaßnahmen)
* Vertriebs-Strategie (Partner, Kanäle)

# 8 SWOT-Analyse

Um strategische Entscheidungen bedacht fällen zu können, solltest du dich ausführlich mit deinen Stärken und Schwächen beschäftigen und diese in Zusammenhang mit den Chancen und Risiken setzen. Dies ermöglicht dir, mögliche Szenarien zu durchdenken und die weiteren Handlungsschritte rechtzeitig zu überlegen. Die Darstellung der SWOT-Analyse im Businessplan vermittelt auch den Lesern den Eindruck, dass du gut durchdachte Angaben machst.

* Welches sind die größten Chancen?
* Welches sind die größten Risiken?
* Welche Maßnahmen werden ergriffen?

# 9 Finanzplan

Mach dir Gedanken um die Finanzplanung für 3 Jahre. Versuche, die Angaben so genau wie möglich zu berechnen, um einen Misserfolg so gut es geht zu vermeiden und ggf. die Bank davon zu überzeugen, dir einen Kredit zu gewähren. Um deinen Kapitalbedarf zu errechnen, bestimme folgende Größen

* Gründungskosten (Startkapital, Lizenzen, Gebühren)
* Investitionskosten (Lager, Immobilien, Maschinen)
* Laufende Kosten (Löhne/Gehälter, Miete u. ä.)

Um zu zeigen, wie du dich finanzieren möchtest, mache Angaben zu Eigenkapitalanteil, Fremdkapitalbedarf, möglichen Kapitalgebern und Förderungsmöglichkeiten. Eine Übersicht über die monatlichen Ein- und Auszahlungen sollte auch erstellt werden, um die Liquidität zu berechnen. Versuche abzuschätzen, wie hoch dein Umsatz, die Kosten und der Gewinn die ersten Jahre ausfallen. Erstelle hierzu:

* Finanzierungsplan
* Liquiditätsplan
* Erfolgsplan/Gewinn- und Verlustrechnung

# 10 Anlagen

Lege deinem Businessplan der Vollständigkeit und Belegbarkeit halber, folgende Unterlagen bei:

* Tabellarischer Lebenslauf
* Verträge (auch als Entwürfe)
* ggf. Gutachten
* ggf. Nachweise

# Tipps

* Schreibe einfach und verständlich, benutze kurze Sätze und nicht zu viele Fachbegriffe (der Leser ist vermutlich nicht vom Fach so wie du). Bleibe sachlich und realistisch.
* Achte auf ein einheitliches Layout des Businessplans (Schrift, Farbe, Ausrichtung, etc.) und eine strukturierte Gliederung.
* Verfasse die Executive Summary zum Schluss und prüfe dabei, ob alle Fragestellungen beantwortet wurden.
* Lass den Businessplan von Freunden und Bekannten gegenlesen und kläre mögliche Fragen.
* Dies ist nur eine Vorlage. Passe deinen Businessplan an deine Bedürfnisse an und ergänze bzw. streiche (ir-)relevante Punkte.

# weclapp Unternehmenssoftware – für Gründer und Startups.



* Viel Zeit sparen − durch hinterlegte Geschäftsbriefe und Textbausteine.
* Kosten sparen – durch effizienteres Arbeiten dank individueller Textbausteine.
* Fehler vermeiden – von Anfang an professionell ohne umständliche Excel-Tabellen.
* Immer verfügbar − Datenverluste gehören der Vergangenheit an.
* Flexibilität – alle Dokumente und Daten im Blick und ständig aktualisiert.



