

**Businessplan in 10 Schritten**

**Firmenname, ggfs. Logo und / oder Überschrift zum Geschäftsinhalt  
Name, Vorname  
Postalische Anschrift  
Email-Adresse(n)  
Telefonnummer(n)  
  
1. Schritt:** Zusammenfassung

* Kurzer Überblick über das Geschäftsmodell
* Soll Interesse am Businessplan wecken
* Diesen Abschnitt schreiben Sie idealerweise, wenn der Businessplan fast fertig ist

**2. Schritt:** Gründungsperson bzw. Gründungsteam

* Welche Erfahrungen/Kompetenzen bringen Sie für Ihre selbstständige Tätigkeit mit (fachliche Erfahrung, Zulassungsvoraussetzungen, kaufmännische Kenntnisse, besondere persönliche Fähigkeiten)?
* Wie sollen eventuelle Kompetenz-Defizite ausgeglichen werden?
* Bei Teamgründungen: Wer übernimmt welche Aufgaben?
* Gegebenenfalls Unterstützung durch soziale Umfeld oder externe BeraterInnen
* Motivation zur Gründung
* Tabellarischer Lebenslauf (als Anhang)

**3. Schritt:** Geschäftsmodell

3.1. Zielsetzung und Hintergrund:

* Was ist der Hintergrund Ihrer Geschäftsidee? Welche Beobachtungen, Befragungen, Trends, Rahmenbedingungen liegen ihr zugrunde?
* Welche Vision verfolgen Sie mit Ihrer Geschäftsidee? Was wollen Sie mit Ihrer Unternehmensgründung erreichen?
* Mit welcher Strategie soll diese Vision erreicht werden?
* Welches sind Ihre mittel- und langfristigen Ziele?

3.2. Produkte / Dienstleistungen:

* Welche Produkte / Dienstleistungen wollen Sie anbieten?
* Welche Wünsche / Bedürfnisse Ihrer Kundschaft deckt Ihr Angebot ab? Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für Ihre Kunden?
* Wie werden diese Bedürfnisse bisher befriedigt?
* Welche Alleinstellungsmerkmale weisen diese Produkte / Dienstleistungen auf? Was ist das Einzigartige? Handelt es sich um eine Marktnische? Was hebt Ihr Angebot von dem des Wettbewerbs ab?
* Ist das Produkt geschützt (Patente / Markenrechte)?
* Wie einfach ist es, das Produkt / die Dienstleistung nachzuahmen?
* Welche zusätzlichen Dienstleistungen machen das Produkt/ die Dienstleistung „rund“?

3.3. Auflagen:

* Gibt es gesetzliche/behördliche Anforderungen, Zugangsbeschränkungen?
* Wenn ja, wie erfüllen Sie diese Anforderungen?

3.4. Lieferanten, Beschaffung, Produktion

* Welche Dienstleistungen / Produkte sollen extern beschafft werden? Was wird durch das Unternehmen selbst bereitgestellt?
* Welche Lieferanten / Zulieferer werden benötigt?
* Zu welchen Konditionen werden Externe beauftragt?

**4. Schritt:** Markt und Wettbewerb

4.1. Branche:

* In welcher Branche werden Sie sich selbstständig machen?
* Wie schätzen Sie die Gesamtsituation und die Entwicklung dieser Branche ein?

4.2. Zielgruppen:

* Welches sind Ihre wichtigsten Kunden/Zielgruppen?
* Wie ist der Zielmarkt strukturiert? Ist die Abhängigkeit von wenigen großen Kunden zu befürchten oder ist der Markt durch eine Vielzahl kleiner Kunden gekennzeichnet?
* Welche Merkmale kennzeichnen Ihre Zielgruppen (z.B. Branche, Unternehmensgröße, Alter, Geschlecht, Einkommen, Kauf- und Informationsverhalten)?
* Was sind die Bedarfe / Wünsche Ihrer Zielgruppen?
* Wie groß ist das Potenzial der Zielgruppe? Wie ist die zukünftige Entwicklung einzuschätzen?
* Welchen Marktanteil streben Sie an?
* Gibt es bereits erste Kundenkontakte oder Aufträge?

4.3. Wettbewerb:

* Wer sind aus Kundensicht die wesentlichen Wettbewerber?
* Welche Alternativangebote gibt es am Markt?
* Analysieren Sie deren Stärken und Schwächen.
* Wie setzt sich das eigene Angebot von dem des Wettbewerbs ab?
* Wie können eventuelle Schwächen ausgeglichen werden?
* Gibt es marktbeherrschende Wettbewerber oder ist der Markt eher kleinteilig strukturiert?

**5. Schritt:** Marketing- und Vertriebsstrategie

5.1. Kommunikationsstrategie:

* Wie wollen Sie Ihre (unterschiedlichen) Kundengruppen erreichen? Wie erfahren die Kunden von Ihrem Angebot (Social Media, Homepage, Handzettel, Anzeigen, Pressearbeit, Vorträge, Messeauftritte, Kooperationspartner / Multiplikatoren etc.)?
* Wie stellen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal wirksam dar?
* Welche Maßnahmen planen Sie vor bzw. zur Unternehmensgründung?
* Erarbeiten Sie einen Kommunikationsplan (Bausteine, Termine, Kosten)

5.2. Vertrieb:

* Wie verkaufen Sie Ihre Produkte/Dienstleistungen an Ihre Kunden (z.B. Direktvertrieb, Ladenlokal, Webshop)? Wie gelangen die Produkte zu Ihren Kunden?
* Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

5.3. Preis:

* Zu welchem Preis werden Sie Ihre Produkte / Dienstleistungen verkaufen?
* Wie gestalten Sie Ihren Preis (Rabatte, Abonnements…)
* Wie kalkulieren Sie Ihren Preis (Kostenstruktur, Preis des Wettbewerbs, welchen Preis sind Ihre Kunden bereit zu zahlen)
* Welche Preispolitik verfolgen Sie?

**6. Schritt:** Organisation, Rechtsform, Standort

6.1. Organisation:

* Planen Sie die Einstellung von MitarbeiterInnen?
* Wie viele MitarbeiterInnen benötigen Sie, um Ihre Ziele erreichen zu können? In welchem Stundenumfang benötigen Sie diese?
* Für welche Tätigkeiten soll Personal eingestellt werden? Welches Anforderungsprofil sollten die MitarbeiterInnen haben? Was kosten diese MitarbeiterInnen?
* Bei Gründungen mit mehreren Partnern: Wer übernimmt welche Aufgaben im Unternehmen?
* Für welche Tätigkeiten sollen Externe beauftragt werden? Aus welchem Grund wollen Sie bestimmte Dienstleistungen auslagern?

6.2. Rechtsform:

* Welche Rechtsform werden Sie wählen? Warum wählen Sie diese Rechtsform?
* Wie sind die Eigentumsverhältnisse im Unternehmen?

6.3. Standort und Immobilie:

* Wo ist Ihr Unternehmenssitz geplant (falls erforderlich nähere Ausführungen zum Standort, z. B. Verkehrsanbindung, Parkflächen, nachbarschaftliches Umfeld)?
* Ist die geplante Nutzung dort zulässig?
* Wie sind die Geschäftsräume ausgestattet (Größe, technische Infrastruktur, sind Umbaumaßnahmen erforderlich).
* Gibt es Auflagen an die Räumlichkeiten, die Sie beachten müssen? Werden diese erfüllt?
* Welche sonstigen Rahmenbedingungen sprechen für die Wahl der Geschäftsimmobilie (Fläche flexibel zu erweitern, Konditionen Pachtvertrag…)?

**7. Schritt:** Realisierungsfahrplan

* Welche Meilensteine haben Sie für die Realisierung des Vorhabens geplant?
* Welche Schritte wollen Sie wann erledigen (z. B. Genehmigungen einholen, Umbaumaßnahmen, Gründungsdatum, Anträge zu Fördermitteln, Abschluss von Verträgen)?

**8. Schritt:** Erläuterungen zu den Planungsrechnungen

Erläutern Sie die wichtigsten Positionen in Ihren Planungsrechnungen, die Sie als Anhang zum Textteil erstellen.

8.1. Liquidität:

* Wann fallen welche Kosten an, zu welchem Zeitpunkt müssen Sie Ihre Lieferanten bezahlen?
* Wann rechnen Sie mit Zahlungseingängen?
* Wie hoch ist der Liquiditätsbedarf? Kalkulieren Sie den Bedarf mindestens für das erste Jahr auf Monatsbasis.

8.2. Rentabilität:

* Kalkulieren Sie Umsätze, Kosten und Betriebsergebnis für die nächsten drei Jahre.
* Auf welcher Basis kalkulieren Sie Ihre Umsätze? Beschreiben Sie das zugrunde gelegte Mengengerüst.
* Erläutern Sie die wichtigsten Kosten-Positionen.

8.3. Investitionen:

* Welche Infrastruktur benötigen Sie zur Unternehmensgründung (Maschinen, Büroausstattung, Werbematerialien, Gründungskosten, Beratung u. s. w.)?

8.4. Privatentnahmen / UnternehmerInnengehalt:

* Wie viel Geld benötigen Sie für Ihr privates Leben (Krankenversicherung, Miete, Essen, Kleidung etc.)? Welche anderen regelmäßigen Einnahmen (Einkommen des Ehepartners, Kindergeld, Kapitalvermögen etc.) erzielen Sie?
* Wieviel Geld müssen Sie monatlich aus Ihrem Unternehmen zur Deckung dieser Kosten entnehmen? Wie hoch soll / muss Ihr UnternehmerInnengehalt sein?

8.5. Kapitalbedarf und Finanzierung:

* Welche Gesamtsumme ist für die Investitionen und die Vorfinanzierung laufender Kosten erforderlich?
* In welcher Höhe werden Sie Eigenkapital in die Gründung mit einbringen?
* Welche Sicherheiten können für eventuell erforderliche Darlehen von Ihnen gestellt werden?

**9. Schritt:** Chancen- und Risikoanalyse

* Zeigen Sie die Chancen Ihres Vorhabens auf. Wie können diese Chancen optimal genutzt werden?
* Was spricht für den Erfolg Ihres Vorhabens?
* Welche wesentlichen Risiken erkennen Sie? Wie können Sie diese Risiken minimieren?
* **Ziehen Sie ein Resümee, ob die Gründung wirtschaftlich tragfähig und organisatorisch / technisch durchführbar erscheint.**

**10. Schritt:** Anlagen

z.B. Lebenslauf, Zeugnisse, wichtige Verträge, Preislisten, Speisekarten