

Der Businessplan

„Ein Mensch ohne Plan ist wie ein Schiff ohne Steuer.“

Emil Oesch
Schweizer Schriftsteller 1894-1974



Je besser eure Planung ist, desto besser wird euer Gesamtüberblick über eure Geschäftsidee. Der Businessplan dient euch als Planungshilfe, deckt Schwachstellen schneller auf und bietet die Grundlage für einen erfolgreichen Start als Unternehmer/in.

Hier ein Überblick was euer Businessplan enthalten sollte:

- ✓ Was ist eure Idee?
- ✓ Was ist euer Konzept und euer Alleinstellungsmerkmal (USP)?
- ✓ Wie ist die Wettbewerbssituation, gibt es Konkurrenz?
- ✓ Wo plant ihr euer Vorhaben?
- ✓ Wer sind eure Kunden, Zielgruppen?
- ✓ Welches Marketing plant ihr?
- ✓ Wie seid ihr aufgestellt und was sind eure ersten Schritte?
- ✓ Welchen Gewinn plant ihr in den kommenden 3 Jahren (Umsätze – Kosten)?
- ✓ Wie berechnet sich euer Umsatz?
- ✓ Welches Kapital zur Beschaffung von Betriebsmitteln benötigt ihr vorab?

2.2 Welchen Nutzen haben eure Kunden von eurem Produkt / Warenangebot / Dienstleistung? (Problemlösung, Kosteneinsparung, Gesundheit, Verbesserung der Lebensqualität, "Must-have")

2.3 Wo und wie kauft ihr Waren, Material und Leistungen ein?
(Einkaufsquellen, Einkaufspartner, Preise, Lieferbedingungen, Rabatte...)

3. Marktübersicht

3.1 Wer sind eure Kunden und Zielgruppen?

3.2 Wer sind eure Konkurrenten/Mitbewerber bzw. was sind Konkurrenzprodukte, was sind Stärken und Schwächen dieser Mitbewerber im Vergleich zu eurem Angebot?

4. Standort

4.1 Welche Lage bzw. örtliches Umfeld plant ihr und warum? (Innenstadt, Randlage, Gewerbegebiet.../ Verkehrsanbindung, Parkplätze, ÖPNV....)

4.2 Welche Räumlichkeiten sind erforderlich und sinnvoll?
(Laden- / Bürogröße, Zuschnitt, Umbauten, Ladeneinrichtung...)

5. Preisbildung/Kalkulation

5.1 Wie hoch sind eure Verkaufspreise, woraus setzen sich diese zusammen bzw. wie kalkuliert ihr diese?

6. Marketing

6.1 Was stellt ihr an eurem Produkt/Angebot besonders heraus in Bezug auf die Werbung?
(USP- Alleinstellungsmerkmal, Trend, Besonderheit, Kundennutzen, Erlebnis...)

6.2 Wo und wie vertreibt ihr euer Angebot?
(Absatzgebiet / Einzugsgebiet; Absatzwege: z.B. Ladengeschäft, Direktvertrieb, Internet, Vertriebs-/Kooperationspartner, Lieferservice, ...)

6.3 Welche Werbemaßnahmen plant ihr (Zeitpunkt / Zeitraum, Zielgruppe, Kosten)?
(Internet, Zeitungsanzeigen, Flyer, Social Media, Werbebudgets, ...)

6. Schlüsselaktivitäten

6.1 Beschreibt die ersten Schritte, die ihr tun müsst, um eure Geschäftsidee umsetzen zu können, ggfs. welche Rechtsform (Einzelunternehmen, GbR, GmbH...) ihr wählt und wie ihr organisiert seid (Was ist zu tun, wer hat welche Aufgaben / Funktionen / Verantwortungen...)

Rentabilitätsvorschau			
	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Alle Beträge ohne Mehrwertsteuer	€	€	€
Umsatz Warenverkauf			
Umsatz Dienstleistungen			
+ Summe Umsatz			
Wareneinsatz (Warenkosten)			
Materialverbrauch			
Fremdleistungen			
- Summe Wareneinsatz			
= Rohertrag (Umsatz ./ . Wareneinsatz)			
Löhne / Gehälter (nur Mitarbeiter)			
Arbeitgeberanteil Sozialversicherungen			
Geschäftsführerbezüge (nur bei GmbH)			
- Summe Personalkosten			
Miete / Pacht (Büro, Laden, Lager)			
Nebenkosten wie Heizung, Strom, Wasser			
Reparaturen, Instandhaltung			
Betriebliche Versicherungen (Betriebs-/ Produktthaftpflicht, Rechtsschutz, Unfall, ...)			
Fahrzeugkosten (Kraftstoff, Reifen, Steuer, Versicherung, Reparaturen, Wartung, TÜV, ... oder: Pauschalabrechnung nach Km)			
Werbung			
Büromaterial, Telefon, EDV			
Beratung, Steuerberater			
Beiträge, Gebühren			
Sonstige Kosten			
Zinsen z. B. Kreditzinsen			
- Summe Sachkosten			
= Cash flow (Rohertrag ./ . Kosten)			
- Abschreibungen (Wertminderung Anlagen) (z.B. Fuhrpark, Büroeinrichtung, PC...)			
= Betriebsergebnis (+ Gewinn / - Verlust)			

Finanzierung

Gründungskosten

Wie viel Startkapital benötigt ihr für eure Geschäftsidee?

Investitionen / Anschaffungen

Gebäude, Renovierungen, Umbaukosten	_____	€
Maschinen, Geräte, Fahrzeuge	_____	€
Büroausstattung / EDV	_____	€
Geschäftseinrichtung	_____	€
Erstausstattung Waren- / Materiallager	_____	€

Sonstiges

Anmeldungen, Beratungen, Gebühren,...	_____	€
---------------------------------------	-------	---

Summe	①	_____	€
--------------	---	-------	---

2. Finanzierungsplan

Wie finanziert ihr den Kapitalbedarf?

Eigenmittel	_____	€
Gesellschafter / Partner	_____	€
Familiendarlehen	_____	€
Bankdarlehen	_____	€
Öffentliche Förderkredite (z. B. KFW)	_____	€

Summe	gleiche Zahl wie ①	_____	€
--------------	--------------------	-------	---