



## **1.) Zusammenfassung**

Stellen Sie Ihrem Businessplan – nachdem Sie alle Inhalte zusammengetragen haben – eine Zusammenfassung voran. Beschreiben Sie darin kurz und prägnant Ihre Geschäftsidee, die wesentlichen Erfolgs- und Risikofaktoren und Ihre Ziele für die ersten Jahre Ihrer Selbständigkeit.

## **2.) Gründungsperson**

Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen 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?

Lesen Sie mehr dazu, auf welche persönlichen Voraussetzungen und fachlichen Qualifikationen es bei einer Unternehmensgründung ankommt. Eine Beratung hilft Ihnen dabei, mögliche Schwächen festzustellen und auszugleichen. Je nach persönlicher Ausgangssituation stehen womöglich spezielle Beratungs- oder Förderangebote zur Verfügung.

## **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?

## **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)?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?



### **Konkurrenz**

- Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Branche?
- 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?

In diesem Abschnitt dreht sich alles um Ihre (zukünftigen) Kunden und Wettbewerber. Je mehr Brancheninformationen Sie haben, desto sicherer können Sie in die Selbständigkeit starten und ihre Marketingaktivitäten planen. In unseren Existenzgründungscoachings bieten wir Hintergrundinformationen von erfahrenen Unternehmern, die für Ihre Planung wichtig sein können. Welcher Standort der richtige ist, hängt von den Besonderheiten Ihres Vorhabens ab.

## **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?

Beim Marketing stimmen Sie Angebot, Preis, Vertrieb und Werbung aufeinander ab.



## **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?

Lesen Sie mehr darüber, welche Rechtsformen es gibt.

## **7.) Risiken und Chancen**

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

## **8.) Finanzplan**

### **Kapitalbedarfsplan**

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (6 Monate nach Gründung; bei innovativen Science-Unternehmen ca. 2 Jahre)?

### **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?



### **Sicherheitenübersicht**

- 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?

Machen Sie sich fit in Sachen Finanzierungswissen. Es ist gar nicht so schwer. Förderprogramme in Form von Darlehen und Zuschüssen unterstützen Sie bei Ihrer Gründung.

## **9.) Unterlagen**

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