A.H.L Annegret Heller- Lockstädt
Berufliches-Reha-Management
Grootsruhe 4 * 20537 Hamburg
Tel: + 49 (0) 40 71 00 42 40
Tel: +49 (0) 40 37 08 34 56
E-Mail: a.heller@ahl-rehamanagement.de
www.ahl-rehamanagement.de

MEIN BUSINESSPLAN



A.H.L Annegret Heller- Lockstädt
Berufliches-Reha-Management
Grootsruhe 4 * 20537 Hamburg
Tel: + 49 (0) 40 71 00 42 40
Tel: +49 (0) 40 37 08 34 56
E-Mail: a.heller@ahl-rehamanagement.de
www.ahl-rehamanagement.de

Businessplan Grundlagen

Muster



Einführung

Die Rolle als Unternehmer

Eine vage Geschäftsidee ist in der Regel das Initial für eine Unternehmensgründung. Vor der Gründung eines Unternehmens muss diese Geschäftsidee oft über einen längeren Zeitraum überdacht, verändert und neuen Erkenntnissen angepasst werden. Ein Unternehmer, der diesen Prozess auf sich nimmt, zeichnet sich dabei durch eine hohe Geschäftskompetenz sowie ein enormes kreatives Potenzial aus. Er unterscheidet sich somit grundlegend von klassischen Mitarbeiterrollen. Beispielsweise sind Erfinder der Forschungs- und Entwicklungs-Abteilung meist durch eine hohe Kreativität gekennzeichnet, verfügen aber aufgrund ihrer hohen Spezialisierung oft nur über geringe Marktkenntnisse. Genau entgegengesetzt ist die Rolle der Manager zu sehen.
Wie die Grafik zeigt, zeichnen sich Unternehmer dadurch aus, beiden Rollen gerecht zu werden.



Definition

Strukturiertes niederlegen aller für Investoren und Geldgeber relevanten Aspekte der Geschäftsidee in einem Businessplan

Ein Businessplan (BP) ist ein schriftliches Dokument von etwa 20-50 Seiten, das in detaillierter und strukturierter Form ein unternehmerisches Gesamtkonzept beschreibt. Der Businessplan erfasst dabei nicht nur die Beschreibung der Geschäftsidee, sondern gibt auch wesentliche Aspekte des wirtschaftlichen Umfelds, der gesetzten Ziele und des notwendigen Mittelaufwands wieder. Darüber hinaus werden auch Fragen zu Chancen und Risiken der Unternehmensgründung skizziert, um potenziellen Investoren ein realistisches Bild der Erfolgsaussichten
Ihrer Unternehmensgründung zu vermitteln.

- Bei einem Businessplan handelt es sich um die schriftliche Dokumentation eines gesamten unternehmerischen Konzepts.
- Der BP betrachtet die Produktidee, das wirtschaftliche Umfeld, die gesteckten Ziele sowie den notwendigen Mittelaufwand.
- Zusätzlich gibt der Businessplan Informationen über die/den Unternehmensgründer und zeigt mögliche Chancen und Risiken auf.

Betrachten Sie den Businessplan als Visitenkarte für Ihre Unternehmung.



Grundsätzliche Überlegungen

Kundennutzen - Welchen Mehrwert zieht der Kunde aus Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung?

1	Kundennutzen (Customer Value) ist der aus dem Kauf ihrer Produkte/Dienstleistungen resultierende, tatsächlich wahrgenommene Nutzen.
2	Relevant ist der von den Kunden wahrgenommene, nicht der faktische Nutzen des Produkts. Also was ist nicht der theoretische, sondern der praktische Nutzen für den Kunden.
3	Kundennutzen umfasst quantifizierbare Nutzenkomponenten (messbare Kosteneinsparungen, Beschleunigung von Abläufen und Prozessen oder Einsparung von Ressourcen) ebenso wie emotionale Nutzenkomponenten (Image eines Produkts, Freude bei der Anwendung, Anerkennung durch Dritte).
4	Werden Sie sich darüber klar, welchen Kundennutzen Ihre Geschäftsidee stiftet und wie Sie diesen Kundennutzen kommunizieren können.

Beispiel: Ein Lederschuh von LLOYD stiftet dem Kunden prinzipiell den selben Nutzen wie ein Schuh von Deichmann. (Er befriedigt das Bedürfnis nach Tragekomfort und Qualität) Entscheidend ist hier allerdings die Befriedigung des Verlangens nach emotionalen Nutzenkomponenten wie Prestige und Image.

FIRMEN**LOGO**

Grundsätzliche Überlegungen

Marktanalyse zur Abschätzung von Marktgröße und Marktentwicklung

Marktanalyse

- Abstecken des relevanten Marktes: An welche Zielgruppe richtet sich Ihr Angebot?
- Zahl der potenziellen Kunden, die Ihr Produkt kaufen könnten
- Ermitteln der Wettbewerber die mit Ihrem Produkt in Konkurrenz stehen.
- Voraussichtliche Entwicklung des Marktes in Bezug auf Marktgröße und Zahl der Wettbewerber.

Beispiel:
Eine neue Kosmetiklinie für die junge Generation soll an den Markt gebracht werden.

Zu analysieren sind unter anderem der Zielmarkt (bspw. Mädchen und junge Damen im Alter zwischen 16 und 26 Jahren) als auch die Konkurrenz (z.B. Hersteller wie essence, MNY usw.)



Grundsätzliche Überlegungen

Realisierbarkeit Ihrer Idee

1. Muss Ihr Produkt noch bis zur Marktreife entwickelt werden oder kann es bereits jetzt als fertiges Produkt angeboten werden?

2. Gibt es Genehmigungen, die Sie zum Betrieb Ihres Unternehmens benötigen?
   Stehen Patente aus, die Ihre Idee schützen sollen?

3. Welches Personal und welche Personalstruktur benötigen Sie zur Umsetzung Ihrer Idee?

Beispiel: Verfügt die Region Ihrer geplanten Produktionsstätte für Solarzellen über genügend ausgebildete Ingenieure und Facharbeiter ?

Grundsätzliche Überlegungen

Ermittlung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit mittels einer Finanzplanung

Finanzplanung

- Erstellen Sie eine realistische, zahlenbasierte Planung der wichtigsten Finanzgrößen für die ersten drei bis fünf Jahre nach Gründung.
- Der zu erwartende Gewinn lässt sich als Differenz zwischen zu erwartenden Umsatzlösungen und Kosten, die im Rahmen des Geschäftsbetriebs anfallen, berechnen.
- Erstellen Sie verschiedene Szenarien, die auf alternative Annahmen bezüglich der zukünftigen Geschäftsentwicklung basieren. Also betrachten Sie ein Worst-Case-, eine Best-Case- und eine Base-Case-Szenario.
- Überzeugen Sie den Leser Ihres Businessplans mit fundierten, faktenbasierten Berechnungsgrundlagen, indem Sie alle positiven und negativen Einflussfaktoren berücksichtigen.
- Treffen Sie Annahmen über Absatzzahlen und Umsätzen auf Grund von statistischen Erhebungen oder untermauern Sie diese mit eignen Umfragen.



Aufgaben

Unternehmensinterne und -externe Aufgaben eines Businessplans

	Unternehmensintern	Unternehmensextern
Personen	Unternehmensgründer, Management	Investoren, Partner, Kunden
Ziele	Evaluation, Transparenz, Kontrolle	Überzeugen und informieren
Funktionen	Hilfe bei der Umsetzung der Gründungsidee	Kommunikationsinstrument
Update	Kontinuierlich	Je nach Einsatzzweck

Aufbau

Grundsätzlicher Aufbau eines Businessplans

Executive Summary

Business Plan

Was ist der Kern des Unternehmens?	▪ Beschreibung des Produkts / Services und des Kundennutzens
Wie ist das Unternehmen positioniert?	▪ Marktumfeld und Wettbewerb ▪ Marketing- und Vertriebsstrategie
Wie wird die Realisierung umgesetzt?	▪ Businessmodell, Organisation ▪ Management und Personal ▪ Road Map ▪ Chancen / Risiken ▪ Budgetierung ▪ Finanzierung

Ausbaustufen

Detailierungsstufen eines Businessplans

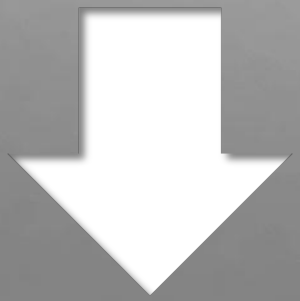
Zusammenfassender Businessplan	Vollständiger Businessplan	Betriebsfähiger Businessplan
▪ ca. 15 Seiten ▪ Prägnant, knapp im Stil ▪ Beinhaltet Schlüsselinformationen ▪ Weitere Details auslassen	▪ 20-50 Seiten Beschreibung ▪ 10-30 Seiten weitere Dokumentation ▪ Vollständige Beschreibung von Schlüsselthemen ▪ Detailliert, trotzdem prägnant	▪ 100+ Seiten ▪ Vollständige, sehr ausführliche Beschreibung ▪ Umfangreiche quantitative Analyse
▪ Bankdarlehen wird gesucht ▪ Bekannte Partner ▪ Keine externe Kommunikation beabsichtigt ▪ Lockmittel, um Interesse der Investoren zu wecken ▪ Geschwindigkeit ist sehr wichtig	▪ Durch Komplexität des Unternehmens ist eine vollständige Beschreibung notwendig ▪ Erhebliche Finanzierungsmittel werden gesucht ▪ Mit großen Firmenpartnern arbeiten	▪ Bestehendes Unternehmen mit Historie, Produkten, Kunden und Mitarbeiterstamm ▪ Im regulären internen Planungsprozess benutzt
	Standardvariante	

Hauptgliederungspunkte

Standardmäßige Gliederung eines Businessplans

1	Executive Summary	Kurze Zusammenfassung aller nachfolgenden Kapitel
2	Produkt und / oder Dienstleistung	Kundenvorteile des Produkts
3	Gründer oder Gründerteam	Qualifikation der Unternehmensgründer
4	Marktübersicht	Marktumfeld, Wettbewerber und Zielgruppen
5	Marketing & Vertrieb	Geplante Marketing- und Vertriebsmaßnahmen
6	Unternehmensorganisation / Personal	Personalpolitik und Führungsstiel
7	Chancen und Risiken	Evaluierung von Produkt- und Gefahrenpotential
8	Finanzwirtschaftliche Planung	Investitionskosten und Gewinnaussichten
9	Anlagen	Lebensläufe, Patente, Verträge

Ab hier beginnt die Businessplan-Vorlage



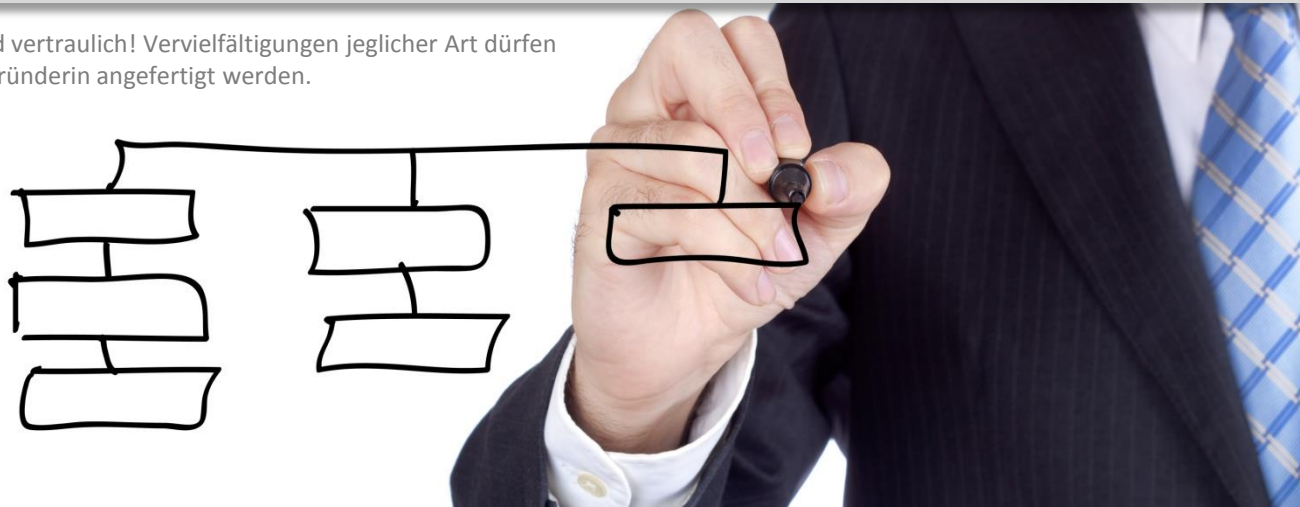
A.H.L Berufliches-Reha-Management

STRENG VERTRAULICH

Businessplan

Unternehmen:	Muster GmbH
Exemplar:	Nr. 1/3
Datum:	01.01.2015
Geschäftsplan:	01/2015 - 12/2018 (1. bis 3. Geschäftsjahr)
Gründer- (Team):	Max Mustermann Erika Mustermann

Alle Angaben in diesem Geschäftsplan sind vertraulich! Vervielfältigungen jeglicher Art dürfen nur mit Zustimmung des Gründers / der Gründerin angefertigt werden.



Inhaltsverzeichnis

Auf einen Blick

1. Executive Summary

2. Produkt / Dienstleistung
   - 2.1 Sachstand
   - 2.2 Kundennutzen / Kundenvorteil
   - 2.3 Produktentwicklung / Zeitplan
   - 2.4 Herstellung / Herstellungskosten

3. Gründer / Gründerteam
   - 3.1 Gründungsmitglied A
   - 3.2 Gründungsmitglied B

4. Marktübersicht
   - 4.1 Zielgruppe
   - 4.2 Standort
   - 4.3 Wettbewerber
   - 4.3 Marktpotential

5. Marketing & Vertrieb
   - 5.1 Marketingstrategie
   - 5.2 Preisgestaltung
   - 5.3 Werbung / Kundengewinnung
   - 5.4 Absatz / Vertrieb

6. Unternehmensorganisation / Personal
   - 6.1 Rechtsform
   - 6.2 Organisationsform
   - 6.3 Personalstruktur / Schlüsselpositionen
   - 6.4 Betriebsstätte / Standort
   - 6.5 Unternehmensprofil
   - 6.6 Unternehmensziele

7. Chancen und Risiken

Tipp

Weichen Sie nur in besonderen Ausnahmefällen von dieser Standardstruktur eines Businessplans ab. Ein Abweichen von der typischen Gliederung kann von Fachleuten schnell als unprofessionell eingestuft werden.

Inhaltsverzeichnis

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.1 Lebenshaltung
8.2 Geschäftsausstattung
8.3 Investitionsplanung
8.4 Lohnkosten
8.5 Fördergelder
8.6 Kapitalbedarf
8.7 Finanzierung
8.8 Kostenvorschau
8.9 Umsatzvorschau
8.10 Rentabilitätsvorschau
8.11 Gewinn- und Verlustplanung (GuV)
8.12 Liquiditätsvorschau

9. Anlagen

9.1 Lebensläufe
9.2 Gesellschaftervertrag (Entwurf)
9.3 Pachtvertrag (Entwurf)
9.4 Kooperationsverträge (Entwurf)
9.5 Leasingverträge (Entwurf)
9.6 Gutachten
9.7 Schutzrechte, Patente
9.8 Presseberichte
9.9 Prospekte
etc.

Hinweis

Die hier unter Anlage vermerkten Punkte sind optional und kein Bestandteil dieser Businessplan Vorlage. Sie sind bei Bedarf separat zu erarbeiten und können dem Businessplan als Anlage beigefügt werden.

A.H.L Berufliches-Reha-Management

Auf einen Blick



Auf einen Blick

Projektkenndaten

Gründer:	Max Mustermann, Erika Mustermann
Gründungsvorhaben:	Kurzer Satz zu Ihrer Geschäftsidee
Betriebsstätte:	Adresse der Firma
Rechtsform:	GbR / GmbH & CoKG / AG / etc.
Firma:	Muster GmbH
Start der Geschäftstätigkeit:	01.06.2015
Finanzierung:	Wie teilt sich die Finanzierung des Vorhabens auf?
Zukunftsaussichten:	Kurze Beschreibung zur Perspektive Ihrer Geschäftsidee. Maximal 3 Sätze.

1.
Executive Summary



1. Executive Summary

Ihr Geschäftsmodell im Überblick - Seite 1/2

Geben Sie hier einen kurzen und prägnanten Überblick über das Vorhaben oder Ihr Projekt. Beschreiben Sie hierbei die wesentlichen Punkte und Vorteile, bedenken Sie hierbei, dass bereits die ersten Zeilen darüber entscheiden werden, ob ein potentieller Investor weiter liest. Versuchen Sie deshalb bereits im ersten Satz Interesse und Neugierde zu wecken.

Fassen Sie an dieser Stelle auch die wichtigsten Fakten aller einzelnen Unterpunkte zusammen. Achten Sie drauf, dass Sie die Executive Summary auf maximal 2 Seiten begrenzen.

1. Executive Summary

Ihr Geschäftsmodell im Überblick - Seite 2/2

Stellen Sie sicher, dass Sie in der Executive Summary Aussagen zu folgenden Punkten getroffen haben:

- Wie lautet Ihre Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere daran?
- Welche Erfahrungen und Kenntnisse qualifizieren sie für dieses Gründungsvorhaben?
- Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?
- Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
- Welches Umsatzvolumen erwartet Sie in den nächsten Jahren?
- Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- Welchen Risiken ist Ihr Vorhaben ausgesetzt?
- Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?

2.
Produkt / Dienstleistung



2. Produkt / Dienstleistung

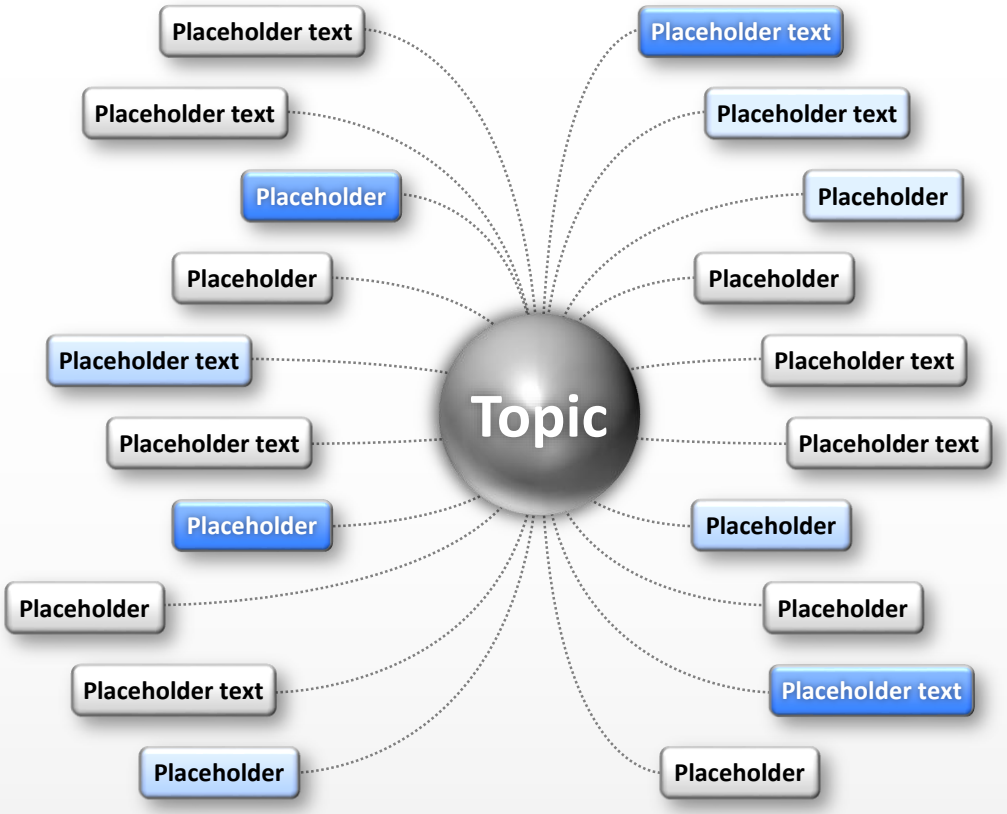
2.1 Sachstand

Beschreiben Sie an dieser Stelle das Problem , dass Sie mit Ihrer Geschäftsidee zu lösen gedenken.

Im Idealfall können Sie dem Leser die Problematik mit Hilfe einer erläuternden Grafik veranschaulichen.

Denke Sie daran, dass Personen die sich beruflich mit vielen Businessplänen auseinandersetzen müssen, nur sehr wenig Zeit darauf verwenden können Sachverhalte zu verstehen.

Deshalb sollten Sie sich intensiv Gedanken darüber machen, wie Sie die wichtigsten Fakten möglichst kurz und prägnant zusammenfassen.



2. Produkt / Dienstleistung

2.2 Kundennutzen / Kundenvorteil (die Geschäftsidee)

Geben Sie hier einen kurzen und prägnanten Überblick über das Vorhaben oder Ihr Projekt. Gehen Sie auf das zuvor geschilderte Problem ein indem Sie Ihre Geschäftsidee als „Problemlöser“ präsentieren. Beschreiben Sie hierbei die wesentlichen Punkte und Vorteile, bedenken Sie, dass bereits die ersten Zeilen darüber entscheiden werden, ob ein potentieller Investor weiter liest. Versuchen Sie deshalb bereits im ersten Satz Interesse und Neugierde zu wecken.

Grundsätzliche zu beantwortende Fragestellungen:

Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?

Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?

Wie hebt es sich von den Lösungen der Mitbewerber ab?
(Falls ein ähnliches Produkt oder eine vergleichbare die Dienstleistung bereits am Markt existiert)

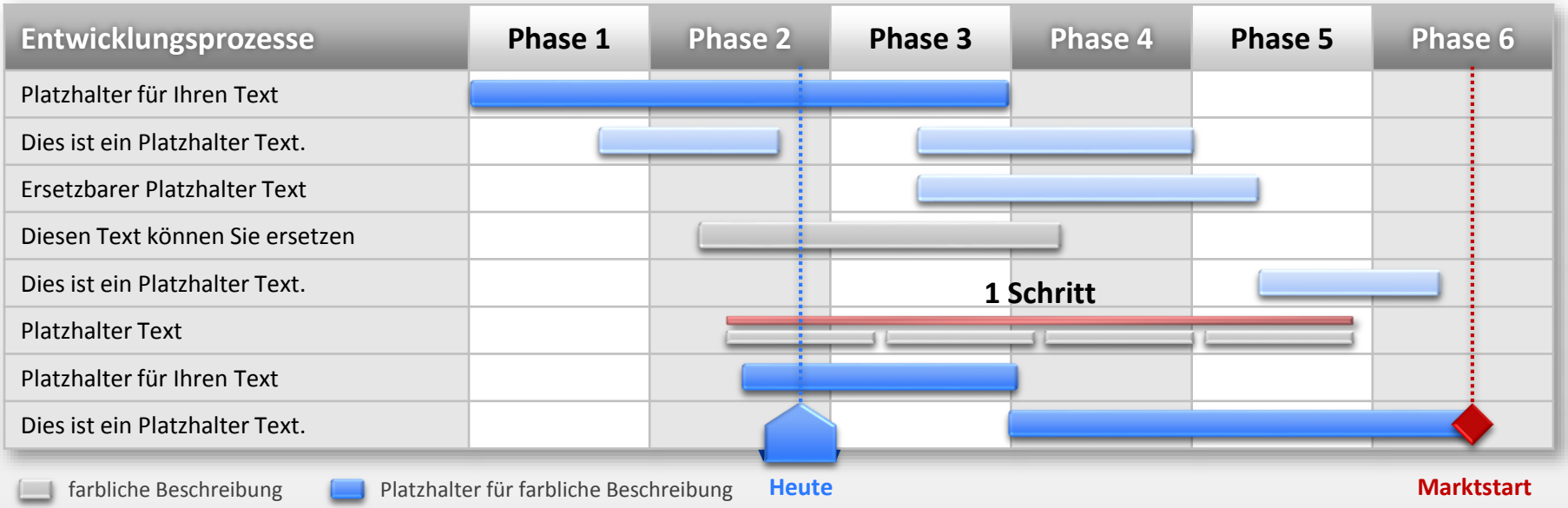


2. Produkt / Dienstleistung

2.3 Produktentwicklung / Zeitplan 1/2

Stellen Sie in diesem Absatz kurz die bisherige Entwicklung Ihres Projektes dar, wie ist es entstanden, wie hat sich die Idee entwickelt und welche schritte wurden bisher in Richtung einer Realisierung unternommen.

Erstellen Sie einen Zeitplan für die nächsten Schritte im Rahmen der Projektrealisierung. Führen Sie die wesentlichen Schwerpunkte auf und beachten Sie mögliche Zeitverzögerungen durch Einberechnung von Pufferzeiten. Alle Schritte müssen für einen neutralen Leser nachvollziehbar sein.



2. Produkt / Dienstleistung

2.3 Produktentwicklung / Zeitplan 2/2

Weitere wichtige Fragen können hier sein:

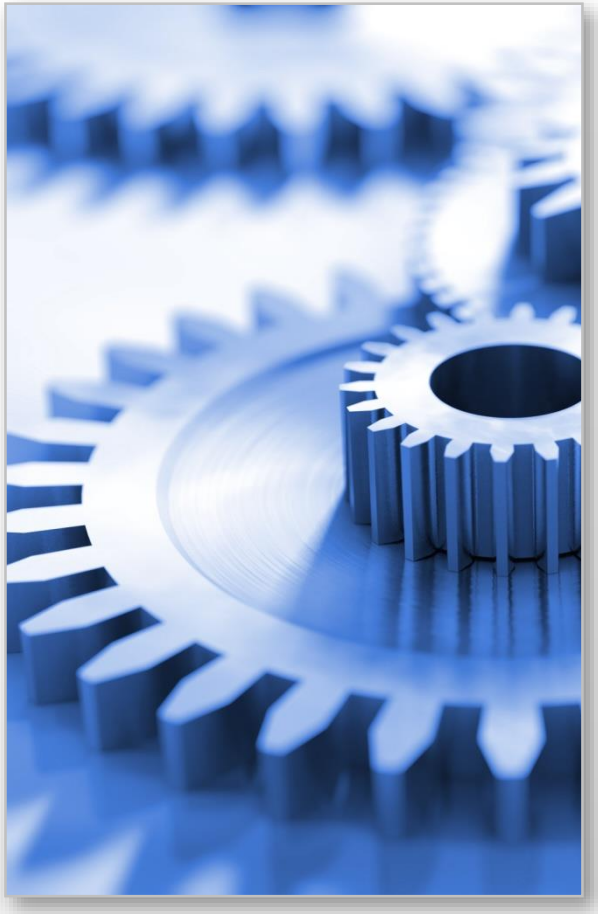
- Start der Produktion/Dienstleistung?
- Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Wann kann das Produkt vermarktet werden?
- Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?
- Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?
- Wann kann eine Null-Serie aufgelegt werden?
- Wer führt das Testverfahren durch?
- Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?
- Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?
- Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?

2. Produkt / Dienstleistung

2.4 Herstellung / Herstellungskosten

Beschreiben Sie hier in kurzen Worten den Herstellungsprozess Ihres Produkts und wie sich die voraussichtlichen Herstellungskosten zusammensetzten. Geben Sie auch einen Ausblick auf die geplanten Stückzahlen und wann sie diese produzieren können.

- Beschreiben Sie die Produktionsfaktoren und deren Qualität am Standort. Hierzu gehören die Rohstoffe, die Arbeitskräfte und Kapital.
- Wie sehen die Produktionsanlagen, wie die technische Umsetzung der Produktidee aus. Vermeiden Sie eine ausschweifende Abhandlung, die zu sehr ins technische Detail geht.
- Was sind die wesentlichen Schritte des Produktionsverfahrens. Einem Außenstehenden muss klar werden, dass die Umsetzung der Produktidee technisch durchführbar ist.
- Im Hinblick auf die geplanten Absatzzahlen stellen Sie hier dar, welche Produktionskapazitäten die geplanten technischen Einrichtungen besitzen und welche Möglichkeiten einer Expansion gegeben sind.



3.
Gründer / Gründerteam



3. Gründer / Gründerteam

3.1 Gründungsmitglied A

Nennen Sie hier die wichtigsten und überzeugendsten Punkte aus dem Lebenslauf des Gründers.

Wichtige Fragestellungen sind hier:

- Welche Qualifikation/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie? Unterscheiden Sie hierbei zwischen Ihren fachlichen Qualifikationen (Ausbildung, Berufserfahrung usw.) und Ihren unternehmerischen Qualifikationen (Führungserfahrung, Kommunikationsfähigkeit, kaufmännisches Know-how usw.).
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?
- Welche besonderen Stärken gibt es?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?
- Welche Qualifikationen befähigen Sie dazu, ein Unternehmen zu führen?



Tipp

Ein gutes Foto ist sicherlich kein Grund Ihre Geschäftsidee und den damit verbundenen Businessplan besser zu bewerten. Jedoch kann ein schlechtes Bild dazu beitragen, dass Sie und Ihre Geschäftsidee nicht im gewünschten Umfang ernst genommen werden.

3. Gründer / Gründerteam

3.2 Gründungsmitglied B

Dipl.-Ing. Laura Schuster

- geb. 1968 in Hamburg
- 1988 - 1992 Studium Elektrotechnik, Schwerpunkt Softwareentwicklung, Technische Universität-Berlin
- 1994 - 1998 Softwareentwicklerin bei der Daimler-Chrysler AG
- 1998 - 2004 Softwareentwicklerin bei der Softstudio GmbH
- 2000 - 2005 Zusatzqualifikation durch Fernstudium der Betriebswirtschaftslehre an der Fernuniversität Hagen
- 2005 - 2011 Leiterin Softwareentwicklung AESIS AG

Spezialisierung: PHP, Visual Basic / .NET, Java, Perl, C++



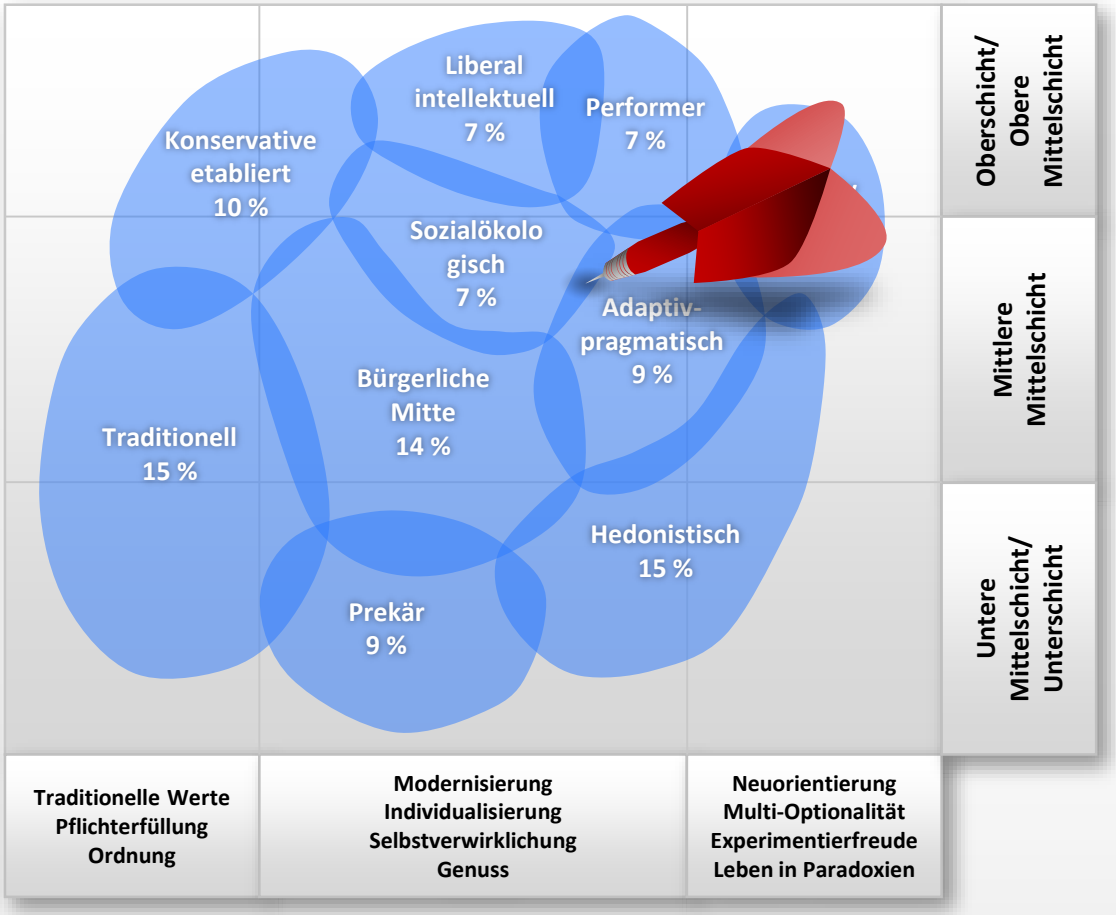
4.
Marktübersicht



4. Marktübersicht

4.1 Zielgruppe

- 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)?
- Haben Sie bereits Referenz-kunden? Wenn ja, welche?
- Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?



4. Marktübersicht

4.2 Standort

Die Wahl des Standortes muss im Businessplan offen gelegt werden. Hierfür reicht es nicht aus, eine Adresse zu nennen. Sie müssen beschreiben, unter welchen Kriterien Sie Ihre Entscheidung für den Standort getroffen haben. Ausschlaggebende Kriterien für Ihren Standort können beispielsweise Folgende sein:

- Anzahl / Anordnung und Größe der Räumlichkeiten
- Lauflage und Sichtbarkeit
- Verkehrsanbindung
- Nähe zu anderen Lokationen oder zur Zielkundengruppe
- Technische Infrastruktur
- Vorhandensein von räumlichen Gegebenheiten (z.B. Sanitäranlagen, Lagermöglichkeiten)
- Möglichkeit, auch "lauten" Tätigkeiten nachzugehen
- Erfüllung gesetzlicher Auflagen
- etc.



4. Marktübersicht

4.3 Wettbewerber (Konkurrenzanalyse) 1/2

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

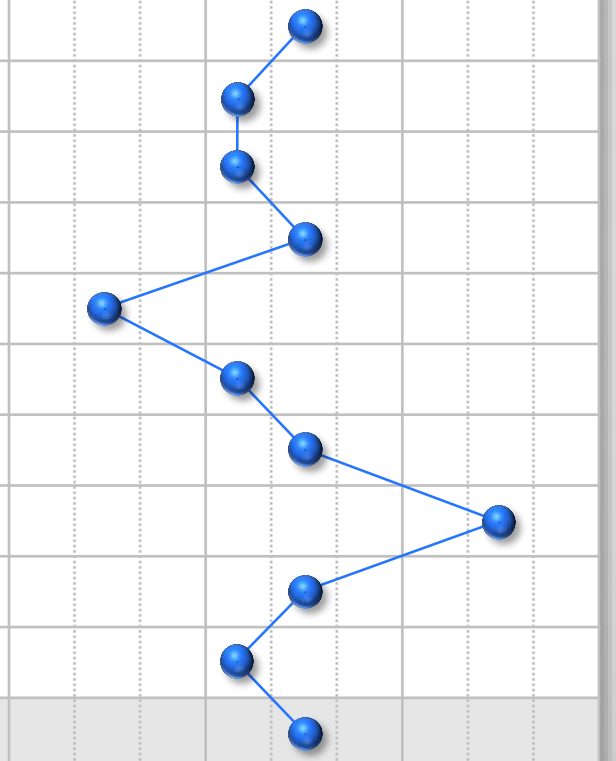
	Mitbewerber A	Mitbewerber B	Mitbewerber C	Mitbewerber D	Ihr Unternehmen
Preis	↙	↑	→	↓	↗
Qualität	↗	→	↑	↔	↓
Marktanteil Regional	←	↙	↙	↓	↓
Marktanteil Überregional	↗	→	→	↙	↓
Bekanntheit Regional	↔	↓	↓	↓	→
Bekanntheit Überregional	↙	↑	↗	→	↗
Produktpallette	→	↓	↔	↗	↓
Marketing	↑	↙	→	↓	↗
Innovationskraft	↔	→	↙	↑	↔
Betriebsgröße	→	↑	↓	↙	→
Am Markt seit	2001	1999	2009	2011	

Legende: ↑ sehr hoch; ↗ hoch; ↔ mittelmäßig; ↙ niedrig; ↓ sehr niedrig

4. Marktübersicht

4.3 Wettbewerber (Konkurrenzanalyse) 2/2

Nr.	Kriterien (Beobachtungsbereiche)	Anmerkungen zu den Stärken und Schwächen der zu untersuchenden Einheit	Vergleich zum größten Mitbewerber
			schlechter: 1, 2, 3 — gleich: 4, 5, 6 — besser: 7, 8, 9
1	Relativer Marktanteil	…	
2	Investitionsintensität	…	
3	Wertschöpfung	…	
4	Qualität	…	
5	Kostenstruktur/Kostenvorteil	…	
6	Fachkompetenz	…	
7	Marketing-Know-how	…	
8	Finanzielle Potenz	…	
9	Standort- und andere Vorteile	…	
10	Effizienz des Managements	…	
Gesamtbeurteilung		**…**	

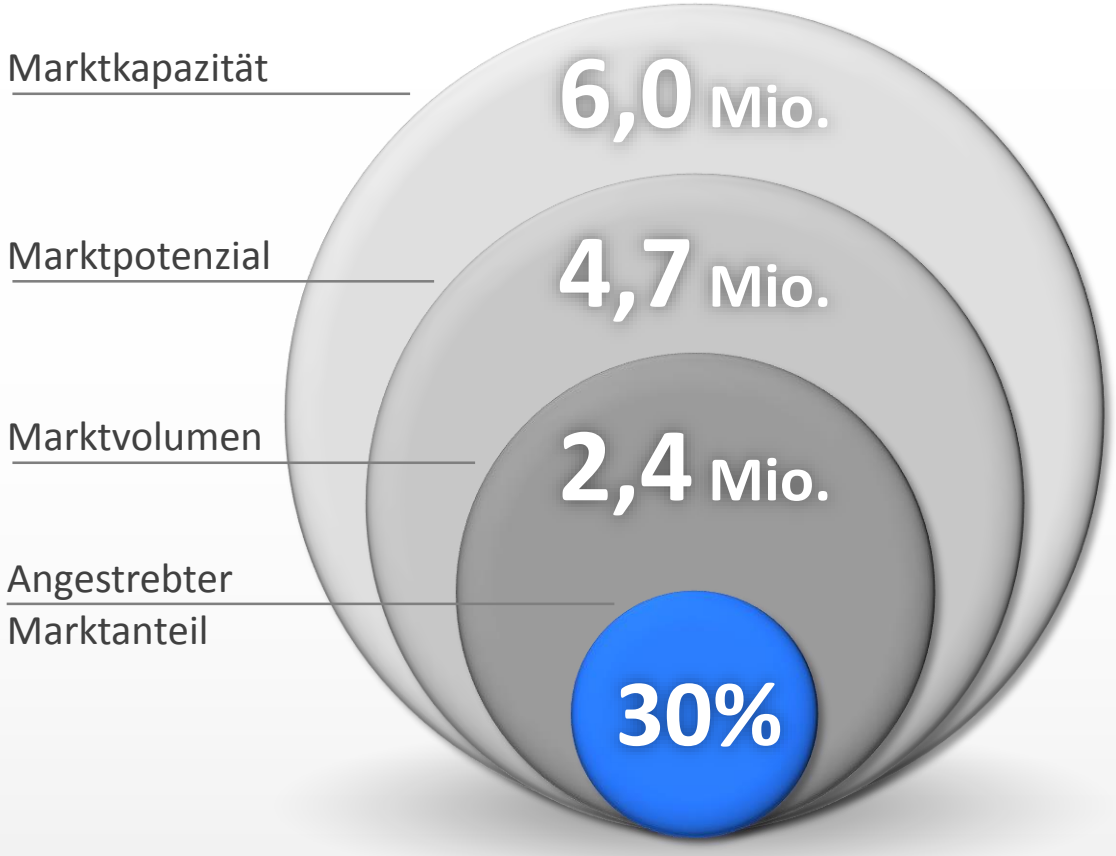


4. Marktübersicht

4.4 Marktpotential

Geben Sie dem Leser eine grobe Übersicht über das Marktpotenzial Ihrer Geschäftsidee. Geben Sie Auskunft über mögliche Marktsegmente, deren Aufnahmefähigkeit und deren Wachstumschancen. Welche Stückzahlen planen Sie abzusetzen.

Stützen Sie Ihre Angaben wenn möglich auf Statistiken oder Umfragen um Ihre Annahmen zu untermauern und glaubhafter zu machen.



5.
Marketing & Vertrieb



5. Marketing & Vertrieb

5.1 Marketingstrategie

Eine Marketingstrategie ist ein Verhaltensplan zur Erreichung der Unternehmens- und Marketingziele.

Im Rahmen der Marketingplanung geht es neben der Marktsegmentierung darum, den richtigen Marketingmix zu erstellen. Darunter versteht man die Umsetzung einer übergeordneten Marketing-strategie die aufzeigt, auf welche Art man die zuvor ausgewählten Märkte bearbeiten möchte.

Erläutern Sie hier, wann Sie welche Werbe-maßnahmen Einsetzen werden um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung an die Zielgruppe zu kommunizieren.



5. Marketing & Vertrieb

5.1 Marketingstrategie

4 Ps

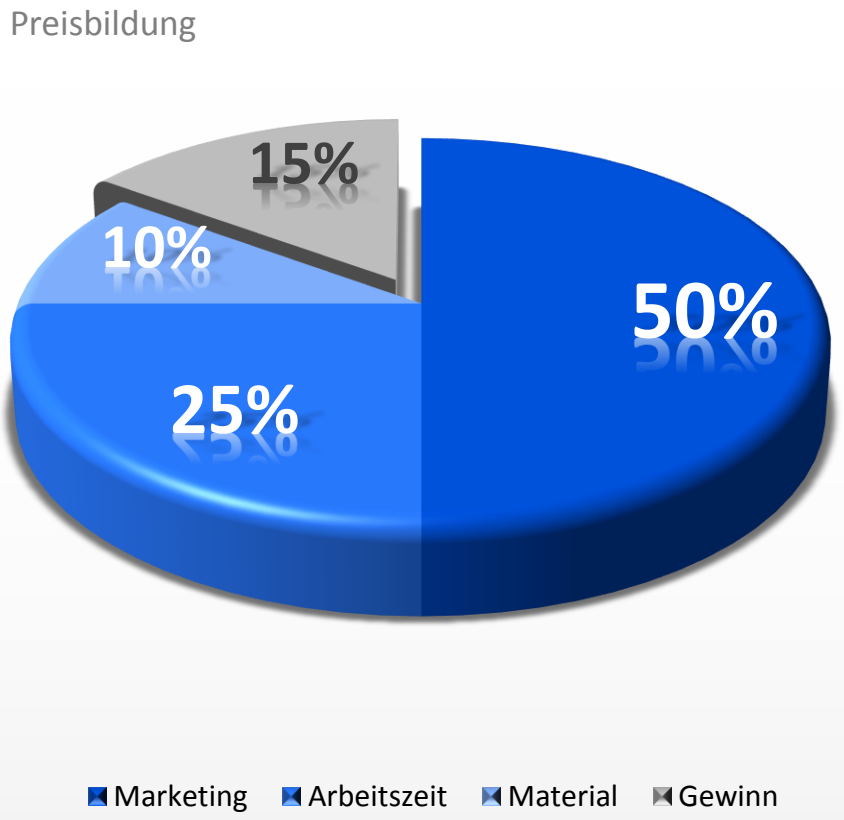
Product	Price	Promotion	Place
Hauptnutzen	Konditionen	Werbung	Strategische Distribution/Vertrieb
Nabennutzen	Rabatt	Verkauf	
Zusatznutzen	Skonto	Sponsoring	physische Distribution/Logistik
Marke	Leasing	Verkaufsförderung	
Inhalt		Event	Standort
Qualität		PPR	
Verpackung			

5. Marketing & Vertrieb

5.2 Preisgestaltung

Legen Sie dar, welches Preisniveau Sie für Ihre Produkte anstreben, wie dieses im Vergleich zu Konkurrenzprodukten einzustufen ist und welche Rabattsysteme Anwendung finden sollen. Gehen Sie hierbei auch auf die Selbstkosten sowie den Zusammenhang zwischen Stückzahlen und Preisen ein. Beschreiben Sie auch die erwarteten Marktreaktionen hinsichtlich Ihrer Preispolitik.

Erklären Sie, welche Preisstrategie (z.B. Hochpreis-, Niedrigpreis-, Schwellenpreisstrategie) Sie verfolgen. Achten Sie darauf, dass der Preis in jedem Fall sowohl Ihre Kosten deckt als auch wettbewerbsfähig ist (Marktpreis). Nennen Sie auch die Preise Ihrer Konkurrenten. Begründen Sie dabei, wie viel Ihre Leistung/ Ihr Produkt mindestens kosten muss. Wie setzt sich Ihr Preis zusammen?



5. Marketing & Vertrieb

5.2 Preisgestaltung (Preisvergleich mit Wettbewerb)

	Produkt **A**	Produkt **B**	Produkt **C**	Produkt **D**
Ihr Unternehmen	199,00 €	129,00 €	99,00 €	29,00 €
Mitbewerber **1**	399,00 €	152,00 €	84,00 €	55,00 €
Mitbewerber **2**	350,00 €	207,00 €	112,00 €	109,00 €
Mitbewerber **3**	299,00 €	129,00 €	129,00 €	42,00 €
Mitbewerber **4**	569,00 €	199,00 €	119,00 €	28,00 €
Mitbewerber **5**	420,00 €	177,00 €	129,00 €	33,00 €

Günstigstes Angebot Teuerstes Angebot

5. Marketing & Vertrieb

5.3 Werbung / Kundengewinnung

Konkretisieren Sie hier Ihre Marketingstrategie aus Punkt 5.1. Zeigen Sie an Beispielen, wie Ihre Werbung aussieht und was sie beim Kunden bewirken soll. Das zeigt dem Leser, dass Sie sich auch bereits darüber Gedanken gemacht haben. Dies wird bei Investoren das Vertrauen in Ihre Idee und deren Umsetzung stärken.

Gehen Sie des weiteren darauf ein, wie Sie die durch Ihre Werbung auf Ihr Produkt aufmerksam gewordenen, potentiellen Kunden zu zahlenden Kunden machen möchten.

Werbebanner Beispiel:



5. Marketing & Vertrieb

5.4 Absatz / Vertrieb

- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete möchten Sie bedienen?
- Welches Vertriebsmodell streben Sie an?

  Zum Beispiel:

  - *Direktvertrieb*
  - *Indirekter Vertrieb - 1-stufig*
  - *Indirekter Vertrieb - 2- oder mehrstufig*
  - *Direkt und Indirekter Vertrieb kombiniert*
  - *Traditioneller Verkauf + Online Vertrieb*
  - *Ausschließlicher Online Verkauf und viele andere Variationen*
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?



6.
Unternehmensorganisation / Personal



6. Unternehmensorganisation / Personal

6.1 Rechtsform

Stellen Sie hier dar, welche Rechtsform (z.B. GmbH) Ihr Unternehmen besitzt und weshalb diese gewählt wurde.

Die Wahl der Rechtsform leitet sich u. a. aus der Zusammensetzung der Führungsmannschaft ab.

Wie viele Personen sollen z.B. Einfluss auf die Unternehmensführung nehmen?

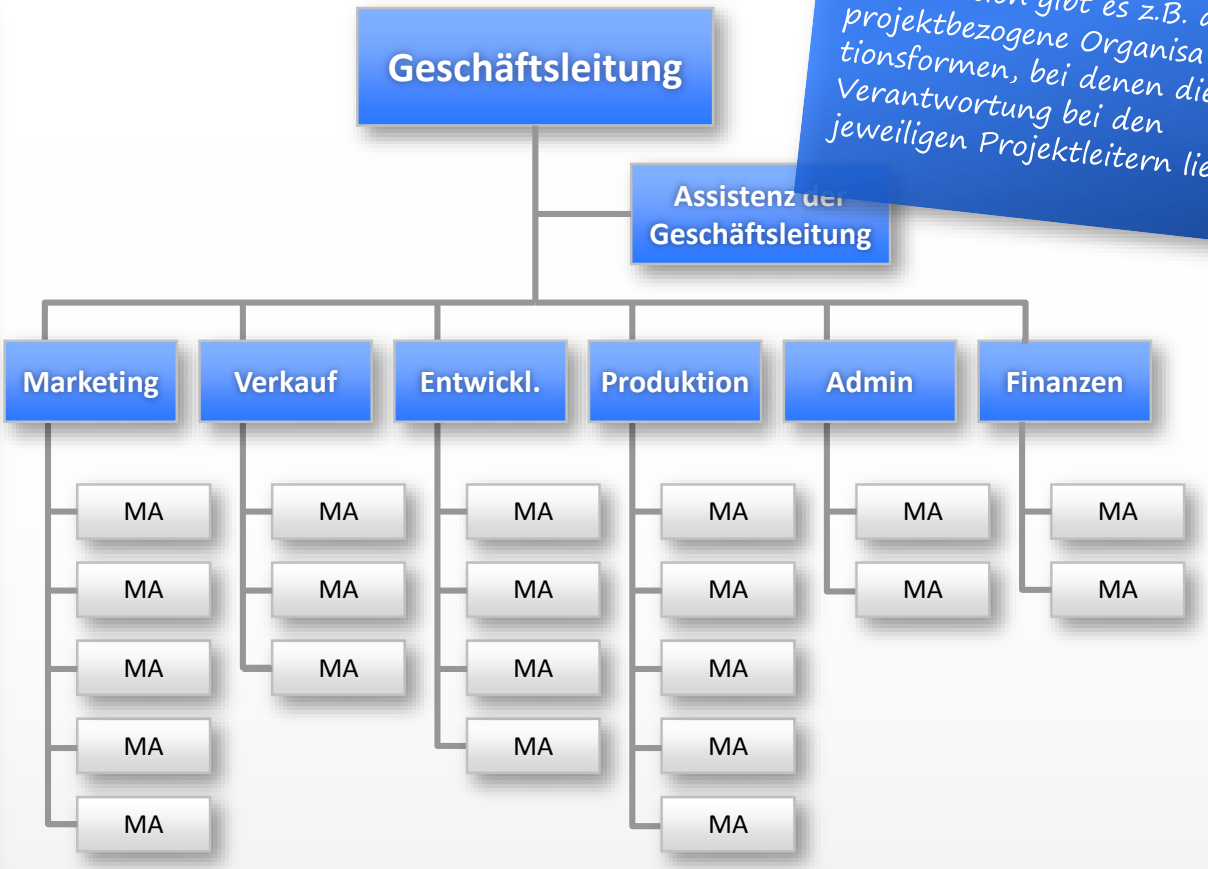
	Einzelunter-nehmen	Offene Handels-gesellschaft	Kommandit-gesellschaft	Gesellsch. mit beschr. Haftung	Aktien-gesellschaft
Allgemeines Merkmal	Kaufmann	Betrieb eines Handelsgewerbes	Betrieb eines Handelsgewerbes	Für beliebigen Zweck	Für beliebigen Zweck
Firma	Eingetragene(r) Kauffrau/-mann	OHG	KG	GmbH	AG
Anzahl der Gründer	1 Person	mind. 2 Personen	mind. 2 Personen	mind. 1 Personen	mind. 1 Personen
Mindestkapital	Keine Vorschriften	Keine Vorschriften	Keine Vorschriften	25.000 € Stammkapital	50.000 € Grundkapital
Haftung	Betriebs und Privatvermögen unbeschränkt	Jeder Gesellschafter: Einlage und Privat unbeschränkt	Komplementär: wie OHG Kommanditist: Einlage	Beschränkt auf Stammkapital	Beschränkt auf Grundkapital
Geschäfts-befugnis	Inhaber berechtigt und verpflichtet	Jeder Gesellschafter, Widerspruchsrecht	Komplementär: wie OHG Kommanditist: Kontrollrecht	Die Geschäftsführer gemeinsam	Alle Vorst. - mitglieder gemeinsam
Organe	keine	keine	keine	Geschäftsführer, Gesellschafter-versammlung	Vorstand, Aufsichtsrat, Hauptversamml.

6. Unternehmensorganisation / Personal

6.2 Organisationsform

Erläutern Sie in diesem Textfeld welche Organisationsform sie Ihrem Unternehmen zugrunde legen möchten und begründen Sie dies. In dem nebenstehende Organigramm haben Sie die Möglichkeit Ihre Beschreibung zu visualisieren. Mögliche Organisationsformen sind:

- Einliniensystem
- Mehrliniensystem
- Stablinienorganisation
- Matrixorganisation
- Funktionale Organisation
- Netzwerkorganisation
- Usw.



Beispiel: Einliniensystem

Tipp

Erkundigen Sie sich über di verschiedenen Organisations formen. Neben der streng gegliederten, linearen Organisation gibt es z.B. auch projektbezogene Organisa- tionsformen, bei denen die Verantwortung bei den jeweiligen Projektleitern liegt.

6. Unternehmensorganisation / Personal

6.3 Personalstruktur / Schlüsselpositionen

Treffen Sie an dieser Stelle Aussagen zur notwendigen Qualifikation Ihrer Mitarbeiter insbesondere zu den zu besetzenden Schlüsselpositionen.

Haben Sie vor, (hoch-)qualifizierte Mitarbeiter zu beschäftigen, sollten Sie auch Aussagen über geplante Qualifizierungs- und Bindungsstrategien machen. Denn verlässt ein Mitarbeiter in einer sogenannten Schlüsselposition Ihr Unternehmen, ist er meist nur schwer zu ersetzen. Das kann zu Turbulenzen und sogar zum Scheitern des ganzen Projekts führen.

Tipp

Informieren Sie sich über die verschiedenen Beschäftigungs-möglichkeiten, z.B. Teilzeit-arbeit oder befristete Arbeits-verträge. Denken Sie bei Ihrer Mitarbeiterplanung auch über den Start hinaus. Planen Sie immer mindestens drei Jahre im Voraus.

Geplante Personalentwicklung
3 Jahres Vorschau

Bereich	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Marketing	1	2	3
Verkauf	2	3	4
Entwicklung	1	2	2
Produktion	3	5	7
Administration	1	1	1
Buchhaltung und Finanzen	1	2	3
Gesamt	**9**	**15**	**20**

6. Unternehmensorganisation / Personal

6.4 Betriebsstätte / Standort

In diesem Abschnitt wird die Infrastruktur, also der Standort des Projektes näher analysiert. Beschreiben Sie die Lage des Standortes, seine geographische und verkehrsmäßige Lage.

Beschreiben Sie die allgemeinen infrastrukturellen Voraussetzungen am Standort und arbeiten Sie die Vorteile heraus. Gehen sie auch auf geplante Verbesserungen ein. Legen Sie den Schwerpunkt auf die Standortfaktoren, die für Ihr Vorhaben die höchste Priorität haben.

Zu guter Letzt sollten Sie den ausgewählten Standort bewerten. Hierbei müssen Sie Ihre Standortentscheidung für außenstehende nachvollziehbar begründen.



6. Unternehmensorganisation / Personal

6.5 Unternehmensprofil

Hier haben Sie Gelegenheit über den Sinn und Zeck Ihres Unternehmens, Ihre Firmenphilosophie sowie über weitere Aspekte Ihres geplanten Unternehmens zu sprechen. Kernpunkte der Aussage können hier sein:

- Für was soll Ihr Unternehmen stehen?
- Was soll ihr Unternehmen verkörpern?
- In welcher Disziplin wollen Sie besonders gut sein?
- Welche Unternehmenskultur möchten Sie pflegen, intern sowie extern?
- Was schreiben Sie sich auf die sprichwörtlichen Fahnen?



6. Unternehmensorganisation / Personal

6.6 Unternehmensziele

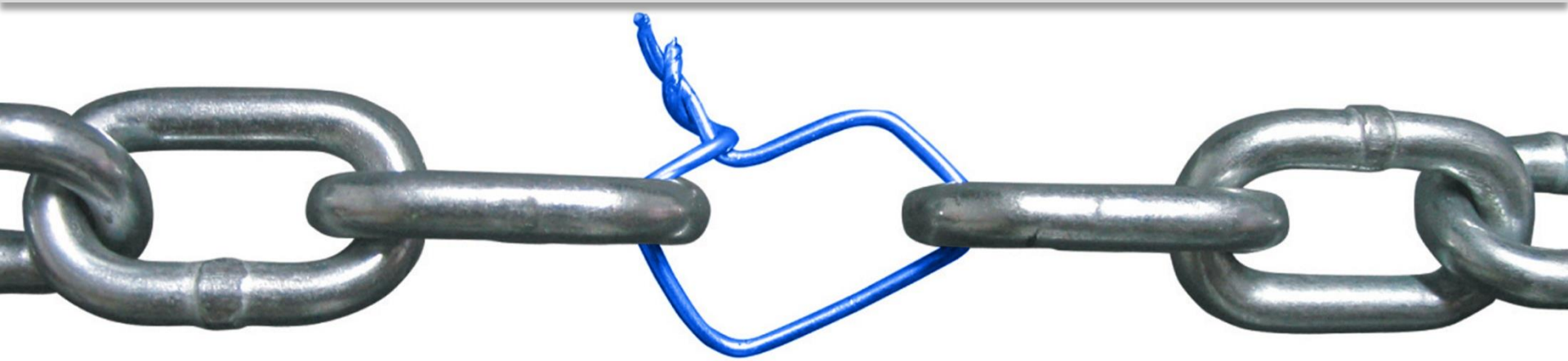
Bitte achten Sie bei der Formulierung Ihrer Unternehmensziele darauf, dass Sie realistisch sind. Mögliche Kapitalgeber schätzen eine gewisse Zurückhaltung sehr, weil Sie so Marktkenntnis beweisen und ein Gespür für das „Machbare“ demonstrieren. Auf der anderen Seite sollten Ihre Ziele aber auch nicht zu vorsichtig formuliert werden, sonst könnten Sie noch in den Verdacht kommen, selbst nicht an Ihre Idee zu glauben und kein „Feuer“ zu haben.

Bei der Formulierung von mehreren Unternehmenszielen bzw. Ober- und Unterzielen ist es wichtig, das Prinzip der Zielharmonie zu wahren, d.h. sie sollten sich gegenseitig unterstützen und nicht behindern oder gar widersprechen.

- Was wollen Sie mit der Unternehmensgründung erreichen?
- Wo wollen Sie in einem Jahr, in drei und in fünf Jahren stehen?
- Welche konkreten Umsatz-, Gewinn- und Wachstumsziele haben Sie?
- Welche Maßnahmen müssen umgesetzt werden?
- Welche Anforderungen müssen erfüllt sein, um die Ziele zu erreichen?

A.H.L Berufliches-Reha-Management

7.
Chancen und Risiken



7. Chancen und Risiken

Welchen Perspektiven ist Ihr Geschäftsmodell ausgesetzt

Um zu zeigen, dass Sie Ihr Vorhaben realistisch sehen, beschreiben Sie an dieser Stelle, welche Risiken und welche Chancen auf Sie zukommen könnten. Wie wollen Sie auf mögliche Veränderungen am Markt reagieren? Wie könnten sich positive und negative Ereignisse auf Ihr Unternehmen auswirken? Wer beweist, dass er auch das Risiko mit einplant, zeigt seinen Geschäftspartnern, dass er verantwortungsbewusst gründen will.

Tipp

Viele Banken und Investoren können mit Risiken leben, wenn sie den Eindruck haben, der Gründer geht verantwortungsbewusst damit um. Machen Sie hier unbedingt Worstcase- und Bestcase-Betrachtungen. Begründen Sie Ihre Annahmen mit recherchierten und belegbaren Zahlen und Fakten.

Best Case

- Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten.

Worst Case

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

8.
Finanzwirtschaftliche Planung



8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.1 Lebenshaltung

Zeigen Sie an dieser Stelle dem Leser Ihres Businessplans, dass Sie auch den Aspekt ihrer eigenen Lebenshaltungskosten mit in Ihrer Kalkulation einbezogen haben. Legen Sie dar, wie sie Ihren Lebensunterhalt bestreiten wollen und ob Sie weitere Einnahmequellen haben, mit dem Sie diesen finanzieren. Kalkulieren Sie mindestens über sechs Monate.

Berücksichtigen Sie auch die Frage, wie hoch Ihre Reserve für unvorhergesehene Ereignisse (Krankheit, Unfall) sein muss.

Tipp

Die Tabellen in diesem Kapitel sind in Excel angelegt und enthalten Formeln zur automatischen Berechnung.

Per Doppelklick gelangen Sie in den Bearbeitungsmodus und können Ihre Zahlen eintragen.

Private Kosten	€ / Mon.
Miete inkl. Nebenkosten	xx,xx €
Versicherungen	xx,xx €
KFZ inkl. Treibstoff	xx,xx €
Lebensmittel	xx,xx €
Haushaltswaren	xx,xx €
Bekleidung	xx,xx €
Rücklagen für unvorhergesehenes	xx,xx €
Sonstiges wie Urlaube, Möbel etc.	xx,xx €
...	xx,xx €
Kosten der Lebenshaltung / Monat	**0,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.2 Geschäftsausstattung

Ähnlich wie bei den Lebenshaltungskosten sind auch hier die Kosten für die Einrichtung der Geschäfts-räume, den Fuhrpark, die Maschinen und alle weiteren Dinge, die für den Betrieb des Geschäftes notwendig sind, zu kalkulieren.

Hierbei kann es sich um einmalige Anschaffungen sowie um fortlaufende Kosten wie Miete, Telekommunikations-gebühren oder Leasingkosten handeln. Teile davon fließen in die Investitionsplanung ein.

Geschäftsausstattung	Einmalig €	Monatlich €
Büroeinrichtung für xx Mitarbeiter	xx,xx €	xx,xx €
Einrichtung von Geschäften, Hotels, Lokalen	xx,xx €	xx,xx €
Firmenwagen	xx,xx €	xx,xx €
Maschinen und Anlagen	xx,xx €	xx,xx €
Hard- und Software	xx,xx €	xx,xx €
Telekommunikation	xx,xx €	xx,xx €
Warenlager	xx,xx €	xx,xx €
Leasing	xx,xx €	xx,xx €
...	xx,xx €	xx,xx €
Kosten für Geschäftsausstattung Einmalig / Monatlich	**0,00 €**	**0,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.3 Investitionsplanung

Hinweis

Die Investitions-planung stellt in der Regel nur Kosten dar, die einen einmaligen Charakter haben!

	1. Geschäftsjahr	2. Geschä	3. Geschäftsjahr
Langfristige Investitionen			
Gebäude / Grundstück	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Renovierungen / Umbauten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Computer und Software	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Werkzeuge und Geräte	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Büro- und Geschäftsausstattung (BGA)	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Fahrzeuge	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
GWG (Kosten <150 EUR)	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Pool (Kosten ≥150 EUR & <1.000 EUR)	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**
Kurzfristige Investitionen			
Warenersteinkauf / Materiallager	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Einkauf	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**
Gesamtsumme Investitionen	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.4 Lohnkosten

Führen Sie auf, welches Personal angestellt werden soll und welche Kosten dies verursacht. Kalkulieren Sie hierzu die geplanten Bruttolöhne sowie die arbeitgeberseitigen Nebenkosten. Setzen Sie die Löhne lieber zu hoch als zu niedrig an, da jeder Investor Kosteneinsparungen positiver als Kostensteigerungen auffasst.

Die Lohnkosten (Arbeitskosten, Personalkosten) umfassen die Gesamtheit aller den Arbeitgebern im Zusammenhang mit der Beschäftigung von Arbeitskräften entstehenden Aufwendungen.

Mitarbeiter	Lohn Brutto	AG Anteil Lohnnebenkosten	Lohnkosten Gesamt
Name, Vorname A	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Name, Vorname B	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Name, Vorname C	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Name, Vorname D	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Name, Vorname E	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Name, Vorname F	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Name, Vorname G	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Name, Vorname H	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Name, Vorname I	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe Lohnkosten	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**

Hinweis

Die Lohnkosten setzen sich zusammen aus:

- dem direkten Personalaufwand (= direkte Lohnkosten) und
- dem indirekten Personalaufwand (= Lohnnebenkosten oder Personalzusatzkosten).

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.5 Fördergelder

In Deutschland steht für Existenzgründer eine große Anzahl an Fördermitteln zur Verfügung. Insbesondere die Kreditanstalt für Wiederaufbau besser bekannt als KfW Bankengruppe bietet eine Vielzahl an unterschiedlichen Fördermöglichkeiten an.

Informieren Sie sich rechtzeitig über Fördermöglichkeiten. Je nach Branche, in der Sie aktiv werden möchten, bieten die EU, der Bund sowie die Länder und Kommunen unterschiedliche Förderprogramme an. Auf der Website www.foerderdatenbank.de können Sie sich einen schnellen und unkomplizierten Überblick über die diversen Möglichkeiten der finanziellen Unterstützung verschaffen.

Erläutern Sie an dieser Stelle, welche Fördermöglichkeiten es für Ihre Geschäftsidee gibt und an welche Bedingungen diese geknüpft sind. Geben Sie Auskunft über Ihre Chancen, an eine solche Förderung zu kommen. Im Idealfall können Sie bereits über laufende Antragsverfahren oder gar bereits zugesagte Förderungen berichten. Beziffern Sie Förderhöhe und Laufzeiten.



8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.6 Kapitalbedarf 1/2

	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
1. Langfristige Investitionen			
Gebäude / Grundstück	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Renovierungen / Umbauten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Computer und Software	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Werkzeuge und Geräte	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Büro- und Geschäftsausstattung (BGA)	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Fahrzeuge	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
GWG (Kosten <150 EUR)	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Pool (Kosten ≥150 EUR & <1.000 EUR)	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**
2. Kurzfristige Investitionen			
Warenersteinkauf / Materiallager	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Einkauf	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**
Summe Kapitalbedarf 1/2	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.6 Kapitalbedarf 2/2

Übertrag von vorheriger Folie

	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Übertrag Kapitalbedarf 1/2	**xx,xx €**	**xx,xx €**	**xx,xx €**
3. Betriebsmittel			
Personalkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Sonstige Kosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Miete / Pacht	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Zinsen / Tilgung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**
4. Gründungskosten			
Anmeldungen / Genehmig.	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Eintragung ins Handelsregister	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Notar	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Beratungen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**
5. Privatentnahme			
Privatentnahme	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**
Gesamter Kapitalbedarf	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.7 Finanzierung

	1. Jahr 1.-4. Quartal	2. Jahr 1.-4. Quartal	3. Jahr 1.-4. Quartal
Finanzierungsbedarf gesamt (Übertrag von vorheriger Folie)	25.000,00 €	xx,xx €	xx,xx €
1. Eigenmittel (zinsfrei)			
Barvermögen	2.500,00 €	xx,xx €	xx,xx €
Eigenleistungen	5.000,00 €	xx,xx €	xx,xx €
Privatdarlehen	1.000,00 €	xx,xx €	xx,xx €
Unternehmensgewinn aus dem Vorjahr	500,00 €	xx,xx €	xx,xx €
Summe	9.000,00 €	**0,00 €**	**0,00 €**
2. Fremdmittel (zinsgebunden)			
Bankdarlehen	10.000,00 €	xx,xx €	xx,xx €
Förderkredit	2.500,00 €	xx,xx €	xx,xx €
Summe	12.500,00 €	**0,00 €**	**0,00 €**
3. Einnahmen aus Betriebsertrag			
Einnahmen aus Betriebsertrag	2.000,00 €	xx,xx €	xx,xx €
./. Unterdeckung + Überdeckung	**-1.500,00 €**	**#WERT!**	**#WERT!**

Hinweis

Die Ergebniszellen sind per bedingter Formatierung so eingestellt, dass negative Werte rot angezeigt werden.

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.8 Kostenvorschau

1. Geschäftsjahr

Betrieblicher Aufwand - 1. Geschäftsjahr	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Miete / Pacht incl. Nebenkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Laufende Fahrzeugkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Werbekosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Reisekosten und Spesen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Kommunikationskosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Versicherungen/Beiträge/Gebühren	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Beratungskosten / Buchhaltung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Reparaturen und Wartung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Leasing / Lizenzgebühren	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Gründungskosten / Fortbildungen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Zinsen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Tilgung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Investitionen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Personalkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
sonstiger Aufwand	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe Aufwand - 1. Geschäftsjahr	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.8 Kostenvorschau

2. Geschäftsjahr

Betrieblicher Aufwand - 2. Geschäftsjahr	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Miete / Pacht incl. Nebenkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Laufende Fahrzeugkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Werbekosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Reisekosten und Spesen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Kommunikationskosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Versicherungen/Beiträge/Gebühren	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Beratungskosten / Buchhaltung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Reparaturen und Wartung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Leasing / Lizenzgebühren	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Gründungskosten / Fortbildungen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Zinsen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Tilgung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Investitionen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Personalkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
sonstiger Aufwand	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe Aufwand - 2. Geschäftsjahr	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.8 Kostenvorschau

3. Geschäftsjahr

Betrieblicher Aufwand - 3. Geschäftsjahr	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Miete / Pacht incl. Nebenkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Laufende Fahrzeugkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Werbekosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Reisekosten und Spesen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Kommunikationskosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Versicherungen/Beiträge/Gebühren	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Beratungskosten / Buchhaltung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Reparaturen und Wartung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Leasing / Lizenzgebühren	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Gründungskosten / Fortbildungen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Zinsen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Tilgung	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Investitionen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Personalkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
sonstiger Aufwand	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Summe Aufwand - 3. Geschäftsjahr	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.9 Umsatzvorschau

1. Geschäftsjahr

Produkt oder Dienstleistung	Umsatz p.a. Preis/Einheit	Anzahl	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	Gesamt
			Umsatzanteil pro Quartal				
			25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	
Produkt / Dienstleistung A	xx,xx €	xxxx	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	40,00 €
Produkt / Dienstleistung B	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
Produkt / Dienstleistung C	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
Produkt / Dienstleistung D	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
Summe	**0,00 €**	**0**	**10,00 €**	**10,00 €**	**10,00 €**	**10,00 €**	**40,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.9 Umsatzvorschau

2. Geschäftsjahr

Produkt oder Dienstleistung	Umsatz p.a. Preis/Einheit	Anzahl	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	Gesamt
Vorjahr	40,00 €	999	Umsatzanteil pro Quartal				
Steigerung	25%	10%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	
Produkt / Dienstleistung A	10,00 €	100	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	50,00 €
Produkt / Dienstleistung B	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
Produkt / Dienstleistung C	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
Produkt / Dienstleistung D	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
Summe	10,00 €	100	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	50,00 €

Übertrag von 1. Geschäftsjahr

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.9 Umsatzvorschau

3. Geschäftsjahr

Produkt oder Dienstleistung	Umsatz p.a. Preis/Einheit	Anzahl	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	Gesamt
Vorjahr	40,00 €	999	Umsatzanteil pro Quartal				
Steigerung	25%	10%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	
Produkt / Dienstleistung A	10,00 €	100	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	50,00 €
Produkt / Dienstleistung B	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
Produkt / Dienstleistung C	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
Produkt / Dienstleistung D	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
...	xx,xx €	xxxx	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	0,00 €
Summe	10,00 €	100	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	50,00 €

Übertrag von 2. Geschäftsjahr

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.10 Rentabilitätsvorschau

	1. Geschäftsjahr				1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1-4	Q1-4	Q1-4
Nettoumsatz	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Wareneinsatz	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Rohgewinn I	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Personalkosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Rohgewinn II	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
sonstige Kosten	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
erweiterter Cash-Flow	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Zinsen	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Cash-Flow	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Afa	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €	xx,xx €
Reingewinn vor Steuern	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**	**0,00 €**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.11 Gewinn- und Verlustplanung (GuV)

	1. Geschäftsjahr		2. Geschäftsjahr		3. Geschäftsjahr	
	Euro	%	Euro	%	Euro	%
Umsatzerlöse (brutto)	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
- Umsatzsteuer	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
Umsatzerlöse (netto)	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
Sonstige betriebliche Erträge	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
Betriebsertrag	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
- Wareneinkauf / Materialaufwand	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
- Personalaufwand	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
- Normalabschreibung (AfA)	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
- Zinsaufwand	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
- Sonstiger betrieblicher Aufwand	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
Betriebsaufwand	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
Betriebsergebnis	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
Öffentliche Zuschüsse/ Zulagen	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
Sonstige neutrale Erträge	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
- Neutrale Aufwendungen	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx	xx,xx €	xx
Ausgewiesenes Ergebnis	**0,00 €**	**0,0%**	**0,00 €**	**0,0%**	**0,00 €**	**0,0%**

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.12 Liquiditätsvorschau 1/2

Werte in €	1. Geschäftsjahr				2. Geschäftsjahr				3. Geschäftsjahr			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Saldo des Vorquartals	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
1. Zuflüsse / Einnahmen												
1.1 Umsatz	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
1.2 Eigenmittel	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
1.3 Fremdmittel	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
1.4 Sonstige Zuflüsse	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
Summe Liquiditätszugang	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Auszahlungen												
2.1 Investitionen	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
2.2 Personalkosten	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
2.3 Material- & Wareneinkauf	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
2.4 Betriebl. Ausgaben	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx

8. Finanzwirtschaftliche Planung

8.12 Liquiditätsvorschau 2/2

Werte in €	1. Geschäftsjahr				2. Geschäftsjahr				3. Geschäftsjahr			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Übertrag Liquiditätszugang	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
Übertrag Auszahlungen 2.1-2.4	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
2.5 Zinsen	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
2.6 Tilgung	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
2.7 Privatentnahmen	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
2.8 Sonstige Auszahlungen	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
Summe Liquiditätsabgang	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Liquiditätssaldo pro Quart.	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx
4. Liquiditätssaldo kumuliert	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx	x.xxx,xx

9.
Anlagen



9. Anlagen

9.1 Lebenslauf Max Mustermann

Am Ende des Ihres Businessplans haben Sie die Möglichkeit, wichtige Dokumente, die an anderer Stelle keinen Platz gefunden haben oder die formell nicht in die Ausgestaltung des Plans gepasst haben, beizufügen. Dies können z.B. folgende Unterlagen sein:

- Lebensläufe
- Berechnungen zur Finanzplanung
- Gesellschaftervertrag (Entwurf)
- Pachtvertrag (Entwurf)
- Kooperationsverträge (Entwurf)
- Leasingverträge (Entwurf)
- Gutachten
- Schutzrechte, Patente
- Presseberichte
- Prospekte
- etc.