**Business Plan**

Projekt:

Bezeichnung der zukünftigen Firma / des Projekt, den Titel

Claim/Slogan oder Kundennutzen in drei Sätzen

Ort des Sitzes:

Kontakt/Inhaber/gesetzlicher Vertreter:

Name:

Vorname:

Straße/Nr.:

PLZ/Ort:

Telefon:

Mobil:

@-Mail:

Webseite:

Die Inhalte des Business Plan

**1. Zusammenfassung**   
**2. Produkt** 2.1. Produktbeschreibung   
 2.2. Technische Merkmale und Daten   
 2.3. Konkurrenzprodukte   
 2.4. Stärken und Schwächen   
 2.5. Zielgruppen  
 2.6. Kundennutzen   
 2.7. Herstellung / Produktion   
 2.8. Entwicklungsstand   
**3. Gründerteam   
4. Marktanalyse** 4.1. Gesamtmarkt   
 4.2. Marktsegmentierung   
 4.3. Marktpotential  
 4.4. Wettbewerber  
**5. Marketing** 5.1. Produktpolitik  
 5.2. Preispolitik   
 5.3. Kommunikationspolitik   
 5.4. Vertriebspolitik   
**6. Unternehmen und Organisation** 6.1. Firmenphilosophie   
 6.2. Rechtsform, Geschäftsführung, Eigentum  
 6.3. Organisation   
 6.4. Personal   
 6.5. Kosten   
 6.6. Risikomanagement   
**7. Finanzplanung** 7.1. Rentabilitätsvorschau   
 7.2. Kapitalbedarf und Finanzierungsplanung

# 1. Zusammenfassung - Executive Summary

Eine kurze Zusammenfassung aller Inhalte des gesamten Businessplanes. ACHTUNG: erst ganz zum Schluss aus den wichtigsten Inhalten der Kapitel erstellen.

# 2. Produkt/Dienstleistung

**2.1. Produktbeschreibung**

Eine Beschreibung Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung in maximal zwei Sätzen.

**2.2. Merkmale und Daten (technisch, Größen, Varianten, Zusatz-Ausstattung)**

Welche weiteren Merkmale oder Aspekte hat das Produkt oder die Dienstleistung.   
Gibt es zusätzliche Bereiche für den Einsatz des Produktes? Eventuell auf der Rückseite weitere Beschreibung oder bestehende Broschüre oder Flyer beilegen.

**2.3. Konkurrenzprodukte**

Zählen Sie Produkte/Dienstleitungen auf die in konkretem oder ähnlichem Wettbewerb mit Ihrem Angebot stehen.

**2.4. Stärken und Schwächen**

Welche Stärken hat das Projekt, aber auch welche Schwächen. Zählen Sie hier auch Ihre persönlichen Stärken und Schwächen in Bezug auf Unternehmensführung auf.

**2.4.1. Swot Analyse**

In einer Swotanalyse werden die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken Ihres Geschäftsmodelles in Beziehung gesetzt. Bei den Stärken zählen die Pluspunkte. Bei den Schwächen die Minuspunkte. Bei den Chancen die zu erwartenden zukünftigen Pluspunkte. Bei den Risiken zu erwartenden zukünftigen Möglichkeiten. (Zum Beispiel das plötzlich weitere Anbieter den Kuchen kleiner machen).

|  |  |
| --- | --- |
| **Stärken** | **Schwächen** |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Chancen** | **Risiken** |
|  |  |

**Beispiel einer Swot-Analyse**

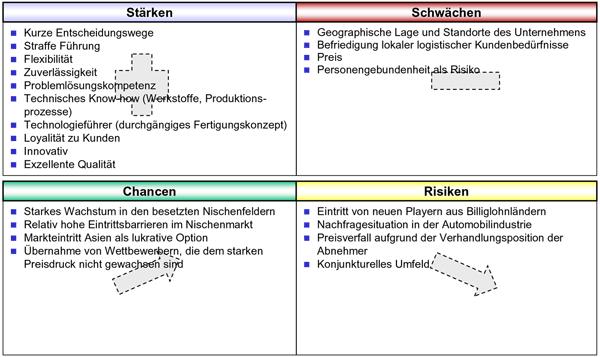
In einer Swotanalyse werden die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des Geschäftsmodelles in Beziehung gesetzt.

Bei den Stärken zählen die Pluspunkte.

Bei den Schwächen die Minuspunkte.

Bei den Chancen die zu erwartenden zukünftigen Pluspunkte.

Bei den Risiken zu erwartenden zukünftigen Möglichkeiten. Das dargestellte Bild ist ein Beispiel für einen Vertrieb von technologischen Produkten für die Automobilindustrie.

**2.5. Zielgruppen**

Wer wird Ihre Produkt oder Ihre Dienstleistung kaufen wollen. je genauer Sie diese Zielgruppe umschreiben können umso besser wird die Vermarktung möglich sein. je weniger Segmente der Gesellschaft Sie heraus suchen umso größer ist die Chance als Nischenanbieter sich durch zu setzen

**2.6. Kundennutzen**

Zählen Sie den Nutzen für den Kunden auf. Was wird durch Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung im Leben eines Kunden besser. Welchen Nutzen hat Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung.

**2.7. Herstellung / Produktion/**

Muss Ihr Produkt hergestellt werden? Welchen Aufwand müssen Sie betreiben? Wie gestalten Sie die Dienstleistung. Eventuell auf der Rückseite weiter beschreiben oder bestehende Broschüre oder Flyer beilegen.

**2.8. Entwicklungsstand**

Wo stehen Sie mit Ihrem Angebot? Ist bereits ein Prototyp vorhanden? Haben Sie bereits Ihre Dienstleistung angeboten, durchgeführt oder bereitgestellt. Wie ist der Stand der Planungsphase?

# 3. Gründerteam/Inhaber

Wer gehört zum Gründerteam? Wer ist der Inhaber. Beschreiben Sie in wenigen Sätzen Ihre Kern Kompetenz. Darüber hinaus fügen Sie bitte in den Anlagen Ihren Lebenslauf und Ihre Zeugnisse an. Wichtig ist vor allem eine Profil-Bogen aus dem Ihre Fähigkeiten und Kompetenzen für das Projekt zu ersehen sind.

# 4. Marktanalyse

**4.1. Gesamtmarkt**

Wie sieht in Deutschland oder in Ihrer Region der Markt für Ihr Angebot aus? Wie groß ist die Nachfrage? Wie viele Anbieter sind in dem relevanten Markt vorhanden? Wie groß ist das Volumen in Zahlen und Fakten die Nische. Wohin geht die Entwicklung?.

**4.2. Marktsegmentierung**

Welche Segmente des Marktes betreffen Ihr Angebot. Wo sind diese Zielgruppen zu Hause

**4.3. Marktpotential**

Wie viel Potential ist in diesem Markt vorhanden. Wächst der Markt? Die Nachfrage? Der Trend? Wie sehen die zukünftigen Entwicklungen des Marktes für Ihr Angebot aus?

**4.4. Wettbewerber**

Zählen Sie mindestens drei Konkurrenten oder Angebote auf, welche in konkretem Wettbewerb mit Ihnen stehen.

# 5. Marketing

**5.1. Produktpolitik**

Wie werden Sie das Produkt/Angebot weiteentwickeln damit es Konkurrenzfähig bleibt. Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal? Ihr Unterschied zum Konkurrenzangebot?

**5.2. Preispolitik**

Wie gestalten Sie den Preis um einerseits tragfähig arbeiten zu können, aber noch Wettbewerbsfähig zu bleiben. Führen Sie die Stundensätze, Tagessätze bzw. Preise für Ihre Dienstleistung, Ihr Produkt auf. Begründen Sie wie Sie mit diesem speziellen Preis das Unternehmen tragfähig machen wollen. Eventuell mit Verweis auf die Finanzplanung.

**5.3. Kommunikationspolitik**

Welche Marketing/Werbung/PR Maßnahmen haben Sie geplant. In welchem Umfang und welche Mittel wollen Sie dafür einsetzen? Wie machen Sie Ihr Dienstleistung, Ihr Produkt / Angebot bekannt. Wollen Sie Fremdanbieter/Agenturen beauftragen. Wer arbeitet mit Ihnen an Ihrem Vermarktungskonzept.

**5.4. Vertriebspolitik**

Wie wird Ihr Angebot vertrieben, ausgeliefert. Setzen Sie Telefonverkäufer, Außendienstmitarbeiter, Vertriebsunternehmen ein? Führen Sie den Vertrieb selber durch?

# 6 Unternehmen und Organisation

**6.1. Firmenphilosophie**

Was ist das Motto Ihres Unternehmens. Haben Sie Werte die Sie als Grundlagen Ihres Unternehmen postulieren. Je kürzer Sie dies formulieren umso einprägsamer

**6.2. Rechtsform, Geschäftsführung, Eigentum**

6.2.1 Rechtsform

Welche rechtliche Form wählen Sie. zum Beispiel: Gründen Sie eine GmbH, Genossenschaft oder ein Einzelunternehmen?

6.2.2. Geschäftsführung

Wie wird die Geschäftsführung gestaltet? Wer hat das Sagen? Welche Anteile/Stimmen?

6.2.3. Eigentum

Werden eigene Mittel/Immobilien/Maschinen/Geräte in das Unternehmen eingebracht?

6.3. Organisation

Wie soll die Organisation aussehen. Stellenbeschreibungen und Aufgaben-Organigramm.

6.4. Personal

Werden Sie Mitarbeiter einstellen. Wenn Ja, wann und wie viele und zu welchen Kosten. Unbedingt die Löhne und Lohnkosten aufführen.

6.5. Kosten

Welche Kosten werden für den Start, also für die Gründung des Unternehmens veranschlagt. Dazu zählen alle Vorbereitungskosten, Starkosten, Gebühren und Personalkosten.

6.6. Risikomanagement

Auf welche Weise wollen Sie einem Risiko vorbeugen? 7 von 10 Unternehmen scheitern in den ersten drei Jahren.

# 7. Finanzplanung

Diese Formblätter sind beigefügt und werden anschließend in einer Excel-Tabelle wieder gegeben. Für eine vertiefte Finanzierungs-Planung können auch noch weitere Excel-Tabellen zur Verfügung gestellt werden

7.1. Rentabilitätsvorschau

7.2. Kapitalbedarf und Finanzierungsplanung

7.3. Rentabilitätsvorschau