BUSINESSPLAN

(Business eintragen)

**NAME, VORNAME**

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

ihremail@email.de

12345/1234567

**INHALTSVERZEICHNIS**

[1. Management Summary 3](#_Toc136954107)

[2. Geschäftsmodell 3](#_Toc136954108)

[2.1 Angebotsbeschreibung 3](#_Toc136954109)

[2.2 Zielgruppe 4](#_Toc136954110)

[2.3 Kundennutzen, Erfolgsfaktoren und Wettbewerbsvorteile 4](#_Toc136954111)

[3. Unternehmen 5](#_Toc136954112)

[3.1 Unternehmensführung 5](#_Toc136954113)

[3.2 Mitarbeiter 5](#_Toc136954114)

[3.3 Partner 5](#_Toc136954115)

[3.4 Gründungsvoraussetzungen 5](#_Toc136954116)

[3.5 Rechtsform 6](#_Toc136954117)

[3.6 Versicherungen 6](#_Toc136954118)

[3.7 Standort 6](#_Toc136954119)

[4. Markt und Wettbewerb 6](#_Toc136954120)

[4.1 Marktanalyse 6](#_Toc136954121)

[4.2 Wettbewerbsanalyse 7](#_Toc136954122)

[5. Marketingkonzept 7](#_Toc136954123)

[5.1 Vertriebswege 7](#_Toc136954124)

[5.2 Marketing-Mix 8](#_Toc136954125)

[5.2.1 Offline-Marketing 8](#_Toc136954126)

[5.2.2 Online-Marketing 8](#_Toc136954127)

[6. Finanzplanung 8](#_Toc136954128)

[6.1 Kapitalbedarfsplanung 8](#_Toc136954129)

[6.2 Finanzierungsplanung 8](#_Toc136954130)

[6.3 Umsatzplanung 9](#_Toc136954131)

[6.4 Kostenplanung 9](#_Toc136954132)

[6.5 Rentabilitätsplanung 9](#_Toc136954133)

[6.6 Liquiditätsplanung 9](#_Toc136954134)

[7. SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) 9](#_Toc136954135)

[8. Erfolgskennzahlen (KPI) 9](#_Toc136954136)

**anlagen**

lebensläufe

arbeitsverträge

# Management Summary

Hinweis (bitte löschen): Das Management Summary bzw. Einleitung ist eine Zusammenfassung Ihres gesamten Businessplans. Tipp: Starten Sie mit der Bearbeitung ab Kapitel 2 und bearbeiten Sie die Einleitung erst nach Fertigstellung Ihres Businessplans. Auf folgende Punkte sollten Sie im Management Summary eingehen:

(Erläuterung des Geschäftsmodells)

(Beschreibung der Produkte / Dienstleistungen)

(Umschreibung der Zielgruppe)

(Darlegung der Erfolgsfaktoren und Wettbewerbsvorteile)

(Begründung der gewählten Rechtsform)

(Vorstellung des Gründerteams)

(Skizzierung der aktuellen Marktlage)

(Abbildung der aktuellen Wettbewerbslage)

(Schilderung des Vertriebskonzepts)

(Beschreibung des Marketingkonzepts)

(Darlegung der finanziellen Entwicklung)

(Skizzierung der SWOT-Analyse für das Vorhaben)

(Nennung wichtiger Kennzahlen zur Steuerung)

# Geschäftsmodell

## 2.1 Angebotsbeschreibung

Hinweis (bitte löschen): Hier stellen Sie Ihr Angebot bestehend aus Ihren Produkten & Dienstleistungen vor.

Im Detail sieht das Angebot wie folgt aus:

Angebotsgruppe 1:

* Produkt/Dienstleistung 1
* Produkt/Dienstleistung 2
* Produkt/Dienstleistung 3
* …

Angebotsgruppe 2:

* Produkt/Dienstleistung 1
* Produkt/Dienstleistung 2
* Produkt/Dienstleistung 3
* …

Angebotsgruppe 3:

* Produkt/Dienstleistung 1
* Produkt/Dienstleistung 2
* Produkt/Dienstleistung 3
* …

## 2.2 Zielgruppe

Hinweis (bitte löschen): Für das zuvor beschriebene Angebot definieren Sie nun die passende Zielgruppe. Die Festlegung der Zielgruppe erfolgt anhand von:

* demografischen Faktoren wie Geschlecht, Alter, Nationalität, Familienstand, Einkommen, Haushaltsgröße, Ausbildung, Beruf, Wohnverhältnisse, Konfession und Besitzmerkmale
* psychografischen Merkmalen wie Interessen, Werte, Einstellungen, Motive, Bedürfnisse, Lebensstil und Persönlichkeit
* geografischen Merkmalen wie Land, Bundesland, Kreis, Stadt, Gemeinde, Ballungszentrum, Wohnort, Wohngegend, Stadtteil und Straßenabschnitt
* verhaltensorientierte Merkmale wie Kaufgewohnheiten, Kauffrequenz, Markenverhalten, Preisverhalten, Verbrauchs- und Gebrauchsverhalten

Zielgruppe des \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ist:

* …
* …
* …
* …
* …

## 2.3 Kundennutzen, Erfolgsfaktoren und Wettbewerbsvorteile

Hinweis (bitte löschen): An dieser Stelle geben Sie eine Übersicht über den wichtigsten Kundennutzen Ihres Angebots und wie Sie Wettbewerbsvorteile erreichen.

Die entscheidenden Erfolgsfaktoren des Geschäftsmodells und die wichtigsten Maßnahmen zur Erreichung von Wettbewerbsvorteilen zeigt die folgende Übersicht:

* Produkt- und Leistungsangebot, das sich direkt am Bedarf von Kunden orientiert
* Berücksichtigung individueller Kundenwünsche
* angemessene, marktgerechte Preise
* höchste Qualität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen
* hohe persönliche und fachliche Eignung des Gründers durch passgenaue Ausbildung bzw. Studium und spezifische Berufs- und Branchenerfahrung
* hervorragend qualifizierte und erfahrene Mitarbeiter, die sich permanent weiterbilden um auf der Höhe aktueller Entwicklungen zu bleiben
* kontinuierlicher Ausbau der Stammkundenbasis und permanente Gewinnung neuer Kunden
* großes Kontaktnetzwerk für den erfolgreichen Auf- und Ausbau des Unternehmens vorhanden
* Gründung wird durch starke Partner unterstützt, z.B. aus den Bereichen Buchhaltung, Steuern und Beratung
* Gründung in einer wirtschaftsstarken Region mit hohem Einkommen pro Kopf und hoher Kaufkraft
* Unternehmensstandort in optimaler Lage innerhalb einer idealen Infrastruktur zur bestmöglichen Erreichung von Kunden
* breit angelegte Vertriebskanäle
* ideale Nutzung der zur Verfügung stehenden Marketing-Instrumente (Marketing-Mix)
* die Existenzgründung erfolgt durch einen professionellen Businessplan inklusive fundierter Finanzplanung
* der Erfolg des Unternehmens wird ständig anhand von Kennzahlen (KPI) gemessen
* …
* …

# Unternehmen

## 3.1 Unternehmensführung

Hinweis (bitte löschen): Hier stellen Sie die Führungspersonen Ihres Unternehmens vor.

Das Unternehmen wird von \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ geführt und aufgebaut. Der/Die Inhaber/-in bringt langjährige Markt- und Branchenerfahrungen aus vergleichbaren Tätigkeiten mit. Seine/Ihre Kernkompetenzen im Unternehmen sind folgende:

* bitte Kernkompetenz 1 einfügen
* bitte Kernkompetenz 2 einfügen
* bitte Kernkompetenz 3 einfügen

Sein/Ihr ausführlicher Lebenslauf (persönlicher Werdegang, Qualifikationen, Kompetenzen, Empfehlungen, Referenzen, Zeugnisse) wurde diesem Businessplan als Anlage hinzugefügt.

…
…

## 3.2 Mitarbeiter

Hinweis (bitte löschen): Hier stellen Sie die Mitarbeiter Ihres Unternehmens vor.

Die Mitarbeiterauswahl ist bereits erfolgt. Folgende Personen werden eingestellt:

- Name, Vorname, Funktionsbereich, Aufgaben einfügen

- Name, Vorname, Funktionsbereich, Aufgaben einfügen

- Name, Vorname, Funktionsbereich, Aufgaben einfügen

- Name, Vorname, Funktionsbereich, Aufgaben einfügen

…

…

## 3.3 Partner

Hinweis (bitte löschen): Tragen Sie hier Ihre externen Partner ein, die Sie bei Ihrem Vorhaben unterstützen.

Partner/Firma 1: …

Partner/Firma 2: …

Partner/Firma 3: …

…
…

## 3.4 Gründungsvoraussetzungen

Hinweis (bitte löschen): An dieser Stelle legen Sie dar, inwieweit die Gründungsvoraussetzungen für den Start Ihres Unternehmens erfüllt sind.

* Formale Voraussetzungen: …
* Gewerbeanmeldung: …
* Finanzamt: …
* Bundesagentur für Arbeit: …
* Sozialversicherungsträger: …
* Berufsgenossenschaft: …
* Industrie- und Handelskammer (IHK): …
* Verbandsmitgliedschaft: …
* Bauamt: …
* Öffnungszeiten: …
* Preisangabenverordnung (PAngV): …
* Kennzeichnungsvorschriften: …
* GEMA: …
* Rundfunkbeitrag: …
* …
* …

## 3.5 Rechtsform

Hinweis (bitte löschen): Hier stellen Sie die gewählte Rechtsform für Ihr Unternehmen vor. Wählen Sie eine Rechtsform, die Ihnen in Bezug auf Gründungskosten, Unternehmensleitung und Buchführung die größten Vorteile verspricht.

Das Unternehmen wird in der Rechtsform eines \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ betrieben.

Begründung: …

Vorteile: …

Nachteile: …

…
…

## 3.6 Versicherungen

Hinweis (bitte löschen): Hier stellen Sie Ihren Versicherungsmix vor, mit dem Sie sich erfolgreich vor den größten Risiken Ihres Business schützen.

* Krankenversicherung: …
* Pflegeversicherung: …
* Rentenversicherung: …
* Arbeitslosenversicherung: …
* Unfallversicherung: …
* Berufsunfähigkeitsversicherung: …
* Betriebshaftpflichtversicherung: …
* Firmenrechtsschutzversicherung: …
* Risikolebensversicherung: …
* Elektroversicherung: …
* Kfz-Versicherung: …
* …
…

## 3.7 Standort

Hinweis (bitte löschen): Wenn Sie noch keinen Unternehmensstandort gewählt haben, führen Sie hier eine Standortanalyse durch. Falls der Unternehmensstandort bereits feststeht, nennen Sie ihn hier inklusive dessen Vorzüge in Bezug auf Ihr Business.

…
…

# Markt und Wettbewerb

## 4.1 Marktanalyse

Hinweis (bitte löschen): An dieser Stelle zeigen Sie Ihre recherchierten Markt- und Branchendaten. Diese sollten Sie interpretieren und optisch ansprechend darstellen, genau wie es Kapitalgeber erwarten.

Zur Einschätzung aktueller und künftiger Marktentwicklungen wurde eine fundierte Marktanalyse ausgearbeitet. Als Quellen wurden Fach- und Branchenzeitschriften, Daten des statistischen Bundesamts sowie verschiedene Online-Quellen verwendet.

* Das Marktvolumen innerhalb der Branche beträgt … €.
* Der Gesamtumsatz in der Branche teilt sich in folgende Produkt- und Leistungssegmente auf: …
* Basierend auf den Produkt- und Leistungssegmenten kann die Struktur des Marktes wie folgt beurteilt werden: …
* Der Markt ist damit von einem hohen/geringen Wettbewerb gekennzeichnet.
* Das typische Betriebsergebnis eines Anbieters in der Branche liegt bei ca. … €/Jahr.
* Das durchschnittliche Wachstum des Marktvolumens der letzten Jahre betrug … %.
* Für die kommenden Jahre ist in Deutschland insgesamt ein Wirtschaftswachstum von … prognostiziert.
* Es sind derzeit ca. … Anbieter auf dem Markt vertreten.
* In der Branche werden derzeit ca. … Arbeitnehmer beschäftigt, wobei sich die Zahl über die letzten Jahre … zeigt.
* Die Löhne und Gehälter in der Branche liegen derzeit bei ca. … €/Mitarbeiter, wobei in der Zukunft mit einer … des Lohn- und Gehaltsniveaus zu rechnen ist.
* Daraus abgeleitet ergibt sich ein durchschnittlicher Umsatz von … € pro Betrieb.
* Die Anzahl der Anbieter am Markt hat sich in den letzten Jahren wie folgt entwickelt: …
* Bzgl. der Entwicklung des Marktes hinsichtlich Wachstum, Marktsegmente und Anbieterzahl können folgende Prognosen abgegeben werden: …
* Der Markt ist bereits stark gesättigt / noch wenig gesättigt, weshalb sich in den nächsten Jahren ein Verdrängungswettbewerb einstellen wird / sich noch unerschlossene Wachstumspotentiale realisieren lassen.
* Folgende Marktlücken konnten identifiziert werden: ….
* Diese Nischen können wie folgt bedient werden: ….
* Die Preise im Markt haben sich in den letzten Jahren wie folgt entwickelt: …. Die Preissteigerungsrate liegt damit bei … %.
* Für die Zukunft ist mit einer weiteren Preissteigerung/Preisrückgang zu rechnen.
* Für die Zukunft existieren folgende interessante Trends im Markt, die für das Unternehmen äußert vielversprechend sein können: ….
* Für die Zukunft ist mit folgenden technischen Neuerungen zu rechnen: …
* Insgesamt erscheint ein Einstieg in diese Branche derzeit als attraktiv/nicht attraktiv.
* …
* …

## 4.2 Wettbewerbsanalyse

Hinweis (bitte löschen): An dieser Stelle führen Sie Ihre direkten und indirekten Mitbewerber auf und führen eine Mitbewerberanalyse (Konkurrenzanalyse) durch.

Direkte Wettbewerber sind …

Indirekte Wettbewerber sind …

So sieht die Mitbewerberanalyse aus: …

…
…

# Marketingkonzept

## 5.1 Vertriebswege

Hinweis (bitte löschen): Hier zeigen Sie Ihr Vertriebskonzept, mit dem Sie die größtmögliche Zahl an Zielgruppenpersonen erreichen.

Direktvertrieb: …

Indirekter Vertrieb: …

Online-Vertrieb: …

Telefonvertrieb: …

Außendienstvertrieb: …

Partnervertrieb: …

…
…

## 5.2 Marketing-Mix

Hinweis (bitte löschen): Hier zeigen Sie eine Zusammenstellung Ihrer gewählten Marketing-Instrumente, mit denen Sie Ihr Business schnell voranbringen möchten.

### 5.2.1 Offline-Marketing

* Visitenkarten: …
* Pressemitteilung: …
* Eröffnungsevent: …
* Werbeflyer: …
* Anzeigen: …
* Bonusprogramm: …
* Empfehlungsmarketing: …
* Sponsoring: …
* …
* …

### 5.2.2 Online-Marketing

* Website: …
* Webadresse: …
* Google My Business-Eintrag: …
* Google Maps Eintrag: …
* PR-Portale: …
* On-Page Suchmaschinenoptimierung (SEO): …
* Landingpages: …
* Off-Page Suchmaschinenoptimierung (SEO): …
* Social-Media Marketing: …
* Suchmaschinenwerbung (SEA): …
* Blog: …
* Monitoring: …
* …
* …

# Finanzplanung

Hinweis (bitte löschen): Hier zeigen Sie die angestrebte finanzielle Entwicklung Ihres Unternehmens.

## 6.1 Kapitalbedarfsplanung

Hinweis (bitte löschen): Hier zeigen Sie den benötigten Kapitalbedarf zur Errichtung Ihres Unternehmens.
…
…
…

## 6.2 Finanzierungsplanung

Hinweis (bitte löschen): Hier zeigen Sie, wie der ermittelte Kapitalbedarf finanziert werden soll.
…
…
…

## 6.3 Umsatzplanung

Hinweis (bitte löschen): Hier zeigen Sie, zu welchem Zeitpunkt Sie welche Umsätze erwarten. Es empfiehlt sich eine Darstellung auf Monatsbasis.
…
…
…

## 6.4 Kostenplanung

Hinweis (bitte löschen): Hier zeigen Sie, wann Sie mit welchen Kosten Sie rechnen. Auch hier empfiehlt sich eine Darstellung auf Monatsbasis.
…
…
…

## 6.5 Rentabilitätsplanung

Hinweis (bitte löschen): In der Rentabilitätsplanung gegen Sie Auskunft darüber, wann und in welcher Höhe Ihr Unternehmen Gewinne erwirtschaftet und wie lukrativ das Business ist.
…
…
…

## 6.6 Liquiditätsplanung

Hinweis (bitte löschen): Hier zeigen Sie, wie zahlungsfähig das Unternehmen ist und wie sich die Liquidität im laufenden Geschäftsbetrieb entwickelt.
…
…
…

# SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken)

Hinweis (bitte löschen): Hier zeigen Sie die SWOT-Analyse für Ihr Geschäftsmodell. Die SWOT-Analyse richtet sich nach den Inhalten der einzelnen Kapitel in Ihrem Businessplan. Lassen Sie alle Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken einfließen, die sich aus Ihren individuellen Anpassungen ergeben haben.

Für das Unternehmen wurde eine SWOT-Analyse ausgearbeitet. Sie vermittelt dem Leser dieses Businessplans einen fundierten und zusammenfassenden Überblick über die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des Vorhabens, indem das Unternehmen und dessen Geschäftskonzept aus verschiedenen Perspektiven geprüft werden.

…
…

# Erfolgskennzahlen (KPI)

Hinweis (bitte löschen): Zum Abschluss des Businessplans führen Sie wichtige Erfolgskennzahlen (KPI) auf, anhand derer Sie Ihr Unternehmen im laufenden Betrieb steuern werden.

Die Performance des Unternehmens wird laufend geprüft. Das Unternehmen wird deshalb anhand folgender Kennzahlen gesteuert:

* Kapital- und Vermögenskennzahlen: …
* Rentabilitätskennzahlen: …
* Produktivitätskennzahlen: …
* Mitarbeiterkennzahlen: …
* E-Commerce Kennzahlen (Online-Auftritt): …
* …
* …