

Liebe Gründungs-Interessierte,

mit dieser Schreib-Hilfe für den Businessplan könnt ihr Schritt für Schritt die Kapitel vom Businessplan schreiben. Der Businessplan besteht aus einem Textteil und einem Zahlenteil. Ihr braucht den Businessplan, wenn ihr Geld bekommen wollt, zum Beispiel Einstiegsgeld vom Jobcenter, Gründerzuschuss von der Agentur für Arbeit oder einen Kredit bei der Bank. Der Businessplan hilft euch an alle wichtigen Sachen zu denken und zu merken, wo es vielleicht Probleme gibt.

Wir haben auch einen Vorschlag für die Gliederung. Kopiert am besten die Gliederung in ein Word-Dokument. Dann könnt ihr die Fragen beantworten. Am Ende habt ihr dann einen fertigen Text. Auf die erste Seite könnt ihr eure Kontaktdaten schreiben.

In unserer Schreib-Hilfe findet ihr auch Internetseiten mit Tipps zum Thema Selbständigkeit.

Wir wünschen euch viel Erfolg beim Start in die Selbstständigkeit!

Euer ActNow-Team

Diese Schreib-Hilfe ist entstanden im Rahmen des Projekts ActNow (2019-2022). Dies war ein Teilprojekt des Förderprogramms „Integration durch Qualifizierung (IQ)“, welches durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds gefördert wurde.

BUSINESSPLAN

von

(Vorname Nachname)

(Straße, Hausnummer)

(Postleitzahl, Ort)

(Telefonnummer)

INHALTSVERZEICHNIS

- 1. Zusammenfassung**
- 2. Gründerperson(en)**
- 3. Geschäftsidee: Produkt/Dienstleistung**
- 4. Markt und Wettbewerb**
 - 4.1 Kunden**
 - 4.2 Konkurrenz**
 - 4.3 Standort**
- 5. Marketing**
 - 5.1 Angebot**
 - 5.2 Preis**
 - 5.3 Vertrieb**
 - 5.4 Werbung**
- 6. Organisation und Mitarbeiter**
 - 6.1 Organisation**
 - 6.2 Mitarbeiter**
- 7. Rechtsform**
- 8. Risiken und Chancen**
- 9. Finanzplan**
 - 9.1 Kapitalbedarfsplan**
 - 9.2 Finanzierungsplan**
 - 9.3 Liquiditätsplan**
 - 9.4 Ertragsvorschau/ Rentabilitätsvorschau**
- 10. Unterlagen**

1. Zusammenfassung

Wenn du die anderen Teile von deinem Businessplan fertig hast, schreibst du die Zusammenfassung.

Die Zusammenfassung sollte ungefähr eine Seite lang sein. Stell dir vor, du erklärst deine Idee jemandem, der noch nichts darüber weiß.

Schreibe zu jeder Frage einen Satz:

- Was ist das Start-Datum deines Business?
- Welche Rechtsform hat dein Business?
- Welches Produkt / welche Dienstleistung bietest du an?
- Wer ist deine Konkurrenz?
- Wer sind deine Kunden?
- Was ist deine Marketing-Strategie?
- Was sind Chancen und Risiken bei deiner Gründung?
- Was sind die wichtigsten Zahlen aus dem Zahlenteil?

Das ist wichtig, wenn du Geld von einer Bank oder von dem Jobcenter bekommen möchtest.

2. Gründerperson(en)

In dem Kapitel Gründerperson geht es um dich. Beschreibe in diesem Kapitel, wieso du dein Business starten möchtest und wieso du das gut machen kannst.

- Was ist deine Motivation? Warum willst du dich selbständig machen?
- Welche Qualifikationen und Zeugnisse hast du? Hast du Erfahrung in deinem Beruf? Hattest du schon einmal ein Business?
- Was weißt du über den Bereich, in dem du dich selbständig machen möchtest? Kennst du die Branche?
- Hast du kaufmännische Kenntnisse (Buchführung, Steuern usw.)?
- Welche besonderen Stärken hast du (und deine Mitgründer)? / Was kannst du gut?
- Welche Schwächen hast du (und deine Mitgründer)? Was kannst du nicht gut und wie willst du das lösen?

3. Geschäftsidee: Produkt/Dienstleistung

Beschreibe in diesem Kapitel dein Produkt oder deine Dienstleistung. Erkläre deine Idee sehr genau. Die Beschreibung ist für Menschen, die deine Idee noch nicht kennen und keine Experten in dem Bereich sind.

Produkt/ Dienstleistung

- Welches Produkt oder welche Dienstleistung willst du herstellen oder verkaufen?

Nutzen für den Kunden

- Warum ist dein Produkt oder deine Dienstleistung für die Kunden interessant? Schreibe Gründe auf, warum die Kunden zu dir kommen oder dein Produkt kaufen.

Alleinstellungsmerkmal

- Was ist das Besondere an deiner Geschäftsidee? Was gibt es noch nicht bei anderen Geschäften? Warum kommen Menschen zu dir und nicht zu deiner Konkurrenz?

Zeitplan der Umsetzung

- Was ist dein Ziel für die ersten Monate? Was hast du für die nächsten Jahre geplant?
- Wann ist der Start der Produktion/Dienstleistung?
- Ist dein Produkt/deine Leistung fertig und kann sofort verkauft werden?
- Was musst du noch machen bis zum Start von deinem Business?
- Wann beginnst du mit der Werbung für dein Produkt/deine Dienstleistung?
- Brauchst du Dokumente (z.B. Zulassungen, Genehmigungen)? Hast du dein Business schon angemeldet?

4. Markt und Wettbewerb

In diesem Kapitel geht es um deine Kunden, deine Konkurrenz und deinen Standort. Überlege, welche Menschen zu dir kommen. Das ist deine Zielgruppe. Es ist wichtig, dass dein Produkt/deine Dienstleistung zu deiner Zielgruppe passt. Nicht alle Menschen mögen das Gleiche.

Das Kapitel ist auch wichtig für dein Marketing. Wenn du viel über deine Kunden und deine Konkurrenz weißt, kannst du gute Werbung machen.

Kunden

- Wer sind deine Kunden?
- Wo sind oder wohnen deine Kunden?
- Schreibe Informationen zu deinen Kunden auf: z.B. Alter, Geschlecht, Einkommen (haben sie viel Geld oder nicht?), Beruf, Privat- oder Geschäftskunden? Kaufen sie viel und warum kaufen sie?
- Kennst du schon Menschen, die bei dir einkaufen wollen? Wenn ja, welche?
- Bist du von wenigen Großkunden abhängig? Ein Großkunde ist eine Person, die sehr viel einkauft. Wenn diese Person nicht mehr kommt, kann es für dein Business schwierig sein.
- Welche Wünsche oder Probleme haben deine Kunden?

Konkurrenz

- Gibt es viel Konkurrenz in deinem Bereich? Machen sie etwas anders als du?
- Wer sind deine Konkurrenten?
- Was kosten die Produkte oder die Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen deiner Konkurrenten?
- Macht deine Konkurrenz etwas besser als du? Was kannst du dagegen machen?

Standort

- Wo bietest du dein Produkt oder deine Dienstleistung an?
- Warum hast du dich für diesen Standort entschieden?
- Welche Nachteile oder Vorteile hat der Standort?
- Was kannst du gegen die Nachteile machen?

5. Marketing

Für das Marketing ist es gut, viel über deine Kunden zu wissen, also die Menschen, die in der Zukunft bei dir kaufen sollen. Deshalb hast du im Kapitel davor die Kunden beschrieben. In diesem Kapitel ist es wichtig, dein Marketing zu erklären und warum du es so geplant hast. Mit gutem Marketing kannst du deine Kunden gezielt ansprechen und so auch Geld sparen.

Angebot

- Welchen Nutzen hat dein Produkt oder deine Dienstleistung für mögliche Kunden?
- Was ist bei dir besser gegenüber dem Produkt / Dienstleistung der Konkurrenz? Warum kaufen die Leute lieber bei dir?

→ Zeige, dass dein Produkt oder deine Dienstleistung genau zu dem passt, was die Kunden sich wünschen und brauchen.

Preis

- Welchen Preis können und wollen deine Kunden bezahlen?
- Zu welchem Preis willst du dein Produkt/deine Dienstleistung anbieten?
- Wie hast du deine Preise ausgerechnet?

Vertrieb

Vertrieb bedeutet: Wie kommt dein Produkt/deine Dienstleistung zu deinen Kunden?

- Wo möchtest du dein Produkt/deine Dienstleistung anbieten? In einem Laden? Online?
- Möchtest du dein Produkt/deine Dienstleistung direkt an deine Kunden verkaufen oder an Großhändler und Einzelhändler?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

- Wann und in welchen Mengen möchtest du dein Produkt/deine Dienstleistung produzieren und verkaufen?
- Welche Vertriebspartner wirst du nutzen?

Werbung

- Wie erfahren deine Kunden von deinem Produkt/deiner Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planst du und wann?

Beim Marketing wird das Angebot, der Preis, der Vertrieb und die Werbung miteinander verbunden. Die einzelnen Punkte sollten zusammenpassen und abgestimmt sein auf deine Zielgruppe.

6. Organisation und Mitarbeiter

Organisation

Stelle dein geplantes Unternehmen vor (Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, Sitz, Geschäftszweck. Falls vorhanden: Patente, Rechte, Lizenzen, Verträge).

- In welcher Phase befindet sich dein Unternehmen (Entwicklung, Gründung, Markteinführung, Wachstum)?
- Füge ggf. eine Liste aller Mitarbeiter, Geschäftsführer und, falls vorhanden auch Gesellschaftern hinzu, inklusive ihrer Positionen, Infos zu ihren Qualifikationen, Ausbildung/ Studium/ Berufserfahrung.

Mitarbeiter

- Wann willst du wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen brauchen deine Mitarbeiter? Brauchen sie eine bestimmte Ausbildung, Studium oder Arbeitserfahrung, um bei dir zu arbeiten?
- Willst du deinen Mitarbeitern Fortbildungen anbieten? Wenn ja, welche?

7. Rechtsform

Es ist nicht leicht, sich für eine Rechtsform zu entscheiden. Hol dir am besten Hilfe – zum Beispiel bei einem Steuerberater.

- Für welche Rechtsform hast du dich entschieden? Warum hast du diese Rechtsform ausgewählt?
- Bei der Rechtsform GmbH oder UG: Welche Gesellschafterstruktur planst du und wie verteilst du die Gesellschaftsanteile? Sind die Gesellschafter alle einverstanden mit deinen Plänen?

8. Risiken und Chancen

Es ist wichtig, mögliche Chancen und Risiken deines Unternehmens realistisch einzuschätzen. Das machst du in diesem Kapitel. Überlege dir:

- Welche sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung deines Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- Welche sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung deines Unternehmens stören können?
- Wie willst du eventuelle Risiken/Probleme lösen?

9. Finanzplan

Der Finanzplan ist der Zahlenteil deines Businessplans. Das heißt: hier rechnest du aus, ob sich deine Idee auch finanziell für dich lohnt.

Der Finanzplan ist eine Tabelle mit verschiedenen Teilen: Kapitalbedarfsplanung, Finanzplanung, Umsatzplan, Liquiditätsplan, Rentabilitätsberechnung und Privatentnahme.

Kapitalbedarfsplan

- Wie viel Geld brauchst du insgesamt (Gesamtkapitalbedarf) für Anschaffungen und Kosten vor der Gründung, um mit deinem Unternehmen zu starten? Brauchst du eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (bei den meisten Unternehmen 6 Monate nach Gründung)?

Finanzierungsplan

- Wie viel Geld hast du schon für deine Gründung (Eigenkapital)?
- Wie viel Geld brauchst du sonst noch für deine Gründung (Fremdkapital)?
- Welche finanziellen Fördermöglichkeiten (z.B. Darlehen, Zuschüsse) kannst du nutzen?
- Gibt es Beteiligungskapitalgeber/Investoren, die für dich passen könnten?
- Kannst du bestimmte Objekte leasen (das bedeutet nach und nach bezahlen)? Zu welchen Konditionen?

Liquiditätsplan

- Wie hoch schätzt du die monatlichen Einnahmen (verteilt auf drei Jahre)?
- Wie hoch schätzt du die monatlichen Kosten (Material, Personal, Miete u.a.)?
- Wie hoch schätzt du die Investitionskosten (verteilt auf die ersten zwölf Monate)?
- Wie hoch schätzt du den monatlichen Kapitaldienst (Höhe der Rückzahlung deines Kredits und ggf. Höhe der Zinsen)?

- Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve kannst du rechnen?

Ertragsvorschau/Rentabilitätsvorschau

- Wie hoch schätzt du den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzt du die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzt du den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

Gute Vorlagen für den Finanzplan findest du hier:

www.althilftjung-nrw.de/leistungen/businessplan-vorlagen.html

www.gruenderplattform.de/unternehmensfuehrung/finanzplan-erstellen

www.fuer-gruender.de/businessplan-vorlage/finanzplan-erstellen/

10. Unterlagen

- tabellarischer Lebenslauf
- Gesellschaftervertrag
- Pacht-/Mietvertrag
- Kooperationsverträge
- Leasingvertrag
- ggf. Gutachten
- ggf. Nachweis über eingetragene Schutzrechte
- Übersicht deiner finanziellen Sicherheiten für Kreditgeber