

## Leitfaden zur Erstellung Ihres Businessplanes oder Geschäftskonzeptes oder Unternehmensplanes

Dieser Leitfaden führt Sie schrittweise zur Erstellung Ihres Geschäftskonzeptes (Businessplanes). Jedes Geschäftskonzept ist in verschiedene Themenblöcke gegliedert. Wenn Sie den Themenblöcken „Schritt für Schritt“ folgen, sollte am Ende Ihr Businessplan stehen. Wir haben am Beginn eines jeden Themenblockes kurz zusammengefasst, was Sie beschreiben bzw. erklären sollen. Anschließend haben wir die Fragen gestellt, die Sie beantworten sollten, um dadurch Ihre Geschäftsidee und Ihr Geschäftskonzept zu beschreiben. Da Sie nicht alle Fragen beantworten müssen, haben wir die Fragen mit einem Sternchen gekennzeichnet, die eine absolute Pflicht sind zu antworten. Die anderen Fragen sind zusätzlich und können für Sie und für Ihre Unterstützer hilfreich sein. Manche Antworten auf die Fragen sind nicht einfach, daher geben wir Ihnen weitere Hilfen, die Sie nutzen können, wenn Sie auf die jeweiligen Verlinkungen klicken.

Jetzt aber Schluss und los geht es:

**Zusammenfassung (Summary):** Die Zusammenfassung steht am Anfang Ihres Geschäftskonzeptes. In der Zusammenfassung beschreiben Sie kurz, knapp und präzise sich selbst und die wichtigsten Punkte (big points) Ihrer Gründungsidee. Die Kurzbeschreibung soll das Interesse an Sie und an Ihrer Idee wecken. Dabei sollte ein „roter Faden“ erkennbar sein. Am besten ist es, Sie schreiben die Zusammenfassung, nachdem Sie alle anderen Themenblöcke bearbeitet haben. Die Zusammenfassung sollte eine Seite nicht überschreiten.

- ➔ Wer bin ich und was will ich machen?
- ➔ Die Zusammenfassung sollte in fünf bis zehn Minuten gelesen und verstanden werden!

- Ihr Name, Geburtsdatum, Familienstand, Herkunftsland, Qualifikationen
  
- Beschreiben Sie knapp Ihre Gründungsidee und den Kundennutzen:
  - Was ist meine Geschäftsidee / mein Produkt / meine Dienstleistung?
  - Was ist der Nutzen meines Produktes / meiner Dienstleistung für meine Kunden?
  - Was ist das Besondere an meiner Idee / meinem Produkt / meiner Dienstleistung (bspw. Marktlücke, neuer Trend, Zeitersparnis für den Kunden)?
  
- Zielgruppe / Markt
  - Wer sind meine Kunden (bspw. Alter, Geschlecht)?
  - Wie groß ist mein Marktpotenzial? Gibt es aktuelle Trends?
  
- Organisation
  - Welchen Namen hat Ihr Unternehmen?
  - Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?
  - Will ich Mitarbeitende einstellen?
  
- Standort
  - Wo ist mein Standort?
  - Wann will ich beginnen?
  
- Was muss ich noch machen bis zur Gründung?

**(1) Mein Profil:** Beschreiben Sie, was Sie motiviert und welche Eigenschaften und Kompetenzen Sie haben. Für mehr Details verweisen Sie auf Ihren Lebenslauf. Sie sollten auch erwähnen, wenn Sie von Ihrer Familie unterstützt werden. Wenn Ihre Selbständigkeit formale Qualifikationen erfordert (bspw. Meisterbrief, abgeschlossenes Studium), müssen Sie die Gleichwertigkeit Ihrer außerhalb von Deutschland erworbenen Qualifikationen nachweisen.

→ Was ist meine Motivation und was kann ich?

- Warum mache ich mich selbständig – meine Motivation (bspw. mein Wunsch nach beruflicher Veränderung oder Selbstverwirklichung, ich möchte meine Qualifikationen umsetzen, ich möchte mehr Geld verdienen, ich möchte meine Arbeitslosigkeit beenden, ich möchte eigene Entscheidungen treffen)?
- Welche Fähigkeiten und Qualifikationen habe ich (bspw. berufliche und schulische Qualifikation, Berufserfahrung, Hobbys, Sprachkenntnisse, Vereinsarbeit)?
- Welche unternehmerischen Kompetenzen habe ich (bspw. kaufmännische Kenntnisse, buchhalterische Kenntnisse, steuerliche Kenntnisse, PC-Kenntnisse)? Welchen Bezug zur Selbständigkeit habe ich (bspw. Vorbilder in der Familie, in der Bekanntschaft)?
- Werde ich von meiner Familie eine Unterstützung erhalten (bspw. Ehefrau, Familienangehörige)?
- Was passiert, wenn ich wegen einer Krankheit ausfallen? Wer könnte meine Aufgaben übernehmen (bspw. Familie, Freunde, Bekannte)?

## (2) Mein Geschäftskonzept

### 2.1. Mein Produkt / meine Dienstleistung:

Beschreiben Sie ausführlich Ihre Geschäftsidee und Ihre geplante Geschäftstätigkeit. Beschreiben Sie, was Sie anbieten und was Ihre Geschäftsidee von ähnlichen Geschäftsideen oder von der Konkurrenz unterscheidet.

→ Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?

- Welches Produkt / welche Dienstleistung biete ich an?
- Was ist das Besondere an meinem Produkt / meiner Dienstleistung – was sind die Vorteile in der Anwendung für meine Kunden?
- Woher stammt die Idee?
- Welche Arbeiten muss ich noch erledigen bis ich mein Produkt / meine Dienstleistung anbieten kann?
- Welche gesetzlichen Formalien habe ich noch zu erledigen (bspw. Zulassungen, Genehmigungen)?
- Wie bringe ich das Produkt zu meinen Kunden (Vertriebsweg)?
- Wer stellt mein Produkt her?
- Benötige ich Maschinen für die Herstellung meines Produktes?
- Benötige ich Materialien für die Herstellung meines Produktes?

#### 2.1.1 Mein Kooperationspartner / Netzwerk:

Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder bereits mit einem Partner zusammenarbeiten, beschreiben Sie die Personen und deren Aufgaben:

→ Wer sind meine Partner?

- Mit wem setze ich meine Idee um (habe ich einen Partner)?
- Welche Partner benötige ich für die Herstellung oder für den Vertrieb meines Produktes (bspw. von wem bekomme ich notwendige Produkte, wer unterstützt mich beim Verkauf)?
- Welche Abhängigkeit besteht zu Lieferanten oder anderen Geschäftspartnern (bspw. welche Partner habe ich bereits, welche Partner benötige ich noch, welche Partner sind notwendig)?
- Welche weiteren Kooperationspartner können für mich wichtig werden?

## 2.2 Meine Kunden / Kundinnen:

Beschreiben Sie Ihre Kunden und wie Sie diese gewinnen möchten. Zeigen Sie die Bedürfnisse Ihre Kunden auf und welche Chancen Sie haben. Zeigen Sie, ob und wie Sie Ihre Kunden kennen.

→ Wer wird mein Produkt / meine Dienstleistung kaufen?

- Wer sind meine Kunden? (bspw. Alter, Einkommen, Herkunft, Geschlecht, Einstellungen, Lebensstil)
- Haben meine Kunden spezielle Bedürfnisse?
- Warum wollen diese Kunden mein Produkt / meine Dienstleistung einkaufen (bspw. Nutzen, Bedarf)?
- Habe ich bereits zukünftige Kunden (bspw. Anzahl und in welcher Region)?
- Was weiss ich über meine Kunden (bspw. wie häufig kaufen sie ein)?
- Wieviel Geld haben meine Kunden?

## 2.3 Mein Standort:

Beschreiben Sie, wo Sie Ihre Selbständigkeit ausüben wollen und welche Vorteile der Ort für Sie hat. Für einige Tätigkeit – wie für Einzelhändler – ist der Standort von großer Bedeutung, für andere Tätigkeit – wie für Unternehmensberater – ist der Standort nicht von großer Bedeutung.

→ Wo werde ich tätig und warum dort?

- Wie sind meine Geschäftsräume (bspw. Größe, Ausstattung, Lager, etc.)? Benötige ich eigene Geschäftsräume?
- Wie ist die Lage meiner Geschäftsräume (bspw. zentral, Stadtrand, Wohngegend, Gewerbegebiet, Geschäftsgebiet, Restaurants)? Welches Image hat die Lage (bspw. Bevölkerungsstruktur)?
- Wie ist die Verkehrsanbindung (bspw. öffentliche Verkehrsmittel, Parkplätze für private PKWs)?
- Welchen Vorteil hat die Lage für mich (Preis, Nähe zum Kunden / zur Kundin, gute Infrastruktur)?

## 2.4 Mein Markt und meine Konkurrenz:

Beschreiben Sie die aktuelle und die zukünftige Marktsituation für Ihre Tätigkeit und an Ihrem geplanten Standort. Beschreiben Sie, ob Sie Konkurrenten haben und wie Sie besser sein wollen.

→ Wo verkaufe ich mein Produkt / meine Dienstleistung und warum bin ich besser als andere?

- Wie weit reicht das Einzugsgebiet für das Angebot meines Produktes / meiner Dienstleistung (vor Ort, in der Region, im Bundesland, bundesweit, europaweit)?
- Ist mein Produkt / meine Dienstleistung von der allgemeinen Konjunktur abhängig (bspw. ist es ein alltägliches Produkt / Dienstleistung oder ein Luxusprodukt /-dienstleistung)?
- Ist mein Produkt / meine Dienstleistung von der Saison (bspw. Sommer/Winter) abhängig?
- Gibt es ähnliche Produkte / Dienstleistungen in meiner Region? Wenn ja, wo?
- Wodurch unterscheidet sich mein Produkt / meine Dienstleistung von anderen (bspw. Preis, Qualität, Zeitnah, Trendig, etc.)?

### 2.4.1 Mein Preis

Beschreiben Sie wie teuer Ihr Produkt ist und wie Sie auf diesen Preis kommen.

→ Wie teuer ist mein Produkt / meine Dienstleistung?

- Wie teuer soll mein Produkt / meine Dienstleistung sein?
- Wie setzt sich der Preis meines Produktes / meiner Dienstleistung zusammen (bspw. durch den Einkauf und die Produktion oder durch die Lebenshaltungskosten, die ich habe)
- Wird sich der Preis im Verlauf ändern (bspw. günstig zu Beginn aufgrund der Einführung)?
- Welche Rolle spielt die Qualität meines Produktes für den Preis (hochwertig und für wenige Personen oder eher eine Massenware)?

**2.5 Mein Marketing / meine Werbung:**

Beschreiben Sie, wie Sie Ihre Kunden / Kundinnen ansprechen wollen. Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing) und der Distribution (E-Sales, Direktverkauf) Sie anwenden wollen. Beschreiben Sie, warum Sie diese Methode wählen.

→ Wie bewerbe und vertreibe ich meine Produkte / meine Dienstleistungen?

- Wie erfahren meine Kunden von meinem Produkt / meiner Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen habe ich vor (bspw. Zeitung, Plakate, Flyer, Internet, Facebook)? Wie mache ich mein Produkt / meine Dienstleistung bekannt?
- Welches Budget plane ich für Werbemaßnahmen ein?
- Gebe ich meinem Produkt / meiner Dienstleistung einen besonderen Namen?
- Was will ich mit meinen Werbemaßnahmen erreichen (langfristige Kundenbindung, schnellen Absatz, schnelle Aufmerksamkeit)?
- Welche Inhalte gebe ich in meinen Werbemaßnahmen wieder (bspw. „schnell und billig“ oder „teuer aber das Beste“)?

**(3) Unternehmensform / Unternehmensart**

Beschreiben Sie, welche Rechtsform Sie planen und warum. Beschreiben Sie, ob Sie formale Anforderungen beachten müssen.

→ Welche Rechtsform plane ich?

- Welche Rechtsform habe ich vorgesehen (bspw. GbR, UG, GmbH)?
- Warum habe ich diese Rechtsform gewählt (bspw. steuerliche Vorteile, Haftungsvorteile)?
- Benötige ich besondere Genehmigungen (Gesundheitsamt, polizeiliche Genehmigung)?
- Muss ich meine Dienstleistung gesondert anmelden (bspw. Kammern, Verbände)?

#### (4) Meine Zukunftsstrategie

##### 4.1 Mein Ziel

Beschreiben Sie, welche Ziele Sie sich setzen und was Sie für Chancen haben. Schauen Sie in die Zukunft und überlegen Sie, was Sie erreichen möchten.

→ Was möchte ich in den nächsten Jahren erreichen?

- Welches Ziel haben Sie sich mittel- bis langfristig gesetzt (bspw. Erweiterung des Einzugsgebietes, Erhöhung der Produktion, Zweites Standbein)?
- Wo möchte ich mit meiner Selbständigkeit in drei Jahren stehen (bspw. habe ich Mitarbeitende, welche Umsätze habe ich, welche Gewinne will ich haben)?
- Welche Herausforderungen und Chancen habe ich mit meiner Selbständigkeit?

##### 4.2 Mein Personalmanagement:

Beschreiben Sie, ob Sie Mitarbeitende benötigen, welche Qualifikationen diese benötigen und wie viele Mitarbeitende. Wollen Sie Mitarbeitende bspw. in Vollzeit beschäftigen oder denken Sie darüber nach Mini-Jobber oder Praktikanten einzustellen?

→ Werde ich Mitarbeitende brauchen?

- Habe ich vor in nächster Zeit Mitarbeitende einzustellen? Wie viele Personen will ich kurz- und mittelfristig einstellen?
- Welche Qualifikationen sollen meine Mitarbeitenden haben?
- An welche Beschäftigungsverhältnisse habe ich gedacht (Honorarkräfte, 400,- EURO-Jobs, Auszubildende, Praktikant)?

##### 4.3 Meine Unternehmensabläufe

Beschreiben Sie, wie Sie die internen Abläufe in Ihrem Unternehmen planen. Welche Aufgaben sind besonders wichtig und wie sollen diese umgesetzt werden?

→ Wie verteile ich die Aufgaben?

- Wie ist das Verhältnis von Büroarbeit zu anderen Tätigkeiten?
- Welche Büroarbeiten sind zu erledigen?
- Welche Aufgaben übernehme ich und welche Aufgaben gebe ich an Mitarbeitende ab?



**Alles zur Finanzierung: Kapital- und Finanzplan**

Nehmen Sie sich Zeit für eine gründliche Vorbereitung. Häufig scheitern Selbständige, weil Sie ihre Kosten und Ihre Finanzierung nicht realistisch eingeplant haben und dann ihre finanzielle Reserve nicht ausreicht.

**A. Lebenshaltungskosten**

Beschreiben Sie, welche monatlichen Ausgaben Sie für Ihren Lebensunterhalt tätigen – ohne die Ausgaben für Ihre Selbständigkeit.

→ Wie hoch sind meine Ausgaben für mich und meine Familie?

- Wie hoch sind meine monatlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch ist meine Miete?
- Welche Ausgaben tätige ich für Lebensmittel?
- Wie hoch sind meine sonstigen Ausgaben?
- Benötige ich eine Reserve für unvorhergesehene Zwischenfälle (bspw. Krankheit)?
- Benötige ich eine Reserve für einen jährlichen Urlaub?

**B. Finanzierungsplan:**

**Kapitalbedarfsplan:** Beschreiben Sie, wieviel Geld Sie für Ihre Gründung benötigen und wofür Sie dieses Geld ausgeben müssen. Müssen Sie Maschinen anschaffen und wie hoch sind die Ausgaben für die Herstellung Ihres Produktes / Ihre Dienstleistung? Gibt es noch weitere Ausgaben, die Sie berücksichtigen müssen?

→ Wie hoch sind meine Ausgaben für meine Selbständigkeit?

- Welche Investitionen sind unbedingt notwendig?
- Welche Kosten entstehen in der Vorbereitung (bspw. für Beratung, Gebühren, Abgaben, Verwaltung, Marketing)?
- Welche Kosten entstehen für mögliche Investitionen (bspw. Miete, Maschinen, Möbel, PC, Werkzeuge)?
- Welche Kosten entstehen für weitere Nebenkosten (bspw. Steuern, Anwalt, Gebühren)?
- Welche Kosten entstehen für Herstellung meines Produktes / für den Einkauf des Produktes)?
- Welche Kosten entstehen monatlich für mein Büro / Gewerberaum / Werkstatt?

**Finanzplan:** Beschreiben Sie, woher Sie das Geld haben, um die Ausgaben zu tätigen

→ Woher habe ich das Geld für meine Selbständigkeit?

- Wie hoch ist mein Eigenkapital (bspw. Spareinlagen)?
- Welche Sachmittel (bspw. Immobilien) habe ich und kann ich einbringen?
- Welche Darlehen / Zuschüsse kann ich einbringen?
- Habe ich einen Finanzierungsbedarf, den ich extern in Anspruch (bspw. Bankkredit) nehmen muss?

**Rentabilitätsplan:** Beschreiben Sie, welche Einnahmen und welche Ausgaben Sie in den nächsten drei Jahren für Ihre Selbständigkeit haben. Die Ausgaben werden dann von den Einnahmen abgezogen. Die Berechnung zeigt, ob Ihre Selbständigkeit sich in den nächsten Jahren für Sie lohnt. Sie müssen diese Berechnung für jeden Monat durchführen.

→ Wieviel verdiene ich mit der Selbständigkeit ein und wieviel kostet die Selbständigkeit?

- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann? Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben (bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?
- Wie viele Produkte muss ich verkaufen / wie häufig muss ich meine Leistung anbieten, um diesen Umsatz zu erreichen?

**Liquiditätsplan:** Beschreiben Sie, wie Sie Ihre finanziellen Verpflichtungen erfüllen wollen. In dem Liquiditätsplan werden alle Ausgaben und Einnahmen aufgeführt: u.a. Lebenshaltungskosten, Steuerzahlungen, Sozialabgaben, mögliche Zinszahlungen. Anschließend ziehen Sie die Ausgaben von den Einnahmen ab. Wenn Sie einen Minusbetrag erhalten, müssen Sie überlegen, wie Sie in dem Monat an das fehlende Geld kommen. Ein Minusbetrag sollte nur selten vorkommen.

→ Habe ich mehr Einnahmen als Ausgaben?

- Wieviel Geld gebe ich für meine Selbständigkeit pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für mich und meine Familie pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für Sozialabgaben / Altersversorgung pro Monat aus?
- Wie hoch sind meine Einnahmen aus der Selbständigkeit?
- Habe ich noch andere Einnahmen?