



Business Plan – Inhaltsangabe

1. Zusammenfassung

- Geschäftsidee kurz und prägnant beschreiben
- mittel- und langfristige Ziele (z.B. Umsatz, Ertrag)
- Kapitalbedarf und Finanzierung aufzeigen

2. Rechtsform und Unternehmensführung

- Rechtsform und Gründe für die Wahl
- Gesellschafterstruktur und Verteilung der Anteile
- Fachliche Qualifikation und Erfahrung der Gründer in Bezug auf das Vorhaben
- Besetzung der Führungspositionen
- Organigramm

3. Produkt und Dienstleistung

- Produktportfolio, wichtigste Eigenschaften des Produktes bzw. der Dienstleistung
- Kundennutzen und Alleinstellungsmerkmale darstellen
- Stärken-Schwächen-Analyse im Vergleich zu den wichtigsten Wettbewerbern
- Einkauf, Produktionsverfahren, Herstellungsprozesse darstellen
- Herstellungskosten, Deckungsbeitrag, Verkaufspreise und Preise des Wettbewerbs
- Nächste Produktgeneration, Weiterentwicklungen, evtl. Wartung und Serviceangebot

4. Branche/Markt

- Aktuelle Marktgröße anhand nachvollziehbarer Daten (Umsatz, Preise, Kosten, Renditen etc.)
- plausible Einschätzung der zukünftigen Marktentwicklung
- Angaben zu Markt bestimmenden Trends und Innovationen (heute und morgen)
- Markt- und Umsatzanteile der wichtigsten Wettbewerber

5. Marketing/Vertrieb

- Zielbranchen und Zielkunden
- Umsatz-, Marktanteilsziele etc.
- Marketing-Mix: Preisstrategie, Distributionskanäle, Produktportfolio, Marketing (online/offline), Markteintrittsstrategie
- Regionale Schwerpunkte, evtl. Exportaktivitäten
- Vertriebsorganisation



6. Drei-Jahres-Planung

- Investitionsplan (Beträge, Zeitplan)
- Detaillierte Umsatzplanung anhand von Verkaufszahlen
- Kostenplanung für Marketing und Personal, Unternehmerlohn/Privatentnahmen
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung
- Bei erhöhtem Risiko bzw. erschwerter Planbarkeit: drei Szenarien durchplanen – Best Case, Real Case, Worst Case
- Chancen und Risiken bewerten

7. Kapitalbedarf und Finanzierung

- Kapitalbedarf, unter Berücksichtigung der Investitions- und Liquiditätsplanung sowie den Markteintrittskosten und notwendigem Puffer
- Eigenkapitalanteil, Investoren
- Finanzierungsvorschlag unter Berücksichtigung von Förderprogrammen und Zuschüssen

Anlagen

- Lebenslauf, Zeugnisse des Gründungs-Teams
- Evtl. technische Erläuterungen, Produktbeschreibungen, Zeichnungen, Fotos, Schaubilder
- Evtl. Erklärungen von Lieferanten, Letter of Intents potentieller Kunden, erste Referenzkunden etc.