
Geschäftsplan

LOGO
Firmenname
Fantasiename
Geschäftstätigkeit

MUSTER
Straße
PLZ Ort
+ Tel
mail

In Zusammenarbeit mit

Eberhard Röhler

bbs Beratungsgemeinschaft GmbH

www.bbs-beratung.de

Speerstraße 14 | 73035 Göppingen | T 07161 979670 | F 07161 979672 info@bbs-beratung.de

Mitglied im **TRAPEZ** - **Beraternetz für junge Unternehmen e.V.**

Inhaltverzeichnis

1	Zusammenfassung	3
2	Persönliche Angaben	3
3	Unternehmen	3
4	Geschäftsidee	3
5	Markt	3
6	Wettbewerb	4
7	Standort	4
8	Kunden	4
9	USP	4
10	Marketing-Mix	4
11	Chancen und Risiken	5
12	Organisation	5
13	Zahlenwerk	5
14	Anhang	5

1 Zusammenfassung

- Knappe Darstellung der Idee, die den Leser anregt, den Rest des Geschäftsplans zu lesen.
- Geschäftsidee, Vorhaben, Umsatz- und Gewinnaussichten.
- Finanzbedarf mit Fristen und Risiken.
- Der Weg bis heute, die Situation heute.

Ergebnis: Der neutrale Betrachter kann diesen Plan schnell verstehen. Mit klaren und leicht zu verstehenden Formulierungen und Darstellungen ist mein Vorhaben beschrieben. Was zählt, sind Zahlen, Daten und Fakten.

2 Persönliche Angaben

- Begründung des Wechsels in die Selbstständigkeit.
- Lebenslauf und Darstellung der besonderen Fähigkeiten und Kenntnisse.
- Persönliche Voraussetzungen für das Unternehmensein.

Ergebnis: Der Leser kann sich ein Bild von mir machen und traut mir das Unternehmen zu.

3 Unternehmen

- Rechtsform
- Sitz

Ergebnis: Ich weiß, warum ich mein Unternehmen gerade hier und in dieser Form gründe.

4 Geschäftsidee

- Produkt/Dienstleistung, Angebot
- Übersichtliche Einteilung der Produkte/Dienstleistungen in Gruppen und genaue Beschreibung der Einzelangebote.
- Produktlebenszyklus
- Produktschutz

Ergebnis: Mein Vorhaben ist leicht verständlich in Kurzform beschrieben. Meine Kunden verstehen mich.

5 Markt

- Kurze Darstellung der Marktdaten (Alter, Größe, jährliches Wachstum, Einflussgrößen, Saisonabhängigkeit, Lieferantentreue etc.)

Ergebnis: Ich habe ein klares Bild von den Märkten, auf denen ich tätig werde.

6 Wettbewerb

- Übersicht über die Konkurrenz mit detaillierter Beschreibung der drei Hauptkonkurrenten mit deren Stärken und Schwächen. Voraussichtliche Strategien der Konkurrenten in Zukunft.
- Als Konkurrenz werden die Firmen betrachtet, die der zukünftige Kunde als solche betrachtet.

Ergebnis: Ich weiß, wer meine Konkurrenten sind und wie ich mich von ihnen abheben kann.

7 Standort

- Einzugsgebiet, Region, Logistik

Ergebnis: Ich kenne das Gebiet, in dem ich meine Produkte verkaufen will und etwaige Besonderheiten.

8 Kunden

- Strukturierung der zukünftigen Kunden nach Gruppen in Bezug auf die angebotenen Produkt-/Dienstleistungsgruppen bzw. Einzelangebote.
- Beschreibung der Merkmale der Kundengruppen (z. B. Geschlecht, Altersstruktur, Bildungsniveau, Kaufkraft, Herkunft, Überzeugungen etc.).
- Beschreibung der Kundenbedürfnisse.

Ergebnis: Ich kenne meine potenziellen Kunden.

9 USP

- Der besondere/zusätzliche Kundennutzen.
- Grund- und Zusatznutzen.
- Das herausragende Verkaufsargument.

Ergebnis: Ich weiß, womit ich meine Kunden überzeugen kann.

10 Marketing-Mix

- Der Mix ist eine Auswahl der passenden Marketinginstrumente mit Darstellung der zu erreichenden Kunden(Gruppen) und der erwarteten Ergebnisse.
- Der Marketingplan ist die systematische Darstellung der Einzelmaßnahmen auf einem Zeitstrahl.
- Marktsegmentierung, Positionierung.
- Markteinführungsstrategie.
- Preispolitik.
- Verkauf/Vertrieb.
- Werbung/Public Relations.
- Strategie und konkrete Planung der Akquisition.

Ergebnis: Ich weiß die Wege und Mittel, mit denen der Kunde erreicht werden kann.

11 Chancen und Risiken

- Beschreibung der positiven Erwartungen, Zukunftskonzept, Vision.
- Marktanpassung, Angebotsentwicklung, Zielgruppenentwicklung, Entwicklung des Standorts.
- Darstellung eines „Ausstiegs-Szenarios“ für den schlimmsten Fall (worst case), Beschreibung desselben und der Konsequenzen daraus.
- Abzuschließende Versicherungen.

Ergebnis: Ich bin auf Positives und Negatives vorbereitet – der Alarmplan steht.

12 Organisation

- Ablauforganisation der Leistungserstellung.
- Auflistung der notwendigen Tätigkeiten.
- Darstellung des Personalbedarfs nach Qualifikation und Zeitpunkt.
- Abbildung des organisatorischen Aufbaus.
- Bei Gründung mit Partner(n) zusätzlich die Beschreibung und Aufteilung der Verantwortungen.
- Personalentwicklung, Aus- und Weiterbildung.
- Festlegung einer Ersatzlösung im Fall von Urlaub oder Krankheit des Unternehmers.

Ergebnis: Ich kenne den Aufgabenumfang und es ist festgelegt, wie die Aufgaben abgearbeitet werden.

13 Zahlenwerk

- Monatliche Fixkosten.
- Auflistung der Sonstigen Einkünfte und Privaten Lebenshaltungskosten.
- Auflistung der Sonstigen Betrieblichen Kosten.
- Investitions- und Finanzierungsplan.
- Umsatzplanung im Anlaufjahr.
- Aufstellung des vorhandenen Eigenkapitals und der schon vorhandenen Betriebsmittel.
- Rentabilitätsvorschau im Anlaufjahr.
- Liquiditätsplanung im Anlaufjahr.
- Rentabilitäts- und Liquiditätskontrollrechnung.
- Fortschreibung der Planungsrechnungen auf drei Jahre.

Ergebnis: Ich kenne meinen Kapitalbedarf, ich erkenne, ob das Unternehmen Gewinn erwirtschaften kann und ich habe ein Frühwarnsystem für finanzielle Engpässe.

14 Anhang

- Tabellen

Ergebnis: Ich kann Banker und Investoren überzeugen und meine Visionen mit Zahlen belegen.