**Geschäftsplan-Muster:**

**Die Wirtschaftspaten übernehmen keine Gewähr für die Angaben und schließen jede Haftung aus** (bitte löschen).

*Bitte die Erläuterungen (Kursivtexte) löschen und Ihre Texte einfügen*

**Vorhaben:**

**XXXXXXX**

**Vorname Name**

**Straße Nr.**

**PLZ Ort**

**Telefon:**

**Mobil:**

**E-Mail:**

**www.**

Verantwortlich: Datum:

**Inhalt**

1. Zusammenfassung 3

2. Geschäftsidee 3

2.1 Produkt / Leistung 3

2.2 Nutzen / Vorteile für den Kunden 3

2.3 Alleinstellungsmerkmal 3

2.4 Vorteile gegenüber der Konkurrenz 3

3. Markt / Wettbewerb 3

3.1 Kunden-Zielgruppe 3

3.2 Marktpotenzial 3

3.3 Wettbewerb / Innovationsvorsprung 4

4. Management 4

4.1 Gründerperson(en) 4

4.2 Funktion im Unternehmen 4

4.3 Motiv für die Unternehmensgründung 4

5. Personalplanung 4

6. Marketing 4

6.1 Vertriebsstrategie 4

6.2 Preisstrategie 4

6.3 Werbestrategie 4

6.4 Meilensteine der Umsetzung 4

7. Chancen/Risiken 4

7.1 Welche Risiken bestehen? 4

7.2 Wie soll diesen Risiken begegnet werden? 5

8. Rechtsform / Organisation 5

9. Finanzierung 5

10. Kommentare zu den Finanztabellen in der Anlage 5

11. Lebenslauf 5

Anlagen 5

Finanztabellen 5

ggf. noch weitere Anlagen aufnehmen, wie Verträge (z. B. Mietvertrag), Genehmigungen (z. B. Konzession, Nutzungsgenehmigung), Patente, Gebrauchsmusterschutz

# 1. Zusammenfassung

*Die Zusammenfassung wird am Schluss erstellt – möglichst auf einer Seite* ***!!!***

*Diese Zusammenfassung soll dem Leser sofort einen Überblick geben,* ***wann*** *Sie in welcher* ***Rechtsform mit welchem Produkt*** *oder* ***welcher Dienstleistung*** *gründen****.***

*Konkreten Kundennutzen und Mehrwert für den Kunden darstellen.*

*Dann sollte eine kurze Beschreibung des* ***Marktes*** *und des* ***Marktwachstums*** *folgen.  
Weiterhin, welche* ***Vertriebs- und Preisstrategie*** *Sie verfolgen und eine Aussage über Ihre* ***Zielgruppen****, Ihren* ***Standort*** *und* ***Verkaufsregion****.*

*Wichtig ist die* ***Qualifikation/Motivation des Gründers bzw. des Teams*** *und ob**Sie* ***Mitarbeiter*** *einstellen und welche* ***Zeitpläne/Meilensteine*** *Sie annehmen.  
  
Geben Sie dann bitte an, welche* ***Chancen und Risiken*** *Sie sehen.*

*Letztlich eine Aussage über* ***die Umsatz- und Ertragssituation****, sowie den* ***Kapitalbedarf*** *und wie dieser* ***finanziert*** *werden soll*

# 2. Geschäftsidee

## 2.1 Produkt / Leistung

*Schilderung des Problems (Bedarfs) und der Lösung durch die Geschäftsidee bzw. durch das Vorhaben (Produkte und / oder Dienstleistungen)*

## 2.2 Nutzen / Vorteile für den Kunden

*Welchen Nutzen hat der Kunde durch Ihre Geschäftsidee (die er z. B. durch andere Produkte/Dienstleistungen nicht hat)*

## 2.3 Alleinstellungsmerkmal

1. *Das Produkt (in diesem Fall wird auch Dienstleistung als Produkt angesehen) soll mindestens ein Merkmal haben, das es „allein stellt“ gegenüber vorhandenen Produkten. D.h., dass neue Vorteile bzw. neuer Nutzen für den Kunden angeboten werden.*

## 2.4 Vorteile gegenüber der Konkurrenz

*Existieren schon Wettbewerber auf dem Markt? Was sind die Vorteile Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung gegenüber den Wettbewerbern?*

# 3. Markt / Wettbewerb

## 3.1 Kunden-Zielgruppe

*Nach welchem Merkmal werden die Kunden ausgewählt (Gebiet, Einkommen, Interesse, Geschlecht, etc.) an die man sein Produkt / seine Dienstleistung verkaufen will?  
Bei Firmenkunden: Welche Branchen und Firmengrößen adressieren Sie? In welchen Regionen?*

## 3.2 Marktpotenzial

*Das Marktpotenzial gibt einen Hinweis auf die „Mächtigkeit“ des Marktes in Euro, der angegangen werden soll. Wenn das Potenzial zu klein ist, lohnen sich die Anstrengungen nicht.*

*Informationen über das Marktpotenzial bekommt man durch Recherchen (z. B. vom Statistischen Bundesamt, von Datenbanken, über das Internet (z. B. Portal „Statista“ https://de.statista.com/) oder von IHK`s und Kommunen).*

## 3.3 Wettbewerb / Innovationsvorsprung

*Wer sind Ihre Wettbewerber? Für welche Zeit haben Sie einen Vorsprung, bevor die Konkurrenz Sie nachahmt?*

# 4. Management

## 4.1 Gründerperson(en)

*Hier werden die Namen, Alter und der berufliche Werdegang und Erfahrungen der Gründerperson bzw. des Gründerteams niedergeschrieben: persönliche Voraussetzungen, bisherige Tätigkeiten Qualifikationen / Branchenkenntnisse / kaufmännische Kenntnisse, DV-Kenntnisse Soziale Kompetenzen, ggf. Teamkompetenz, Bisherige Erfolge*

## 4.2 Funktion im Unternehmen

*In der Regel Darstellung der wichtigsten Funktionen im Unternehmen. Bei mehreren Gründern z. B. Leitung, Marketing/Vertrieb, Finanzen, Personal (falls vorhanden), Betrieb/Produktion*.

## 4.3 Motiv für die Unternehmensgründung

*Ihre Motivation oder Motivation des Gründerteams für die Gründung*

# 5. Personalplanung

*Anzahl der Mitarbeiter/innen zum Zeitpunkt der Gründung und in der Zukunft.*

*Welche Qualifikation müssen die Mitarbeiter/innen aufweisen?*

# 6. Marketing

## 6.1 Vertriebsstrategie

*Vertriebswege: Z. B. Direktvertrieb, Einzelhandel, Vertrieb über Dritte (Händler), Kooperationspartner, Internet-Plattformen, Online-Shop*

## 6.2 Preisstrategie

*Kalkulationsbasis für Produkte und Dienstleistungen auf der Basis des Finanzteils des BP. Speziell bei Dienstleistungen: Stundensätze, Anzahl Stunden für ein typisches Projekt, Anzahl produktiver Stunden pro Person und Monat.  
Evtl. zur Verdeutlichung in diesen Abschnitt Umsatztabellen für das erste Jahr einfügen.*

## 6.3 Werbestrategie

*In Abhängigkeit mit der Kunden-Zielgruppe (siehe 3.1) wird die Werbestrategie ausgewählt. D.h. wie erreicht man die ausgewählte Kunden-Zielgruppe?*

*Website, Suchmaschinenoptimierung, Flyer, Mailings, Soziale Netzwerke,…*

## 6.4 Meilensteine der Umsetzung

1. *Wichtige Planziele für die Realisierung des Vorhabens*

# 7. Chancen/Risiken

## 7.1 Welche Risiken bestehen?

*Beispiele: Zu wenig Kapital, Umsätze bleiben drastisch hinter Planung zurück, Produkt-Dienstleistungsrisiken. Betrachten Sie bitte auch das Risiko als Gründer/in bei einem längeren Ausfall durch Krankheit oder Unfall*

## 7.2 Wie soll diesen Risiken begegnet werden?

*Betriebliche und persönliche Absicherungen, Portfolio-Anpassung, Einsparungen,…*

# 8. Rechtsform / Organisation

*Einzelunternehmen (Gewerbeanmeldung oder freiberufliche Tätigkeit), UG,  
GmbH, GbR, etc. Sind Genehmigungen erforderlich?  
Unternehmenssitz, Standort*

# 9. Finanzierung

*Aussagen zum Kapitalbedarf und zur Finanzierung des Kapitalbedarfs aufgrund der Finanztabellen:*

* *Kapitalbedarfsplan*
* *Finanzierungsplan*

*in der Anlage zu diesem Dokument*

# 10. Kommentare zu den Finanztabellen in der Anlage

*In diesem Abschnitt werden weitere wichtige Tabellen des Finanzteils (zusätzlich zu Kap. 9) kommentiert:*

* *Rentabilitätsvorschau (Umsatz, Rendite)*
* *Liquiditätsplan*

*Ggf. auch Kommentare zu den Tabellen:*

* *Private Aufwendungen (für Entnahmen, Unternehmerlohn)*
* *Kostenplan (Fixe Kosten)*
* *Investitionen*
* *Umsatz/Absatzplanung (bei Bedarf)*
* *Variable Kosten (bei Bedarf)*

# 11. Lebenslauf

*Lebenslauf, berufliche Abschlüsse, Zeugnisse, Fortbildungszertifikate  
ggf. für alle Gründerpersonen*

# Anlagen

## Finanztabellen

*Tabellen wie „Private Aufwendungen, Kostenplan, Investitionen, Rentabilitätsvorschau, Kapitalbedarf und Finanzierungsplan, Liquiditätsplan sowie Umsatz/Absatzplanung, Variable Kosten“ bitte als Excel-Datei unter* [*http://www.wirtschaftspaten.de*](http://www.wirtschaftspaten.de)*, „Download“ herunterladen und als Anlage diesem Geschäftsplan beifügen.*

*Ggf. noch* ***weitere Anlagen*** *aufnehmen, z. B. Verträge (z. B. Mietvertrag), Genehmigungen (z. B. Konzession, Nutzungsgenehmigung), Patente, Gebrauchsmusterschutz*