



Gründerinfo

November 2016

Der Businessplan

Der Businessplan (Geschäftsplan) ist ein schriftliches Geschäftskonzept, das die verschiedenen Bausteine für die Gründung, Planung und Führung eines Unternehmens strukturiert und detailliert beschreibt.

Ein sorgfältig ausgearbeiteter und kritisch durchdachter Businessplan ist eine wichtige Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Er hilft Ihnen, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens auch längerfristig richtig einzuschätzen. Nutzen Sie Ihr Konzept als Richtschnur zur Umsetzung und späteren Steuerung des Unternehmens (Controlling-Instrument).

Nach außen hin ist der Businessplan die Entscheidungsgrundlage für Kreditinstitute und andere Geldgeber. Kooperationspartner, Lieferanten, potenzielle Mitarbeiter und Kunden können sich daran orientieren. So kann der Businessplan für jede Zielgruppe angepasst werden.

Weil jedes Unternehmen so individuell ist wie sein(e) Gründer(in), ist auch jeder Businessplan anders. Dieser Leitfaden soll Ihnen helfen, Ihren eigenen Geschäftsplan selbst zu erstellen – bestehend aus Text- und Zahlenteil. Achten Sie auf eine klare, logische Struktur und einen sachlichen und verständlichen Schreibstil. Integrieren Sie aussagekräftige Grafiken und Tabellen. Die Gliederung und die Themen können Sie Ihren persönlichen Erfordernissen entsprechend anpassen. Ziel ist es, einen 20 bis max. 30 Seiten umfassenden Businessplan zu verfassen.

Das vorliegende Dokument orientiert sich an den Anforderungen der öffentlichen Förderbanken (LfA, KfW) sowie der Stadtparkasse München. Die digitale Version steht für Sie zum kostenfreien Download als **Word-Datei (Businessplan-Textteil)** und als **Excel-Datei (Businessplan-Finanzplan)** bereit unter: www.gruenden-in-muenchen.de/businessplan

Mit freundlicher Unterstützung
und in Kooperation mit der
Stadtparkasse München.

 **Stadtparkasse
München**

Die Bank unserer Stadt.

Kostenlose Informationsangebote des Münchner Existenzgründungs-Büros MEB (einer Initiative der IHK für München und Oberbayern und des Referats für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München) und der Stadtparkasse München:

Informationsangebote: Beratungen, Broschüren, Videos etc.
MEB-Angebote: Informationsveranstaltung Individuelle Gründungsberatungen
MEB-Erklärfilme: Businessplan-Textteil Businessplan-Finanzteil
„Erfolgreich gründen“ - Ratgeber des MEB: Deutsch Englisch
Rechtsformen im Überblick
Steuern für Existenzgründer
Gründungs-Wegweiser durch die Münchner Stadtverwaltung

Weitere Service-Angebote	Website
Münchner Existenzgründungs-Büro (MEB)	www.gruenden-in-muenchen.de
Stadtparkasse München	www.sskm.de/produkte/firmenkunden/gruendung_nachfolge
IHK für München und Oberbayern	www.ihk-muenchen.de
Referat für Arbeit und Wirtschaft Publikationsdatenbank	www.wirtschaft-muenchen.de/publikationen/publikationen.php
IHK-Akademie: Seminare zur Existenzgründung und für Jungunternehmen	https://akademie.muenchen.ihk.de/akademie/inhalte/angebot/-seminare-existenzgruendung.html

Businessplan zur Gründung...

*z.B. eines Cafés, Online-Shops, Agentur für Marketing...;
...eines Unternehmens für Training, Coaching etc.*

**Gründerin/
Gründer/
Team**

Anschrift

Telefon

E-Mail

Businessplan – Textteil

Inhaltsverzeichnis

Auf einen Blick	5
1. Geschäftsidee (Produkt / Dienstleistung).....	6
2. Profil des Gründers / der Gründerin / des Teams	6
3. Markteinschätzung	7
4. Wettbewerbssituation.....	7
5. Marketing & Vertrieb.....	7
6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement	8
7. Standort.....	8
8. Chancen & Risiken	9
9. Zeitplan & Ziele	9
10. Finanzteil - Finanzwirtschaftliche Planung (Überblick)	
Anhang	9

Auf einen Blick ...

Hinweis: Die Zusammenfassung/Kurzbeschreibung steht zwar am Anfang, wird aber erst geschrieben, wenn der Geschäftsplan fertig gestellt ist. Gründen Sie im Team? Dann geben Sie die Daten aller Gründerinnen/Gründer an. Die Zusammenfassung Ihres Geschäftsmodells ist die Grundlage Ihrer Unternehmenspräsentation und wird von den Lesern (z.B. Banken, Investoren, Kunden) als erstes gelesen und bewertet. Umfang: 1-2 Seiten.

Vorname, Nachname, Geburtsdatum

Gründungsvorhaben

Zielgruppe

Standort

Rechtsform

Firmenname

Startdatum

Die folgenden Angaben entnehmen Sie bitte dem fertiggestellten Finanzplan:

Gesamtkapitalbedarf

- Investitionssumme
- Kosten (Reserve) für die Anlaufphase

Finanzierung

- Eigenkapital
- Fremdkapital

Umsatz- und Rentabilitätsvorschau:
(Betriebsergebnis bzw. Gewinn v. Steuern)

- Jahr 1:
- Jahr 2:
- Jahr 3:

Die nachfolgenden Stichpunkte dienen als Anregung und grobe Gliederung.

1. Geschäftsidee (Produkt / Dienstleistung)

- Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung=DL, Innovation?)
- An wen richtet sich Ihr Angebot (Zielgruppe)?
- Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern (USP=Unique Selling Proposition bzw. Alleinstellungsmerkmal)?
- Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre DL kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt / Ihre DL für den Kunden?
- Welchen speziellen Service bieten Sie vor oder nach dem Kauf an?
- Zu welchen Preisen bieten Sie Ihr Produkt / Ihre DL an?
- Wie hoch sind die Herstellungs-/Beschaffungskosten?
- Welche Menge wollen Sie absetzen?
- Motivation: Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?
- Start der Dienstleistung / der Produktion, ggf. Entwicklungsstand?

2. Profil des Gründers / der Gründerin / des Teams

- Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
- Tabellarischer Lebenslauf mit Qualifikationsnachweisen und Arbeitszeugnissen (soweit vorhanden)
- Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
- Welche persönlichen Stärken bringen Sie als Unternehmer/in mit?
- Welche kaufmännischen, fachlichen und persönlichen Defizite haben Sie als Unternehmer/in? Wie werden Sie diese ausgleichen?
- Erhalten Sie Unterstützung durch Freunde, Familie und Partner/in?
- Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?
- Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?

3. Markteinschätzung

- Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre DL / Ihr Produkt? Beschreiben Sie Ihre Branche anhand von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen etc.
- Welche Entwicklungen/Trends gibt es in Ihrer Branche und wie wird sich der Markt in Ihrem Absatzgebiet zukünftig entwickeln?
- Kundensegmentierung: Welche Kunden sprechen Sie an? Z.B. Klein- oder Großkunden, Privat- oder Geschäftskunden, Altersstruktur, Geschlecht, Einkommen, Familienstand, Ausbildung/Beruf, geografische Merkmale, Lebensstil etc.
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Wie, wann, warum und bei wem kaufen Ihre zukünftigen Kunden?
- Haben Sie bereits von möglichen Kunden ein Feedback zu Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung eingeholt?
- Welche Lieferanten beliefern Sie mit welchen Produkten?
- Werden Sie Kooperationen mit anderen Anbietern eingehen?

4. Wettbewerbssituation

- Wer sind Ihre Mitbewerber? Z.B. eher einige große oder viele kleine Unternehmen, online, lokal, regional, national, international? Unterscheiden Sie auch direkte und indirekte Wettbewerber.
- Gibt es Entwicklungen in "Ihrer" Richtung?
- Was kosten die Produkte / die Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- Welche Preisstrategien und Vertriebskonzepte verfolgen Ihre Wettbewerber?
- Wie gestaltet sich die Wettbewerbssituation z.B. Preiskampf, Gebietschutz?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab? Z.B. durch Zusatznutzen, Serviceleistungen, Alleinstellungsmerkmal

5. Marketing & Vertrieb

- Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein? Z.B. Akquise, Kundenpflege, Beschwerdemanagement, Qualitätskontrolle
- Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten zum Unternehmensstart und für den laufenden Betrieb?
- Wie machen Sie die Zielgruppe auf Ihr Produkt / Ihre DL aufmerksam?
- Welche Marketingkanäle werden Sie nutzen? Z.B. eigene Website, Social Media, Anzeigen, Kataloge, Newsletter
- Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?
- Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?

- Wo wollen Sie Ihr Produkt / Ihre DL verkaufen? Z.B. Ladengeschäft, Online-Shop, (inter-) nationale Ausrichtung?
- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete steuern Sie an?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Vertriebswege werden Sie nutzen? Z.B. Internet, stationärer Handel, Kooperationspartner?

6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

- Wer gründet (allein / Team)?
- In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
- Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, Sitz, Geschäftszweck?
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt? Z.B. Kundenakquise-/betreuung, Einkauf, Warenwirtschaft, Vertrieb, Marketing, Buchhaltung, Bezahlssysteme, Rechnungsstellung, Steuern, Rechtsfragen, Controlling, Personalführung-/management/-planung? Gibt es ein Organigramm zur Aufgabenverteilung (Name, Qualifikation, Zeiteinteilung)?
- Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten? Z.B. Anzahl; Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Gehälter, Qualifikationen, Schulungsmaßnahmen?
- Gibt es gesetzliche Vorschriften / Formalitäten? Z.B. Zulassungen, Genehmigungen
- Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess? Z.B. welche Arbeitsschritte erfolgen nach Auftragserteilung durch einen Kunden, welche Teilleistungen kaufen Sie bei Lieferanten ein?
- Welche Materialien, Maschinen und Geschäftsausstattung benötigen Sie?

7. Standort

- Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche?
- Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen? Z.B. in Bezug auf Kunden-/Lieferanten-Nähe, Verkehrsanbindung, Parkplätze, Mietpreisniveau, Objektgröße und -zustand, Nähe zu stark frequentierten Einrichtungen, Kaufkraft, Erweiterung?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?
- Gibt es behördliche Auflagen? Z.B. Nutzungsänderung, bauliche Voraussetzungen, Brandschutz und Rettungswege, Stellplätze, Freischankflächen, Öffnungszeiten, Arbeitsstättenverordnung für Betriebsstätten?
- Gibt es Auflagen des Vermieters? Z.B. befristetes Mietverhältnis, Kündigungsfristen?
- Wird das Unternehmen in einer Mietwohnung betrieben? Sind die Voraussetzungen dafür erfüllt? Z.B. Auflagen der Gemeinde, des Vermieters etc.

8. Chancen & Risiken

- Welche gravierenden Probleme könnten in finanzieller und persönlicher Hinsicht sowie bezogen auf das Produkt / die DL auftreten? Z.B. Kunden bleiben aus, Auftreten von Nachahmern, Erstarren der Mitbewerber; Mangel an qualifiziertem Personal, zu schnelles Unternehmenswachstum, Forderungsausfälle etc.?
- Welche Schutz- und Vorsichtsmaßnahmen planen Sie ein?
- Wer hilft Ihnen bei Krankheit / Unfall?
- Wie bewerten Sie die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken?
- Mit welchen Strategien und Maßnahmen planen Sie, Risiken zu begegnen?
- Planen Sie den Abschluss persönlicher und betrieblicher Versicherungen?
- Alternative Finanzierungsmöglichkeiten (zu Förderdarlehen)?
- Gibt es auch ein Ausstiegsszenario?

9. Zeitplan & Ziele

- Wie sieht Ihr Zeitplan für die Realisierung Ihres Vorhabens aus?
- Welche kurz-, mittel-, und langfristigen Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt? Z.B. Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele?
- Wie wollen Sie diese erreichen?
- Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen z.B. Konkurrenz, Nachfrage?

10. Finanzplan

Die vollständige finanzwirtschaftliche Planung (Finanzteil) steht als Excel-Vorlage unter www.gruenden-in-muenchen.de/businessplan zum Download bereit. Eine Übersicht finden Sie auf der Folgeseite (S.9).

Anhang

- Musterbroschüren, Flyer etc.
- (Vor-)Verträge etc.
- Mietvertragsentwurf (falls vorhanden)
- Franchisevertragsentwurf (falls vorhanden)

Businessplan – Finanzteil

1. Kapitalbedarfsplan

lang-, mittel- und kurzfristige Investitionen
+ laufende Kosten
+ Gründungskosten
= Gesamtsumme Kapitalbedarf

2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau (für die ersten drei Jahre)

Ermittlung des Mindestgewinns zur Deckung des Lebensunterhalts:

Private Kosten
+ Einkommensteuer
= Mindestgewinn

Ermittlung des Gewinns (Betriebsergebnis) / Rentabilitätsvorschau:

Umsatz
- betriebl. Kosten
= Gewinn vor Steuern

3. Liquiditätsplanung (für die ersten drei Jahre)

Einzahlungen
- Auszahlungen
= Liquidität (Zahlungsfähigkeit)

1. Kapitalbedarfsplan

Kapitalbedarfsplan	<i>Betrag</i>
<p>Langfristige Investitionen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundstück/Gebäude • Bau- und Umbaumaßnahmen • Maschinen/Geräte <p>usw.</p>	
<p>Mittel- und kurzfristige Investitionen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstes Material- und Warenlager • Kosten für übernommenes Warenlager 	
<u>Sonstiger Kapitalbedarf</u>	
Kosten für Anlaufphase	
<p>Gründungskosten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Markteinführungskosten • Anmeldung/Genehmigungen • Notar/Beratung/Rechtsanwalt • Kautionen <p>usw.</p>	
= Gesamtsumme Kapitalbedarf	

Finanzierung	<i>Betrag</i>
Vorhandenes Eigenkapital	
Benötigtes Fremdkapital	

2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

- Wie sind Ihre Aufträge strukturiert (Aufbau des Angebots, Bearbeitungsdauer, saisonale Schwankungen etc.)?
- Wie kalkulieren Sie Absatzmengen und Preise?
- Ab wann werfen die geplanten Umsätze ausreichend Gewinn zur Deckung Ihres privaten Lebensunterhalts ab (Mindestgewinn für Einzelunternehmen/ Personengesellschaften)?

Ermittlung des Mindestgewinns zur Deckung des Lebensunterhalts:

(Einzelunternehmen/ Personengesellschaften; bei Kapitalgesellschaften entspricht dies dem Geschäftsführergehalt, so dass Kostendeckung bei Gewinn von € 0,- gegeben ist.)

Wohnkosten (Miete etc.)
+ Soziale Absicherung (KV/RV/AV, Altersvorsorge, Versicherungen etc.)
+ Sonstige Verpflichtungen (z.B. private Kredite)
+ Mobilitätskosten (Kfz, öffentl. Verkehrsmittel etc.)
+ Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung, Hausrat, Bildung, Hobbies etc.)
+ Rücklagen (Urlaub, Krankheit etc.)
+ Sonstiges
= Summe private Kosten
+ Einkommensteuer (www.abgabenrechner.de)
= Mindestgewinn

Der Mindestgewinn ist in erster Linie als Berechnungshilfe zu verstehen. Entscheidend ist, dass der auf dieser Grundlage ermittelte Mindestumsatz auch erzielt werden kann. In der Rentabilitätsvorschau ist daher von erwarteten Umsätzen auszugehen, deren Zustandekommen plausibel darzustellen ist.

Ermittlung des Gewinns (Betriebsergebnis) / Rentabilitätsvorschau:

Rentabilitätsvorschau	<i>1. Jahr</i>	<i>2. Jahr</i>	<i>3. Jahr</i>
Umsatz (netto) <i>- Material-/Wareneinsatz</i>			
= Rohgewinn I <i>- Personalkosten</i>			
= Rohgewinn II <i>- Sachgemeinkosten</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Raumkosten</i> • <i>Fremdleistungen (z.B. Honorar freier MA)</i> • <i>Beiträge, Gebühren</i> • <i>Betriebliche Versicherungen</i> • <i>Leasingraten</i> • <i>Werbe- und Reisekosten</i> • <i>Fahrzeugkosten</i> • <i>Reparaturen, Instandhaltung</i> • <i>Allgemeine Geschäfts- und Verwaltungskosten</i> <i>- Zinsen für Fremdkapital</i> <i>- Abschreibungen</i> <i>- Sonstige Kosten</i>			
= Gewinn vor Steuern (vgl. Mindestgewinn)			

3. Liquiditätsplanung

Liquiditätsplan	Monat 1	Monat 2	Monat 3	—	Gesamt
1. Einzahlungen <i>Umsatz (brutto)</i> + <i>Sonstige Einzahlungen</i> = <i>Summe Liquiditätszugang</i>					
2. Auszahlungen <ul style="list-style-type: none"> • <i>Investitionen</i> • <i>Personal (inkl. Sozialabgaben)</i> • <i>Material/Waren</i> • <i>Miete / Pacht (betrieblich)</i> • <i>Versicherungen (betrieblich)</i> • <i>Sonstige Betriebsausgaben</i> <i>(Fahrtkosten, Werbung, Buchhaltung etc.)</i> • <i>Vorsteuer / Umsatzsteuer (Verrechnung)</i> • <i>Zinsen</i> • <i>Tilgung</i> • <i>Privatentnahme</i> • <i>Einkommen- und Gewerbesteuer</i> <i>Summe Liquiditätsabgang</i>					
3. Liquiditätssaldo (Überschuss/Fehlbetrag) <i>(= Summe Liquiditätszugang minus Summe Liquiditätsabgang)</i>					
4. Liquiditätssaldo (kumuliert) <i>(= Liquiditätssaldo des Monats plus Liquiditätssaldo (kumuliert) des Vormonats)</i>					

Diese Vorlage dient als erste Orientierungshilfe und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Die Landeshauptstadt München übernimmt jedoch keine Haftung für falsche oder unvollständige Angaben. Die dargestellten Erläuterungen erfolgen vorbehaltlich etwaiger Änderungen durch anstehende verordnungsrechtliche oder gesetzliche Änderungen. Unsere Empfehlung: Wenden Sie sich bei Detailfragen und Unklarheiten an qualifizierte Berater, z. B. Steuerberater.