**Mein Businessplan**

Hier hin kommt dein Titelbild zur Visualisierung deines Vorhabens

Diese Vorlage für deinen Businessplan soll dir helfen, schnell ins Arbeiten zu kommen. Noch besser können wir dich online auf

 [www.smb-wacker.de](http://www.smb-wacker.de) unterstützen.

Inhaltsverzeichnis

[Zusammenfassung 1](#_Toc21543134)

[Geschäftsidee 2](#_Toc21543135)

[Angebot 2](#_Toc21543136)

[Nutzen 2](#_Toc21543137)

[Kernfähigkeiten 2](#_Toc21543138)

[Vertrieb & Wettbewerb 3](#_Toc21543139)

[Kunden 3](#_Toc21543140)

[Vertrieb und Kommunikation 3](#_Toc21543141)

[Markt & Wettbewerb 3](#_Toc21543142)

[Team & Partner 4](#_Toc21543143)

[Gründer\*innen & Team 4](#_Toc21543144)

[Werte 4](#_Toc21543145)

[Partner 4](#_Toc21543146)

[Unternehmen 5](#_Toc21543147)

[Produktion (Kernaktivitäten) 5](#_Toc21543148)

[Standort 5](#_Toc21543149)

[Rechtsform & Vorschriften 5](#_Toc21543150)

[Risiken 5](#_Toc21543151)

[Finanzen 6](#_Toc21543152)

[Ertragsquellen/Umsatz 6](#_Toc21543153)

[Kosten 6](#_Toc21543154)

[Privatentnahme 6](#_Toc21543155)

[Kapitalbedarf & Finanzierung 6](#_Toc21543156)

[Rentabilität 7](#_Toc21543157)

[Liquidität 7](#_Toc21543158)

[Anhang 8](#_Toc21543159)

# Zusammenfassung

**Was hast du vor?**

Schreibe am Ende deiner Überlegungen eine Zusammenfassung, die hier kurz und knapp die wichtigsten Aspekte deines Vorhabens aufzählt.

* Was ist der Kern deiner Idee?
* Was bietest du an?
* Wer sind deine Kunden?
* Warum wird dein Angebot für deine Kunden nützlich sein?
* Wer ist im Gründungsteam und welche relevanten Qualifikationen habt ihr?
* Ab wann wird dein Unternehmen Gewinn machen?
* Wofür benötigst du fremdes Kapital und wie viel?

# Geschäftsidee

## Angebot

**Was bietest du an?**

* Was ist dein Angebot?
* Was genau verkaufst du damit an deine Kunden?

## Nutzen

**Warum begeistert dein Angebot die Kunden?**

* Welche Aufgabe nimmst du deinen Kunden ab bzw. womit machst du ihnen das Leben einfacher oder schöner?
* Warum wird dein Angebot für deine Kunden nützlich sein?

## Kernfähigkeiten

**Was kannst du gut?**

* Was kannst du/kann dein Team besonders gut, das einen Wert für deine Kunden hat?
* Welche Fähigkeiten musst du/müsst ihr aufbauen?

# Vertrieb & Wettbewerb

## Kunden

**Wer sind deine Kunden?**

* Was zeichnet deine Kunden aus?
* Hast du bereits erste Aufträge in Aussicht?

## Vertrieb und Kommunikation

**Wie erreichst du deine Kunden?**

* Wie erreicht das Angebot deine Kunden?
* Wie kommunizierst du mit deinen Kunden?
* Was hast du konkret geplant, um Kunden zu gewinnen und zu behalten?

## Markt & Wettbewerb

**Wie ist die Markt- und deine Wettbewerbssituation?**

* Wer sind deine Wettbewerber bzw. welche Konkurrenzprodukte gibt es?
* Wie unterscheidet sich dein Unternehmen / dein Angebot von deinen Wettbewerbern?
* Wie groß ist der Markt?
* Wie wird sich die Branche voraussichtlich entwickeln?

# Team & Partner

## Gründer\*innen & Team

**Wer ist in deinem Team?**

* Welche Kompetenzen, auch soziale, sind in deinem Team vereint?
* Aus welcher Situation und Motivation heraus gründest du/gründet ihr?
* Welche Aufgaben und Funktionen sollen Mitarbeiter\*innen übernehmen?
* Wie viele Mitarbeiter\*innen benötigst du dafür?
* Welche Qualifikation sollten die Mitarbeiter\*innen haben?

## Werte

**Welche Werte lebt dein Unternehmen?**

* Was ist dir wichtig, was unwichtig?
* Wofür soll dein Unternehmen stehen?

## Partner

**Welche externen Schlüsselpartner brauchst du?**

* Was können andere besser und wer ist das?
* Welchen Nutzen haben deine Partner davon, mit dir zu arbeiten?
* Welche Teilleistungen willst du an die Schlüsselpartner auslagern?
* Welche Kontakte hast du, die für dein Vorhaben nützlich sind?

# Unternehmen

## Produktion (Kernaktivitäten)

**Wie entsteht das, was du anbietest?**

* Welche Leistungen und Schritte sind erforderlich?
* Was davon machst du selbst, was deine Kunden, was deine Partner?
* Wie unterscheidet sich dein Prozess von dem deiner Wettbewerber?

## Standort

**Wo willst du dein Unternehmen aufbauen?**

* An welchem Standort willst du dein Vorhaben realisieren?
* Was zeichnet den Standort deines Unternehmens aus?
* Welche Räumlichkeiten stehen dir zur Verfügung?
* Welche Anpassungen musst du noch vornehmen?

## Rechtsform & Vorschriften

**Was musst du formal beachten?**

* In welcher Rechtsform wirst du das Unternehmen gründen?
* Welche besonderen Vorschriften (z.B. Zulassungen und gewerbliche Vorschriften) musst du beachten?

## Risiken

**Was könnte die Entwicklung deines Unternehmens behindern?**

* Welche schwerwiegenden Probleme könnten auftreten (z. B. aufwendige/ungewisse Kundenakquise; Zielkunden haben nicht den erwarteten Bedarf oder wollen kein Geld für das Angebot ausgeben; stärkerer Wettbewerb als erwartet; Schwierigkeiten, passende Mitarbeiter\*innen zu finden; Ausfall von Lieferanten; Forderungsausfälle usw.)?
* Für überregional tätige oder sehr innovative Unternehmen: Welche Risiken entstehen möglicherweise aus Veränderungen bei Rahmenbedingungen wie Technologie, Trends o. ä.?
* Mit welchen Maßnahmen planst du den Problemen und Risiken zu begegnen?

# Finanzen

## Ertragsquellen/Umsatz

**Wofür und wann fließt Geld an dich?**

* Womit nimmst du Geld ein?
* Zu welchen Zeitpunkten fließt das Geld?
* Wie kalkulierst du deine Preise und wie verhalten sich diese zu den derzeitigen Marktpreisen?

## Kosten

**Wofür gibst du Geld aus?**

* Wofür gibst du im Unternehmen wie viel Geld aus?
* Wie flexibel sind diese Kosten?
* Welche Kosten (z. B. Waren- oder Materialeinsatz) steigen oder fallen direkt mit dem Umsatz?
* Wie hoch sind die Personalausgaben für deine Mitarbeiter\*innen?
* Wie hoch sind die Betriebsausgaben (z. B. Miete, Energiekosten, Versicherungen)?

Hinweis: Bei Kapitalgesellschaften kann ein Geschäftsführergehalt eingeplant werden, bei Personengesellschaften wird deine Entlohnung hingegen im Kapitel "Privatentnahme" erfasst.

## Privatentnahme

**Wie viel Geld entnimmst du deinem Unternehmen für private Zwecke?**

* Welche Lebenshaltungskosten fallen an (z.B. private Miete, Krankenversicherung, Verpflegung)?
* Wie viel Einkommenssteuer musst du zahlen?

Hinweis: Eine grobe Planung kannst du auf Basis der Rentabilitätsvorschau vornehmen.

Praxistipp: Für das Haushaltsgeld (inkl. Kosten für Telefon, Internet, Freizeit und Unterhaltung) solltest du pauschal mind. 600 Euro für die erste Person und 200 Euro für jede weitere Person deines Haushalts kalkulieren. Fahrzeugkosten beinhalten den Kraftstoffverbrauch, Ausgaben für Steuer, Versicherung, Wartung und Reparatur. Insgesamt solltest du mind. 250 Euro pro Auto berechnen.

## Kapitalbedarf & Finanzierung

**Wofür benötigst du Geld und wie viel? Woher soll das Geld kommen?**

* Welche Investitionen sind für dein Unternehmen notwendig (z.B. Büroausstattung, Maschinen, Gebäude, Fahrzeuge)?
* Gibt es Sachen, die für dein Unternehmen notwendig sind, die du selbst beisteuerst? Wie viel sind sie noch wert (Sacheinlage, z. B. dein PC, dein Auto)?
* Welche Kosten fallen einmalig bei der Gründung deines Unternehmens an (z. B. Warenerstausstattung, Gebühren für die Gewerbeanmeldung)?
* Wie viel Mittel benötigst du zur Gewährleistung des laufenden Betriebes in der Anlaufphase?
* Wie viel Liquiditätsreserve benötigst du als allgemeines Sicherheitspolster und um die Zeit zwischen Aus- und Einzahlungen innerhalb eines Monats überbrücken zu können?
* Wie viel Geld steuerst du selber bei (Geldeinlage)?
* Woher kommen die zusätzlichen Mittel, um deinen Kapitalbedarf decken zu können?

## Rentabilität

**Wie viel Gewinn machst du?**

* Wie stehen die Kosten im Verhältnis zu den Erlösen?
* Ab wann erzielst du einen Gewinn und wie entwickelt sich dieser?

## Liquidität

**Wie entwickelt sich dein Kontostand?**

* Wie entwickelt sich die Liquidität deines Unternehmens?
* Hast du eine Liquiditätsreserve für unvorhergesehene Kosten und verzögerte Einzahlungen eingeplant?

# Anhang