

# Businessplan-Muster



[www.franchisecheck.de/glossar/businessplan-muster](http://www.franchisecheck.de/glossar/businessplan-muster)

# **Aufbau und Inhalt eines Businessplan**

Deckblatt

Inhaltsverzeichnis

Kurze Zusammenfassung

**Geschäftsidee**

**Gründungsteam und Gründerprofile**

**Markteinschätzung**

**Wettbewerbssituation**

**Standort ggf. Standortanalyse**

**Unternehmensorganisations- und Personalmanagement**

**Risikoanalyse**

**Finanzwirtschaftliche Planungen**

Anhänge

# Businessplan MUSTER

## Gründung eines MUSTER-Betriebes

**Gründer**

.....

**Anschrift:**

.....

.....

**Telefon:**

.....

**Mobil:**

.....

**E-Mail:**

.....

**Web:**

.....

## Zusammenfassung und Kurz-Überblick

**Gründer:** .....

Geburtsdatum: .....

Gründungsvorhaben: .....

Zielgruppe .....

Standort: .....

Rechtsform: .....

Firmenname: .....

Startdatum .....

Gesamtkapitalbedarf: .....

- Investitionssumme: .....
- Betriebsmittel: .....

Finanzierung:

- Eigenkapital: .....
- Fremdkapital: .....

Zukunftsperspektive:

Umsatzvorschau und .....

Rentabilitätsprognose .....

Betriebsergebnisse .....

bzw. Gewinn vor .....

Steuern (EBITDA) der .....

Jahre 1 bis 3 .....

## 1. Geschäftsidee

- Was ist die Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung, Innovation)
- Wer ist die Zielgruppe / an wen richtet sich das Angebot?
- Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot? (USP Unique Selling Proposition, Alleinstellungsmerkmal)
- Reason why? Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen? Welches Problem löst Sie / Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung für den Kunden oder Anwender? Sind Sie mobil und haben Sie dadurch einen Wettbewerbsvorteil?
- Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie und in welcher Zeit wollen sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele, Anzahl POS / Point auf Sales z.B. Standorte oder Verkaufspunkte)

## 2. Gründerprofil

- Welche Beweggründe haben Sie, sich mit Ihrer Geschäftsidee selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? Gibt es persönliche oder fachliche Faktoren die dafür sprechen die Idee umzusetzen? Können Sie bereits bestehende Dinge oder ein System nutzen?
- Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
- Welche Branchenerfahrungen haben Sie? Haben Sie schon einmal in angestrebten Bereich gearbeitet? Haben Sie gastronomische Erfahrung oder können Sie ein bestehendes System nutzen?
- Waren Sie schon einmal selbständig tätig? Wenn ja, wann und in welcher Branche und mit welchem Erfolg?
- Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im neu gegründeten Unternehmen? Wie viele Wochenstunden haben Sie dafür regelmäßig zur Verfügung?
- Haben Sie Unterstützung beim Aufbau Ihres Unternehmens? Wie steht Ihre Familie und Ihr Umfeld zu Ihrem Projekt?

## 3. Markteinschätzung

- Beschreiben Sie die Branche / den Markt anhand von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen oder ähnlichen Informationen.
- Welche Kunden sprechen Sie an? (Genauere Definition der Zielgruppe: Klein- oder Großkunden, Privat- oder Geschäftskunden, Alter, Einkommen, Geschlecht, Konsumverhalten etc.).
- Haben Sie die Möglichkeit durch Mobilität Ihres Geschäfts-Konzeptes neue Verkaufspunkte zu erschließen?

- Wie groß ist das Marktvolumen in Umsatz und Absatzzahlen oder Kunden für Ihre Dienstleistung / Ihr Produkt (Landesweit ggf. Regional)?
- Welche Entwicklungen / Trends gibt es in Ihrer Branche in Ihrem Business und wie wird sich der Markt (in Ihrem Absatzgebiet) nach Ihrer Einschätzung künftig entwickeln? Geben Sie eine Prognose zu aktuellen Trends.
- Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein? Welche Probleme lösen Sie / was machen Sie besser?
- Inwieweit können Sie bereits bestehende Kundenkontakte nutzen? Haben Sie bereits ein repräsentatives Feedback zu Ihrem Produkt oder Leistungsangebot?

#### **4. Wettbewerbssituation**

- Wer sind Ihre Mitbewerber oder Konkurrenten? Sind es eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder existieren keine? Unterscheiden Sie auch zwischen direkten Mitbewerbern (identisches Angebot) und indirekten Mitbewerbern (Konkurrenten, die nicht exakt das gleiche Produkt anbieten, aber den Bedarf auf andere Weise befriedigen)
- Wo liegen die Schwächen Ihrer Mitbewerber, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab? Haben Sie einen Zusatznutzen, sind Sie günstiger, qualitativer oder in anderer Hinsicht besser?
- Preisvergleich im Detail: Was kosten die Produkte/Dienstleistungen bei der Konkurrenz? Welche Preisstrategien verfolgen Ihre Mitbewerber? Welche Vertriebskanäle nutzen Ihre Mitbewerber?

#### **5. Marketing und Vertrieb**

- Für welche Strategie (Preis-, Serviceorientierung oder Qualität und Zusatznutzen) entscheiden Sie sich?
- Welche Marketingaktivitäten planen Sie zu verfolgen und welche (einmalig anfallende / wiederkehrende) Kosten kalkulieren Sie für die einzelnen Maßnahmen?
- Welche Marketingkanäle wollen Sie nutzen? (eigene Webseite, Social Media, Blog-Marketing, Retargeting, Adwords, Internet-Portale, Anzeigen, Kataloge, Newsletter)
- Über welche Kanäle (Mobil, Wiederkehrende Standorte, Ladengeschäft, Direktvertrieb ggf. zusätzlich Online-Shop etc.) wollen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung verkaufen?
- Für lokalen und regionalem Vertrieb: welche Zielgebiete / Standorte oder Märkte steuern Sie an?

## 6. Lieferanten und Vorleistungen

- Wie setzen sich Ihre Lieferanten zusammen? Von wem beziehen Sie Vorleistungen und unter welchen Bedingungen?
- Bestehen Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten / Vorleistern?
- Wie viele Lieferanten benötigen Sie? Existieren für die Lösung Ihrer Lieferungen einer, wenige oder viele Lieferanten? Sind Lieferanten gegeneinander austauschbar?

## 7. Standort / Standortanalyse

- Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche und damit Ihr Gründungs-Vorhaben?
- Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen?  
z.B. in Bezug auf Kunden- / Lieferanten-Nähe; Kundenströme; Verkehrsanbindung; Mietpreinsniveau; Objektgröße und -zustand; Umfeld
- Bei stationärem Handel oder Gastronomie: Steht schon ein Objekt in Aussicht? / Stehen mögliche Verkaufsstandorte für Ihr Vorhaben in Aussicht? Existieren Plänen, Angaben über mögliche Kundenanzahl (Kundenfrequenz umliegender Märkte, Baumärkte und Geschäfte?) Angaben über Verkehrsaufkommen anliegender Straßen?

## 8. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

- In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen zukünftig geführt werden?
- Sind Genehmigungen erforderlich? Reisegewerbe? Stehendes Gewerbe? Baugenehmigungen?
- Wer führt die Geschäfte? Wie ist die Vertretungsregelung geregelt? Bei mehreren Gründern Gesellschaftervertrag / GbR-Vertrag.
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt (z.B. Kundenakquise, Einkauf, Warenwirtschaft, Vertrieb, Marketing, Buchhaltung, Finanzen, usw.)
- Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess?
- Personalsituation und -bedarfsplan: Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten? Anzahl, Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen) sowie die einzelnen Funktionen und Gehälter.

## 9. Risikoanalyse

- Welche Schwierigkeiten könnten auftreten und welche Lösungen würden Sie bezogen auf die einzelnen Fälle für geeignet halten? (Beispiel: Kunden bleiben aus; Schlechte Kritiken z.B. im Internet; Auftreten von Nachahmern; Preissenkung beim Mitbewerber; Qualitätssteigerung beim Mitbewerber; Mangel an Personal; ungeplantes, schnelles Unternehmenswachstum; Forderungsausfälle u.dgl.)
- Berücksichtigt Ihr Businessplan alle Eventualitäten?

## 10. Finanzwirtschaftliche Planungen zum Businessplan

- Kapitalbedarfsplanung
- Investitionsplan und -bedarf
- Betriebsmittelbedarf
- Umsatz- und Rentabilitätsplan
- Erläuterungen zur Umsatzentwicklung
- Liquiditätsplan für 12-36 Monate
- Kennziffern
- Synergien und Wachstum

---

Die aufgeführte Struktur mit den einzelnen Punkten stellt lediglich ein Muster / eine Vorlage für einen Businessplan. Die Vorlage erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Ein Businessplan ([Geschäftsplan](#) ) und damit „Plan für die Handlungen“ bezeichnet ein schriftliches (heute digitales / Tabellenkalkulation) Dokument, das eine Geschäftsmöglichkeit sowie die zu ergreifenden Handlungen beschreibt, um eine bzw. diese Geschäftsmöglichkeit zu nutzen oder zu erweitern.

Bezüglich der einzelnen Gliederungspunkte handelt es sich um einen beispielhaften Aufbau mit den wichtigsten Inhalten, der den individuellen Gegebenheiten und Erfordernissen angepasst werden sollten. **Ein guter Businessplan vermittelt Anfangs auf einer (1) Seite eine Zusammenfassung / Kurzübersicht (Executive Summary)** über das Vorhaben und umfasst für ein Imbiss-Unternehmen ca. 30 Seiten.

## Referenzen und weiterführende Links zum Businessplan Muster

Internet: [www.franchisecheck.de/glossar/businessplan-muster](http://www.franchisecheck.de/glossar/businessplan-muster)