

**Firmenname** – evtl. Zusatz/Slogan

---

**Hinweis**

Dieser Leitfaden dient zur Orientierung bei der Erstellung eines Businessplans. Der Aufbau und die Inhalte richten sich in erster Linie an Einzelunternehmen und kleine Unternehmen. Bitte passen Sie die einzelnen Abschnitte auf Ihre persönliche und unternehmerische Situation an und/oder lassen Sie Ihren Plan von einem Berater abschließend prüfen. Je nach Tätigkeit (Dienstleistung, Handel, Produktion, Handwerk) sind die Schwerpunkte sehr unterschiedlich. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben. Die Formatierung ist beispielhaft.

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

## **Name des Unternehmens**

**Zweck des Unternehmens**

## **Businessplan von**

**Vorname Name**

### **Kontakt:**

Strasse  
PLZ Ort

Tel.:  
Mobil:

E-Mail:  
Web:

## **Inhalt**

1. Zusammenfassung
2. Beschreibung des Vorhabens
3. Fachliche und persönlichen Voraussetzungen
4. Unternehmensform und organisatorische Rahmenbedingungen
  - a) Rechtsform
  - b) Mitarbeiter
  - c) Standort
5. Beschreibung des Leistungs- und Produktangebots
  - a. Leistung 1
  - b. Leistung 2
  - c. Produkt 1
6. Marketing
  - a. Alleinstellungsmerkmale/Differenzierung
  - b. Zielgruppe
  - c. Markt
  - d. Werbemaßnahmen
7. Entwicklungsmöglichkeiten und Risiken
8. Finanzplanung
  - a. Notwendige Privatentnahmen (Unternehmerlohn)
  - b. Monatliche betriebliche Kosten
  - c. Gründungskosten
  - d. Investitionskosten/Kapitalbedarf
  - e. Finanzierung
  - f. Umsatz- und Gewinnplanung
  - g. Liquiditätsvorschau
9. Anlagen
  - a. Lebenslauf
  - b. relevante Arbeitszeugnisse
  - c. Abschlüsse (Meister, Techniker, Diplom etc.)
  - d. Relevante Fort- und Weiterbildungen
  - e. Sonstige relevante Bescheinigungen (Gründungskurs etc.)
  - f. ??

## 1. Zusammenfassung

Ihr Text

### **Hinweis**

Beschreiben Sie hier Ihr Vorhaben kurz und knapp. Der Umfang sollte bei einer halben bis zwei Seite liegen. Je nachdem, wie erklärungsbedürftig Ihre Idee ist. Nennen Sie nur die wichtigsten Aspekte des Angebots/der Dienstleistung. Schreiben Sie so, als würden Sie einem Dritten, also bspw. einem Bankberater, einem Investor, einem Mitarbeiter der Agentur für Arbeit oder einem Bekannten, Ihre Geschäftsidee präsentieren.

Der Inhalt vermittelt den ersten Eindruck über Ihr Projekt und soll Interesse wecken. Achten Sie daher auf gute Lesbarkeit und vermeiden Sie Fremdwörter und Fachbegriffe, wo möglich. Der Text sollte in wenigen Minuten lesbar sein und inhaltlich verstanden werden. Schreiben Sie aber zunächst Ihren Businessplan und zum Schluss die Zusammenfassung.

In der Zusammenfassung/Executiv Summary sollten Sie folgende Aspekte einfließen lassen:

- Welchen Nutzen bringt das Produkt? Welches Problem lösen Sie? Welches Bedürfnis wird befriedigt?
- Was sind Ihre Ziele/Visionen
- Die Besonderheit an Ihrem Angebot, bzw. das Alleinstellungsmerkmal?
- Welche Märkte wollen Sie bedienen? Marktentwicklung/Potenzial/Branche
- Welche Strategie und Marketing-Maßnahmen wollen Sie einsetzen?
- Wie generieren Sie Ihren Umsatz?
- Wie schätzen Sie die Finanzentwicklung und den Kapitalbedarf ein?
- Qualifikationen und Eigenschaften des/der Gründer.
- Positive Geschäftsentwicklung darstellen/Chancen/Interesse wecken.

Nutzen Sie Absätze, Überschriften, evtl. ein Diagramm oder eine Aufzählung, um die Zusammenfassung übersichtlich und locker zu halten. Prüfen Sie Grammatik und Rechtschreibung. Und kopieren Sie nicht einfach den Text aus den einzelnen Kapiteln des Businessplans zusammen.

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

## **2. Beschreibung des Vorhabens**

Ihr Text

### **Hinweis**

Beschreiben Sie hier nun Ihre Geschäftsidee und Geschäftsmodell ausführlicher. Die folgenden Fragen können helfen.

- Was sind die Beweggründe für die Selbstständigkeit?
- Wann wollen Sie gründen?
- Wie ist die Idee entstanden?
- Welches Problem lösen Sie für Ihre Zielgruppe?
- Welchen Vorteil haben Kunden von Ihrem Angebot?
- Welche Leistungen bieten Sie genau an?
- Gibt es Innovationen/Neuerungen/Besonderheiten?
- Sind Patente vorhanden?
- Sind Lizenzen zu vergeben bzw. zu erwerben?
- Womit wird Gewinn gemacht?
- Was sind Ihre Ziele?
- Welche Faktoren unterstützen die Geschäftsidee?
- Gibt es mehrere Geschäftsbereiche?
- Werden aktuelle Trends berücksichtigt?
- Positionieren Sie sich in einer Marktlücke?

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

### **3. Persönliche und fachliche Voraussetzungen**

Ihr Text

#### **Hinweis**

Eine zentrale Bedeutung kommt natürlich dem Gründer selbst zu. Unter diesem Punkt müssen Sie etwas über sich erzählen und dem Leser vermitteln, dass Sie auch die Voraussetzungen für den Schritt in die Selbstständigkeit mitbringen. Hier sollten Sie zumindest auf die nachstehenden Punkte eingehen:

- Fachliche Qualifikationen
- Berufserfahrung
- Ausbildung/Studium
- Fort- und Weiterbildungen
- Kaufmännische Kenntnisse
  
- Motivation
- Bisherige Erfolge
- Spezielle (unternehmerische) Eigenschaften/Stärken
- Private Situation/Unterstützung durch das private Umfeld
- Wo gibt es noch Lücken im Know-How und wie wollen Sie diese ausgleichen?
- Wer unterstützt Sie außerhalb des privaten Umfelds? (Steuerberater? Geschäftspartner? ...)
  
- Gründen Sie in einem Team, sollten Sie die einzelnen Teammitglieder vorstellen und die Rollen-, bzw. Aufgabenverteilung im Team beschreiben. Wie sind die Verantwortlichkeiten vergeben? Sind bestimmte Positionen noch offen oder unklar?

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

#### **4. Unternehmensform und organisatorische Rahmenbedingungen**

Ihr Text

##### **Hinweis**

Dieser Abschnitt enthält Informationen zur Rechtsform des Unternehmens. Bei größeren Vorhaben kann auch ein Organigramm des geplanten Firmenaufbaus dargestellt werden.

- Wer übernimmt welche Aufgaben und Positionen?
- Welche Strukturen sind notwendig?
- Sind Mitarbeiter geplant?
- Sind Gebäude zu mieten?
- Wo ist der Standort?
- Ist entsprechende Ausstattung (Büro, Lager, Produktion) vorhanden?
- Welche Formalitäten sind zu beachten? (Zulassungen, Genehmigungen...)
- Gibt es Kooperationen, Partner?

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

a) Rechtsform

b) Mitarbeiter

c) Standort

## **5. Beschreibung des Leistungs- und Produktangebots**

Ihr Text

### **Hinweis**

Gehen Sie hier noch einmal im Einzelnen auf die jeweiligen Produkte, Angebote, Services oder Zusatzleistungen ein. Bieten Sie IT-Leistungen an, könnte dies z.B.

- PC für Privatkunden
- Firmenkunden inkl. Serverwartung
- Kommunikationstechnik
- Wartung, Updates, Sicherheit
- 24 Stunden – Notdienst
- Schulungen

sein. Bieten Sie nur ein Produkt/Dienstleistung an, können Sie dieses/e auch unter 2. im Detail beschreiben.

- Produktionsplanung
- Absatzplanung
- Technische Besonderheiten
- Produktionskosten

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

a. Leistung 1

b. Leistung 2

c. Produkt/-gruppe 1

## 6. Marketing

Ihr Text

### Hinweis

Marketing beschäftigt sich hauptsächlich mit Zielgruppen, Märkten und Ihren geplanten Marketingmaßnahmen. Also mit der Frage wen wollen Sie wo und womit auf Ihr Angebot aufmerksam machen. Die Analyse der Zielgruppe, des Marktes und des Wettbewerbs/Branchen sind kritische Erfolgsfaktoren. Sie sollten diese unbedingt durchführen.

- Was unterscheidet Sie von Ihren Wettbewerben? Was machen Sie anders? Besser? Warum sollten Kunden ausgerechnet bei Ihnen kaufen? Welches Alleinstellungsmerkmal bieten Sie und wie differenzieren (abgrenzen) Sie sich von Ihrer Konkurrenz?
- Wer genau ist Ihre Zielgruppe?
- Wo finden Sie die Zielgruppe?
- Wer braucht Ihr Angebot? Welches Problem lösen Sie für die Zielgruppe?
- Auf welchem Markt (regional) wollen Sie aktiv werden?
- Welche anderen Anbieter gibt es bereits und wie haben diese sich positioniert?
- Preisvergleich? Angebotsvergleich? Servicevergleich? Mit was wirbt der Wettbewerber? Welche Ziele hat der Wettbewerb?
- Welche Marketingmaßnahmen planen Sie? Zur Einführung und im laufenden Betrieb?
- Welches Image wollen Sie vermitteln?
- Welche Trends können Einfluss auf Ihr Angebot nehmen?
- Sind schon potenzielle Kunden vorhanden? Gibt es Vertriebspartner?

Der Abschnitt Marketing ist sehr wichtig. Das beste Angebot nutzt nichts, wenn es keine Käufer findet.

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

- a. Alleinstellungsmerkmale/Differenzierung
- b. Zielgruppe
- c. Markt
- d. Werbemaßnahmen



**Firmenname** – evtl. Zusatz/Slogan

---

## 7. Entwicklungsmöglichkeiten und Risiken

Ihr Text

### **Hinweis**

Welche Chancen sehen Sie für sich und die Entwicklung des Unternehmens? Wo wollen Sie hin, was sind Ziele und Chancen für das Angebot? Sind schon konkrete Schritte zum Ausbau geplant?

Wie sichern Sie sich gegen Risiken ab? Krankheit, Arbeitsausfall, mangelnde Nachfrage, Schäden, Gewährleistung? Was könnte im schlimmsten Fall passieren und wie sorgen Sie vor?

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

## 8. Finanzplanung

Ihr Text

### **Hinweis**

Spätestens im Rahmen der Finanzplanung müssen Sie sich auch Gedanken über die Preisfindung machen.

- Welchen Preis muss das Produkt erzielen, um alle Kosten decken und einen ausreichenden Gewinn erzielen zu können?
- Kann der Preis am Markt erzielt werden? Ist die Absatzmenge realistisch?
- Wo bekommen Sie das notwendige Kapital her?
- Bleiben Sie in den ersten Monaten auch bei geringeren Umsätzen noch zahlungsfähig (liquide)?
- Wie hoch sind Ihre privaten Kosten? Wie hoch die Fixkosten des Betriebs?
- Wie hoch sind die variablen Kosten?
- Welche Steuern fallen an?
- Wie hoch sind die Versicherungsbeiträge?
- Erläutern Sie Ihre Annahmen und Berechnungen.

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

10

- Notwendige Privatentnahmen (Unternehmerlohn)
- Monatliche betriebliche Kosten
- Gründungskosten
- Investitionskosten/Kapitalbedarf
- Finanzierung
- Umsatz- und Gewinnplanung
- Liquiditätsvorschau

Firmenname – evtl. Zusatz/Slogan

---

**Aufstellung der notwendigen privaten Ausgaben**

<b>Bemerkungen:</b>		
Der Gewinn/Unternehmerlohn muss mindestens die notwendigen privaten Kosten decken.		
Jahresbeiträge auf 12 Monate verteilen		
Ausgaben nicht "klein" rechnen, sondern realistisch ansetzen		
* Lebenshaltungskosten ca. 450 Euro für Gründer, 350 für Partner, 250 Euro/Kind		
<b>Ausgabenart</b>	<b>Betrag/Monat</b>	<b>Betrag/Jahr</b>
Miete/Finanzierung		
Mietnebenkosten		
Strom		
Wasser/Abwasser		
Abfallentsorgung		
Heizkosten		
Telefon/Internet		
Mobiltelefon		
Autoversicherung		
Kfz-Steuer		
Spritkosten		
Leasingverträge		
Raten für laufende Kredite		
Lebenshaltung*		
Vereinsbeiträge		
GEZ		
Rücklagen (Reparaturen, Urlaub, Ausfallzeiten)		
sonstige Ausgaben		
Unterhaltszahlungen		
sonstige Verpflichtungen		
<b>Versicherungen</b>		
Krankenversicherung		
Unfall		
Haftpflicht		
Berufsunfähigkeit		
Altersvorsorge		
Lebensversicherung		
Rechtsschutz		
freiwillige Arbeitslosenversicherung		
freiwillige gesetzl. Rentenversicherung		
<b>Summe der Ausgaben</b>	<b>- €</b>	<b>- €</b>

**Firmenname** – evtl. Zusatz/Slogan

---

<b>Einnahmen</b>	<b>Betrag/Monat</b>	<b>Betrag/Jahr</b>
Vermietung/Verpachtung		
Rentenzahlungen		
Unterhaltszahlungen		
Nebenjob		
Kindergeld		
Einkünfte Partner		
Sonstige Einnahmen		
<b>Summe der Einnahmen</b>		
<b>Mindestens notwendige Summe</b>		

**Firmenname** – evtl. Zusatz/Slogan

---

**Aufstellung der betrieblichen Kosten**

Fixkosten und variable Kosten		
<b>Fixe Kosten</b>	<b>Betrag/Monat</b>	<b>Betrag/Jahr</b>
Miete/Pacht		
Mietnebenkosten		
Strom		
Wasser/Abwasser		
Abfallentsorgung		
Heizkosten		
Telefon/Internet		
Mobiltelefon		
Kfz-Kosten: Leasing, Steuern, Vers.		
Kfz-Kosten: Benzin, Instandhaltung		
Reisekosten		
Porto/Büromaterial		
Weiterbildung/Fachliteratur/Seminare		
Werbekosten		
Hosting Homepage		
Personalkosten inkl. Soz.ver.		
Leasing Maschinen		
Reparaturen/Instandhaltung/Wartung		
Gebühren/Beiträge		
Buchhaltungsservice		
Steuerberater		
Sonstige Kosten		
Kontoführung		
Zinsen		
Abschreibungen		
<b>Versicherungen</b>		
betriebliche Haftpflichtversicherung		
Feuer/Einbruch/Sturm/Wasser		
Rechtsschutz		
Betriebsunterbrechung		
Maschinenversicherung		
Elektronikversicherung		
Umwelthaftpflicht		
Für Mitarbeiter		
Produkthaftung		
betriebsspezifische Versicherung		
<b>Summe der Ausgaben Fixkosten</b>		

**Firmenname** – evtl. Zusatz/Slogan

---

<b>Variable Kosten pro Auftrag/Einheit z.B.</b>		
Versand		
Fahrten priv. PKW (km x 0,30 Euro)		
Fremdleistungen		
Aushilfen		
Wareneinsatz		
Messen		
Beratungsleistungen		
Material		
<b>Summe der variablen Kosten</b>		
Hilfsweise %-Satz für variable Kosten anteilig von Fixkosten (Übertrag in Umsatz- und Liquiditätsplanung)	X%	

**Aufstellung der Gründungskosten**

einmalige Kosten vor, bzw. zur Gründung

<b>Gründungskosten</b>	<b>Betrag</b>
Gewerbeanmeldung	
Eintrag Handelsregister	
Rechtsberatung	
Steuerberatung	
Notar	
Gründungsberatung	
Gutachten	
<b>Summe der Ausgaben</b>	

**Aufstellung der Investitionen**

einmalige Investitionen zu Beginn

<b>Investitionen</b>	<b>Betrag</b>
Lizenzgebühren	
Grundstückskauf	
Maklergebühren	
Mietkaution	
Umbauten	
Maschinen, Geräte, Werkzeug	
Warenlager	
Büromaterial	
EDV	
Fahrzeuge	
Homepage	
Werbemittel	
Geschäftspapiere	
Eröffnungswerbung	
Sonstiges	
<b>Zwischensumme</b>	
Puffer 10%	
Liquiditätsreserve (3xbetriebl. Kosten)	
Liquiditätsreserve (3xprivate Kosten)	
<b>summe der Ausgaben</b>	

**Finanzierung**

Kapitalbedarf und Kapitalbeschaffung

<b>Kapitalbedarf</b>	<b>Betrag</b>
Investitionen	
Liquiditätsreserve (3xbetriebl. Kosten)	
Liquiditätsreserve (3xprivate Kosten)	
Gründungskosten	
<b>Zwischensumme Kapitalbedarf</b>	
<b>Kapitalbeschaffung</b>	<b>Betrag</b>
Eigene Mittel	
Darlehen/Kredite	
Fremdfinanzierung (privat)	
Gründungszuschuss	
<b>Zwischensumme Kapitalbeschaffung</b>	
<b>Differenz/Überschuss</b>	



Firmenname – evtl. Zusatz/Slogan

---

### Umsatzplanung

1. Geschäftsjahr	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Summe
<b>Umsatz</b>													
- Variable Kosten %													
- Fixe Kosten													
<b>= Gewinn/Verlust</b>													
- Gewerbesteuer													
- Einkommensteuer													
<b>= Unternehmerlohn</b>													
- Private Kosten													
<b>= Saldo</b>													
+ Gründungszuschuss													
+ Soziale Absicherung													
<b>= verfügbares Einkommen</b>													

2. Geschäftsjahr	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Summe
<b>Umsatz</b>													
- Variable Kosten %													
- Fixe Kosten													
<b>= Gewinn/Verlust</b>													
- Gewerbesteuer													
- Einkommensteuer													

---

Businessplan von

Version vom

**Firmenname** – evtl. Zusatz/Slogan

---

<b>= Unternehmerlohn</b>													
- Private Kosten													
<b>= verfügbares Einkommen</b>													

<b>3. Geschäftsjahr</b>	<b>Jan</b>	<b>Feb</b>	<b>Mrz</b>	<b>Apr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Aug</b>	<b>Sep</b>	<b>Okt</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>	<b>Summe</b>
<b>Umsatz</b>													
- Variable Kosten %													
- Fixe Kosten													
<b>= Gewinn/Verlust</b>													
- Gewerbesteuer													
- Einkommensteuer													
<b>= Unternehmerlohn</b>													
- Private Kosten													
<b>= verfügbares Einkommen</b>													

**Hinweis**

Beachten Sie bei der Umsatzplanung auch saisonale Schwankungen bspw. Ferienzeiten. In der Regel können Sie den Netto-Umsatz nur schätzen. Versuchen Sie – je nach Unternehmensart – branchenübliche Durchschnittssätze zu verwenden. Berücksichtigen Sie auch eventuelle Kapazitätsgrenzen, z.B. Arbeitszeiten. Denken Sie auch an Kostensteigerungen im Lauf der Jahre. Die ungefähre Höhe der Einkommen- und Gewerbesteuer als Anhaltspunkt und erste Schätzung können Sie im Internet recherchieren, sofern Sie keinen Steuerberater haben (Einkommensteuergrundtabelle, Gewerbesteuer berechnen). Sind die variablen Kosten nicht einfach zu ermitteln, behelfen Sie sich mit einem prozentualen Anteil vom Umsatz.

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

Firmenname – evtl. Zusatz/Slogan

---

**Liquiditätsplanung für die ersten 12 Monate**

Monat	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Summe
<b>Einnahmen</b>													
Bestand aus Vormonat													
Umsätze													
Kreditauszahlungen													
Vereinnahmte MwSt													
Erstattet MwSt.													
Gründungszuschuss													
Soziale Absicherung													
Privateinlagen													
<b>Summe Einnahmen</b>													

19

<b>Ausgaben</b>													<b>Summe</b>
Fixkosten													
Variable Kosten %													
bezahlte MwSt.													
abgeführte MwSt.													
Gewerbesteuer													

---

Businessplan von

Version vom

**Firmenname** – evtl. Zusatz/Slogan

---

Einkommensteuer													
Investitionen													
Tilgung													
Zinsen													
Unternehmerlohn													
<b>Summe Ausgaben</b>													

<b>Liquidität</b>													
-------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**Hinweis**

Bei der Liquiditätsplanung muss sichergestellt sein, dass Sie jederzeit zahlungsfähig sind und bleiben. Ist dies nicht der Fall sind Sie „pleite“ und Ihr Unternehmen wäre nicht weiter tragfähig. Bei der Liquidität geht es nicht in erster Linie um Gewinn und Verlust sondern um die Verfügbarkeit von flüssigen Mitteln. Daher ist es nicht schlimm, wenn ein Monat mit Verlust geplant werden muss, aber die Vormonate genügend Finanzmittel eingebracht haben. Achten Sie auch auf die in der Regel quartalsmäßigen Steuervorauszahlungen. Bildlich können Sie sich eine Geldkasse vorstellen, in der immer ausreichend Geld drin sein muss, um alle Ausgaben begleichen zu können. Nehmen Sie zu wenig ein, müssen Sie Geld nachlegen. Entweder aus eigenen Reserven oder mittels Krediten.

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

## 9. Anlagen

### **Hinweis**

Auflistung entsprechend abändern, sofern Nachweise nicht vorhanden sind.

Sollten bereits Kommunikationsmittel (Logo, Flyer, Homepage, Produktfotos...) vorhanden sein, können diese ebenfalls als Anlage beigefügt werden.

Möchten Sie einen Antrag auf Gründungszuschuss durch die Agentur für Arbeit stellen, beachten Sie die zusätzlich notwendigen Unterlagen!

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**

- a. Lebenslauf
- b. relevante Arbeitszeugnisse
- c. Abschlüsse (Meister, Techniker, Diplom etc.)
- d. Relevante Fort- und Weiterbildungen
- e. sonstige relevante Bescheinigungen (Existenzgründungs-Kurs etc.)

### **Kontakt:**

Markt und Kunde | Unternehmensführung | Marketing

[www.markt-und-kunde.de](http://www.markt-und-kunde.de)

**Löschen Sie dieses Textfeld in Ihrem Businessplan!**