

# BUSINESSPLAN

---

Projektname / Unternehmensname

Vorname Nachname  
Musterstraße 10  
12345 Musterstadt

Telefon: 0123 4567890  
E-Mail-Adresse: [vorname.nachname@seite.de](mailto:vorname.nachname@seite.de)

## Inhalt

Summary.....	3
Geschäftsidee .....	3
Zielgruppe.....	3
Gründerprofil.....	4
Markt & Wettbewerb.....	4
Marktanalyse.....	4
Marktgröße .....	4
Marktentwicklung.....	5
Wettbewerbs- und Konkurrenzanalyse.....	5
Marketing & Vertrieb.....	6
Unternehmen .....	6
Rechtsform.....	6
Unternehmensname .....	7
Unternehmensstandort.....	7
Unternehmensorganisation.....	8
Personalplanung.....	8
Finanzen .....	9
Kapitalbedarf.....	9
Investitionen .....	9
Umsatz.....	9
Kosten.....	10
Rentabilität .....	10
Chancen & Risiken.....	10
SWOT-Analyse .....	11
Chancenmaximierung & Risikominimierung.....	6
Persönliche Lebenshaltungskosten.....	11
Finanzplan .....	11

## Summary

Nach Erstellen des Businessplans sollte die Zusammenfassung erstellt werden. Diese wird dem Businessplan als Punkt 1 vorangestellt.

## Geschäftsidee

Die Geschäftsidee beschreibt das Konzept des geplanten Unternehmens. Hierbei sollten folgende Aspekte berücksichtigt werden:

- Was ist das Angebot? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)
- Was ist der besondere Nutzen des Angebots? (Unique Selling Proposition, Alleinstellungsmerkmal)
- Welches Problem löst das Angebot für den Kunden?
- Welche Ziele hat das Unternehmen für sich definiert und wie sollen diese erreicht werden? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

In diesem Abschnitt sollten Sie klar und präzise beschreiben, was das Unternehmen anbietet und wie es sich von der Konkurrenz unterscheidet. Sie sollten auch darlegen, welche Probleme das Angebot löst und welche Ziele Ihr Unternehmen verfolgt.

## Zielgruppe

Die Zielgruppe ist ein wichtiger Bestandteil des Businessplans, da sie die Grundlage für viele weitere Entscheidungen bildet. Eine präzise Definition der Zielgruppe ermöglicht es dem Unternehmen, gezielte Angebote und Marketingmaßnahmen zu entwickeln. Ein gut durchdachtes Zielgruppenkonzept erhöht die Erfolgsaussichten des Unternehmens.

Im Abschnitt "Zielgruppe" sollten folgende Fragen beantwortet werden:

- An wen richtet sich das Angebot? (Privat- oder Geschäftskunden)
- Welche Merkmale hat die Zielgruppe? (Alter, Geschlecht, Einkommen, Berufsgruppe, etc.)
- Welche Bedürfnisse und Probleme hat die Zielgruppe?
- Wo befindet sich die Zielgruppe? (geografischer Standort)

## Gründerprofil

Das Gründerprofil gibt einen Überblick über die Person(en), die hinter dem Unternehmen stehen und gibt einen Einblick in deren Erfahrungen und Qualifikationen. Dieser Abschnitt sollte folgende Aspekte beinhalten:

- Welche Beweggründe haben Sie, sich selbstständig zu machen bzw. Ihre Idee zu verwirklichen? (persönliche und fachliche Faktoren)
- Welche Qualifikationen haben Sie? (Ausbildung, Kenntnisse, Erfahrungen)
- Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
- Waren Sie schon einmal selbstständig tätig und wenn ja, wann und in welcher Branche?
- Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen? Wie viele Wochenstunden haben Sie dafür regelmäßig zur Verfügung?

Es ist wichtig, dass die Gründerpersönlichkeiten glaubhaft und überzeugend dargestellt werden.

## Markt & Wettbewerb

### Marktanalyse

Die Marktanalyse ist ein wichtiger Bestandteil der Markt- und Wettbewerbsanalyse und sollte möglichst umfassend durchgeführt werden. Dabei sollten verschiedene Informationsquellen genutzt werden, wie zum Beispiel Fachzeitschriften, Bücher, Statistiken und Online-Dienste.

In diesem Abschnitt sollten folgende Aspekte behandelt werden:

- Beschreibung der Branche / des Marktes mit Hilfe von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen, etc.
- Überprüfung von bereits bestehenden Kundenbeziehungen und einholen von Feedback zu Produkten oder Leistungsangeboten

Eine gründliche Marktanalyse ermöglicht es Ihnen, die Marktbedingungen und die Wettbewerbssituation besser einzuschätzen und daraus gezielte Angebote und Marketingmaßnahmen abzuleiten. So können Sie sicherstellen, dass das Angebot auf die Bedürfnisse der Zielgruppe ausgerichtet und die Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens erhöht werden.

### Marktgröße

Die Marktgröße gibt Auskunft darüber, wie groß der Markt für Ihr angebotenes Produkt oder die Dienstleistung ist. Diese Information ist wichtig, um die Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens einschätzen zu können.

In diesem Abschnitt sollten die folgenden Aspekte behandelt werden: