



DER BUSINESSPLAN

*Der große
Unbekannte stellt
sich vor*

WILLKOMMEN

Agenda



1 *Begrüßung und Vorstellung*

Mein Businessplan + ich

2 *Adressaten*

Für wen schreibe ich den
Businessplan eigentlich?

3 *Aufbau und Inhalt*

Wie ist der Businessplan aufgebaut?
Welche Inhalte sind verpflichtend?

4 *(kostenfreie) Unterstützung*

Wichtige Ansprechpartner



Wie sieht ein Businessplan überhaupt aus?

- Ein Dokument mit Deckblatt, Inhaltsverzeichnis und Anhang
- Vergleichbar mit einer Hausarbeit (nur das Thema ist spannender) 😊
- Seitenumfang von 10 - 30 Seiten
- keine gesetzliche Vorgabe, aber Standards





Mein Businessplan + ich

Dieses Bild habe ich vor Augen, wenn ich an meinen Businessplan denke. Denn ich habe vor 6 Jahren auf Hawaii meine ersten Zeilen geschrieben.

Ihr wollt euch auch eine positive Erinnerung an euren Businessplan schaffen? Dann fang an :)



AGENTUR FÜR ARBEIT

Gründerzuschuss
beantragen
(Voraussetzungen
beachten)





AGENTUR FÜR ARBEIT

Gründerzuschuss
beantragen
(Voraussetzungen
beachten)



KAPITALGEBER / PARTNER

Banken
Business Angels





AGENTUR FÜR ARBEIT

Gründerzuschuss
beantragen
(Voraussetzungen
beachten)



KAPITALGEBER / PARTNER

Banken
Business Angels



FÜR DICH SELSBT

Klarheit und
Selbstvertrauen

Aufbau eines Businessplans

1

Zusammenfassung

Kurz und knapp auf einer Seite
zusammengefasst, was du vorhast,
wer deine Kunden sind und wofür
du Fremdkapital benötigst

Aufbau eines Businessplans

1

Zusammenfassung

Kurz und knapp auf einer Seite zusammengefasst, was du vorhast, wer deine Kunden sind und wofür du Fremdkapital benötigst

2

Geschäftsidee

Was genau bietest du an?
Erleichterst du das Leben? Welches Problem löst du? Was kannst du besonders gut, was einen Mehrwert für deinen Kunden bringt?

Aufbau eines Businessplans

1

Zusammenfassung

Kurz und knapp auf einer Seite zusammengefasst, was du vorhast, wer deine Kunden sind und wofür du Fremdkapital benötigst

3

Vertrieb & Wettbewerb

Wer sind deine Kunden? Welche Eigenschaften haben diese? Was machen deine Mitbewerber? Wie sieht dein Vertrieb aus?

2

Geschäftsidee

Was genau bietest du an? Erleichterst du das Leben? Welches Problem löst du? Was kannst du besonders gut, was einen Mehrwert für deinen Kunden bringt?

Aufbau eines Businessplans

1

Zusammenfassung

Kurz und knapp auf einer Seite zusammengefasst, was du vorhast, wer deine Kunden sind und wofür du Fremdkapital benötigst

3

Vertrieb & Wettbewerb

Wer sind deine Kunden? Welche Eigenschaften haben diese? Was machen deine Mitbewerber? Wie sieht dein Vertrieb aus?

2

Geschäftsidee

Was genau bietest du an? Erleichterst du das Leben? Welches Problem löst du? Was kannst du besonders gut, was einen Mehrwert für deinen Kunden bringt?

4

Team & Partner

Wie sieht deine aktuelle Situation aus? Gründest du allein? In einem Team? Wie sind die Kompetenzen verteilt? Welche Werte sind dir wichtig?

Aufbau eines Businessplans

1

Zusammenfassung

Kurz und knapp auf einer Seite zusammengefasst, was du vorhast, wer deine Kunden sind und wofür du Fremdkapital benötigst

3

Vertrieb & Wettbewerb

Wer sind deine Kunden? Welche Eigenschaften haben diese? Was machen deine Mitbewerber? Wie sieht dein Vertrieb aus?

5

Unternehmen

Warum gründest du genau an diesem Standort? Was ist das Besondere dort? Srehen Räumlichkeiten zur Verfügung? Welche Rechtsform brauchst du?

2

Geschäftsidee

Was genau bietest du an? Erleichterst du das Leben? Welches Problem löst du? Was kannst du besonders gut, was einen Mehrwert für deinen Kunden bringt?

4

Team & Partner

Wie sieht deine aktuelle Situation aus? Gründest du allein? In einem Team? Wie sind de Kompetenzen verteilt? Welche Werte sind dir wichtig?

Aufbau eines Businessplans

1

Zusammenfassung

Kurz und knapp auf einer Seite zusammengefasst, was du vorhast, wer deine Kunden sind und wofür du Fremdkapital benötigst

3

Vertrieb & Wettbewerb

Wer sind deine Kunden? Welche Eigenschaften haben diese? Was machen deine Mitbewerber? Wie sieht dein Vertrieb aus?

5

Unternehmen

Warum gründest du genau an diesem Standort? Was ist das Besondere dort? Srehen Räumlichkeiten zur Verfügung? Welche Rechtsform brauchst du?

2

Geschäftsidee

Was genau bietest du an? Erleichterst du das Leben? Welches Problem löst du? Was kannst du besonders gut, was einen Mehrwert für deinen Kunden bringt?

4

Team & Partner

Wie sieht deine aktuelle Situation aus? Gründest du allein? In einem Team? Wie sind de Kompetenzen verteilt? Welche Werte sind dir wichtig?

6

Finanzen

Wie sieht dein Umsatz in den ersten drei Geschäftsjahren aus? Wie rentabel wirst du sein? Wie viel Kapital benötigst du?

Aufbau eines Businessplans

1

Zusammenfassung

Kurz und knapp auf einer Seite zusammengefasst, was du vorhast, wer deine Kunden sind und wofür du Fremdkapital benötigst

3

Vertrieb & Wettbewerb

Wer sind deine Kunden? Welche Eigenschaften haben diese? Was machen deine Mitbewerber? Wie sieht dein Vertrieb aus?

5

Unternehmen

Warum gründest du genau an diesem Standort? Was ist das Besondere dort? Srehen Räumlichkeiten zur Verfügung? Welche Rechtsform brauchst du?

7

Anhang

Hier ist Platz für deinen Lebenslauf, Studien, auf die du dich beziehst oder auch ein Angebot, welches du schon geschrieben hast.

2

Geschäftsidee

Was genau bietest du an? Erleichterst du das Leben? Welches Problem löst du? Was kannst du besonders gut, was einen Mehrwert für deinen Kunden bringt?

4

Team & Partner

Wie sieht deine aktuelle Situation aus? Gründest du allein? In einem Team? Wie sind de Kompetenzen verteilt? Welche Werte sind dir wichtig?

6

Finanzen

Wie sieht dein Umsatz in den ersten drei Geschäftsjahren aus? Wie rentabel wirst du sein? Wie viel Kapital benötigst du?

Geschäftsidee



01

Angebot

- Was ist deine Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
- Wie bekannt ist dein Produkt/deine Dienstleistung?



02

Nutzen

- Welchen Nutzen hat dein Angebot?
- Warum soll jemand dein Produkt/deine Dienstleistung kaufen?



03

Kernfähigkeit

- Welchen Service bietest du?
- Was bietest du im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?

Vertrieb + Wettbewerb



01

Kunden

- Wer ist deine Zielgruppe?
- Was hat diese für Eigenschaften?
- Was kauft sie noch?
- Hast du schon erste Aufträge?



02

Vertrieb + Kommunikation

- Wie planst du deine Kunden anzusprechen?
- Welche Kanäle nutzt du?
- Wie erreichst du deine Kunden
- Marketingstrategie



03

Markt + Wettbewerb

- Wie groß ist das Marktvolumen?
- Wie gesättigt ist der Markt?
- Was machen deine Mitbewerber?
- Wie sehen die Zukunftsaussichten der Branche aus?

Team + Partner



01

Gründungsteam/Profil

- Aus welcher Motivation/Situation heraus gründest du?
- Wie viele Mitarbeiter benötigst du/ihr?
- Fotos von wichtigen/passenden Abschlüssen und Zertifikaten



02

Werte

- Nach welchen Werten lebst du? und warum?
- Was möchtest du in deinem Unternehmen für Werte leben?

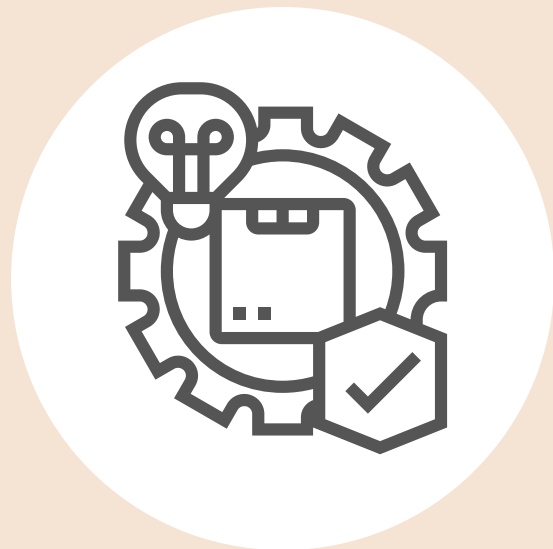


03

Schlüsselpartner

- Was bietest du deinen Partnern für einen Mehrwert?
- Für welchen Zweck brauchst du Partner?
- Hast du bereits mit welchen gesprochen?
- Was halten sie von deiner Idee?

Unternehmen



01

Produktion

- Welche Leistungen und Schritte sind erforderlich?
- Wann kommen deinen Kunden ins Spiel?
- Wann übernehmen deine Partner?



02

Standort

- Wo wirst du gründen?
- Warum genau dort?
- Welche Vorteile hast du hier?
- Welche Räumlichkeiten stehen dir zur Verfügung?
- Was musst du noch verändern?



03

Rechtsform

- In welcher Rechtsform wirst du gründen?
- Einzelunternehmer? GmbH? UG?
- Welche Vorteile hat das?
- Welche Vorschriften musst du beachten?



04

Risiken

- Welche Risiken bestehen oder könnten auftreten?
- Kannst du diese verhindern?
- Was kannst du tun, wenn der Worstcase eingetroffen ist?

Finanzen I



01

Umsatz

- Wofür bezahlen dich deine Kunden?
- Wann wird das Geld auf deinem Konto eingehen?
- Wie kalkulierst du deine Preise?



02

Kosten

- Personalausgaben
- Betriebsausgaben (Steuerberater, Büromaterial, Leasing, Miete/Pacht, Reisekosten, Versicherungen, Vertrieb, Marketing)
- Direkte Kosten (Wareneinsatz)



03

Privatentnahme

- Lebenshaltungskosten (private Miete, Krankenversicherung, Urlaub, Kinderbetreuung, private Vorsorge, Versicherungen)
- Einkommensteuer



04

Kapitalbedarf

- Investitionen
- Gründungskosten (Rechtsberatung, Coaching, Anmeldungen, Genehmigungen)
- Geldeinlage
- Sacheinlage

Finanzen II



05

Rentabilität

- Wie viel Gewinn erwirtschaftest du?
- Wie wird sich dein Gewinn entwickeln?
- Ist dein Gewinn gedeckelt?



06

Liquidität

- Wie sieht die Entwicklung auf deinem Konto aus?
- Wie viele liquide Mittel hast du wann zur Verfügung?
- Was passiert, wenn ein, zwei Kunden nicht bezahlen?

Anhang



01

Lebenslauf

- aktuellen Lebenslauf



02

Angebote

- du hast schon ein Angebot an einen Kunden geschrieben? Dann packe das mit in den Anhang

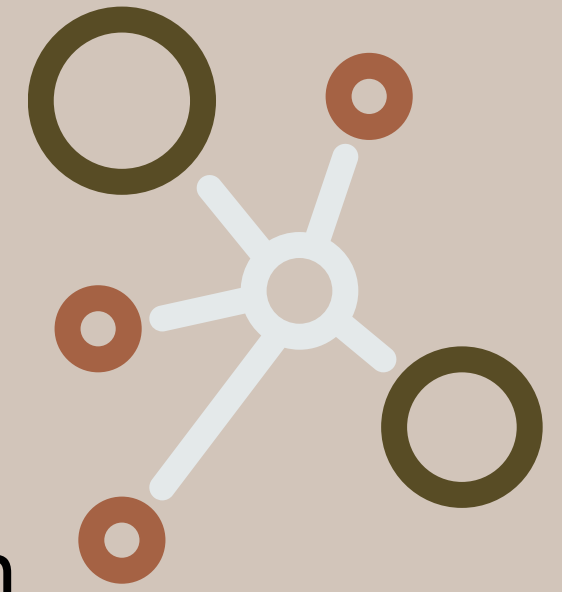


03

Studien

- Studien, die du in deinem Businessplan erwähnt hast, fügst du dem Anhang bei

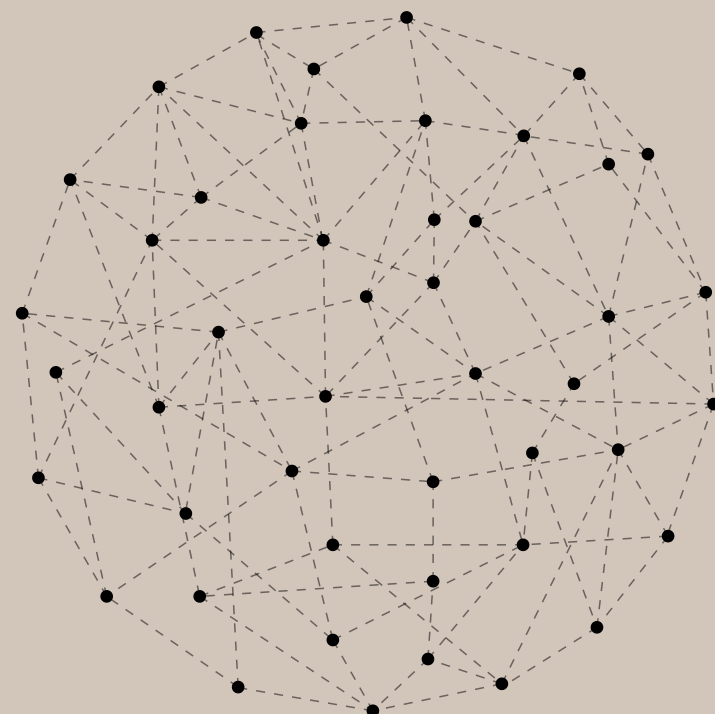
kostenfreie Unterstützung



koeln.business/
service/startup



Bundesministerium
für Wirtschaft und
Energie



Rentabilitätsvorschau	
Alle Beträge in TEUR und ohne MwSt.	
1.	Nettoumsatz
./. 2.	Wareneinsatz
= 3.	Rohertrag/Rohgewinn
./. 4.	Aufwendungen
4.1	Personalkosten (inkl. Lohn- und Lohnnebenkosten)
4.2	Miete
4.3	Heizung, Strom, Wasser, Gas
4.4	Werbung
4.5	Kraftfahrzeugkosten
4.6	Reisekosten
4.7	Telefon, Fax, Internet
4.8	Büromaterial
4.9	Verpackung

kfw.de



Viel Erfolg mit deinem
Business!



DANKE

Katrin Deckstein
Gründungscoach