Businessplan

Wirtschaftsförderung
Münster GmbH

Was ist ein Businessplan?

Der Businessplan, auch Geschäftsplan genannt, ist ein schriftliches Unternehmenskonzept. Er enthält alle relevanten Informationen, die ein neu zu gründendes Unternehmen betreffen. Für den Gründenden dient er zur Orientierung und hilft dabei, die ökonomische Machbarkeit einer Idee darzustellen. Für ein Finanzierungsgespräch bei der Bank ist der Businessplan unerlässlich.

Wie sieht ein Businessplan aus?

Es gibt keine Vorgaben zur Form oder Länge eines Businessplans. Aber es gibt Inhalte, die in jedem Businessplan vorkommen müssen. Je nach Umfang und Komplexität der geplanten Tätigkeiten lassen sich alle relevanten Informationen gut in dieser Vorlage unterbringen. Eine aufwändige Gestaltung ist nicht erforderlich, es kommt auf den Inhalt an!

Stellungnahme: Bitte verwenden Sie diese Businessplan-Vorlage!

Wenn Sie eine Stellungnahme zur Tragfähigkeit Ihrer Geschäftsidee von uns benötigen, verwenden Sie bitte diese Vorlage für Ihren Businessplan. Das erleichtert uns die Bewertung und Sie erhalten schneller ein Feedback und Ihre Stellungnahme.

Fördermittel

Bei der Erstellung Ihres Businessplans können Sie sich von einem Berater unterstützen lassen. Es gibt die Möglichkeit, hierfür eine Förderung zu nutzen und nach Abschluss und Bezahlung der Beratung einen Zuschuss zu erhalten.

Wie hoch ist der Zuschuss?
Der Zuschuss beträgt 510 Euro je Beratungstag. Personen, die zum Zeitpunkt der Antragstellung Bürgergeld beziehen, erhalten einen Zuschuss von 816 Euro je Beratungstag.

Anzahl geförderter Beratertage:

- max. 6 Beratertage für Beratungen zu Neugründungen und Beteiligungen
- max. 8 Beratertage für Beratungen zu Betriebsübernahmen
- max. 4 Beratertage für Beratungen zum Übergang einer Gründung im Nebenerwerb zum Haupterwerb

Weitere Informationen zur Förderung: Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW)

Los geht’s – Businessplan erstellen!

A. Deckblatt / persönliche Daten

Vorname

Nachname

Anschrift (privat)

Email

Telefon

Anschrift des Unternehmens (falls abweichend)

Geplante Rechtsform

Kleinunternehmerregelung (bitte auswählen)

NOCH NICHT ENTSCHIEDEN

(voraussichtliches) Gründungsdatum

Hinweise zum Ausfüllen:

- Beginnen Sie mit **Punkt „C. Textteil“** auf Seite 7 und füllen jedes Kapitel (1-6) des Businessplans aus.

- Erst danach schreiben Sie die Zusammenfassung, in der Sie die zentralen Elemente Ihres Businessplans in gekürzter Form wiedergeben.

- Sie haben **für jedes Kapitel max. 2 Seiten** zur Verfügung. Die Texte können auch kürzer gehalten werden, müssen aber das Wesentliche enthalten. Pro Kapitel sollten die Texte **mind. einige Sätze** umfassen.

- Bitte schreiben Sie die Texte **in ganzen Sätzen**, eine reine Aufzählung von Stichpunkten ist nicht ausreichend. Natürlich sind Aufzählungen im Text vollkommen in Ordnung, wenn sie sinnvoll eingesetzt werden.

- Beim Übergang zur folgenden Texteingabe-Seite klicken Sie bitte jeweils oben in das neue Textfeld. Der Text läuft nicht automatisch weiter zur nächsten Seite.

- Sie können das Dokument jederzeit speichern und zu einem späteren Zeitpunkt weiter daran arbeiten.

Wenn Sie Ihren Businessplan vollständig erstellt haben, speichern Sie ihn und schicken ihn an: **gruenden@wfm-muenster.de**

Wir melden uns anschließend bei Ihnen und geben Ihnen Feedback.

B. Zusammenfassung

Die Zusammenfassung erstellen Sie **zum Schluss**. Sie enthält eine kurze Beschreibung der wesentlichen Punkte aus allen Kapiteln Ihres Businessplans:

- Geschäftsidee und das Besondere daran
- Berufliche und persönliche Qualifikation für dieses Vorhaben
- Zielgruppen(n)
- Marktanalyse – Potenzial & Wettbewerber
- Preisstrategie
- Marketingmaßnahmen/Werbung
- Rechtsform
- Gesamtkapitalbedarf
- Erwartetes Umsatzvolumen
- Geplante Zukunftsentwicklung
- Risiken und Umgang damit
- Umsetzungszeitplan

Zusammenfassung

C. Textteil

Kapitel 1: Gründungsperson

In diesem Kapitel geht es um Sie als Person: zum einen um Ihre beruflichen/fachlichen und zum anderen um Ihre kaufmännischen/wirtschaftlichen Kompetenzen sowie um Ihre Motivation, sich selbständig zu machen.

Beschreiben Sie:

- Ihre berufliche Qualifikation/Berufserfahrungen
- Branchenkenntnisse
- Kaufmännische Kenntnisse/Erfahrungen/Weiterbildungen
- Motivation: Warum wollen Sie sich selbständig machen?
- Stärken/Schwächen (Wie gleichen Sie Ihre Schwächen aus?)

Kapitel 1: Gründungsperson

Kapitel 2: Geschäftsidee

Beschreiben Sie an dieser Stelle, mit welcher Tätigkeit Sie sich selbständig machen und Geld verdienen wollen.

Folgende Fragen dienen Ihnen als Leitfaden:

- Was wollen Sie verkaufen – welches Produkt/welche Dienstleistung?
- Was ist das Besondere daran?
- Wann wollen Sie beginnen?
- Welche Voraussetzungen müssen vor dem Start noch erfüllt werden?
- Welche Genehmigungen/Zulassungen sind ggf. erforderlich?

Kapitel 2: Geschäftsidee

Kapitel 3: Marktanalyse/eigenes Angebot im Markt

Geben Sie einen Überblick über die aktuelle Marktsituation und wie sich Ihr Angebot in den bestehenden Markt einpasst.

Beantworten Sie folgende Fragen:

- Zielgruppe: Wer sind Ihre Kund*innen?
- Standort: Wo und wie bieten Sie Ihr Angebot an? Einzugsgebiet, Erreichbarkeit, Onlineangebot, etc.
- Wie sieht der Markt in dieser Branche aus – besteht Bedarf für Ihr Angebot?
- Gibt es Konkurrenz in Ihrem geplanten Gebiet? Wer sind die Mitbewerber und wie viele sind es? Was sind deren Schwerpunkte/Stärken/Schwächen?
- Wie passt Ihr Angebot in den Markt?

Kapitel 3: Marktanalyse/eigenes Angebot im Markt

Kapitel 4: Marketing/Vertrieb

Hier geht es darum, was Ihr Angebot besonders macht und wie Sie es verkaufen wollen.

Gehen Sie in Ihrem Text auf folgende Punkte ein:

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kundinnen und Kunden?
- Was macht Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung interessanter als andere?
- Preise für Ihr Angebot, Kalkulation, Preisstrategie (z.B. Preis pro Einheit, Stundensatz, Tagessatz, Angebotspakete, etc.)
- Werbung: Durch welche Maßnahmen erreichen Sie Ihre Zielgruppe?
- Vertriebsweg: Wie gelangt Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung zum Kunden?

Kapitel 4: Marketing/Vertrieb

Kapitel 5: Unternehmensorganisation

Beschreiben Sie an dieser Stelle welche organisatorische Form Sie für Ihre Selbständigkeit wählen.

Folgende Fragen dienen dabei als Leitfaden:

- Welche Rechtsform wählen Sie?
- Wollen Sie die Kleinunternehmerregelung nutzen? (siehe separates Info-Blatt)
- Verantwortlichkeiten: Wie organisieren sie die Geschäftsprozesse?
- Planen Sie die Einstellung von Personal – wie viele Personen, welche Beschäftigungsform, ab wann?

Kapitel 5: Unternehmensorganisation

Kapitel 6: Chancen/Risiken

An dieser Stelle geht es einerseits um Chancen, die Sie für Ihr Business sehen und andererseits um mögliche Risiken.

Beschreiben Sie Ihre Einschätzung und Lösungsvorschläge:

- Größte Chancen für Ihr Vorhaben – Warum wird Ihr Vorhaben erfolgreich?
- Risiken und Risikomanagement: Welche Risiken gibt es und wie gehen Sie damit um?

Kapitel 6: Chancen/Risiken

D. Zahlenteil

Bitte füllen Sie hierfür die von uns bereitgestellten Excel Tabellen aus.

Investitions-/Kapitalbedarfsplan

- Wie viel Geld benötigen Sie, um Ihr Vorhaben zu starten?
- Liquiditätsreserve für die Anlaufphase

Finanzierungsplan

- Wie viel Eigenkapital und ggf. Fremdkapital bringen Sie ein?
- Welche Sicherheiten können Sie einsetzen?
- Gibt es Förderprogramme, die für Sie in Frage kommen?

Persönlicher Bedarf/Privatentnahme

- Wie hoch sind Ihre Lebenshaltungskosten pro Monat/Jahr?
- Welche Reserve wollen Sie für unvorhergesehene Ereignisse einkalkulieren?

Mindestumsatz

- Wie hoch muss der Mindestumsatz sein, um die laufenden Betriebsausgaben und den persönlichen Bedarf zu finanzieren?

Umsatzplanung

- Wie viele Einheiten Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung denken Sie pro Monat verkaufen zu können?
- Beachten Sie auch mögliche saisonale Schwankungen, Ihren Urlaub, die zur Verfügung stehende Anzahl von Arbeitstagen pro Monat sowie Zeiten für andere Tätigkeiten wie Buchhaltung, Werbung, Organisation, etc.

Rentabilitätsplan/Ertragsvorschau (2 Tabellen)

- Stellen Sie die betrieblichen Kosten und Umsätze gegenüber, um zu erkennen, ob bzw. ab wann Sie Gewinne erzielen.
- Alle Kosten beziehen sich auf die geschäftlichen Aktivitäten, nicht auf den privaten Bereich.
- Bitte füllen Sie beide Tabellen aus: sowohl die monatliche Darstellung, als auch die Übersicht über die ersten 3 Jahre.

Liquiditätsplan

- Listen Sie sämtliche Zahlungsein- und ausgänge auf inkl. Privatentnahme und sonstige Einkünfte wie z.B. Gründungszuschuss, um Ihre monatliche Liquidität darzustellen.

Alle Werte werden netto angegeben, außer: In der Liquiditätsplanung werden die Werte brutto (inkl. Umsatzsteuer) aufgeführt, um die tatsächlichen Geldflüsse darzustellen.

E. Anlagen

Sie müssen keine Anlagen mitschicken, können dies aber tun, wenn es für Ihr Vorhaben relevant ist und einen Mehrwert für die Bewertung des Businessplans darstellt.

Hinweis:

Für das NRW.Mikrodarlehen und den Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit ist ein Lebenslauf erforderlich!

Beispiele:

- Lebenslauf
- Entwurf (Vor-)Verträge, z.B für Miete
- Angebote für Versicherungspolicen
- Genehmigungen
- Marktanalysen
- Branchenkennzahlen

Melden Sie sich gerne bei uns!

Wenn Sie Fragen haben zur Erstellung Ihres Businessplans oder zur Förderung über das Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW), nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Wir unterstützen Sie bei Ihrem Schritt in die Selbständigkeit!

Wirtschaftsförderung Münster GmbH
Steinfurter Str. 60a
48149 Münster

Ihre Ansprechpartner*innen:

Vanessa Kuth:	0251-68642-17	kuth@wfm-muenster.de
Andreas Luthe:	0251-68642-60	luthe@wfm-muenster.de
Antje Wunderlich-Mummenhoff:	0251-68642-90	wunderlich@wfm-muenster.de