

Infos für Existenzgründung

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.

Es gibt keine Vorgaben zur Länge eines Businessplans. Je nach Umfang und Komplexität der geplanten Tätigkeiten lassen sich alle relevanten Informationen auf ca. 10-20 Seiten gut unterbringen.

Was gehört in einen Businessplan?

I. Deckblatt (1 Seite)

- Name, Unternehmensbezeichnung, Anschrift, Start der Gründung

II. Zusammenfassung (max. 1 Seite)

Wird zum Schluss erstellt und enthält eine kurze Beschreibung aller wesentlichen Punkte:

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

III. Textteil

- Gründerperson
 - Qualifikation/Berufserfahrungen/ggf. Zulassungen
 - Branchenkenntnisse
 - Kaufmännische Kenntnisse/Erfahrungen
 - Motivation: Warum wollen Sie sich selbständig machen?
 - Stärken/Schwächen (Wie gleichen Sie Ihre Schwächen aus?)
- Geschäftsidee
 - 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?

- Marktübersicht
 - Zielgruppe: Wer sind Ihre Kund:innen? Wo sind diese? Referenzkunden?
 - Wie sieht der Markt in dieser Branche aus – besteht Bedarf für Ihr Angebot?
 - Gibt es Konkurrenz – welche, wieviele? Was sind deren Stärken/Schwächen?
 - Standort: Wo bieten Sie Ihr Angebot an? Einzugsgebiet, Erreichbarkeit, online...

- Marketing/Vertrieb
 - Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kundinnen und Kunden?
 - Was macht Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung besser als andere?
 - Preise für Ihr Angebot, Kalkulation, Preisstrategie
 - Werbung: Durch welche Maßnahmen erreichen Sie Ihre Zielgruppe?
 - Vertriebsweg: Wie gelangt Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung zum Kunden?

- Unternehmensorganisation
 - Welche Rechtsform wählen Sie und warum?
 - Verantwortlichkeiten: Wie organisieren sie die Geschäftsprozesse?
 - Planen Sie die Einstellung von Personal – wieviele Personen, wann?

- Chancen/Risiken
 - Größte Chancen für Ihr Vorhaben
 - Mögliche Risiken und Risikomanagement: Wie gehen Sie mit den Risiken um?

IV. Zahlenteil (tabellarisch)

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

- Investitions-/Kapitalbedarfsplan
 - Wieviel Geld benötigen Sie, um Ihr Vorhaben starten zu können? (Anschaffungen, Vorlaufkosten, Liquiditätsreserve für die Anlaufphase)

- Finanzierungsplan
 - Wieviel Eigenkapital und ggf. Fremdkapital bringen Sie ein?
 - Welche Sicherheiten können Sie einsetzen?
 - Gibt es Förderprogramme, die für Sie in Frage kommen? (z.B. Gründungszuschuss, Einstiegsgeld, Gründungsstipendium, Förderkredite)

- Umsatzplanung
 - Wieviele Einheiten Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung denken Sie pro Monat verkaufen zu können in den ersten 3 Jahren?

- Liquiditätsplan
 - Listen Sie für die ersten 3 Jahre auf Monatsbasis sämtliche Zahlungsein- und ausgänge inkl. Privatentnahme auf, um einen Überblick über Ihre monatliche Liquidität zu erhalten.

- Rentabilitätsplan/Ertragsvorschau
 - Stellen Sie Kosten und Umsätze für die ersten 3 Jahre gegenüber, um zu erkennen, ob bzw. ab wann Sie Gewinne erzielen.

V. (mögliche) Anlagen

- Lebenslauf (notwendig bei Mikrodarlehen und Gründungszuschuss)
 - (Vor-)Verträge (Entwurf)
 - Versicherungspolicen (Angebote)
 - Genehmigungen
 - Marktanalysen
 - BranchenKennzahlen
 - Gutachten
 - Sicherheiten
 - Selbstauskunft/Schufa
-

Format & Mustervorlagen

Sie können Ihren Businessplan in Ihrem eigenen Format erstellen oder eine Vorlage dafür verwenden. Es gibt zahlreiche Musterbeispiele und weitere Informationen zum Thema Businessplan im Internet, z.B. hier:

IHK: <https://nrw.uwd.de> → [Businessplan-Tool](#)

KfW: <https://gruenderplattform.de> → [Businessplan-Vorlage](#)

Wirtschaftssenoren NRW: <https://www.wirtschaftssenoren-nrw.de> → [Businessplan-Vorlage](#)

BMWK: <https://www.existenzgruendungsportal.de> → [Infos zum Thema Businessplan](#)

Fördermittel

Bei der Erstellung Ihres Businessplans können Sie sich von einem Berater unterstützen lassen. Für Selbstzahler gibt es die Möglichkeit, hierfür eine Förderung zu nutzen:

[Beratungsprogramm Wirtschaft \(BPW\)](#)

Melden Sie sich gerne bei uns!

Wirtschaftsförderung Münster GmbH
Steinfurter Str. 60a
48149 Münster

Ihre Ansprechpartner:innen:

- Vanessa Kuth:	0251-6864217	kuth@wfm-muenster.de
- Andreas Luthé:	0251-6864218	luthé@wfm-muenster.de
- Antje Wunderlich-Mummenhoff:	0251-6864290	wunderlich@wfm-muenster.de