

# BUSINESSPLAN

---

## FÜR EINE

---

## EXISTENZGRÜNDUNG

---

**FORM**blitz

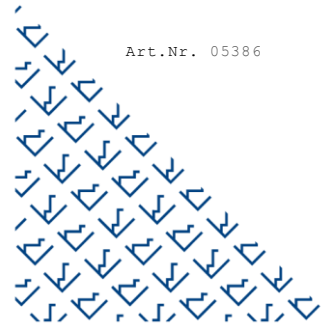
Unser Muster stellt nur einen Anhaltspunkt dar und vermag eine fachkundige Beratung, etwa durch einen Rechtsanwalt oder Notar, nicht zu ersetzen.

Bitte verwenden Sie für den Ausdruck des Dokuments die Standardeinstellungen Ihres Druckers. Es sind keine Seitenanpassungen oder Verkleinerungen des Druckbereichs erforderlich.

© 2009. Alle Rechte liegen bei der Formblitz AG, Berlin.  
Nachdruck, Vervielfältigung und Verbreitung bedürfen der Zustimmung der Formblitz AG.

Diesen Vordruck sowie weitere Formulare und Musterverträge zum Download erhalten Sie auf

[www.formblitz.com](http://www.formblitz.com)



## Vorbemerkung

Der Businessplan besteht aus drei Teilen:

1. Einem redaktionellen Teil mit einer fundierten Produkt- und Marktanalyse nebst Beschreibung des Unternehmensmodells.

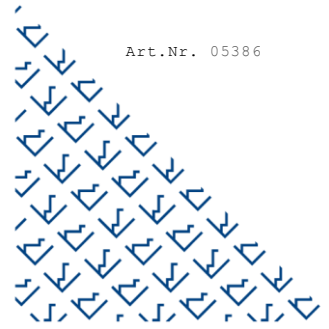
Diesen Teil können Sie benutzen, um Ihr eigenes Gründungsvorhaben zu beschreiben, indem Sie die einzelnen Abschnitte ausfüllen. Hinweise, Fragen und Beispiele in den aktiven Feldern erleichtern Ihnen diese Arbeit.

2. Einem statistischen Teil mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf in einer ausgeformelten Excel-Version.

Hier können Sie – je nach Bedarf – Ihre eigenen Zahlen eintragen. Erläuterungstexte helfen Ihnen dabei. Weitere Informationen über Abschreibungen von Anlagegütern erhalten Sie in der AfA-Tabelle.

3. Einem Lebenslauf.

Ihre biografischen Daten können Sie noch durch Referenzen und Zeugnisse nach eigener Wahl ergänzen.



## Grundsätzliches

Der Businessplan ist die Zusammenfassung Ihrer unternehmerischen Vision.

Die Aufstellung ist nicht nur an potenzielle Geldgeber gerichtet, sondern auch an Sie selbst zur kritischen Überprüfung Ihrer Geschäftsidee. Dafür ist ein systematisches Vorgehen notwendig:

### 1. Aussagekraft

Ihr Businessplan sollte alle wichtigen Informationen enthalten, die ein Kreditgeber erwartet. Dies betrifft vor allem die Finanzplanungen im Anhang (siehe Excel-Tabelle).

### 2. Aktualität

Begreifen Sie Ihre Planung als dynamischen Prozess: Neue Erkenntnisse, etwa durch Marktuntersuchungen, sollten eingearbeitet, Daten auf den neusten Stand gebracht werden.

### 3. Klarheit

Verstecken Sie sich nicht hinter allgemeinen Formulierungen. Denken Sie an Ihre Leser, die auf Ihre Fragen eine angemessene Antwort bekommen sollen. Punkten Sie mit einer logischen Struktur, die wir Ihnen auf der nächsten Seite vorstellen.

### 4. Verständlichkeit

Vermeiden Sie rein fachliche Ausdrücke und benutzen Sie eine gut verständliche Sprache. Eine ansprechende, übersichtliche Form erleichtert zusätzlich die Lesefreundlichkeit.

### 5. Überzeugung

Versuchen Sie Ihre Adressaten mit sachlichen Argumenten für Ihre Idee zu gewinnen. Achten Sie auf ein ausreichend qualifiziertes Management, besorgen Sie sich alle notwendigen Informationen über die speziellen Markt- und Wettbewerbsverhältnisse, planen Sie genau Ihren Finanzbedarf und Ihre Eigenkapitalquote. Diese Vorlage hilft Ihnen dabei.

# BUSINESSPLAN

für die

Hier den Namen der Firma und Gesellschaftsform eintragen

Straße Hausnummer, PLZ Ort

---

## Inhaltsverzeichnis

- I. Allgemeine Daten
- II. Persönliche Daten
  
- 1. Management Summary
  
- 2. Produkt / Dienstleistung
  - 2.1 Geschäftsidee
  - 2.2 Produkt / Dienstleistung
  - 2.3 Kundennutzen
  
- 3. Marktpotenzial
  - 3.1 Markt
  - 3.2 Marktteilnehmer
  
- 4. Marketing und Vertrieb
  - 4.1 Produktpolitik
  - 4.2 Preispolitik
  - 4.3 Distributionspolitik
  - 4.4 Promotion
  
- 5. Beschaffung und Materialwirtschaft
  - 5.1 Wirtschaftlichkeit und Sicherheit
  - 5.2 Fremdleistung
  - 5.3 Organisation der Materialwirtschaft
  
- 6. Forschung und Entwicklung
  - 6.1 Kenntnisse
  - 6.2 Umsetzung
  
- 7. Geschäftsmodell und Organisation
  - 7.1 Unternehmensphilosophie
  - 7.2 Geschäftsmodell
  - 7.3 Rechtsform
  - 7.4 Standortwahl
  
- 8. Management und Personal
  - 8.1 Qualifikation
  - 8.2 Personal und Organisation
  - 8.3 Motivation
  
- 9. Realisierungsfahrplan
  
- 10. Chancen und Risiken

Anlagen als Excel-Tabelle

1. Kapitalbedarfsplan
2. Finanzierungsplan
3. Rentabilitätsvorschau
4. Liquiditätsplan
5. Preiskalkulation
6. Abschreibungen
7. Privatbedarf

## I. Allgemeine Daten

Kapitalbedarf:

Qualifikation:

Angestellte:

## II. Persönliche Daten

Gründer:

Gründeridee:

Rechtsform:

Ehestand:

Steuerklasse:

Grenzsteuersatz:

Einkommen bisher:

Gründungszuschuss:

Kreditklassifizierung: , zum Prozentsatz:

Gesamtkredit: , zum Prozentsatz:

Förderkredit noch: , zum Prozentsatz:

Bankkredit noch: , zum Prozentsatz:

Belastungen  
in der Anlaufphase:

## 1. Management Summary

[REDACTED]

## 2. Produkt / Dienstleistung

[REDACTED]

### 2.1 Geschäftsidee

[REDACTED]

### 2.2 Produkt / Dienstleistung

[REDACTED]

### 2.3 Kundennutzen

[REDACTED]

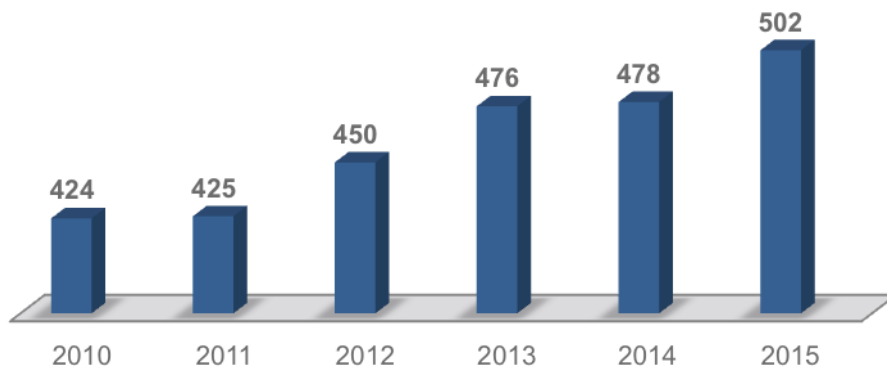
## 3. Marktpotenzial

[REDACTED]

### 3.1 Markt

[REDACTED]

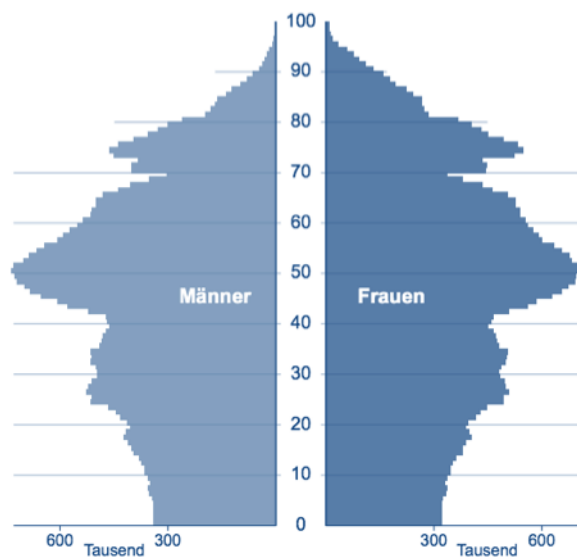
## Gesamtumsätze der Branche in Mrd. €



### 3.2 Marktteilnehmer Kunden



## Altersaufbau in Deutschland im Jahr 2014

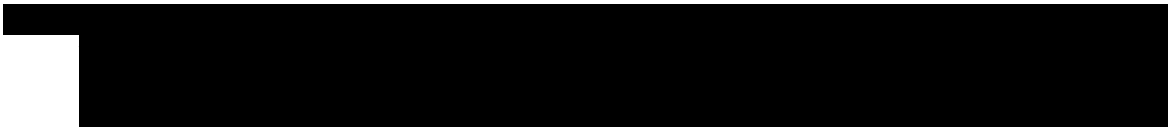
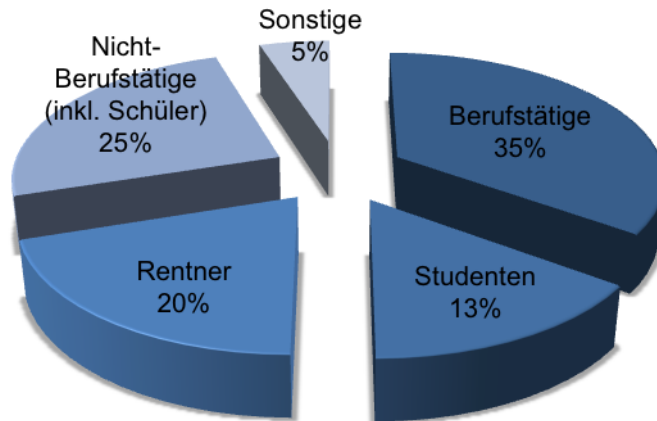


(Quelle: Statistisches Bundesamt)



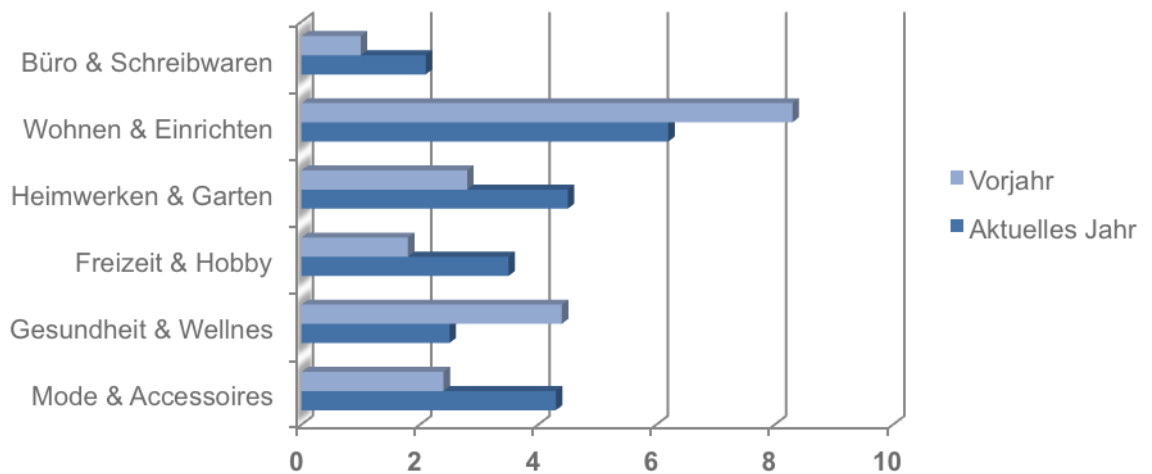


### Potenzielle Kunden im Internet



FORMblitz

### Umsatz des gesamten Onlinehandels nach Warengruppe in Prozent



Lieferanten

[Redacted]

Konkurrenten

[Redacted]

Konkurrenz	Konkurrent 1	Konkurrent 2	Konkurrent 3	Konkurrent 4
<b>Unternehmen</b>				
Anzahl der Filialen				
Verkaufsfläche in m <sup>2</sup>				
Anzahl der Mitarbeiter				
Ø Umsatz pro Jahr				
Entfernung in km				
<b>Produkt</b>				
Preissegment				
Qualität des Produkts				
Vertriebsweg				
Service				
Zielgruppe				

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

#### 4. Marketing und Vertrieb

[REDACTED]

[REDACTED]

##### 4.1 Produktpolitik

[REDACTED]

##### 4.2 Preispolitik

[REDACTED]

##### 4.3 Distributionspolitik

[REDACTED]

##### 4.4 Promotion

[REDACTED]

[REDACTED]

## 5. Beschaffung und Materialwirtschaft

[REDACTED]

[REDACTED]

### 5.1 Wirtschaftlichkeit und Sicherheit

[REDACTED]

### 5.2 Fremdleistungen

[REDACTED]

### 5.3 Organisation der Materialwirtschaft

[REDACTED]

## 6. Forschung und Entwicklung

[REDACTED]

[REDACTED]

### 6.1 Kenntnisse

[REDACTED]

## 6.2 Umsetzung

[REDACTED]

## 7. Geschäftsmodell und Organisation

[REDACTED]

[REDACTED]

### 7.1 Unternehmensphilosophie

[REDACTED]

### 7.2 Geschäftsmodell

[REDACTED]

### 7.3 Rechtsform

[REDACTED]

### 7.4 Standortwahl

[REDACTED]

## 8. Management und Personal

[REDACTED]

### 8.1 Qualifikationen

[REDACTED]

[REDACTED]

## 8.2 Personal und Organisation

[REDACTED]

## 8.3 Motivation

[REDACTED]

## 9. Realisierungsfahrplan

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

## 10. Chancen und Risiken

[REDACTED]

### 10.1 SWOT-Analyse

[REDACTED]

<h3>Strengths</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hier die internen Stärken (z.B. langjährige Berufserfahrung des Geschäftsführers) des Unternehmens eintragen!</li> </ul>	<h3>Opportunities</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hier die externen Chancen (z.B. fortschreitende Digitalisierung) für das Unternehmen eintragen!</li> </ul>
<h3>Weaknesses</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hier die internen Risiken (z.B. Liquiditätsengpass) des Unternehmens eintragen!</li> </ul>	<h3>Threats</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hier die externen Risiken (z.B. Ansiedlung von neuer Konkurrenz) für das Unternehmen eintragen</li> </ul>

Stärken

Chancen

Interne Risiken

Externe Risiken

10.2 Risikoszenarien



Best Case	Base Case	Worst Case
Hier tragen Sie die Ereignisse ein, die sich im besten Fall ergeben!	Hier tragen Sie die Ereignisse ein, die sich im besten Fall ergeben!	Hier tragen Sie die Ereignisse ein, die sich im besten Fall ergeben!
Auswirkungen & Strategie	Auswirkungen & Strategie	Auswirkungen & Strategie
Zeigen Sie nun die möglichen Auswirkungen und Ihre Strategie zur Reduzierung dieses Risikos!	Zeigen Sie nun die möglichen Auswirkungen und Ihre Strategie zur Reduzierung dieses Risikos!	Zeigen Sie nun die möglichen Auswirkungen und Ihre Strategie zur Reduzierung dieses Risikos!

Günstigster Fall – Best Case



Der Normalfall – Base Case



Ungünstigster Fall – Worst Case





## Curriculum Vitae

---

[REDACTED]

---

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]

---

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]

---

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]

---

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]  
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]