

Deckblatt: Geschäftsplan zur Gründung des Unternehmens

XXX

in X-Stadt, Straße

durch

Name der Gründerin/des Gründers

Seite 1 Inhaltsverzeichnis, ab Seite 2:

I. Zusammenfassung des Geschäftsplans

II. Gründerperson

Die Person: Alter, Bindung

Die Stärken und Schwächen

Die Fachlichen Qualifikationen

Die kaufmännischen Kenntnisse

III. Gründungsvorhaben

Die Beschreibung der Geschäftsidee

Der Nutzen des Angebots für Kunden

Die Kosten des Produkts / der Dienstleistung für Sie

Der Preis des Produkts / der Dienstleistung für den Kunden

Die Lieferanten

Die Risiken

IV. Rechtsform

Start alleine oder mit Partnern

Einzelfirma oder Gesellschaft (GbR oder oHG)

Kapitalgesellschaft ((Kleine) GmbH, KG oder AG)

Begründung der Wahl der Rechtsform

V. Marktchancen

Wer sind die Kunden?

Kundenstruktur = Viele kleine oder wenige große Kunden?

Welche Wünsche / Bedürfnisse bezogen auf das Angebot haben die Kunden?

Wie ist der Vertriebsweg? Wie verkaufen Sie das Produkt / die Dienstleistung?

In welchem räumlichen Umkreis verkaufen Sie Ihr Produkt?

Wie erfährt der Kunde von Ihrem Angebot?

Wie machen Sie das Angebot attraktiv? Marketingstrategie

Der Verein unterstützt Gründungskandidaten mit Schulung und Information und hilft bei der Orientierung für die weiteren Schritte. Es erfolgt keine Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung. Für die Richtigkeit der erteilten Informationen/Schulungen übernimmt der Verein keine Haftung. Durch die Kontaktaufnahme mit dem Verein sowie den Besuch der Schulungs-, Informations- und Gründungsveranstaltungen entsteht kein Vertragsverhältnis zwischen den Gründungskandidaten und dem Verein, auch kein vorvertragliches Rechtsverhältnis.

VI. Wettbewerb

Haben Sie Wettbewerber

- in Ihrer Region
- in der weiteren Umgebung

Wer sind die Wettbewerber?

Was kostet Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung beim Wettbewerb?

Welchen Service bietet Ihr Wettbewerber?

Welchen Zusatznutzen hat der Kunde, wenn er bei Ihnen kauft?

VII. Standort

Wo ist der Erfolg versprechende Markt?

Wie ist die Verkehrsanbindung zum Standort?

Brauchen Sie eine „Laufloge“, um Laufkundschaft zu interessieren?

Wie ist das Angebot an Gewerbeflächen, Kosten?

Wie ist das Angebot an qualifiziertem Personal und an Kooperationspartnern in der Nähe?

VIII. Rentabilitätsvorschau (Tabellenkalkulation)

Haben Sie an alle Kosten gedacht?

Erzielen Sie ausreichende Erträge (Rechnung über drei Jahre)?

IX. Finanzplanung (Tabellenkalkulation)

Wieviel Geldmittel brauchen Sie für die Investitionen einschließlich Makler-Courtage und zwei bis drei Monaten Anlaufkosten ohne bzw. mit geringen Erlösen (Einnahmen)?

Wieviel Kapital brauchen Sie demnach?

Wieviel eigenes Geld bringen Sie in die Firma ein, wie viel Fremdkapital brauchen Sie demnach?

Reicht die Rendite für Ihre persönlichen Bedürfnisse nach Steuern, Zinsen und Tilgung?

Reicht die Liquidität für die persönlichen Entnahmen, die Tilgung und die Steuern?

X. Zukunftsansichten

Wie wird sich die Branche entwickeln?

Gibt es vergleichbare Branchen als Orientierungshilfen?

Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?

Wie lange können Sie einen Vorsprung vor dem Wettbewerb halten?

Der Verein unterstützt Gründungskandidaten mit Schulung und Information und hilft bei der Orientierung für die weiteren Schritte. Es erfolgt keine Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung. Für die Richtigkeit der erteilten Informationen/Schulungen übernimmt der Verein keine Haftung. Durch die Kontaktaufnahme mit dem Verein sowie den Besuch der Schulungs-, Informations- und Gründungsveranstaltungen entsteht kein Vertragsverhältnis zwischen den Gründungskandidaten und dem Verein, auch kein vorvertragliches Rechtsverhältnis.