

Empfehlungen für den Inhalt des verbalen Geschäftsplans

Deckblatt:

Geschäftsplan
zur Gründung des Unternehmens
XXX
in X-Stadt, Straße

durch
Name der Gründerin/des Gründers

Inhaltsverzeichnis

ab 2. Innenblatt:

I. Zusammenfassung des Geschäftsplans

Auf den qualitativen Inhalt der Zusammenfassung muss größten Wert gelegt werden, ist doch zu erwarten, dass viele Leser nur diesen Teil des Plans vollständig lesen werden und sich ansonsten gezielt einzelne Kapitel auswählen.

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. Unternehmensform

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

VI. Wettbewerb

Haben Sie Wettbewerber

- in Ihrer Region
- in der weiteren Umgebung

Wer sind die Wettbewerber?

Was kostet Ihr Produkt 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)

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

Wie viel Kapital brauchen Sie demnach?

Wie viel 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. Zukunftsaussichten

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?