

<p>Executive Summary</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produkt / Dienstleistung • Gründungsteam • Marktanalyse • Marketing • Unternehmen / Organisation • Finanzplanung / Finanzierung <p style="text-align: center;">2 Seiten</p>
<p>Produkt / Dienstleistung</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produktbeschreibung • Kundennutzen • Zielgruppe(n) • Entwicklungsstand <p style="text-align: center;">4 Seiten</p>
<p>Gründungsteam</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gründerteam und Kompetenzen • Rollen im Unternehmen • Schließen von Lücken • Schlüsselpersonen <p style="text-align: center;">2 Seiten</p>
<p>Markt und Wettbewerb</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Beschreibung des Gesamtmarktes • Marktsegmentierung und Marktpotenzial • Marktentwicklungen • Wettbewerbsumfeld • Markteintrittsbarrieren <p style="text-align: center;">4 Seiten</p>
<p>Marketing und Vertrieb</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produktpolitik • Preispolitik • Kommunikationspolitik • Vertriebspolitik <p style="text-align: center;">3 Seiten</p>
<p>Unternehmensaufbau</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation • Rechtsform • Gesellschafter*innen / Geschäftsführung • Standort & Personalbedarf • Meilensteinplanung <p style="text-align: center;">2 Seiten</p>
<p>Finanzierung</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzplanung • Finanzierung des Kapitalbedarfs <p style="text-align: center;">3 Seiten</p>
<p>Anhang</p>	

Executive Summary (max. 2 Seite)

Leitfragen für das Kapitel:

- *Was ist Ihre Geschäftsidee und das Einzigartige daran?*
- *Wer ist Ihre Zielgruppe und warum sollte diese auf Ihre Idee anspringen?*
- *Wer sind die Teammitglieder und welche fachlichen / persönlichen Kompetenzen sowie Erfahrungen bringen sie mit?*
- *Wie groß ist der Markt und wie ist die Trendprognose zur Entwicklung des Marktes?*
- *Wie ist die Wettbewerbssituation und welche Vor- und Nachteile haben Sie gegenüber Ihren Mitbewerbern?*
- *Welche kurz- und langfristigen Ziele verfolgen Sie mit Ihrem Unternehmen?*
- *Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben?*
- *Wie sieht Ihre Absatz-, Umsatz- und Profiterwartung für die ersten 3 Jahre aus?*

1. Produkt / Dienstleistung (max. 4 Seiten)

Leitfragen für das Kapitel:

- *Was ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?*
- *Welches Alleinstellungsmerkmal hebt Ihr Angebot von den Konkurrenzangeboten ab?*
- *Welches Problem oder welches Bedürfnis haben Ihre Kunden:innen?*
- *Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot aus Sicht der Kunden:innen?*
- *Welche Zielgruppe(n) (potenzielle Kunden:innen) können Sie mit Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung ansprechen?*
- *In welchem Stadium der Entwicklung befindet sich Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?*
- *Gibt es einen Prototyp? Welche Entwicklungsschritte planen Sie?*
- *Wie sieht der aktuelle Stand der Technik aus?*
- *Welche Genehmigungen und Zulassungen sind erforderlich, um Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung auf den Markt zu bringen?*
- *Wie schützen Sie Ihre Innovation?*

2. Gründungsteam (max. 2 Seiten)

Leitfragen für das Kapitel:

- *Was ist Ihre Motivation, ein Unternehmen zu gründen?*
- *Was zeichnet die einzelnen Mitglieder des Gründungsteams aus: Ausbildung, praktische Erfahrungen, Vorkenntnisse, Erfolge, berufliche Qualifikationen, unternehmerische Erfahrung?*
- *Welche kaufmännischen, fachlichen/technischen und persönlichen Kompetenzen sowie Erfahrungen sind relevant für den Erfolg des Unternehmens?*
- *Welche Rollen nehmen die Gründer:innen aufgrund ihrer Qualifikationen im Unternehmen ein?*

3. Markt und Wettbewerb (max. 4 Seiten)

Leitfragen für das Kapitel:

- *In welchem Gesamtmarkt / welcher Branche bewegt sich Ihr Unternehmen?*
- *Wie hat sich die Branche in der Vergangenheit entwickelt & wie sieht die derzeitige Situation aus?*
- *Wie groß ist der Gesamtmarkt / die Branche insgesamt?*
- *Wie groß ist die Zahl potenzieller Kunden:innen?*
- *Wie ist die Trendprognose zur Entwicklung des Marktes und der Konkurrenzsituation?*
- *Welche äußeren Faktoren beeinflussen die Branche (politisch, rechtlich, technologisch etc.)?*
- *Wer sind die wichtigsten Wettbewerber:innen?*
- *Welche Zielgruppe(n) (potenziellen Kund:innen) sprechen Ihre Wettbewerber:innen an?*
- *Welche Stärken / Schwächen haben Ihre Wettbewerber:innen (Image, Service, Innovation, Standort etc.)?*
- *Welche Markteintrittsbarrieren bestehen und auf welche Weise ließen sich diese überwinden?*

4. Marketing und Vertrieb (max. 3 Seiten)

Leitfragen für das Kapitel:

- *Wie bieten Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung an?*
- *Welche Versionen des Produktes / der Dienstleistung sind für welche Gruppen von Kunden:innen gedacht?*
- *Mit welchem Preis wollen Sie sich am Markt positionieren?*
- *Wie erfahren Ihre Kunden:innen von Ihrem Angebot?*
- *Welche Kommunikationsstrategie verfolgen Sie?*
- *Wie lenken Sie die Aufmerksamkeit der Zielkundengruppe(n) auf das Produkt / die Dienstleistung? Welche Kommunikationsmaßnahmen passen zu Ihrer / Ihren Zielgruppe(n)?*
- *Welche Marketingmaßnahmen planen Sie zu welchem Zeitpunkt?*
- *Welche Marketingausgaben fallen an (zur Einführung und später)?*
- *Welche Vertriebskanäle wollen Sie nutzen, welche personellen und materiellen Kapazitäten benötigen Sie dafür?*
- *Wie bauen Sie Ihren Vertrieb auf?*
- *Können bereits bestehende Vertriebswege (Kooperationen, strategische Partnerschaften) genutzt werden?*

5. Unternehmensaufbau (max. 2 Seiten)

Leitfragen für das Kapitel:

- *Welche Rechtsform streben Sie für Ihr Unternehmen an?*
- *Wer sind die Gesellschafter:innen und wer übernimmt die Geschäftsführung?*
- *Welche Standortfaktoren sind für Ihr Unternehmen wichtig? Mit welchem Standort planen Sie und welche Eigenschaften zeichnen diesen aus?*
- *Wollen Sie mit Partnern zusammenarbeiten und was sind Vorteile der Zusammenarbeit?*
- *Welchen Personalbedarf haben Sie (quantitativ als auch in Bezug auf Qualifikationen)?*
- *Was sind die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung Ihres Unternehmens?*
- *Welche Aufgaben und Meilensteine hängen voneinander ab?*

6. Finanzierung (max. 3 Seiten)¹

Leitfragen für das Kapitel:

- *Wie werden sich Ihre Umsätze, Aufwendungen und Erträge entwickeln?*
- *Wann und in welcher Höhe erwarten Sie Erträge?*
- *Wann erreichen Sie die Gewinnschwelle?*
- *Welche Investitionen werden Sie wann und in welchem Umfang tätigen?*
- *Welchen Finanzbedarf haben Sie?*
- *Welche Finanzierungsquellen (Fremdkapital, Eigenkapital) stehen Ihnen zur Deckung des Finanzbedarfs zur Verfügung?*
- *Wie wird sich Ihre Liquidität entwickeln? Ist Ihre Zahlungsfähigkeit gesichert?*
- *Wie verteilt sich der Finanzbedarf auf die Dreijahresplanung?*

Hinweise zur Erstellung des Finanzplans

Die aufgeführten Punkte sollen Ihnen als Orientierung dienen, welche Angaben in dem Finanzplan enthalten sein sollten. Diese können im Anhang des Businessplanes dargestellt werden. Die detaillierte Ausgestaltung des Finanzplans steht Ihnen dabei frei. Bei Fragen & Beratungsbedarf stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Bitte beachten Sie folgende Hinweise:

Der Finanzplan hat zum Ziel, das wirtschaftliche Potential der Geschäftsgründung in „harten“ Zahlen auszudrücken. Bitte legen Sie dar, welche Investitionen und Anschaffungen notwendig sind, welche Umsatzentwicklung Sie erwarten und ab wann Ihr Unternehmen rentabel wirtschaftet.

Der Planungszeitraum sollte die ersten drei Jahre umfassen. Da mit steigender Dauer des Zeitraums die Planungssicherheit abnimmt, kann die Detailliertheit der Planung ebenfalls abnehmen (z.B. monatlich für das erste Jahr, quartalsweise für das zweite Jahr, Gesamtbilanz für das dritte Jahr).

Die Finanzplanung sollte beinhalten:

- **Investitionsplanung (netto)**
- **Gewinn- und Verlustrechnung (netto)**
- **Liquiditätsplanung (brutto)**
- **Relevante Kennzahlen**
- **Erläuterungen zu den verschiedenen Positionen**

¹ Sie können Ihrem 20-seitigen Businessplan detaillierte Kalkulationen als Hintergrundinformation für den Finanzierungsteil als Anlage beifügen.