

## Die Kapitel eines guten Geschäftsplanes

### Zusammenfassung

- ◆ Knappe Darstellung der Idee, die den Leser anregt, den Rest des Geschäftsplans zu lesen.
- ◆ Geschäftsidee, Vorhaben, Umsatz- und Gewinnaussichten.
- ◆ Finanzbedarf mit Fristen und Risiken.
- ◆ Der Weg bis heute, die Situation heute.

**Ergebnis:** Der neutrale Betrachter kann diesen Plan schnell verstehen. Mit klaren und leicht zu verstehenden Formulierungen und Darstellungen ist mein Vorhaben beschrieben. Was zählt, sind Zahlen, Daten und Fakten.

---

### Persönliche Angaben

- ◆ Begründung des Wechsels in die Selbstständigkeit.
- ◆ Lebenslauf und Darstellung der besonderen Fähigkeiten und Kenntnisse.
- ◆ Persönliche Voraussetzungen für das Unternehmensein.

**Ergebnis:** Der Leser kann sich ein Bild von mir machen und traut mir das Unternehmen zu.

---

### Unternehmen

- ◆ Rechtsform
- ◆ Sitz

**Ergebnis:** Ich weiß, warum ich mein Unternehmen gerade hier und in dieser Form gründe.

---

## Geschäftsidee

- ◆ Produkt/Dienstleistung, Angebot
- ◆ Übersichtliche Einteilung der Produkte/Dienstleistungen in Gruppen und genaue Beschreibung der Einzelangebote.
- ◆ Produktlebenszyklus
- ◆ Produktschutz

**Ergebnis:** Mein Vorhaben ist leicht verständlich in Kurzform beschrieben. Meine Kunden verstehen mich.

---

## Markt

- ◆ Kurze Darstellung der Marktdaten (Alter, Größe, jährliches Wachstum, Einflussgrößen, Saisonabhängigkeit, Lieferantentreue etc.)

**Ergebnis:** Ich habe ein klares Bild von den Märkten, auf denen ich tätig werde.

---

## Wettbewerb

- ◆ Übersicht über die Konkurrenz mit detaillierter Beschreibung der drei Hauptkonkurrenten mit deren Stärken und Schwächen. Voraussichtliche Strategien der Konkurrenten in Zukunft.
- ◆ Als Konkurrenz werden die Firmen betrachtet, die der zukünftige Kunde als solche betrachtet.

**Ergebnis:** Ich weiß, wer meine Konkurrenten sind und wie ich mich von ihnen abheben kann.

---

## Standort

- ◆ Einzugsgebiet, Region, Logistik

**Ergebnis:** Ich kenne das Gebiet, in dem ich meine Produkte verkaufen will und etwaige Besonderheiten.

---

## Kunden

- ◆ Strukturierung der zukünftigen Kunden nach Gruppen in Bezug auf die angebotenen Produkt-/ Dienstleistungsgruppen bzw. Einzelangebote.
- ◆ Beschreibung der Merkmale der Kundengruppen (z. B. Geschlecht, Altersstruktur, Bildungsniveau, Kaufkraft, Herkunft, Überzeugungen etc.).
- ◆ Beschreibung der Kundenbedürfnisse.

**Ergebnis:** Ich kenne meine potenziellen Kunden.

---

## USP

- ◆ Der besondere/zusätzliche Kundennutzen.
- ◆ Grund- und Zusatznutzen.
- ◆ Das herausragende Verkaufsargument.

**Ergebnis:** Ich weiss, womit ich meine Kunden überzeugen kann.

---

## Marketing-Mix

- ◆ Der Mix ist eine Auswahl der passenden Marketinginstrumente mit Darstellung der zu erreichenden Kunden(gruppen) und der erwarteten Ergebnisse.
- ◆ Der Marketingplan ist die systematische Darstellung der Einzelmaßnahmen auf einem Zeitstrahl.
- ◆ Marktsegmentierung, Positionierung.
- ◆ Markteinführungsstrategie.
- ◆ Preispolitik.
- ◆ Verkauf/Vertrieb.
- ◆ Werbung/Public Relations.
- ◆ Strategie und konkrete Planung der Akquisition.

**Ergebnis:** Ich weiß die Wege und Mittel, mit denen der Kunde erreicht werden kann.

---

## Chancen und Risiken

- ◆ Beschreibung der positiven Erwartungen, Zukunftskonzept, Vision.
- ◆ Marktanpassung, Angebotsentwicklung, Zielgruppenentwicklung, Entwicklung des Standorts.
- ◆ Darstellung eines „Ausstiegs-Szenarios“ für den schlimmsten Fall (worst case), Beschreibung desselben und der Konsequenzen daraus.
- ◆ Abzuschließende Versicherungen.

**Ergebnis:** Ich bin auf Positives und Negatives vorbereitet –  
der Alarmplan steht.

---

## Organisation

- ◆ Ablauforganisation der Leistungserstellung.
- ◆ Auflistung der notwendigen Tätigkeiten.
- ◆ Darstellung des Personalbedarfs nach Qualifikation und Zeitpunkt.
- ◆ Abbildung des organisatorischen Aufbaus.
- ◆ Bei Gründung mit Partner(n) zusätzlich die Beschreibung und Aufteilung der Verantwortungen.
- ◆ Personalentwicklung, Aus- und Weiterbildung.
- ◆ Festlegung einer Ersatzlösung im Fall von Urlaub oder Krankheit des Unternehmers.

**Ergebnis:** Ich kenne den Aufgabenumfang und es ist festgelegt,  
wie die Aufgaben abgearbeitet werden.

---

## Zahlenwerk

- ◆ Monatliche Fixkosten.
- ◆ Auflistung der Sonstigen Einkünfte und Privaten Lebenshaltungskosten.
- ◆ Auflistung der Sonstigen Betrieblichen Kosten.
- ◆ Investitions- und Finanzierungsplan.
- ◆ Umsatzplanung im Anlaufjahr.
- ◆ Aufstellung des vorhandenen Eigenkapitals und der schon vorhandenen Betriebsmittel.
- ◆ Rentabilitätsvorschau im Anlaufjahr.
- ◆ Liquiditätsplanung im Anlaufjahr.
- ◆ Rentabilitäts- und Liquiditätskontrollrechnung.
- ◆ Fortschreibung der Planungsrechnungen auf drei Jahre.

**Ergebnis:** Ich kenne meinen Kapitalbedarf, ich erkenne, ob das Unternehmen Gewinn erwirtschaften kann und ich habe ein Frühwarnsystem für finanzielle Engpässe.

---

## Anhang

- Tabellen

**Ergebnis:** Ich kann Banker und Investoren überzeugen und meine Visionen mit Zahlen belegen.