Hallo! Vielen Dank, dass Sie unser Businessplan-Muster verwenden.

**Zum Start haben wir noch einen Tipp für Sie:**

Schnell und einfach erstellen Sie Ihren Businessplan mit unserer Software-Lösung [Unternehmerheld](https://www.unternehmerheld.de/). Dabei profitieren Sie von:



* einer Struktur, die mit Banken und Beratern entwickelt wurde
* Leitfragen und Beispiel zu jedem Kapitel
* Export und Druck ganz einfach per PDF

🡺 [Kostenfrei Businessplan erstellen](https://www.unternehmerheld.de/plan/businessplan/)

Inhalt

Gründerteam

Datum

Erfolgreich selbstständig mit dem Portal Für-Gründer.de

Projektname

Businessplan

[1. Executive Summary 4](#_Toc32932353)

[2. Geschäftsidee 4](#_Toc32932354)

[2.1 Zielgruppe 4](#_Toc32932355)

[3. Markt & Wettbewerb 4](#_Toc32932356)

[3.1 Marktanalyse 4](#_Toc32932357)

[3.1.1 Marktgröße 4](#_Toc32932358)

[3.1.2 Marktwachstum 4](#_Toc32932359)

[3.1.3 Marktpotenzial 4](#_Toc32932360)

[3.2 Wettbewerbsanalyse 5](#_Toc32932361)

[3.2.1 Konkurrenten 5](#_Toc32932362)

[3.2.2 Markteintrittsbarrieren 5](#_Toc32932363)

[4. Ziele 5](#_Toc32932364)

[4.1 Mission & Vision 5](#_Toc32932365)

[4.2 Kurz- und Mittelfristige Ziele 5](#_Toc32932366)

[4.3 Meilensteine 5](#_Toc32932367)

[5. Strategie 5](#_Toc32932368)

[5.1 USP 6](#_Toc32932369)

[5.2 Positionierung 6](#_Toc32932370)

[5.3 Unternehmens-Strategie 6](#_Toc32932371)

[6. Marketing 6](#_Toc32932372)

[6.1 Produkt 6](#_Toc32932373)

[6.2 Preis 6](#_Toc32932374)

[6.3 Vertrieb 6](#_Toc32932375)

[6.4 Werbung 7](#_Toc32932376)

[6.5 Marketingbudget 7](#_Toc32932377)

[7. Recht & Steuern 7](#_Toc32932378)

[7.1 Rechtsform 7](#_Toc32932379)

[7.2 Unternehmensname 7](#_Toc32932380)

[7.3 Steuerliche Aspekte 7](#_Toc32932381)

[8. Organisation 7](#_Toc32932382)

[8.1 Management 7](#_Toc32932383)

[8.2 Personal & Organisationsstruktur 8](#_Toc32932384)

[8.3 Wertschöpfungskette & Leistungserstellung 8](#_Toc32932385)

[9. Finanzen 8](#_Toc32932386)

[9.1 Kapitalbedarf 8](#_Toc32932387)

[9.1.1 Umsatz- und Kostenplanung 8](#_Toc32932388)

[9.1.2 Gründungskosten & Gründungsinvestitionen 9](#_Toc32932389)

[9.1.3 Laufende Kosten 9](#_Toc32932390)

[9.1.5 Kapitalbedarf 9](#_Toc32932391)

[9.1.6 Rentabilitätsrechnung 9](#_Toc32932392)

[9.2 Finanzierung 9](#_Toc32932393)

[10. SWOT Analyse 9](#_Toc32932394)

[Anhang 10](#_Toc32932395)

[**Tipp: Businessplan kostenfrei online schreiben**](https://www.unternehmerheld.de/plan/businessplan/)
Mit dem Unternehmerheld-Tool erstellen Sie schnell und einfach einen Businessplan. Das Tool führt Sie Schritt für Schritt durch die Kapitel. Die Leitfragen helfen beim Aufbau des Businessplans. Zusätzlich erhalten Sie ein reales Businessplan-Beispiel. [Jetzt starten](https://www.unternehmerheld.de/plan/businessplan/)

1. Executive Summary

Die überzeugende Zusammenfassung wird am Schluss des Businessplans geschrieben, kommt aber am Anfang des Dokuments. Wie Sie ein überzeugendes [Executive Summary](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/executive-summary/) schreiben erfahren Sie auf unserer Seite!

# 2. Geschäftsidee

Grundlage der Existenzgründung ist die Geschäftsidee. Eine kurze und knappe Darstellung des Geschäftskonzepts ist wichtig. Wenn Sie noch nicht 100% von Ihrer Idee überzeugt sind, können Sie den [Geschäftsidee Check](https://www.fuer-gruender.de/businessplan-vorlage/geschaeftsidee-check-canvas/) machen.

## 2.1 Zielgruppe

Die Zielgruppe zu definieren bildet die Grundlage für die weiteren Bereiche des Businessplans. Richtet sich Ihr Angebot an Privatkunden oder wollen Sie Unternehmen ansprechen? Insbesondere der Bereich Marketing basiert auf einer klaren [Zielgruppen-Definition](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/idee/zielgruppe/).

# 3. Markt & Wettbewerb

Wenn Sie die Zielgruppe bestimmt haben können Sie den für Sie [relevanten Markt](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/markt/) festlegen.

## 3.1 Marktanalyse

Grundlage für die Markt- und Wettbewerbsanalyse ist eine [umfassende Marktanalyse](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/markt/marktforschung/). Nutzen Sie die verschiedenen Quellen und tragen Sie so viel Datenmaterial zusammen wie möglich und nötig.

### 3.1.1 Marktgröße

Die Marktgröße ist die erste wichtige Kennzahl für Ihren Markt. Die Frage ist, wie viel momentan konsumiert wird - Volumen, Preis und Umsatz sind die drei wichtigen Faktoren für [die Marktgröße](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/markt/marktgroesse/), die Sie in dem Businessplan angeben sollten.

### 3.1.2 Marktwachstum

Es ist in der Regel einfach, sich in einem wachsenden Markt selbstständig zu machen. Die Frage ist, wie sich der Markt in den letzten paar Jahren entwickelt hat und wie das [Marktwachstum](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/markt/marktdynamik/) in Zukunft aussehen wird.

### 3.1.3 Marktpotenzial

Das Marktpotenzial gibt an, wann ein Markt gesättigt wird. Das [Marktpotenzial zu beziffern](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/markt/marktpotenzial/) ist wichtig, um auf die zukünftige Marktentwicklung vorbereitet zu sein.

## 3.2 Wettbewerbsanalyse

Wenn Sie den Markt analysiert haben, sollten Sie sich der Wettbewerbssituation widmen. Die Frage ist, wie viele direkte Konkurrenten es gibt, welche Markteintrittsbarrieren bestehen und wo Sie ggf. Konkurrenzvor- bzw. Nachteile haben. Die [Wettbewerbsanalyse](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/markt/wettbewerber/) ist daher auch wichtig für die Unternehmensstrategie.

### 3.2.1 Konkurrenten

Eine umfassende Konkurrenzanalyse hilft Ihnen, die Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten zu identifizieren um diese dann besser einschätzen zu können. Für die [Konkurrenzanalyse](https://www.fuer-gruender.de/businessplan-vorlage/konkurrenzanalyse/) haben wir ein [Tool](http://www.fuer-gruender.de/businessplan-vorlage/konkurrenzanalyse/) entwickelt, dass Sie kostenlos runterladen können.

### 3.2.2 Markteintrittsbarrieren

Markteintrittsbarrieren können ein vorzeitiges K.O für Ihre Existenzgründung bedeuten. Insbesondere rechtliche (Bewilligungen!) und marktspezifische [Markteintrittsbarrieren](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/markt/markteintrittsbarrieren/) sollten Sie prüfen!

# 4. Ziele

Haben Sie den Markt analysiert, wird es Ihnen relativ leicht fallen, klare Unternehmensziele zu formulieren. Beim Kapitel [Unternehmensziele](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/ziele/) im Businessplan zeigen Sie auf, was Sie erreichen möchten. Starten Sie mit den langfristigen Zielen – Mission & Vision.

## 4.1 Mission & Vision

Die Vision beschreibt den idealen Zustand in der fernen Zukunft. Die Vision soll insbesondere motivieren. Mit der Mission legen Sie fest, was Ihr Unternehmen für Kunden leisten will.

## 4.2 Kurz- und Mittelfristige Ziele

Abgeleitet von Vision und Mission sollten Sie 3-5 [kurz bis mittelfristige Ziele](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/ziele/kurz-mittelfristige-ziele/) setzen, an denen Sie Ihren Fortschritt messen können. Denken Sie daran, dass Ihre Ziel SMART (spezifisch, messbar, realistisch, relevant & zeitlich festgelegt) sind.

## 4.3 Meilensteine

Meilensteine sind insbesondere für Investoren relevant. Setzen Sie klare Meilensteine, an denen Sie sich orientieren können. Meilensteine zeigen Ihnen relativ schnell auf, ob Sie von Ihrem ursprünglich geplanten Kurs abkommen.

# 5. Strategie

Mit den Zielen haben Sie festgelegt, WAS Sie erreichen möchten. Bei der Unternehmensstrategie geht es nun darum aufzuzeigen, Wie man die Ziele erreichen kann. Die [Unternehmensstrategie](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/unternehmensstrategie/) ist ein wichtiger Teil des Businessplans, den Sie sorgfältig erarbeiten sollten.

## 5.1 USP

Der USP beschreibt das Alleinstellungsmerkmal Ihres Angebotes. Dabei ist nicht entscheidend, was Ihr Produkt/Dienstleistung alles kann, sondern was es dem Kunden bringt (Kundennutzen). Qualität, Service & Preis sind entscheidende Faktoren des Kundennutzens – weisen Sie hier ein [Alleinstellungsmerkmal](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/unternehmensstrategie/kundennutzen/) auf, stehen Ihre Chancen für eine erfolgreiche Existenzgründung gut.

## 5.2 Positionierung

Da Sie die Konkurrenten analysiert haben und das Alleinstellungsmerkmal identifiziert haben, können Sie die [Positionierung bestimmen](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/unternehmensstrategie/positionierung/). Am besten geht das mit einem Positionierungskreuz. Das kostenlose [Tool für die Positionierung](https://www.fuer-gruender.de/businessplan-vorlage/produktpositionierung/) können Sie bei uns runterladen.

## 5.3 Unternehmens-Strategie

Grundsätzlich sind drei Unternehmensstrategien möglich. Differenzierung für Nischenanbieter, Kostenführer für sehr effiziente Unternehmen und Qualitätsführer für diejenigen Unternehmen, die einen hohen Anspruch an die Qualität an das Produkt haben. Für welche [Unternehmensstrategie](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/unternehmensstrategie/3-strategien/) Sie sich entscheiden hängt unter anderem auch von dem Kundennutzen ab.

# 6. Marketing

Der berühmte [Marketingmix](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/marketing/) kommt auch in Ihrem Businessplan zum Einsatz. Die Frage beim Marketing ist auch, wie Sie Ihr Marketingbudget zwischen Online und Offline Marketing aufteilen möchten.

## 6.1 Produkt

Das erste P im Marketingmix steht für [Produkt](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/marketing/produktpolitik/). Neben dem Kernnutzen sind insbesondere das Design und die zusätzlichen Dienstleistungen relevant.

## 6.2 Preis

Für die Bestimmung des Preises Ihres Angebots sind drei Faktoren wichtig. Zum einen können Sie Ihr Produkt/Dienstleistung über eine längere Zeit nicht unter dem Selbstkostenpreis verkaufen. Außerdem müssen Sie sich bei der [Preisfestlegung](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/marketing/preispolitik/) auch an den Konkurrenten orientieren und der Preis muss auch zur Positionierung passen. Für die Preisfestlegung können Sie unser [kostenloses Tool](https://www.fuer-gruender.de/businessplan-vorlage/preiskalkulation/) nutzen.

## 6.3 Vertrieb

Wie soll Ihr Produkt/Dienstleistung zum Kunden gelangen? Steht ggf. ein Vermittler zwischen Ihnen und dem Endkunden? Bei der Distributionspolitik geht es auch darum, die richtigen und effizienten [Vertriebswege](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/marketing/distributionspolitik/) festzulegen.

## 6.4 Werbung

Gerade zu Beginn ist es wichtig, dass Sie in [Werbung](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/marketing/kommunikationspolitik/) investieren – Ihr Angebot muss bekannt werden! Dabei sollten Sie darauf achten, dass Sie Ihre Zielkunden möglichst direkt ansprechen und Streuverluste so gut wie möglich vermeiden. Neben der klassischen Offline-Werbung sollten Sie auch [Online Werbung](https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/marketingkonzept/internetmarketing/) in Betracht ziehen.

## 6.5 Marketingbudget

Die geplanten Maßnahmen fließen in das Marketingbudget. Dieses wiederum ist dann Bestandteil des Finanzplans. Planen Sie etwas höhere [Marketingausgaben](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/marketing/marketingbudget/) zu Beginn, um Ihr Angebot bekannt zu machen.

# 7. Recht & Steuern

Das Thema Recht und Steuern ist ein relativ komplexer Teil des Businessplans. Am besten gehen Sie deshalb Schritt für Schritt voran. Starten Sie den [Bereich Recht und Steuern](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/recht-und-steuern/genehmigungen/) mit den [Genehmigungen.](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/recht-und-steuern/genehmigungen/)

##  7.1 Rechtsform

Welche Rechtsform passt zu Ihrer Existenzgründung? Bei der [Wahl der Rechtsform](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/recht-und-steuern/rechtsform/) gibt es verschiedene Faktoren die Sie beachten sollten - machen Sie den Rechtsformtest!

## 7.2 Unternehmensname

Abhängig von der Rechtsform sind gewisse Bestimmungen zu beachten, was den [Unternehmensname](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/recht-und-steuern/unternehmensname/) angeht.

## 7.3 Steuerliche Aspekte

Für jeden Existenzgründer ist das Thema Steuern relevant. Einkommenssteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer sowie Körperschaftssteuer. Schon vor der eigentlichen Gründung sollten Sie sich deshalb mit den [steuerlichen Aspekten](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/recht-und-steuern/steuern/) Ihrer Existenzgründung befassen.

# 8. Organisation

Nach den rechtlichen Aspekten geht es nun um die Betriebsorganisation. Prozesse müssen beschrieben werden, Strukturen aufgezeichnet und Personal eingestellt werden. Je nach Geschäftsmodell ist die [Betriebsorganisation](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/organisation/) einer der wichtigsten Bereiche des Businessplans.

## 8.1 Management

Ihre Existenzgründung beginnen Sie mit zwei wichtigen Faktoren: Ihrer Geschäftsidee und Ihren Fähigkeiten. Daher wird dem [Management Teil des Businessplans](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/organisation/management/) auch ein sehr hoher Wert beigemessen.

##  8.2 Personal & Organisationsstruktur

Wie viel [Personal](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/organisation/personalplanung/) Sie für welche Funktionen einstellen möchten gehört genauso in den Businessplan wie die [Organisationsstruktur](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/organisation/unternehmensstruktur/).

##  8.3 Wertschöpfungskette & Leistungserstellung

Zeigen Sie in Ihrem Businessplan eine klare [Wertschöpfungskette](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/organisation/wertschoepfungskette/) auf und wie Sie sich in diese eingliedern. Bei der [Leistungserstellung](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/organisation/leistungserstellung/) geht es dann um die Prozesse, die klar und effizient ausgearbeitet sein sollten.

# 9. Finanzen

Der Finanzplan ist das Herzstück des Businessplans. Im [Finanz-Teil](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/) wird ersichtlich, ob und wie gut sich Ihr Vorhaben unter verschiedenen Szenarien lohnt. Nutzen Sie für Ihren Finanzplan unser  [Finanzplan Tool.](https://www.fuer-gruender.de/businessplan-vorlage/finanzplan-erstellen/)

[**Tipp: Bankfähigen Finanzplan erstellen**](https://www.unternehmerheld.de/plan/finanzplan/)

Mit dem Unternehmerheld erstellen Sie schnell und einfach einen bankfähigen Finanzplan. Das Tool führt Sie Schritt für Schritt von der Umsatzplanung über die Kosten und Investitionen bis hin zur Liquidität und Rentabilität. [Jetzt starten](https://www.unternehmerheld.de/plan/finanzplan/)

## 9.1 Kapitalbedarf

Der erste Schritt besteht darin, den Finanzplan zu erstellen. Dazu gehört eine Plan Gewinn- und Verlustrechnung, eine Liquiditätsplanung so wie eine Plan-Bilanz. Ziel ist es, den Kapitalbedarf zu ermitteln sowie festzustellen, wie gut sich Ihr Vorhaben rentiert.

### 9.1.1 Umsatz- und Kostenplanung

Berechnen Sie zuerst die [Umsätze](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/umsatzplanung/), die Sie mit Ihren Produkten oder Ihren Dienstleistungen erzielen werden. er nächste Schritt ist die Bestimmung der [variablen Kosten](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/variable-kosten/). Als variable Kosten werden stets alle umsatzabhängigen Kosten betrachtet – sie sind abzugrenzen von den fixen oder laufenden Kosten, obgleich der Übergang durchaus fließend ist.

### 9.1.2 Gründungskosten & Gründungsinvestitionen

Ein Unternehmen zu gründen bedeutet auch, zu investieren. Neben den [Gründungskosten](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/gruendungskosten/) wie z.B. Anwalts und Steuerberatungskosten fallen im Normalfall auch [Gründungsinvestitionen](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/investitionen/) an.

### 9.1.3 Laufende Kosten

Ihre Existenzgründung sollten Sie im Normalfall für die ersten 12-18 Monate durchfinanzieren. Da Sie in der Regel nicht direkt ab Gründung profitabel arbeiten, müssen Sie bedingt durch die [laufenden Kosten](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/fixkosten/) zusätzlichen Kapitalbedarf einrechnen.

**9.1.4. Liquiditätsplanung**

In die Liquiditätsplanung fließen einerseits die Ergebnisse aus dem operativen Geschäft sowie die Ausgaben für die Gründung und Investitionen ein. Andererseits tragen Sie Ihr vorhandenes Startkapital ein. Auf dieser Basis können Sie im Finanzplan ganz praktisch die Entwicklung Ihres Kontostands nachverfolgen. Bei den meisten Gründungen bewegt sich dieser zunächst ins Minus. Damit zeigt Ihnen [die Liquiditätsplanung](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/liquiditaetsplanung/) auf, wie hoch Ihr Kapitalbedarf ist, den Sie extern decken müssen.

### 9.1.5 Kapitalbedarf

Gründungsinvestitionen, Gründungskosten und laufende Kosten ergeben den gesamten Kapitalbedarf Ihrer Existenzgründung. Wir raten Ihnen allerdings, beim [Kapitalbedarf](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/kapitalbedarf/) zusätzlich einen Puffer einzurechnen um für einen etwas schwächer als erwartet Geschäftsverlauf vorbereitet zu sein.

### 9.1.6 Rentabilitätsrechnung

Den Abschluss Ihres Finanzplans bildet [die Rentabilitätsrechnung](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/rentabilitaetsrechnung/), die die wichtigsten Kennzahlen des operativen Geschäfts auf Jahresbasis darstellt. Die Rentabilitätsrechnung soll den Leser in die Lage versetzen, schnell auf einen Blick zu erkennen, wie rentabel die Existenzgründung ist.

## 9.2 Finanzierung

Wenn Sie das Kapital beziffert haben, müssen Sie sich Gedanken machen, wie Sie den Bedarf decken möchten. Im Businessplan müssen Sie ein überzeugenden [Finanzierungsplan](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/finanzen/finanzierungsplan/) erarbeiten.

# 10. SWOT Analyse

Die bekannte SWOT Analyse beginnen Sie mit sich selbst – es geht darum, Stärken und Schwächen im Verhältnis zu Ihren Konkurrenten zu identifizieren. Setzen Sie diese Stärken und Schwächen den Trends gegenüber, so ergeben sich Chancen und Risiken für Ihr Geschäftsmodell. Nutzen Sie für Ihre [SWOT Analyse](http://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/swot-analyse/) auch unser [kostenloses Tool](http://www.fuer-gruender.de/businessplan-vorlage/swot-analyse-tool/).

# Anhang

Für Lebensläufe, Zusatzinformationen, Grafiken und Zahlenmaterial.