

Typischer Aufbau der Liquiditätsplanung

LIQUIDITÄTSPLANUNG AUF MONATSBASIS	JAN	FEB	MÄR	(etc.)
Liquiditätsbestand am 1. Januar				
+ Einnahmen				
• Umsätze (Zeitpunkt des Zahlungseingangs entscheidend)				
• alle anderen Erträge (z.B. aus Untervermietung, Verleih von Anlagevermögen etc.)				
• Finanzerträge (Zinsen etc.)				
= Summe Einnahmen				
- Ausgaben				
• Gehälter inklusive Sozialversicherung				
• Unternehmerlohn				
• Miete				
• Wareneinkauf				
• Werbung und Marketing				
• Leasingraten für Maschinen, PKW				
• Investitionen				
• Tilgung Kredite				
• Steuern (z.B. monatliche Abführung der Umsatzsteuer)				
• Investitionen				
= Summe Ausgaben				
Stand Liquidität am Monatsende				

Vollständigkeit des Businessplans

	THEMA	ERLEDIGT
01	Welche Geschäftsidee habe ich?	
02	Gründe ich allein oder mit Partnern?	
03	Habe ich bereits Erfahrung als selbstständiger Unternehmer?	
04	Wo sehe ich meine fachlichen und wirtschaftlichen Qualifikationen?	
05	Welches Produkt / welche Dienstleistung will ich verkaufen / produzieren?	
06	Was kostet die Herstellung des Produkts / der Dienstleistung?	
07	Was soll das Produkt / die Dienstleistung im Verkauf kosten?	
08	Was verlangt die Konkurrenz für das Produkt / die Dienstleistung?	
09	Wie groß ist der Wettbewerb?	
10	Wie will ich mich von meinen Wettbewerbern absetzen?	
11	Wie genau kenne ich meine Kunden?	
12	Wie erreiche ich meine Kunden?	
13	Wie binde ich meine Kunden?	
14	Wie hoch ist der Personalbedarf?	
15	Finde ich das passende Personal für die anstehenden Arbeiten?	
16	Welche Vorteile bietet der ausgewählte Standort?	
17	Welche Nachteile hat der ausgewählte Standort?	
18	Habe ich eine langfristige Marketingstrategie?	
19	Wie hoch ist die Flexibilität meines Unternehmens?	
20	Wie groß ist die Innovationsfähigkeit meines Unternehmens?	

Beschreibung der zentralen Themen

	ERLEDIGT
Gründerperson	
Lebenslauf	
Management des neuen Unternehmens	
Produkt / Dienstleistung	
Potenzielle Kunden	
Potenzielle Konkurrenz	
Preisgestaltung	
Rechtsform des Unternehmens	
Personal	
Marketing	
Versicherungen und Pflichtmitgliedschaften	
Steuern und Planrechnungen	
Finanzierung	
Chancen und Risiken des Unternehmens	

[TT.MM.JJJJ]

[Kontaktdaten]

Muster-Businessplan | Haberland Beratungs-GmbH



Aufbau und Inhalt eines Businessplans

Deckblatt

Inhaltsverzeichnis

Auf einen Blick...

Geschäftsidee

Gründerprofil/Gründungsteam

Markteinschätzung

Wettbewerbssituation

Standort

Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

Risikoanalyse

Finanzwirtschaftliche Planungen

Anhang

Das sind die wichtigsten inhaltlichen Elemente eines Businessplans. Die Zusammenstellung dieser Punkte orientiert sich an den Anforderungen der KfW Bankengruppe und einiger Kreditinstitute.

Hinsichtlich der einzelnen Themenuntergliederungen handelt es sich um einen möglichen Aufbau, der je nach Ihren individuellen Erfordernissen durchaus variieren kann.

Ziel ist es, einen 10 bis max. 20 Seiten umfassenden Plan für die Bank oder auch für Behörden zu verfassen. Die nachfolgenden Seiten enthalten eine mögliche Gliederung, an der Sie sich orientieren können.



Haberland Beratungs- GmbH

Haldenbergerstr. 28 • 80997 München

Tel.: +49 (89) 452 05 94 -29 • Fax: +49 (89) 452 05 94 -27

info@haberland-beratung.de • www.haberland-beratung.de

Inhalt

I Auf einen Blick.....	3
1. Geschäftsidee.....	4
1.1 Grundgedanke.....	4
1.2 Beweggründe.....	4
1.3. Nutzen meiner Geschäftsidee / Problemlösung für den Kunden.....	4
1.4. Definition des Unternehmensziels	4
2. Gründerprofil	4
2.1. Kaufmännische Qualifikationen	4
2.2. Fachliche Qualifikationen der Gründerperson	5
2.3. Kontakte	5
2.4 Geschäftsform	5
3. Markteinschätzung	5
3.1. Marktvolumen	5
3.2. Zielgruppen	5
3.3. Maßnahmen	6
3.4. Marktkontakte	6
3.5. Preisstrategie	6
4. Wettbewerbssituation.....	6
4.1. Konkurrentenanalyse.....	6
4.2. Stärken- und Schwächenanalyse	7
4.3. Unternehmensstärken	7
4.4. Entwicklung der Marktsituation	7
5. Standort.....	7
5.1. Standortwahl	7
5.2. Standortvoraussetzung	7
6. Unternehmensorganisationsmanagement.....	8
6.1. Rechtsform.....	8
6.2. Aufgabenverteilung	8
7. Risikoanalyse.....	8
8. Finanzierungsplan.....	8
9. Rentabilitätsvorschau.....	8
II Anhang.....	11

I Auf einen Blick...

Gründer/in

Geburtsdatum

Gründungsvorhaben

Standort

Rechtsform

Firmenname

Start

Zukunftsperspektive:



1. Geschäftsidee

1.1 Grundgedanke

Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)

1.2 Beweggründe

Welche Beweggründe haben Sie, sich selbstständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)

1.3. Nutzen meiner Geschäftsidee / Problemlösung für den Kunden

Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?

Warum sollte jemand Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung für den Kunden?

1.4. Definition des Unternehmensziels

Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen Sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

2. Gründerprofil

2.1. Kaufmännische Qualifikationen

Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?

2.2. Fachliche Qualifikationen der Gründerperson

Welche Branchenerfahrungen haben Sie?

Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?

Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?

2.3. Kontakte

Welche Kontakte/Referenzen haben Sie?

2.4 Geschäftsform

Welche Geschäftsform haben Sie für Ihr Unternehmen vorgesehen? Gründen Sie ein Einzelunternehmen, eine Personengesellschaft, eine GbR, OHG, KG oder eine GmbH?

3. Markteinschätzung

3.1. Marktvolumen

Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre Dienstleistung bzw. Ihr Produkt?

3.2. Zielgruppen

Welche Kunden sprechen Sie an?
(Klein- oder Großkunden, Privatkunden oder Geschäftskunden; welche Altersgruppe, welche Einkommensgruppe, etc.)

3.3. Maßnahmen

Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?

3.4. Marktkontakte

Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?

3.5. Preisstrategie

Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?

4. Wettbewerbssituation

4.1. Konkurrentenanalyse

Sind Ihre Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder haben Sie keine?

4.2. Stärken- und Schwächenanalyse

Wo haben Ihre Mitbewerber Ihrer Ansicht nach Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?

4.3. Unternehmensstärken

Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab? (Zusatznutzen)

4.4. Entwicklung der Marktsituation

Wie würden Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? Trendprognose

5. Standort

5.1. Standortwahl

Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen bzw. Ihre Branche?

5.2. Standortvoraussetzung

Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen?

z. B. in Bezug auf Kunden-/Lieferanten-Nähe; Verkehrsanbindung; Mietpreisniveau; Objektgröße und -zustand; Umfeld

6. Unternehmensorganisationsmanagement

6.1. Rechtsform

In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden und sind Genehmigungen erforderlich?

6.2. Aufgabenverteilung

Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt?

7. Risikoanalyse

Welche gravierenden Probleme könnten auftreten und welche Lösungen würden Sie für geeignet halten?

(Kunden bleiben aus; Auftreten von Nachahmern; Erstarkung der Mitbewerber; Mangel an qualifiziertem Personal; zu schnelles Unternehmenswachstum; Forderungsausfälle etc.)

8. Finanzierungsplan

	Betrag in Euro	Zinsen p.a. in %	Auszahlung %	Laufzeit tilgungsfrei	Laufzeit Tilgung
Eigenkapital				–	–
ERP-Kapital für Gründung				–	–
Bürgschaft/ Mietkaution				–	
Förderdarlehen (z. B. StartGeld)				–	–
Hausbankdarlehen					
Beteiligungen					
= Summe Finanzierungen					
Betriebsmittel-/Kontokorrentkredit					
= Gesamtsumme					

9. Rentabilitätsvorsc hau

Alle Beträge in Euro ohne MwSt.	2014	2015	2016
Erwartete Umsatzerlöse			
-Wareneinsatz			
= Rohgewinn			
+ sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieten)			
Aufwendungen			
-Personalkosten inkl. Nebenkosten			
-Raumkosten			
-sonst. Raumnebenkosten			
-Versicherungen, Beiträge			
-Kraftfahrzeugkosten			
-Werbe- und Reisekosten			
-Betriebliche Steuern			
-Reparaturen und Instandhaltung			
-Leasinggebühren			
-Telefon, Fax, Internet			
-Bürobedarf			
-Rechtsberatungskosten			
-Sonstige Aufwendungen			
-Zinsaufwendungen			
-Abschreibungen			
= Summe Aufwendungen			
= Betriebsergebnis			

II Anhang

- Ausführlicher tabellarischer Lebenslauf
- Zeugnisse
- Musterbroschüren, Flyer
- (Vor-) Verträge