

# Businessplanvorlage

Dieser Leitfaden soll euch bei der Beschreibung und Berechnung eures Vorhabens unterstützen und kann auch als Grundlage für eine fachkundige Stellungnahme dienen. Beschreibt euer Vorhaben im Textteil präzise und so ausführlich, dass sich jemand, der euer Vorhaben nicht kennt, ein möglichst konkretes Bild eures Gründungsvorhabens machen kann. Im Tabellenteil ermittelt ihr euren Kapital- und Finanzierungsbedarf, eure Umsätze und betrieblichen Kosten, eure Lebenshaltungskosten, sowie wahlweise eure Liquidität in der Anfangszeit. Zusätzlich findet ihr dort ein Controlling-Blatt, um den Erfolg eurer Unternehmung nachvollziehen zu können.

Konzeptleitfaden erstellt von:

**STARTHAUS**

bei der Bremer Aufbau-Bank GmbH

Domshof 14/15

28195 **Bremen**

Uhlandstraße 25

27576 **Bremerhaven**

**Info-Hotline Bremen:** 0421-9600-40

Telefax: 0421-9600- 452

E-Mail: [info@starthaus-bremen.de](mailto:info@starthaus-bremen.de)

Website: [www.starthaus-bremen.de](http://www.starthaus-bremen.de); [www.starthaus-bremerhaven.de](http://www.starthaus-bremerhaven.de)



**BREMEN  
BREMERHAVEN**



Kofinanziert von der  
Europäischen Union

Ein Segment der  
**BAB** ■  
Die Förderbank

# Businessplanvorlage

## 1. Gründungsvorhaben:

- Was wollt ihr anbieten? Beschreibt euer Produkt bzw. eure Dienstleistung.
- Was ist das Besondere an eurem Angebot, warum sollen Kunden bei euch kaufen bzw. euch beauftragen?

## 2. Gründer:in:

- Welche fachlichen Qualifikationen und Branchenerfahrungen habt ihr?
- Welche kaufmännischen Kenntnisse habt ihr?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden diese ausgeglichen?
- Gründet ihr alleine oder mit Partner:innen? Welche Kenntnisse/Qualifikationen haben eure Partner:innen?
- Wer vertritt euch bei Krankheit/Urlaub? Wer hilft euch bei fachlichen oder kaufmännischen Fragen?
- Bitte füget einen tabellarischen Lebenslauf bei.

## 3. Markt/Wettbewerb/Marketing:

- Beschreibt den Markt und eure Kunden/Zielgruppen: Alter, Geschlecht, Stammkunden, Laufkundschaft, Zahlungsbereitschaft etc.
- Wer sind eure Konkurrenten und was machen diese gut/schlecht?
- Wie liegt ihr in Bezug auf Kosten/Nutzen/Service im Vergleich zur Konkurrenz?
- Wie und wann wollt ihr auf euer Angebot aufmerksam machen (Mund-zu-Mund-Propaganda, Flyer, Internetseite, direkte Akquise etc.)?

## 4. Unternehmensform/Organisation/Personal/Standort:

- Welche Rechtsform soll euer Unternehmen haben?
- Wollt ihr Mitarbeiter:innen einstellen?
- Mietet/Kauft ihr Geschäftsräume? Wie ist der Standort der Geschäftsräume in Hinblick auf Laufkundschaft, Verkehrsanbindung, Parkplätze?
- Welche Öffnungszeiten sind geplant?

## 5. Kalkulation/Zukunftsaussichten:

- Welchen Preis wollt ihr für euer Produkt nehmen? Wie berechnet ihr den Preis (Stundensatz, Festpreis, feste Gewinnspanne)?
- Wie viele Kunden/Aufträge werdet ihr pro Tag, Woche, Monat, Jahr haben? Gibt es branchenübliche Schwankungen (z.B. Feiertage, Jahreszeit, Urlaub)?
- Wieviel zahlt ein durchschnittlicher Kunde? Wird direkt gezahlt oder erst später?
- Wie berechnet ihr den Umsatz?

Nutzt auch das umfangreiche Informationsportal des BMWi unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de).  
[Der einheitliche Ansprechpartner hilft euch bei Erlaubnis- und Genehmigungsprozessen.](#)