Mülheim an der Ruhr
Stadt am Fluss

STARTERCENTER NRW.
Mülheim an der Ruhr

Businessplan

Workshop
Unternehmensgründung

Executive Summary *(→ wird immer zum Schluss geschrieben)*

- Wer sind Sie?
- Was ist Ihre Geschäftsidee?
- Warum werden Sie mit Ihrer Geschäftsidee Erfolg haben?

1. Gründerperson(en)

- Welche berufliche und fachliche Qualifikation kann ich aufweisen?

- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfüge ich?

- Habe ich Erfahrungen in der Branche, in Unternehmensführung und Vertrieb?

- Motivation: Welche Ziele verknüpfe ich mit der Selbstständigkeit?

2. Geschäftsidee

- Produkt/Dienstleistung
    - Was will ich anbieten (Produkt, Dienstleistung, Service)?
    - USP: Was ist das Besondere/Neue an meinem Angebot?
    - Welches Kundenproblem löst mein Produkt/meine Dienstleistung?
- Kundenzielgruppe
    - Welche Kunden/Kundengruppen spreche ich an?
    - Was ist der besondere Nutzen meiner Leistung für die Kunden?
    - Was weiß ich über die Kundenwünsche?

3. Rechtsform

- Für welche Rechtsform entscheide ich mich?

- Warum habe ich mich für diese Rechtsform entschieden?

4. Standortanalyse

- Standort meines Unternehmens?

- In welchem Umkreis möchte ich tätig werden?

- Warum habe ich diesen Standort gewählt?

5. Räumlichkeiten/Ausstattung

- Lage
    - Welche Anforderungen stellt mein Vorhaben an die Lage des Betriebssitzes?

    - Wie werden diese erfüllt? (Erreichbarkeit für Kunden, Mitarbeitende, Lieferanten, Verkehrsanbindung, Parkmöglichkeiten, Lauflage, Gewerbegebiet? u.a.)

- Räumlichkeiten
    - Welche Räumlichkeiten benötige ich (Büro, Laden, Werkstatt, Lager)?

    - Wie hoch ist die Miete? Welche Dauer soll der Mietvertrag haben?

    - Soll eine spätere Erweiterung möglich sein?

    - Sind die baurechtlichen Voraussetzungen geklärt?

6. Marktanalyse

- Wie geht es meiner Branche zur Zeit?

- Wie wird die Branchenentwicklung beurteilt?

- Welche Chancen und Risiken sind in meiner Branche zu erkennen?

7. Wettbewerb

- Wie wird die Wettbewerbssituation allgemein beurteilt?

- Wie vielen Wettbewerbern muss ich mich am geplanten Standort stellen?

- Was weiß ich über deren Image und Strategie, über deren Stärken und Schwächen?

8. Marketing

- Beschreibung/Segmentierung der Kundenzielgruppe

- Markteintritt, Kundenakquisition, Werbung
    - Wie mache ich meinen Betrieb bekannt?
    - Welche Marketinginstrumente werde ich wann nutzen?
    - Mit welchen Instrumenten werde ich vorhandene Kunden halten?
    - Wie kontrolliere ich den Erfolg der Maßnahmen?

9. Personal

- Wie viele Mitarbeitende brauche ich und welche Qualifikation sollen sie haben?

- Wie bewältige ich saisonale Spitzen, Urlaubs- und Krankheitszeiten?

10. Chancen und Risiken

- Welche Chancen birgt mein Konzept?

- Welche Risiken gehe ich ein und wie kann ich diese vermeiden oder minimieren?

11. Unternehmensziele

- Wo möchte ich in fünf Jahren stehen?

- Was möchte ich langfristig unternehmerisch erreichen?

Mülheim an der Ruhr
Stadt am Fluss

STARTERCENTER NRW.
Mülheim an der Ruhr

Rentabilitätsvorschau

Alle Beträge in TEUR und **ohne** MwSt	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Umsatz/Erlöse (I) (bitte auf Beiblatt erläutern)			
/ Materialeinsatz (II)			
/ Fremdleistungen (III)			
= Rohgewinn/-ertrag (I-II-III)			
/ Personalkosten (Mitarbeiter)			
/ Miete / Pacht			
/ Heizung, Strom, Wasser, Gas			
/ Werbung			
/ Kfz-Kosten (Vers./Steuern/Benzin, Rep.)			
/ Reisekosten			
/ Telefon, Fax, Internet			
/ Büromaterial/Verpackung			
/ Versicherungen			
/ Beiträge (an Verbände, Berufsgenossenschaft o. ä.)			
/ Leasing			
/ Buchführungskosten, Beratung			
/ Fortbildung/Fachliteratur			
/ Zinsen			
/ sonstige Kosten			
/ Abschreibungen			
= Gewinn (vor Steuern)			
+ Abschreibungen			
= Cashflow			
/ Steuern (Gew St., Einkommensteuer, Soli, Kirchensteuer)			
= Gewinn (nach Steuern)			
/ Saldo privater Ausgaben und Einnahmen			
/ Tilgung			
= frei verfügbares Einkommen			

Mülheim an der Ruhr
Stadt am Fluss

STARTERCENTER NRW.
Mülheim an der Ruhr

Kapitalbedarfsplan

	Gesamtkosten
1. Langfristige Investitionen:	
Grundstück / Gebäude	
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	
Maschinen, Geräte	
Einrichtung / Büroausstattung	
Firmenfahrzeuge	
einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr	
Summe langfristige Investitionen	
2. Mittel- und kurzfristige Investitionen:	
Material- und Warenlager (Erstausstattung)	
Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe (Erstausstattung)	
Summe mittel- und kurzfristige Investitionen	
3. Betriebsmittelbedarf in der Anlaufphase:	
Fehlbetrag aus der Liquiditätsrechnung	
Reserve für Unvorhergesehenes in der Anlaufphase	
Summe Betriebsmittelbedarf	
4. Gründungskosten:	
Anmeldung / Genehmigungen	
Eintrag ins Handelsregister	
Notar	
Beratung	
Gewerbeanmeldung	
Aus- und Fortbildungskosten	
Mietkaution- und courtage	
Markteinführungskosten	
Summe Gründungskosten	
Gesamter Kapitalbedarf	

Mülheim an der Ruhr
Stadt am Fluss

STARTERCENTER NRW.
Mülheim an der Ruhr

Notwendige Privatentnahmen

Private Ausgaben	monatlich
Miete / Hausaufwendungen	
Heizkosten / Strom / Wasser	
Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung etc.)	
Telefon/Fernsehen/Radio	
Kfz-Kosten	
Renten- / Lebensversicherung	
Kranken-/ Pflegeversicherung	
sonstige Versicherungen	
(z. B. Haftpflicht-, Hausratversicherung)	
Rücklagen für Neuanschaffungen, Urlaub, etc.	
Unterhaltszahlungen an andere	
Zins- und Tilgungsverpflichtungen	
von privat aufgenommenen Krediten	
Sonstiges	
Private Ausgaben insgesamt	

Private Einnahmen	monatlich
Nettolohn-/gehalt Lebenspartner/-in	
Kindergeld	
Erziehungsgeld	
Unterhalt	
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung	
Einnahmen aus Kapitalerträgen	
Gründungszuschuss / Einstiegsgeld	
Sonstige Einnahmen	
Private Einnahmen insgesamt	

Saldo private Ausgaben ./. Einnahmen	

Mülheim an der Ruhr
Stadt am Fluss

STARTERCENTER NRW.
Mülheim an der Ruhr

Fragen und Notizen