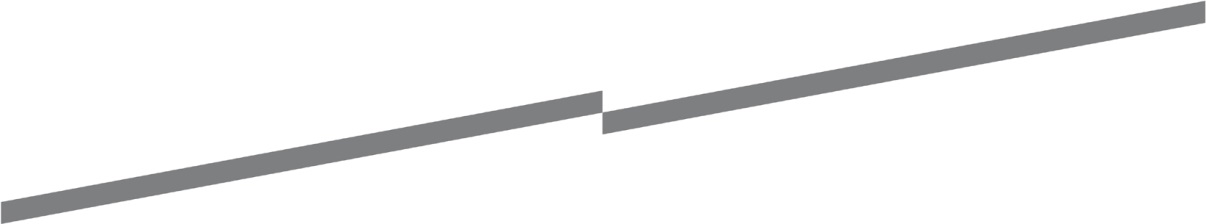
|  |
| --- |
|  |

****

Gründungsinfo

**Oktober 2024**

Der Businessplan

**Der Businessplan, auch als Geschäftsplan bezeichnet, ist ein schriftliches Geschäftskonzept, das die verschiedenen Bausteine für die Gründung, Planung und Führung eines Unternehmens strukturiert und detailliert beschreibt.**

Ein sorgfältig ausgearbeiteter und kritisch durchdachter Businessplan ist eine wichtige Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Er hilft Ihnen, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens auch längerfristig richtig einzuschätzen. Nutzen Sie Ihr Konzept als Richtschnur zur Umsetzung und späteren Steuerung des Unternehmens (Controlling-Instrument).

Nach außen hin ist der Businessplan die Entscheidungsgrundlage für Kreditinstitute und andere Geldgeber. Kooperationspartner, Lieferanten, potenzielle Mitarbeiter und Kunden können sich daran orientieren. So kann der Businessplan für jede Zielgruppe angepasst werden.

Weil jedes Unternehmen so individuell ist wie sein(e) Gründer(in), ist auch jeder Businessplan anders. Dieser Leitfaden soll Ihnen helfen, Ihren eigenen Geschäftsplan selbst zu erstellen – bestehend aus Text- und Zahlenteil. Achten Sie auf eine klare, logische Struktur und einen sachlichen und verständlichen Schreibstil. Integrieren Sie aussagekräftige Grafiken und Tabellen. Die Gliederung und die Themen können Sie Ihren persönlichen Erfordernissen entsprechend anpassen. Ziel ist es, einen 20 bis max. 30 Seiten umfassenden Businessplan zu verfassen.

Das vorliegende Dokument orientiert sich an den Anforderungen der öffentlichen Förderbanken (LfA, KfW) sowie der Stadtsparkasse München. Die digitale Version steht für Sie zum kostenfreien Download als **Word-Datei (Businessplan-Textteil)** und als **Excel-Datei (Businessplan-Finanzplan)** bereit unter: <https://www.gruenden-muenchen.de/in-planung/businessplan-erstellen>



Mit freundlicher Unterstützung

und in Kooperation mit der

[**Stadtsparkasse München**](https://www.sskm.de/produkte/firmenkunden/gruendung_nachfolge/existenzgruendung)**.**

Herausgeber: Landeshauptstadt München, Referat für Arbeit und Wirtschaft

Herzog-Wilhelm-Straße 15, 80331 München, <https://www.muenchen.de/gruendung> <mailto:start@muenchen.de>

## Kostenlose Informationsangebote des Münchner Gründungsbüros - der Gründungsberatung der Stadt München

**Der 10-Punkte Check zur Gründung in München**[**https://www.gruenden-muenchen.de/**](https://www.gruenden-muenchen.de/)

**Alle Businessplan-Informationen und unsere Businessplan-Vorlage**:   
**https://www.gruenden-muenchen.de/in-planung/businessplan-erstellen  
  
Webinar „Erfolgreich gründen - Was kommt auf mich zu?“**  
Sie erhalten einen kompakten Überblick über alle wichtigen Gründungsthemen und Sie können Ihre Fragen und Erfahrungen mit anderen Teilnehmer\*innen teilen.

Termine und Anmeldung:

[**https://www.gruenden-muenchen.de/veranstaltungen/infoveranstaltung**](https://www.gruenden-muenchen.de/veranstaltungen/infoveranstaltung)

## Gründungsberatung per Telefon, E-Mail und Video-Konferenz

**Wir unterstützen Sie bei den ersten Schritten in die Selbständigkeit mit Informationen zu Themen wie Gründungsformalitäten, Businessplan, Rechtsformwahl und Steuerüberblick, private und betriebliche Absicherung, Förderangebote und Finanzierungshilfen, Seminare und Veranstaltungen sowie Flächenangebote und Gründungszentren.**

**Kontaktieren Sie uns gerne per Telefon oder E-Mail, um einzelne Fragen zu klären:**

**Telefon 089 2332 1759**  
**E-Mail** [**start@muenchen.de**](mailto:meb@muenchen.de)

[**https://www.gruenden-muenchen.de/kontakt**](https://www.gruenden-muenchen.de/kontakt)Für umfangreiche Fragestellungen können Sie auch gerne ein Beratungsgespräch vereinbaren, das Sie per Telefon oder Video-Konferenz wahrnehmen können.

Wir weisen darauf hin, dass das Münchner Gründungsbüro keine Versicherungs-, Steuer- oder Rechtsberatungen durchführt. Zu Gründungsvorhaben im Handwerk berät die Handwerkskammer für München und Oberbayern.

Unser Service ist kostenfrei.

**Businessplan   
zur Gründung...**

*… beispielsweise eines Cafés, Online-Shops für Kinderbekleidung, einer Agentur für Marketing, eines Unternehmens für Training, Coaching …*

|  |  |
| --- | --- |
| **Gründerin/ Gründer/  Team** | **....................................................** |
| **Anschrift** | **....................................................** |
|  |  |
| **Telefon** | **....................................................** |
| **E-Mail** | **....................................................** |

**Businessplan – Textteil**

**Inhaltsverzeichnis**

[**Auf einen Blick ... 5**](#_Toc461442200)

[**1. Geschäftsidee (Produkt / Dienstleistung) 6**](#_Toc461442201)

[**2. Profil des Gründers / der Gründerin / des Teams 6**](#_Toc461442202)

[**3. Markteinschätzung 6**](#_Toc461442203)

[**4. Wettbewerbssituation 7**](#_Toc461442204)

[**5. Marketing und Vertrieb 7**](#_Toc461442205)

[**6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement 8**](#_Toc461442206)

[**7. Standort 8**](#_Toc461442207)

[**8. Chancen und Risiken 9**](#_Toc461442208)

[**9. Zeitplan und Ziele 9**](#_Toc461442209)

**10. Finanzteil - Finanzwirtschaftliche Planung (Überblick)**

[**Anhang 9**](#_Toc461442210)

# Auf einen Blick ...

*Hinweis: Die Zusammenfassung/Kurzbeschreibung steht zwar am Anfang, wird aber erst geschrieben, wenn der Geschäftsplan fertig gestellt ist. Gründen Sie im Team? Dann geben Sie die Daten aller Gründerinnen/Gründer an. Die Zusammenfassung Ihres Geschäfts-modells ist die Grundlage Ihrer Unternehmenspräsentation und wird von den Lesern\*innen wie beispielsweise Banken, Investor\*innen, Kund\*innen als erstes gelesen und bewertet. Umfang: 1-2 Seiten.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Vorname, Nachname, Geburtsdatum** |  |
| **Gründungsvorhaben** |  |
| **Zielgruppe** |  |
| **Standort** |  |
| **Rechtsform** |  |
| **Firmenname** |  |
| **Startdatum**  *Die folgenden Angaben entnehmen Sie bitte dem fertiggestellten Finanzplan:* |  |
| **Gesamtkapitalbedarf** |  |
| - Investitionssumme |  |
| - Kosten (Reserve) für die Anlaufphase |  |
| **Finanzierung** |  |
| - Eigenkapital |  |
| - Fremdkapital |  |
| **Umsatz- und Rentabilitätsvorschau:**  (Betriebsergebnis bzw. Gewinn v. Steuern) |  |
| - Jahr 1:  - Jahr 2:  - Jahr 3: |  |

*Die nachfolgenden Stichpunkte dienen als Anregung und grobe Gliederung.*

# 1. Geschäftsidee (Produkt / Dienstleistung)

* Was ist Ihre Geschäftsidee? Produkt, Dienstleistung (DL), Innovation?
* An wen richtet sich Ihr Angebot, wer ist Ihre Zielgruppe?
* Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot?
* Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern? Was Alleinstellungsmerkmal (Unique Selling Proposition USP)?
* Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre DL kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt / Ihre DL für Ihre Zielgruppe?
* Welchen speziellen Service bieten Sie vor oder nach dem Kauf an?
* Zu welchen Preisen bieten Sie Ihr Produkt / Ihre DL an?
* Wie hoch sind die Herstellungs- und Beschaffungskosten?
* Welche Menge wollen Sie absetzen?
* Motivation: Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen und Ihre Idee zu verwirklichen? Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?
* Start der Dienstleistung / der Produktion, gegebenenfalls Entwicklungsstand?

# 2. Profil des Gründers / der Gründerin / des Teams

* Welche schulische beziehungsweise berufliche Ausbildung haben Sie?
* Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
* Tabellarischer Lebenslauf mit Qualifikationsnachweisen und Arbeitszeugnissen (soweit vorhanden)
* Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
* Welche persönlichen Stärken bringen Sie als Unternehmer\*in mit?
* Welche kaufmännischen, fachlichen und persönlichen Defizite haben Sie als Unternehmer\*in? Wie werden Sie diese ausgleichen?
* Erhalten Sie Unterstützung durch Freunde, Familie und Partner\*in?
* Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?
* Welche Kontakte und Referenzen haben Sie?
* Welche Aufgaben übernehmen Sie im Unternehmen?

# 3. Markteinschätzung

* Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre DL / Ihr Produkt? Beschreiben Sie Ihre Branche anhand von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen etc.
* Welche Entwicklungen und Trends gibt es in Ihrer Branche und wie wird sich der Markt in Ihrem Absatzgebiet zukünftig entwickeln?
* Zielgruppe: Welche Kund\*innen sprechen Sie an? Beispielsweise kleine oder große Unternehmen, Privat- oder Geschäftskund\*innen, Altersstruktur, Geschlecht, Einkommen, Familienstand, Ausbildung und Beruf, geografische Merkmale, Lebensstil.
* Sind Sie von wenigen Großkund\*innen abhängig?
* Wie, wann, warum und bei wem kaufen aktuell Ihre zukünftigen Kund\*innen?
* Haben Sie bereits von möglichen Kund\*innen ein Feedback zu Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung eingeholt?
* Welche Lieferanten beliefern Sie mit welchen Produkten?
* Werden Sie Kooperationen mit anderen Unternehmen eingehen?

# 4. Wettbewerbssituation

* Wer sind Ihre Mitbewerber\*innen, beispielsweise eher einige große oder viele kleine Unternehmen, online, lokal, regional, national, international? Unterscheiden Sie auch direkte und indirekte Wettbewerb\*innen.
* Gibt es Entwicklungen in "Ihrer" Richtung?
* Was kosten die Produkte / die Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
* Wo haben Ihre Mitbewerber\*innen Schwächen, wenn Sie es aus Sicht von Kund\*inne beurteilen sollten?
* Welche Preisstrategien und Vertriebskonzepte verfolgen der Wettbewerb?
* Wie gestaltet sich die Wettbewerbssituation mit Preiskampf oder Gebietsschutz?
* Was sind die Stärken Ihres Unternehmens beziehungsweise wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerber\*innen ab, beispielsweise durch Zusatznutzen, Serviceleistungen, Alleinstellungsmerkmal.

# 5. Marketing und Vertrieb

* Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein? Beispielsweise Akquise, Kundenpflege, Beschwerdemanagement, Qualitätskontrolle.
* Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten zum Unternehmensstart und für den laufenden Betrieb?
* Wie machen Sie die Zielgruppe auf Ihr Produkt / Ihre DL aufmerksam?
* Welche Marketingkanäle werden Sie nutzen, beispielsweise eigene Website, Social Media, Anzeigen, Kataloge, Newsletter
* Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kontakte zu Kund\*innen nutzen?
* Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?
* Wo wollen Sie Ihr Produkt / Ihre DL verkaufen, beispielsweise Ladengeschäft, Online-Shop, (inter-) nationale Ausrichtung?
* Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
* Welche Zielgebiete steuern Sie an?
* Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
* Welche Vertriebswege werden Sie nutzen, beispielsweise Internet, stationärer Handel, Kooperationspartner?

# 6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

* Wer gründet: allein oder im Team?
* In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
* Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführer, Sitz, Geschäftszweck?
* Werden Sie Mitarbeiter\*innen einstellen?
* Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt? Beispielsweise Kundenakquise-/betreuung, Einkauf, Warenwirtschaft, Vertrieb, Marketing, Buchhaltung, Bezahlsysteme, Rechnungsstellung, Steuern, Rechtsfragen, Controlling, Personalführung-/management/-planung? Gibt es ein Organigramm zur Aufgabenverteilung mit Namen, Qualifikation und Zeiteinteilung?
* Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten: Anzahl; Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen), Gehälter, Qualifikationen, Schulungsmaßnahmen?
* Gibt es gesetzliche Vorschriften und Formalitäten wie Zulassungen und Genehmigungen?
* Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess? Welche Arbeitsschritte erfolgen nach Auftragserteilung durch Kund\*innen, welche Teilleistungen kaufen Sie bei Lieferanten ein?
* Welche Materialien, Maschinen und Geschäftsausstattung benötigen Sie?

# 7. Standort

* Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen und Ihre Branche?
* Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen? Beispielsweise in Bezug auf die Nähe zur Kundschaft und Lieferanten, Verkehrsanbindung, Parkplätze, Mietpreisniveau, Objektgröße und -zustand, Nähe zu stark frequentierten Einrichtungen, Kaufkraft, Erweiterung?
* Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?
* Gibt es behördliche Auflagen? Dazu zählen beispielsweise Nutzungsänderung, bauliche Voraussetzungen, Brandschutz und Rettungswege, Stellplätze, Freischankflächen, Öffnungszeiten, Arbeitsstättenverordnung für Betriebsstätten.
* Zu welchen Auflagen können Sie das Objekt mieten, handelt es sich um befristetes Mietverhältnis und welche Kündigungsfristen gelten?
* Wird das Unternehmen in einer Mietwohnung betrieben? Sind die Voraussetzungen dafür erfüllt? Erkundigen Sie sich nach bauordnungsrechtliche Auflagen der Gemeinde, die Erlaubnis des Vermieters etc.

# 8. Chancen und Risiken

* Welche gravierenden Probleme könnten in finanzieller und persönlicher Hinsicht sowie bezogen auf das Produkt / die DL auftreten? Wie gehen Sie damit um, wenn die Kund\*innen ausbleiben, Ihr Produkt / DL nachgeahmt wird, der Konkurrenzdruck steigt, Sie kein qualifiziertem Personal finden, Ihr Unternehmen zu schnell wächst, Sie Forderungsausfälle haben? Gibt es saisonale Schwankungen?
* Welche Schutz- und Vorsichtsmaßnahmen planen Sie ein?
* Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
* Wie bewerten Sie die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken?
* Mit welchen Strategien und Maßnahmen planen Sie, Risiken zu begegnen?
* Planen Sie den Abschluss persönlicher und betrieblicher Versicherungen?
* Welche alternative Finanzierungsmöglichkeiten haben Sie zu Förderdarlehen?
* Gibt es auch ein Ausstiegsszenario?

# 9. Zeitplan und Ziele

* Wie sieht Ihr Zeitplan für die Realisierung Ihres Vorhabens aus?
* Welche kurz-, mittel-, und langfristigen Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt, wie Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele?
* Wie wollen Sie diese erreichen?
* Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen beispielsweise hinsichtlich Konkurrenz und Nachfrage?

# 10. Finanzplan Die vollständige finanzwirtschaftliche Planung (Finanzteil) steht als Excel-Vorlage unter <https://www.gruenden-muenchen.de/in-planung/businessplan-erstellen> zum Download bereit. Eine Übersicht finden Sie auf ab Seite 9.

# Anhang

* Musterbroschüren, Flyer etc.
* (Vor-)Verträge etc.
* Mietvertragsentwurf (falls vorhanden)
* Franchisevertragsentwurf (falls vorhanden)
* Preiskalkulation

**Businessplan – Finanzteil**

**1. Kapitalbedarfsplan**

lang-, mittel- und kurzfristige Investitionen

+ laufende Kosten

+ Gründungskosten \_\_\_\_ \_\_\_

**= Gesamtsumme Kapitalbedarf**

**2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau** (für die ersten drei Jahre)

Ermittlung des Mindestgewinns zur Deckung des Lebensunterhalts:

Private Kosten

+ Einkommensteuer\_\_  
 **= Mindestgewinn**

Ermittlung des Gewinns (Betriebsergebnis) / Rentabilitätsvorschau:

Umsatz

- betriebliche Kosten\_\_\_\_

**= Gewinn vor Steuern**

**3. Liquiditätsplanung** (für die ersten drei Jahre)

Einzahlungen  
 - Auszahlungen\_  
 **= Liquidität (Zahlungsfähigkeit)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kapitalbedarfsplan** | *Betrag* |
| ***Langfristige Investitionen***   * *Grundstück/Gebäude* * *Bau- und Umbaumaßnahmen* * *Maschinen/Geräte  usw.* |  |
| ***Mittel- und kurzfristige Investitionen***   * *Erstes Material- und Warenlager* * *Kosten für übernommenes Warenlager* |  |
| *Sonstiger Kapitalbedarf* |  |
| ***Kosten für Anlaufphase*** |  |
| ***Gründungskosten***   * *Markteinführungskosten* * *Anmeldung/Genehmigungen* * *Notar/Beratung/Rechtsanwalt* * *Kautionen*   *usw.* |  |
| ***= Gesamtsumme Kapitalbedarf*** |  |

**1. Kapitalbedarfsplan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Finanzierung** | *Betrag* |
| ***Vorhandenes Eigenkapital*** |  |
| ***Benötigtes Fremdkapital*** |  |

**2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau**

* Wie sind Ihre Aufträge strukturiert: Aufbau des Angebots, Bearbeitungsdauer, saisonale Schwankungen etc.?
* Wie kalkulieren Sie Absatzmengen und Preise?
* Ab wann werfen die geplanten Umsätze ausreichend Gewinn zur Deckung Ihres privaten Lebensunterhalts ab (Mindestgewinn für Einzelunternehmen/ Personengesellschaften)?

**Ermittlung des Mindestgewinns zur Deckung des Lebensunterhalts:**(Einzelunternehmen/ Personengesellschaften; bei Kapitalgesellschaften entspricht dies dem Geschäftsführergehalt, so dass Kostendeckung bei Gewinn von 0,- Euro gegeben ist.)

Wohnkosten (Miete etc.)  
+ Soziale Absicherung (KV/RV/AV[[1]](#footnote-1), Altersvorsorge, Versicherungen etc.)  
+ Sonstige Verpflichtungen (z.B. private Kredite)  
+ Mobilitätskosten (Kfz, öffentliche Verkehrsmittel etc.)  
+ Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung, Hausrat, Bildung, Hobbies etc.)  
+ Rücklagen (Urlaub, Krankheit etc.)  
+ Sonstiges\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   
= Summe private Kosten  
+ Einkommensteuer siehe <https://www.bmf-steuerrechner.de/ekst/eingabeformekst.xhtml> \_\_\_\_\_\_\_  
**= Mindestgewinn**   
  
Der Mindestgewinn ist in erster Linie als Berechnungshilfe zu verstehen. Entscheidend ist, dass der auf dieser Grundlage ermittelte Mindestumsatz auch erzielt werden kann. In der Rentabilitätsvorschau ist daher von erwarteten Umsätzen auszugehen, deren Zustandekommen plausibel darzustellen ist.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Rentabilitätsvorschau** | *1. Jahr* | *2. Jahr* | *3. Jahr* |
| ***Umsatz (netto)*** *- Material-/Wareneinsatz* |  |  |  |
| ***= Rohgewinn I***  *- Personalkosten* |  |  |  |
| ***= Rohgewinn II***  *- Sachgemeinkosten*   * *Raumkosten* * *Fremdleistungen (z.B. Honorar freie Mitarbeit.)* * *Beiträge, Gebühren* * *Betriebliche Versicherungen* * *Leasingraten* * *Werbe- und Reisekosten* * *Fahrzeugkosten* * *Reparaturen, Instandhaltung* * *Allgemeine Geschäfts- und Verwaltungskosten*   *- Zinsen für Fremdkapital*  *- Abschreibungen*  *- Sonstige Kosten* |  |  |  |
| ***= Gewinn vor Steuern (vgl. Mindestgewinn)*** |  |  |  |

**Ermittlung des Gewinns (Betriebsergebnis) / Rentabilitätsvorschau:**

**3. Liquiditätsplanung**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Liquiditätsplan** | Monat 1 | Monat 2 | Monat 3 | –- | Gesamt |
| ***1. Einzahlungen***  *Umsatz (brutto)*  *+ Sonstige Einzahlungen*  *= Summe Liquiditätszugang* |  |  |  |  |  |
| ***2. Auszahlungen***   * *Investitionen* * *Personal (inkl. Sozialabgaben)* * *Material/Waren* * *Miete / Pacht (betrieblich)* * *Versicherungen (betrieblich)* * *Sonstige Betriebsausgaben  (Fahrtkosten, Werbung, Buchhaltung etc.)* * *Vorsteuer / Umsatzsteuer (Verrechnung)* * *Zinsen* * *Tilgung* * *Privatentnahme* * *Einkommen- und Gewerbesteuer*   *Summe Liquiditätsabgang* |  |  |  |  |  |
| ***3. Liquiditätssaldo*** *(Überschuss/Fehlbetrag)*  *(= Summe Liquiditätszugang   minus Summe Liquiditätsabgang)* |  |  |  |  |  |
| ***4. Liquiditätssaldo (kumuliert)***  *(= Liquiditätssaldo des Monats   plus Liquiditätssaldo (kumuliert) des Vormonats)* |  |  |  |  |  |

Diese Vorlage dient als erste Orientierungshilfe und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Die Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Die Landeshauptstadt München übernimmt jedoch keine Haftung für falsche oder unvollständige Angaben. Die dargestellten Erläuterungen erfolgen vorbehaltlich etwaiger Änderungen durch anstehende verordnungsrechtliche oder gesetzliche Änderungen. Unsere Empfehlung: Wenden Sie sich bei Detailfragen und Unklarheiten an qualifizierte Berater\*innen, wie beispielsweise Steuerberater\*innen.

1. Kranken- und Pflegeversicherung (KV), Rentenversicherung (RV), Arbeitslosenversicherung (AV) [↑](#footnote-ref-1)