Businessplan-Gliederung

Deine Geschäftsidee verständlich erklären und die wichtigsten Annahmen belegen. Nutze die Kapitel als Arbeitsstruktur, nicht als starres Formular.

Vorhaben: _____ Datum: _____

1. Zusammenfassung: Was willst du aufbauen?

Beschreibe Angebot, Zielkunden, Nutzen, Standort bzw. Online-Modell und Finanzierungsbedarf. Was soll der Plan ermöglichen? Schreibe die Zusammenfassung zum Schluss.

---

2. Gründerprofil: Warum passt das Vorhaben zu dir?

Welche fachlichen und kaufmännischen Erfahrungen bringst du mit? Welche Aufgaben deckst du selbst ab, wo brauchst du Unterstützung? Benenne offene Qualifikationen und Voraussetzungen.

---

3. Angebot: Welches Problem löst du?

Welche Leistung oder welches Produkt verkaufst du konkret? Was ist enthalten, was nicht? Welchen nachvollziehbaren Vorteil haben Kunden gegenüber verfügbaren Alternativen?

---

4. Zielgruppe und Markt: Wer kauft bei dir?

Grenze Kunden, Region und Bedarf ein. Welche Gespräche, Daten oder Tests stützen deine Einschätzung? Vergleiche wichtige Wettbewerber nach Angebot, Preis und Erreichbarkeit.

Arbeitsregel: Fakten, begründete Schätzungen und noch ungeprüfte Annahmen sichtbar unterscheiden.

Vom Angebot zum Betrieb

Beschreibe, wie aus deiner Idee ein durchführbares Geschäftsmodell wird. Entscheidungen müssen mit den Zahlen im Finanzplan zusammenpassen.

5. Preise, Marketing und Vertrieb

Wie entstehen deine Preise? Wie finden passende Kunden dein Angebot und wie kommt ein Auftrag zustande? Plane konkrete Kanäle, Aktivitäten und Kosten statt nur allgemeiner Werbeabsichten.

---

6. Organisation und Ressourcen

Welche Arbeitsabläufe, Räume, Ausstattung, Lieferanten und Personen brauchst du? Welche Rechtsform, Anmeldungen, Erlaubnisse oder Versicherungen sind zu prüfen? Notiere Zuständigkeit und Prüfstatus.

---

7. Umsetzung und Meilensteine

Was muss vor dem Start abgeschlossen sein? Plane erste Kunden, Kapazitäten und Termine realistisch. Welche Abhängigkeiten könnten den Start verschieben?

---

8. Risiken und Alternativen

Was passiert bei weniger Aufträgen, späteren Zahlungen oder höheren Kosten? Welche Frühwarnsignale beobachtest du? Welche konkrete Gegenmaßnahme ist finanzierbar?

Mein nächster überprüfbarer Meilenstein

Ergebnis: _____ Verantwortlich: _____
Bis wann: _____ Benötigter Nachweis: _____

Zahlen und Nachweise

Textteil, Finanzplan und Anlagen müssen dieselbe Geschäftsidee und dieselben Annahmen beschreiben.

9. Finanzplan

Trenne Kapitalbedarf, Finanzierung, Umsatz- und Kostenplanung sowie Liquidität. Begründe Mengen, Preise, Zahlungszeitpunkte und Reserven. Nutze dazu die separate Finanzplan-Checkliste.

10. Anlagen

Zum Beispiel Lebenslauf, Qualifikationen, Angebote für Investitionen, Marktquellen, Preisannahmen und gegebenenfalls Entwürfe wichtiger Verträge. Nur erforderliche und aktuelle Nachweise beifügen.

- ☐ Angebot, Zielgruppe und Preise sind konkret und widerspruchsfrei.
- ☐ Kapazität, geplante Kundenzahl und Umsätze passen zusammen.
- ☐ Finanzierung ist nach Status gekennzeichnet: geplant, beantragt oder bestätigt.
- ☐ Offene Punkte, Quellen und nächste Prüftermine sind dokumentiert.

Nächster Schritt: Planung gemeinsam prüfen

Du möchtest Annahmen, Businessplan und Finanzplan im persönlichen Einzelcoaching strukturieren? Gründercoaching anfragen · Telefon 06181 5032171

Ein passender AVGS kann Coachingkosten abdecken, wenn die zuständige Stelle vor Beginn schriftlich bewilligt. Diese Unterlage ist keine Förder-, Kredit- oder Tragfähigkeitszusage und ersetzt keine individuelle Steuer- oder Rechtsberatung.

Fachliche Orientierung

IHK Dresden: Businessplan und Finanzplanung
Existenzgründungsportal des Bundes: Finanzplan erstellen
Eigene Leitfragen von Plan-D. Anforderungen der Bank, fachkundigen Stelle oder Förderstelle zusätzlich abgleichen.