

Geschäftsplan-Gliederung –

Konzeption für Gründungs-, Erweiterungs- bzw. Konversionsvorhaben oder Nachfolgeregelungen

<u>Abschnitt</u>	<u>Inhalte/Form</u>
äußere Form:	Bindung bzw. Präsentationsmappe
Deckblatt:	komplette Firmierung, ggf. Logo Gegenstand Zeitraumen Projektvolumen Ansprechpartner Kontaktdaten
1. Modul:	Zusammenfassung ("Executive Summary") Zusammenfassung zu 2. Zusammenfassung zu 3. Zusammenfassung zu 4. Zusammenfassung zu 5. Zusammenfassung zu 6. Zusammenfassung zu 7. Zusammenfassung zu 8. Zusammenfassung zu 9.
2. Modul:	Vorstellung der Geschäftsidee Vorhaben Motivation Geschäftsmodell und Nutzen Produkte / Dienstleistungen (u.a. Technik-/Methodeneinsatz)
3. Modul:	Beschreibung Markt, Marketing und Vertrieb aktuelles Marktvolumen und maximales Marktpotenzial Marktstruktur und -besetzung Wachstumsraten und Grundlagen der Wachstumsprognosen Zukunftsaussichten des Marktes und der Branche Unternehmensentwicklung im Vergleich zur Branche Zielgruppen (Abnehmer und Debitoren) Leistungs- und Servicestrategie (Alleinstellungsmerkmale, Qualitätsanspruch) Marketingaktivitäten / Preis-, Werbe- und Vertriebsstrategie Absatzsteuerung und Kundenbetreuung

- 4. Modul: Konkurrenzbeachtung**
direkte Konkurrenten (Gegenwart und Zukunft)
indirekte Konkurrenten
Stärken-Schwächen-Profile (Vorteil/Nutzen aus Kundensicht)
Innovationsvorsprung gegenüber der Konkurrenz
Schutzrechte und Schutzmaßnahmen
Wettbewerbsreaktionen bei Markteintritt
- 5. Modul: Vorstellung der Initiatoren**
Position und Aufgabengebiet
Managementenerfahrung
Branchenkenntnisse
Qualifikation / Zulassungen
- 6. Modul: Vorstellung der Belegschaft**
Personalplanung (Anzahl, Qualifikation, Aufgaben, Einsatz;
Voll- und Teilzeit, Freiberufler, Praktikanten etc.)
Mitarbersuche und -auswahl
Umgang mit Fluktuation und Einarbeitung
Wissenstransfer und Weiterbildungsfragen
- 7. Modul: Vorstellung der wichtigsten Partner**
Berater (StB./WP, RA, Unternehmensberater)
Vertriebspartner
Versorger, Dienstleister und Lieferanten
Vereine und Verbände
Behörden und Institutionen
Presse und Politik
- 8. Modul: Vorstellung des Unternehmens**
Rechtsform (Gründungsdatum, Gewerbeanmeldung, ggf.
HR-Anmeldung und -Eintrag, ggf. Kammermitgliedschaft,
ggf. Berufsgenossenschaft, ggf. Genehmigungen)
Beteiligungs-/Eigentumsverhältnisse
Standort (ggf. Niederlassungen), seine Besonderheiten und
sein Umfeld
Eigentümerstruktur
Aufbau-Organisation
Gremien (z.B. Aufsichts- oder Beiräte)
Unternehmenshistorie, -philosophie und betriebliches
Zielsystem
Aufbau- und Ablauforganisation (Ressorts, Fachbereiche)
Logistik/Infrastruktur (Ist- und Sollflüsse bei Mensch und
Material, Energie und Information, Produkten, Abfall)
Tätigkeitsfeld, Kernkompetenz, Geschäftsfelder,
Leistungsumfang
Umsatzziel, Kundschaft und Belegschaft

9. Modul: Risikobetrachtung und -eingrenzung
Gefahrenanalyse (Höhere Gewalt, Umwelt, Terror /
Kriminalität, technisches und menschliches Versagen)
Schlüsselpersonenrisiko
IT- und Betriebssicherheit
Controlling und Frühwarnsysteme
Notfall- und Wiederanlaufplanung
Versicherungen

10. Modul: Finanz- und Finanzierungsplanung (3 bis 5 Jahre)
Eigenkapital vs. Fremdkapital
Kapitalbedarf / Investitions- und Betriebsmittelplanung
(Kostenplan)
Finanzierungsplan
Umsatzentwicklungsplan
Gewinn- und Verlustplanung
Liquiditätsplan
Planbilanzen
Kennziffern (Quick-Test)
Rentabilitätsplan

Anhang

Zeitplan Leistung/Vertrieb/Werbung
mit „Meilensteinen“ und Ressourcenbedarf
tabellarische Lebensläufe der handelnden Personen
Organigramm
Auflistung immaterielles Vermögen (Patente, Lizenzen,
Schutzmarken, Webdomains)
Glossar

Anlagen

(Kopien)
Gewerbeanmeldung und Steuernummer
ggf. Handelsregisteranmeldung und -eintrag
ggf. aktuelle BWA und Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre
ggf. Prospekte
ggf. Referenzen und Zeugnisse
ggf. Genehmigungen
ggf. Patente, Lizenzen, Schutzmarken
ggf. Pressespiegel
...

– Anwendung sinngemäß: Umfang und Relevanz je nach Branche und Unternehmensgröße –

– Irrtum und Modifikation vorbehalten –