

## **Geschäftsplan-Gliederung –**

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

<b><u>Abschnitt</u></b>	<b><u>Inhalte/Form</u></b>
<b>äußere Form:</b>	Bindung bzw. Präsentationsmappe
<b>Deckblatt:</b>	komplette Firmierung, ggf. Logo Gegenstand Zeitraumen Projektvolumen Ansprechpartner Kontaktdaten
<b>1. Modul:</b>	<b>Zusammenfassung ("Executive Summary")</b> Zusammenfassung zu 2. Zusammenfassung zu 3. Zusammenfassung zu 4. Zusammenfassung zu 5. Zusammenfassung zu 6. Zusammenfassung zu 7. Zusammenfassung zu 8. Zusammenfassung zu 9.
<b>2. Modul:</b>	<b>Vorstellung der Geschäftsidee</b> Vorhaben Motivation Geschäftsmodell und Nutzen Produkte / Dienstleistungen (u.a. Technik-/Methodeneinsatz)
<b>3. Modul:</b>	<b>Beschreibung Markt, Marketing und Vertrieb</b> 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.)  
Mitarbeitersuche 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 –