

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG LEICHT GEMACHT!

Der 10-Punkte-Plan

Arbeitsbehelf zur Ausarbeitung eines Unternehmensplans

2020

Unternehmensgründung leicht gemacht!

Der 10-Punkte-Plan

Projektname:.....

Die Erstellung eines Unternehmensplans, auch Businessplan genannt, ist eine wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Es ist nicht entscheidend, ob er eine, zwei oder zwanzig Seiten umfasst. Wichtig ist, dass darin Ihre Ziele, die Geschäftsidee, der Kapitalbedarf, im Prinzip alles, was es über Ihr zukünftiges Unternehmen zu sagen gibt, enthalten ist. Der Unternehmensplan sollte vor allem auch Ihre finanziellen Erfordernisse darstellen, damit Sie mit Ihrer Bank, Investoren und Förderstellen sprechen können.

(Beantworten Sie bitte die folgenden Fragen soweit wie möglich (in Stichworten). Als Hilfe steht Ihnen Ihr Raiffeisen-Berater gerne zur Verfügung. Fügen Sie bei Bedarf Beilagen an.)

1. ZUSAMMENFASENDE DARSTELLUNG

Unternehmenszweck:

Gründer (Name, Adresse):

Stand des Vorhabens:

Nur Idee geplant am bereits gegründet

Eckdaten:

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz/Einnahmen			
Gewinn(Verlust)/Überschuss			
Mitarbeiter			
Investitionen			
Eigenkapital			
Fremdmittelbedarf			

2. DAS UNTERNEHMEN

Stellen Sie im Folgenden die Idee, das Produkt, die Dienstleistung in kurzen Worten vor:

Welchen Kunden(zusatz)nutzen erbringt Ihr Vorhaben? Wodurch hebt es sich von anderen ab?
Definieren Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale.

Was sind Ihre mittel- bis langfristigen Unternehmensziele? Welches Wachstumspotential sehen Sie für Ihr Unternehmen?

Welche Rechtsform ist am Beginn geplant? Geben Sie Anzahl und Namen der Gesellschafter an.

3. DER MARKT

Beschreiben Sie die Situation und Trends Ihrer Branche (Marktgröße, Marktvolumen, Veränderungen, welche Rolle spielen Innovation und technischer Fortschritt, usw.) und des für Sie entscheidenden Zielmarktes. Welche zukünftige Entwicklungen/Änderungen sehen Sie in Ihrem Zielmarkt?

Wer sind Ihre potentiellen Zielkunden (kurzfristig, langfristig)? Welche Verbrauchergruppen wollen Sie ansprechen?

Wer sind Ihre Mitbewerber, worin liegen deren Stärken und Schwächen gegenüber Ihrem Unternehmen?

4. PRODUKTION / BETRIEB / LEISTUNGSERSTELLUNG

In welchem Stadium der Entwicklung befindet sich Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung?

Was ist noch notwendig, um Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung verkaufsfähig zu machen (Forschung und Entwicklung etc.)?

Wo liegt der Standort Ihres Unternehmens, welche Investitionen sind notwendig (Grund, Gebäude, Maschinen)?

Benötigen (Haben) Sie Patente, Lizenzvereinbarungen, Marken, behördliche Zulassungen?

5. ABSATZ / VERTRIEB / MARKETING

Wie sieht Ihre Marketingstrategie aus (Maßnahmen zur Einführung, Bekanntmachung, Akzeptanz, Attraktivität)? Wie transportieren Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal an den Kunden (Verkaufen Sie über den Preis, den Produkt-/Leistungsvorteil, oder liegt Ihr Vorteil in niedrigeren Kosten)?

Welche Absatz-/Vertriebswege planen Sie?

Welche Marketing-Aktivitäten planen Sie (Werbung, Social Media, Public Relations,...)?

6. GRÜNDER / MANAGEMENT

Beschreiben Sie Ihre persönlichen Erfolgsvoraussetzungen sowie die Ihres Teams für das Gelingen Ihres Vorhabens (Ausbildung, Erfahrung, Kapital, bisherige gemeinsame Erfolge und Niederlagen etc.) (Beilage Lebensläufe und beruflicher Werdegang):

Welche Partner/Führungskräfte/Mitarbeiter sind noch erforderlich? Stehen diese zur Verfügung?

Welche Unternehmensbereiche werden Sie an Dritte vergeben (Outsourcing)?

7. CHANCEN UND RISIKEN

Beschreiben Sie die Chancen des Unternehmens:

Welche grundsätzlichen Risiken bestehen (Mitbewerber, Markt, Wettbewerb, Technologie, Zeit, etc.)?

Welche Maßnahmen sind geplant, diese Risiken einzuschränken?

8. DURCHFÜHRUNGS- UND ABLAUFPLANUNG

Erstellen Sie einen Meilensteinplan (Zeit- und Ablaufplan) der wichtigsten To-Do's für die kommenden drei Jahre.

Bestimmen Sie die drei wichtigsten Meilensteine zur Erreichung Ihrer Ziele und legen Sie ein Datum sowie einen Verantwortlichen dafür fest:

- 1.
 - 2.
 - 3.
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

9. FINANZPLANUNG (BESCHREIBUNG UND BERECHNUNGEN)

(Fassen Sie in diesem Abschnitt die Ergebnisse der realistischen Detailplanung gemäß Kalkulationsblättern oder elektronischen Tabellen zusammen)

Umsatz- und Ergebnisplanung

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz/Einnahmen			
Kosten/Ausgaben			
Rohgewinn			
Sonstige Kosten/Ausgaben			
Betriebsergebnis/Überschuss			
Finanzierungskosten			
Steuern			
Jahresgewinn(verlust)/Überschuss			
Cash Flow operativ			

Liquiditätsplanung

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Eigenmittel - Anfang			
Fremdmittel - Anfang			
Liquidität - Anfang			
Einnahmen			
Ausgaben			
Mittelbedarf			
Eigenmittel - Ende			
Fremdmittel - Ende			
Liquidität - Ende			

Darstellung Liquidität - Ende

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Eigenmittel			
Fremdmittel			
Bankkredite			
Darlehen			
Sonstiges			
Gesamtliquidität - Ende			

10. DETAILPLANUNG

Führen Sie die Detailplanung mittels der elektronischen Tabellen durch (*Datei: JungUnternehmerTool_V11.xlsx*). Lesen Sie bitte vorher den Leitfaden und probieren Sie Ihre ersten Schritte in diesem Tool anhand des Fallbeispiels aus und vergleichen Sie Ihre Eingaben mit dem Lösungsbeispiel.