Businessplan-Gliederung mit Leitfragen

Die zehn Kapitel, die Banken und Förderstellen erwarten, mit den Fragen, die jedes Kapitel beantworten muss, und der Liste der Anlagen.

Ein Businessplan ist kein Aufsatz, sondern die Antwort auf die Fragen, die Bank, Förderstelle und Sie selbst stellen. Die Gliederung folgt dem, was Kreditberater lesen: erst die Zusammenfassung, dann der Zahlenteil, dann der Rest. Umfang für einen Kleinbetrieb: 15 bis 25 Seiten plus Anlagen.

Nr.	Kapitel	Leitfragen, die das Kapitel beantworten muss
1	Zusammenfassung	Was ist das Vorhaben in fünf Sätzen? Wer gründet, was wird angeboten, wem, wie viel Kapital wird gebraucht, wann trägt sich der Betrieb? Wird zuletzt geschrieben, zuerst gelesen.
2	Gründerperson	Welche Qualifikation und Erfahrung bringe ich mit? Welche Lücken habe ich, und wer schließt sie (Partner, Berater, Steuerkanzlei)? Warum ich?
3	Geschäftsidee und Angebot	Was genau wird verkauft, zu welchem Preis? Welches Problem des Kunden löst es? Was unterscheidet das Angebot vom Wettbewerb?
4	Markt und Wettbewerb	Wie groß ist der Markt in meiner Region? Wer sind die drei wichtigsten Wettbewerber, was kosten sie, was können sie nicht? Woher stammen die Zahlen?
5	Kunden und Marketing	Wer ist der Kunde konkret? Wie erfährt er von mir, wie kauft er, wie oft? Was kostet ein neuer Kunde? Welche Kanäle, welches Budget im ersten Jahr?
6	Organisation und Rechtsform	Welche Rechtsform, warum? Wer macht was? Standort, Öffnungszeiten, Personalplanung mit Zeitpunkt der ersten Einstellung.
7	Risiken und Gegenmaßnahmen	Was kann schiefgehen (Umsatz kommt später, Kunde fällt aus, Krankheit)? Was tue ich dann? Ehrliche Risiken machen den Plan glaubwürdiger.
8	Kapitalbedarf und Finanzierung	Was kostet der Start (Investitionen, Anlaufkosten, Puffer für drei Monate)? Woher kommt das Geld: Eigenmittel, Förderdarlehen, Bürgschaft, Zuschuss? Welche Sicherheiten?
9	Rentabilitätsvorschau	Umsatz, Kosten und Ergebnis für drei Jahre, Jahr eins nach Monaten. Mit Unternehmerlohn. Ab wann ist der Break-even erreicht, mit welcher Auslastung?
10	Liquiditätsplan	Ein- und Auszahlungen Monat für Monat im ersten Jahr, mit Anfangs- und Endbestand. Wo liegt der tiefste Kontostand, und ist er finanziert?

Anlagen, die Banken erwarten

- [ ] **Lebenslauf und Nachweise**
  Zeugnisse, Meisterbrief, Erlaubnisse, Fortbildungen.

- [ ] **Selbstauskunft und Vermögensaufstellung**
  Privatvermögen, Verbindlichkeiten, laufende Verpflichtungen.

- [ ] **Angebote für Investitionen**
  Maschinen, Fahrzeuge, Einrichtung, Software, mit Preisen.

- [ ] **Miet- oder Kaufvertragsentwurf**
  Standort, Fläche, Laufzeit, Kosten.

- [ ] **Absichtserklärungen von Kunden**
  Wenn vorhanden: Vorverträge, Letters of Intent, Rahmenaufträge.

- [ ] **Gesellschaftsvertrag**
  Bei UG, GmbH und GbR mit mehreren Gesellschaftern.

- [ ] **Tragfähigkeitsbescheinigung**
  Bei Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld, von einer fachkundigen Stelle.

Drei Fehler, die fast jeden ersten Plan kippen

Der Unternehmerlohn fehlt in den Kosten: Der Betrieb rechnet sich nur, weil der Inhaber umsonst arbeitet.

Der Umsatz steht ab Monat eins in voller Höhe: Anlaufzeit, Zahlungsziele und Saison fehlen.

Die Liquidität wird aus dem Gewinn abgeleitet: Gewinn ist nicht Geld auf dem Konto.

Arbeitshilfe von contrust in – André Walther, Beratender Betriebswirt. Sie gibt den Stand zum genannten Datum wieder und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Förderberatung. Die Details Ihres Falls klärt das Erstgespräch: contrust-in.de

contrust in – André Walther · Beratender Betriebswirt · Südstr. 8, 08539 Rosenbach (Vogtland) · +49 37431 86 77 35 · info@contrust-in.de · contrust-in.de