



Businessplan

1. Geschäftsidee

Welches Produkt / Dienstleistung möchtet ihr herstellen oder anbieten?

Welches Alleinstellungsmerkmal (Besonderheit) hat euer Produkt / eure Dienstleistung?

Welche Risiken gibt es (z. B.: Wetterabhängigkeit, neue technische Entwicklungen ...)?

2. Markteinschätzung – Chancen und Risiken

2.1 Zielgruppe

Welche Kunden wollt ihr ansprechen (Altersgruppe, Preis- oder Qualitätsstufe,...)?

Welche Bedürfnisse hat eure potentielle Kundschaft?

Welchen Nutzen hat euer Produkt / eure Dienstleistung in diesem Zusammenhang?



2.2 Zulieferer und Partner

Wie schätzt ihr Chancen und Risiken möglicher Partnerschaften ein?

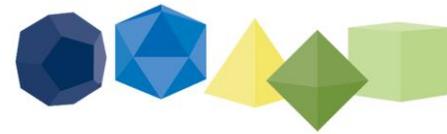
Welche Aufgaben werden direkt von eurem Unternehmen übernommen, bei welchen seid ihr auf die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern (Zulieferbetrieben etc.) angewiesen?

2.3 Wettbewerber

Welche wichtigsten Mitbewerber bieten vergleichbare Produkte / Dienstleistungen an?

Was sind die Wettbewerbsstärken und –schwächen eurer Mitbewerber?

Wie könnt ihr euch von euren Mitbewerber abheben? Worin liegt euer Vorteil?



4. Finanzen

Kalkuliert eure Geschäftsidee, mit Schätzungen der jeweiligen Kosten, einmal durch:

Kapitalbedarf			
Gegenstand	Anzahl	Einzelpreis	Kosten in € geschätzt
Anlaufkosten*			
Summe gesamt			

* siehe: „Finanzplanung: Anlaufkosten“

Grundkapital - Finanzierungsquellen	In € (geschätzt)
Verkauf von Anteilen/Förderurkunden (erwarteter Gesamtbetrag)	
Werbepartnerschaften und Sponsoring	
Summe gesamt	€

Gewinn- und Verlustrechnung	In € (geschätzt)
Erwarteter Umsatz	
Erwartete Kosten (Produktion, Einkauf, Löhne, Steuern)	
Summe gesamt	€