

Businessplan.

Dieser Leitfaden für einen Businessplan hilft Ihnen Ihr Unternehmenskonzept zu konkretisieren und ist für uns als Bank eine wichtige Informationsbasis. Sollten Sie in den Feldern nicht genügend Platz finden, beantworten Sie den entsprechenden Punkt bitte separat und legen ihn dem Businessplan bei.

VISION.

Executive Summary:

Beschreiben Sie kurz Ihre Unternehmensidee und wie wir Sie dabei unterstützen können.

Motivation:

Warum wollen Sie sich selbstständig machen?

Vision:

Welche Vision haben Sie? Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in drei, fünf bzw. zehn Jahren?

Aktionsplan:

Erklären Sie, wie Sie Ihre Vision umsetzen wollen, was Sie dazu benötigen und warum. Was sind Ihre Meilensteine?
Was sind K.-o.-Kriterien?

Erfolgschancen:

Wie schätzen Sie Ihre Chancen und Risiken ein? Was sind die größten Risiken und wie hoch ist ihre Eintrittswahrscheinlichkeit?

Was machen Sie im Fall eines Misserfolges und bei Rückschlägen?

ALLGEMEINE ANGABEN.

Über Sie:

Stellen Sie sich bitte als Person vor. Was sollten wir über Sie wissen? Wie ist Ihr Familienstand, haben Sie Kinder und wenn ja wie viele? Sind Sie unterhaltspflichtig? Wie alt sind Sie?

Unternehmensform:

Was soll gegründet werden? In welcher Rechtsform? Wie werden die Beteiligungsverhältnisse sein?

Persönliche Kompetenzen:

Welche schulische und berufliche Ausbildung haben Sie? Welche praktischen Erfahrungen bringen Sie mit? Wie lange sind Sie schon in dieser Branche tätig?

Experten-Know-how:

Welches Wissen (Steuer, Recht, Marketing, Unternehmensberatung ...) kaufen Sie von **Experten** zu? Nützen Sie dafür Beratung oder auch Schulungen? Welche Termine fanden bereits statt?

Standort und Erreichbarkeit:

Wo liegt Ihr Unternehmen und wie können es **Kunden** erreichen? Gibt es Parkplätze vor Ort?

Was sind Ihre geplanten **Ö**ffnungszeiten? Wie sieht die Kundenstruktur und Konkurrenzsituation vor Ort aus? Gibt es dort Kooperationsmöglichkeiten?

DAS ANGEBOT.

Produktportfolio:

Welche Produkte oder Dienstleistungen wollen Sie anbieten? Wie unterscheiden sich Ihre Produkte von denen der Konkurrenz?

Zielgruppe:

Welche Kundengruppe wollen Sie bevorzugt gewinnen? Welche Leute wollen Sie ansprechen? Wo erhalten sie im Moment dieses Angebot? Gibt es eine Abhängigkeit von **Kunden**? Wie möchten Sie Ihre **Kunden** an sich binden?

Marktumfeld:

Auf welchem Markt befinden Sie sich? Warum bietet dieser ein erfolgreiches Umfeld für Ihr Unternehmen? Wer sind Ihre Konkurrenten? Wo liegen deren Stärken und Schwächen im Vergleich zu Ihrem Unternehmen?

Preispolitik:

Wie legen Sie Ihre Preisgestaltung an? Wie viel werden Sie für Ihr Produkt verlangen? Wie liegen Ihre Preise im Vergleich zur Konkurrenz? Gibt es Sondertarife und Rabatte?

IHRE IDEE IM DETAIL.

Beschaffung:

Wie viele **Anbieter/Lieferanten** haben Sie? Wie wichtig sind deren Produkte für Sie? Welche Produkte beziehen Sie von ihnen und über welche Wege? Welche Beschaffungsrisiken gibt es? Sind Sie abhängig von **einem Lieferanten**?

Produktion:

Welche Räumlichkeiten und Werkzeuge werden verwendet? Was ist für die Produktion absolut notwendig?

Personal:

Wie sieht die personelle Ausstattung aus? Wie viele **Mitarbeiter** planen Sie zu beschäftigen und wer erledigt welche Tätigkeiten?

Vertrieb:

Wie erfolgt der Vertrieb? Gibt es eine unternehmenseigene Verkaufsniederlassung und/oder einen Webshop? Welche Vertriebskanäle werden Sie nutzen? Wie sieht Ihre Vertriebslogistik aus?

Marketing & Werbung

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen auf dem Markt präsentieren? Wie wollen Sie auf sich aufmerksam machen? Welche Werbekanäle wollen Sie verwenden?

Investition:

Welche langfristigen Investitionen und Anschaffungen müssen getätigt werden? Welche Investitionsart (Kredit, Leasing, Überziehungsrahmen ...), Laufzeit und monatliche Rate stellen Sie sich vor? Wie hoch sind Ihre Eigenmittel dafür?

Sonstige Anmerkungen:

Hier können Sie uns noch etwas mitteilen:

ZAHLEN.

Um die Wirtschaftlichkeit Ihrer Idee zu prüfen, brauchen wir einige Zahlen von Ihnen. Wenn Sie sie noch nicht genau kennen, schätzen Sie sie bitte bestmöglich und realistisch. Denken Sie bitte daran, dass Preise tendenziell eher steigen als fallen und nehmen Sie bei Ihren Schätzungen lieber einen kleinen Puffer dazu. Je mehr Kostenvoranschläge Sie einbinden, desto konkreter werden Ihre Planungen.

Privatvermögen
Sachwerte (Grundstücke, Eigentumswohnung/Haus, Wertpapiere ...)
+ Bargeld
+ Sonstiges
– Kredite
– Leasing
– Sonstiges
= Gesamtvermögen

Kostenplan (Werte pro Jahr)	Anschaffungs- kosten netto (ohne Ust) 1.Jahr	Anschaffungs- kosten netto (ohne Ust) 2.Jahr	Anschaffungs- kosten netto (ohne Ust) 3.Jahr
Miet- und Betriebskosten			
+ Finanzierung			
+ Leasing			
+ Personal			
+ Unternehmerlohn			
+ Material- und Wareneinsatz			
+ Marketing & Werbung			
+ Sonstige Kosten			
+ Abschreibung für Abnutzung (AfA)			
= Kosten			
Erwartete Einnahmen			
– Kosten			
= Geschäftserfolg			

Investitionsplan	Anschaffungskosten netto (ohne USt)
Eigentums-Geschäftsräumlichkeiten	
+ Adaptierungsarbeiten	
+ Büroeinrichtung	
+ Maschinen/Geräte	
+ Fahrzeuge	
+ Produkte-Erstausrüstung/Produktentwicklung	
+ Sonstiges (Gründungskosten ...)	
= Gesamtinvestitionsbedarf	
– Eigenmittel	
– Fremdkapital	
= Finanzierungsbedarf	

Zur detaillierten Finanzplanung bietet Ihnen die Bank Austria kostenlos den **SmartPlanner** bzw. den **SmartPlanner für Freie Berufe**.