

- [zur Hauptnavigation](#)
- [zum Inhalt](#)
- [zur Footer Navigation](#)



Gründerservice

Navigation

- [Gründen](#)
  - [Erste Überlegung](#)
    - [Die Geschäftsidee](#)
      - [Ideenfindung](#)
      - [Chancen und Risiken](#)
    - [Persönliche Voraussetzungen](#)
      - [Unternehmertyp](#)
      - [Unternehmertest](#)
    - [Nachfolgen](#)
      - [Alternative zur Gründung](#)
      - [Formen der Übernahme](#)
      - [Haftung](#)
      - [Rechtliches](#)
      - [Kaufpreis](#)
      - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
    - [Franchise](#)
      - [Was ist Franchising](#)
      - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
      - [Gebühren und Standortwahl](#)
      - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
      - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)
  - [Planung](#)
    - [Businessplan erstellen](#)
      - [Was ist ein Businessplan](#)
      - [Wozu ein Businessplan](#)
      - [Inhalte des Businessplans](#)
      - [Gestaltungstipps](#)
      - [Businessplan-Software](#)
      - [i2B Businessplan-Initiative](#)
    - [Marketing und Wettbewerb](#)
      - [Marktforschung](#)
      - [Marketingkonzept](#)
      - [Absatzpolitische Instrumente](#)
      - [Der richtige Standort](#)
      - [Marke und Patente](#)
    - [Kapitalbedarf](#)
      - [Kapitalbedarfsplanung](#)
      - [Gründungskosten](#)
      - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
    - [Finanzierung](#)
      - [Vorbereitung](#)
      - [Finanzierungsformen](#)
      - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
      - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
      - [Alternative Finanzierungen](#)
      - [Kennzahlen](#)

- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
  - [Förderarten](#)
  - [Förderdatenbank](#)
  - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
  - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
  - [Rechtsform-Ratgeber](#)
  - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
  - [Einzelunternehmen](#)
  - [Offene Gesellschaft](#)
  - [Kommanditgesellschaft](#)
  - [GmbH](#)
  - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
  - [Sozialversicherung](#)
  - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)
- [Gründung](#)
  - [Rechtliche Grundlagen](#)
    - [Gewerberecht](#)
    - [Betriebsanlagenrecht](#)
  - [Behördenwege](#)
    - [Beratung im Gründerservice](#)
    - [Gewerbeanmeldung](#)
    - [Sozialversicherung](#)
    - [Finanzamt](#)
    - [Firmenbuch](#)
  - [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)
- [Nach der Gründung](#)
  - [Netzwerke und Plattformen](#)
  - [Zusatzinfos](#)
    - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
    - [Betriebliche Versicherung](#)
    - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
    - [Einstellen von Personal](#)
    - [Werbekriminalität](#)
- [Beratung & Kontakt](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Publikationen](#)
- [Online-Services](#)

Gründerservice Suche

Suchen

- [Gründer-Fans](#)
- 1. [Home](#)
- 2. [Gründen](#)
- 3. [Planung](#)
- 4. [Businessplan erstellen](#)
- 5. [Inhalte des Businessplanes](#)

## Inhalte des Businessplanes

Ein Businessplan folgt in aller Regel einem einheitlichen Aufbau. Erfahren Sie mehr über die üblichen Inhalte und Abschnitte eines Businessplans.

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [XING](#)
- [LinkedIn](#)
- [WhatsApp](#)
- [Drucken](#)
- [E-Mail](#)
- [PDF](#)

Das Unternehmenskonzept bzw. der Businessplan beschreibt Ihre Gründungsidee und die dazugehörigen Umsetzungsschritte. Das schriftliche Formulieren des Businessplans hat mehrere Vorteile:

1. Die Schriftform zwingt zu durchdachten Überlegungen.
2. Mit einem schriftlichen Businessplan haben Sie eine Leitlinie, an der Sie Ihre Ziele und Aktivitäten ausrichten und laufend überprüfen können.
3. Ein klares Unternehmenskonzept stärkt Ihre Position bei Kooperations- und Verhandlungspartnern wie z.B. Lieferanten etc.
4. Ein Businessplan ist Grundvoraussetzung für die Finanzierung durch Banken oder andere Kapitalgeber sowie für Förderstellen.

## **Executive Summary**

Das Executive Summary gibt dem Leser einen raschen Überblick über das Gesamtvorhaben und soll zur weiteren Beschäftigung mit Ihrem Projekt animieren. Stellen Sie hier die Kernaussagen des Businessplanes und die Schlüsselzahlen kurz, knapp und für die Leser interessant dar. Sie erhalten damit einen ersten Einblick in das Unternehmen und dessen Zielsetzungen. Das Executive Summary ist daher von besonderer Bedeutung. Obwohl es an erster Stelle des Businessplanes steht, wird es erst dann erstellt, wenn Sie alle anderen Kapitel abgeschlossen haben.

## **Produkt bzw. Dienstleistung**

Beschreiben Sie hier Ihr Produkt- oder Dienstleistungsangebot im Detail, dessen Stärken und Schwächen, Entwicklungsstand (z.B. Prototyp), Kundennutzen, eventuelles Alleinstellungsmerkmal, die wichtigsten Konkurrenzangebote.

## **Markt und Wettbewerb**

Geben Sie hier die recherchierten Daten zu Markt und Wettbewerb an: Was ist Ihr Markt, wie groß ist dieser, welche Trends und Entwicklungen sind erkennbar, welche Kunden oder Kundengruppen sprechen Sie an, wie sieht der Wettbewerb aus, wo unterscheiden Sie sich von Ihren Konkurrenten, wie positionieren Sie sich daher am Markt?

## **Marketing und Vertrieb**

Geben Sie die geplanten Marketingmaßnahmen für die Umsetzung der Geschäftsidee an.

- Konkretes Angebot: Welche Produkte, Services, Beratungen bieten Sie für welche Kunden an?
- Preisgestaltung inkl. Konditionen: Welche Preise wollen Sie erzielen und welche Zahlungskonditionen wie Rabatte oder Zahlungsziele sollen gewährt werden?
- Verkauf, Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit: Welche Werbemaßnahmen, Kommunikationskanäle und verkaufsfördernden Maßnahmen planen Sie?
- Vertrieb: Wie soll der Vertrieb erfolgen – über persönlichen Verkauf, Fachgeschäfte, Online-Shop, Handelsvertreter ...?

## **Unternehmen und Management**

Beschreiben Sie hier Ihr Unternehmen und Ihr Team (Firmenname, Standort, Gründungsdatum, Rechtsform, Gesellschafter, Geschäftsführer, Eigentumsverhältnisse, Teammitglieder und deren Kompetenzen, Unternehmensgegenstand, Standort, Zuständigkeiten/Organisation, Mitarbeiter in Schlüsselpositionen, externe Partnerinnen und Partner wie z.B. Steuerberatung).

## Erfolgs- und Finanzplanung

Versuchen Sie in diesem Teil, auf folgende Fragen einzugehen.

- Welcher Kapitalbedarf ist erforderlich (für Investitionen, Anfangs- und Gründungskosten)?
- Wie erfolgt die Finanzierung (mit Eigenmitteln, Fremdkapital, sonstige Kapitalgebern, Förderungen etc.)?
- Welche Fixkosten, laufende Kosten und Personalkosten inklusive Kosten für die private Lebensführung (Unternehmerlohn) fallen an?
- Mit welchen Absatzmengen/Umsätzen ist zu rechnen?
- Wie werden sich Umsätze, Aufwendungen und Erträge entwickeln? (Plan- Gewinn- und Verlustrechnung)

## Umsetzplanung /Meilensteine

Welche Schritte haben Sie nun für die Umsetzung Ihrer Geschäftsidee konkret geplant? Beschreiben Sie Ihren Aktivitätenplan: Wer macht was bis wann? Welche Schritte und Ereignisse sind von besonderer Bedeutung (Meilensteine)?

## Anhang

Je nach Geschäftsidee, Innovationsgrad und Investitionsbedarf kann ein Businessplan bis zu ca. 20 Seiten umfassen. Detaillierte oder ergänzende Unterlagen wie z.B. Angebote für geplante Investitionen, Lebensläufe der Gründer, eventuelle Vorverträge, Maßnahmenpläne etc. fügen Sie als Anhang bei.

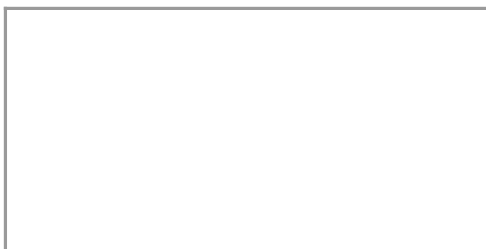
## Businessplan-Tool Plan4You

Ein Businessplan ist die Grundlage für eine zielgerichtete Unternehmensführung, aber auch Grundlage für Partner wie Lieferanten, Banken oder andere Finanziers sowie Förderstellen. Mit [Plan4You](#) stellt Ihnen das Gründerservice der WKO und die aws (Austria Wirtschaftssevice GmbH) ein kostenloses, professionelles Businessplan-Tool zur Verfügung. Durch die Kooperation mit der aws ist Plan4You insbesondere auch zur Vorlage bei Banken und Förderstellen geeignet.

Nutzen Sie das ganzjährige Service von i2b (ideas to business) und holen Sie sich umfangreiche Planungshilfen sowie kostenlose, schriftliche Fachfeedbacks zu Ihrem Businessplan. Nähere Infos zu Österreichs größtem Businessplanwettbewerb i2b finden Sie unter [www.i2b.at](http://www.i2b.at).

---

**Detailinfo kompakt:** Unser Experte erklärt, worauf sie beim Erstellen Ihres Geschäftskonzeptes achten sollten.



© GS

## Österreichweite Inhalte

- [Businessplan-Software Plan4You](#)
- [i2b Businessplan-Initiative](#)
- [Gestaltungstipps für Ihren Businessplan](#)

Gründen

- **Erste Überlegung**

- [Die Geschäftsidee](#)
  - [Ideenfindung](#)
  - [Chancen und Risiken](#)
- [Persönliche Voraussetzungen](#)
  - [Unternehmertyp](#)
  - [Unternehmertest](#)
- [Nachfolgen](#)
  - [Alternative zur Gründung](#)
  - [Formen der Übernahme](#)
  - [Haftung](#)
  - [Rechtliches](#)
  - [Kaufpreis](#)
  - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
- [Franchise](#)
  - [Was ist Franchising](#)
  - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
  - [Gebühren und Standortwahl](#)
  - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
  - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)

- **Planung**

- [Businessplan erstellen](#)
  - [Was ist ein Businessplan](#)
  - [Wozu ein Businessplan](#)
  - [Inhalte des Businessplans](#)
  - [Gestaltungstipps](#)
  - [Businessplan-Software](#)
  - [i2B Businessplan-Initiative](#)
- [Marketing und Wettbewerb](#)
  - [Marktforschung](#)
  - [Marketingkonzept](#)
  - [Absatzpolitische Instrumente](#)

- [Der richtige Standort](#)
- [Marke und Patente](#)
- [Kapitalbedarf](#)
  - [Kapitalbedarfsplanung](#)
  - [Gründungskosten](#)
  - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
- [Finanzierung](#)
  - [Vorbereitung](#)
  - [Finanzierungsformen](#)
  - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
  - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
  - [Alternative Finanzierungen](#)
  - [Kennzahlen](#)
- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
  - [Förderarten](#)
  - [Förderdatenbank](#)
  - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
  - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
  - [Rechtsform-Ratgeber](#)
  - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
  - [Einzelunternehmen](#)
  - [Offene Gesellschaft](#)
  - [Kommanditgesellschaft](#)
  - [GmbH](#)
  - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
  - [Sozialversicherung](#)
  - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)

- [Rechtliche Grundlagen](#)
  - [Gewerberecht](#)
  - [Betriebsanlagenrecht](#)
- [Behördenwege](#)
  - [Beratung im Gründerservice](#)
  - [Gewerbeanmeldung](#)
  - [Sozialversicherung](#)
  - [Finanzamt](#)
  - [Firmenbuch](#)
- [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)
- **Nach der Gründung**
  - [Netzwerke und Plattformen](#)
  - [Zusatzinfos](#)
    - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
    - [Betriebliche Versicherung](#)
    - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
    - [Einstellen von Personal](#)
    - [Werbekriminalität](#)
- **[Beratung & Kontakt](#)**
- **[Veranstaltungen](#)**
- **[Publikationen](#)**
- **[Online-Services](#)**
- [Offenlegung](#)
- [Barrierefreiheit](#)
- [Datenschutzerklärung](#)
- [Cookie-Einstellungen](#)
- © 2021 Gründerservice
- [mehr WKO](#)

## [Schließen](#)

- [WKO.at](#)
- [Webshop](#)
- [E-Services](#)
- [news.wko.at](#)

- [WKO.tv](#)
- [WIFI](#)
- [WKO Firmen A-Z](#)
- [WKO Benutzerverwaltung](#)

[zum Anfang](#)