



**impulse**  
**Businessplan / Geschäftsplan**  
*für kleine und mittlere Unternehmen*

## impulse Businessplan / Geschäftsplan für kleine und mittlere Unternehmen

- Ein Geschäftsplan ist die schriftliche Darstellung Ihres Unternehmens und Ihres geplanten Projektes und wie Sie es konkret verwirklichen wollen. Er erleichtert uns das Verständnis für Ihre unternehmerische Tätigkeit und die Bedeutung Ihres Projekts.
- impulse will Ihnen mit den vorliegenden Fragen eine Hilfestellung für die Erarbeitung Ihres individuellen Geschäftsplanes geben, der alle für die Investoren (Kreditgeber, potentielle Partner, Förderungsstellen) notwendigen Informationen enthält und für Sie selbst eine Orientierungshilfe darstellt, um Ihre Gedanken in Zahlen zu fassen.
- Lassen Sie sich nicht von der Vielzahl der Fragen abschrecken. Es handelt sich um alle denkbaren Fragen. Dafür können Sie sicher sein, dass Sie keinen wichtigen Bereich vergessen.
- Stellen Sie bitte anhand der vorliegenden Fragen sowohl Ihr Unternehmen als auch Ihr Projekt dar. Gehen Sie dabei nur auf die auf Ihr Unternehmen bzw. Projekt zutreffenden Fragen ein und verweisen Sie auf bereits im Antragsformular gemachte Angaben.
- Besteht Ihr Projekt in der Gründung eines Unternehmens (im In- oder Ausland), dann stellen Sie bitte anhand der vorliegenden Fragen sowohl Ihr allenfalls bereits bestehendes Unternehmen als auch das neu zugründende Unternehmen dar.
- Sollten Sie bereits einen Geschäftsplan erstellt haben, können Sie diesen vorlegen und um jene Punkte ergänzen, die gegebenenfalls nicht behandelt wurden.

## 1. Eigentumsverhältnisse

### Eigentumsverhältnisse

Wer sind die Eigentümer des Unternehmens?

Geben Sie bitte die Gesellschafter, bei Privatpersonen Vor- und Zunamen und Geburtsjahr, bei Unternehmen den Firmenwortlaut gemäß Firmenbuch sowie deren absoluten und prozentuellen Anteile am Gesellschaftskapital (z.B. bei Ges.m.b.H.: Anteil am Stammkapital) an.

Entfällt bei Vorlage eines aktuellen Gesellschaftsvertrages oder Firmenbuchauszuges.

### Beteiligungen / verbundene Unternehmen

Falls am gegenständlichen Unternehmen andere Unternehmen beteiligt sind:

Geben Sie bitte auch den Geschäftsgegenstand und Daten zur Größe dieser Unternehmen (Umsatz, Bilanzsumme und Anzahl der Mitarbeiter) an und legen Sie die Jahresabschlüsse der letzten zwei Geschäftsjahre bei.

Gibt es stille Gesellschafter?

(Angaben wie zu Gesellschaftern)

## 2. Management

### Angaben zur Geschäftsführung

Vor- und Zuname, Aufgabenbereich, kurzer Hinweis auf Ausbildung und Berufserfahrung der Geschäftsführer bzw. Projektverantwortlichen (bitte Lebenslauf beilegen).

### Referenzen

Wie erfolgt die Entlohnung der Geschäftsführer des Unternehmens? (z.B. Fixgehalt, erfolgsabhängige Gehaltskomponenten).

Sind bereits alle wichtigen Positionen ("Schlüsselpositionen") des Unternehmens besetzt (z.B. Vertriebsleiter, gewerberechtlicher Geschäftsführer)?

Nennen Sie bitte Vertrauenspersonen (z.B. langjährige Kunden, Lieferanten, Interessenvertreter, Kundenbetreuer bei der Hausbank), die - nach vorheriger Absprache mit Ihnen - für Auskünfte über Ihr Unternehmen oder das Projekt zur Verfügung stehen.

### 3. Technologie

#### **Beschreibung**

Erläutern Sie die wichtigsten Merkmale Ihrer Produkte/Verfahren/Dienstleistungen aus technologischer Sicht.

Wodurch unterscheidet sich diese Technologie von den derzeit verwendeten Technologien?

Geben sie die wesentlichsten Vor- und Nachteile Ihrer Technologie im Vergleich zu den derzeit vorwiegend angewandten Technologien an (z.B. geringerer Energieverbrauch).

#### **Gutachten**

Liegen zur Beurteilung Ihrer Technologie Gutachten von unabhängigen Experten vor? Bitte legen Sie diese Gutachten bei.

#### **Technischer Reifegrad**

Stellen Sie den technischen Reifegrad Ihrer Entwicklung dar. Sind Ihre Produkte/Dienstleistungen in Planung, gibt es schon Laborversuche, einen Prototyp/eine Pilotanlage oder haben Ihre Produkte/Verfahren/Dienstleistungen schon Serienreife?

#### **Absicherung**

Wie haben Sie Ihre Entwicklung abgesichert (z.B. Patent, Muster oder Markenschutz)?

Wer ist Eigentümer der Schutzrechte?

Steht Ihnen das Know-how alleine zur Verfügung oder können es auch andere Unternehmen nutzen?

#### **Technologienutzung**

Wollen Sie die Technologie exklusiv nutzen oder über Kooperationen oder Lizenzvergabe anderen Unternehmen nutzbar machen? Mit welchen Betrieben wurden diesbezüglich bereits Gespräche geführt?

## 4. Produkte/Dienstleistungen

### **Kundennutzen**

Welche Produkte/Verfahren/Dienstleistungen bieten Sie an? Beschreiben Sie bitte die wesentlichsten Eigenschaften.

Stellen Sie die kaufentscheidenden Merkmale für die geplanten Produkte/Verfahren/Dienstleistungen dar (z.B. Preis, After-Sales Service, Lieferfristen).

Welche Anwendungsgebiete (Verwendungsmöglichkeiten) bestehen derzeit für Ihre Produkte/Verfahren/Dienstleistungen? Welche zukünftigen (neue/zusätzliche/mögliche) Anwendungsgebiete bestehen? Fügen Sie möglichst Prospektmaterial bei.

### **Vergleich zu Konkurrenzprodukten/Dienstleistungen**

Nennen Sie die wichtigsten derzeit am Markt befindlichen Konkurrenzprodukte/-dienstleistungen.

### **Rechtliche Markteintrittsbarrieren**

Welche wesentlichen Vorteile bieten Ihre Produkte/Verfahren/Dienstleistungen gegenüber diesen Produkten/Verfahren/Dienstleistungen aus Kundensicht (z.B. niedrigerer Preis, besseres Service, kürzere Lieferzeiten, größere Funktionalität oder Zusatznutzen)?

Welche Nachteile bestehen aus Kundensicht?

Gibt es rechtliche Anwendungsbeschränkungen für Ihre geplanten Produkte/Verfahren/Dienstleistungen bzw. lassen sich solche künftige absehen (z.B. Zulassungsbestimmungen, Gewerbeberechtigungen, Abfall-, Emissionsbestimmungen, Einfuhr- oder Ausfuhrbeschränkungen).

## 5. Markt

Falls schon Marktstudien vorliegen, legen Sie diese bitte bei.

### Zielgruppen

Gliedern Sie bitte Ihren Absatz im In- und Ausland nach den wichtigsten Kundengruppen und erläutern Sie bitte wesentliche Änderungen während der letzten Jahre.

Geben Sie bitte den aktuellen Auftragsstand, Ihre wichtigsten Kunden und deren Standort sowie die Zahl der insgesamt belieferten Kunden an.

Wer soll die geplanten Produkte/Verfahren/Dienstleistungen kaufen (Wer sind die Zielgruppen)? Beschreiben Sie alle für die einzelnen Produkte/Verfahren/Dienstleistungen in Frage kommenden Zielgruppen (aufgeteilt in derzeitige und künftige Zielgruppen), z.B. gegliedert nach Branche, Unternehmensgröße oder nach Einkommensschichten. Reihnen Sie diese Zielgruppen nach ihrer Wichtigkeit (z.B. nach dem geplanten Umsatz) für Sie.

In welchen Regionen/Ländern befinden sich Ihre Kunden?

### Marktpotential

Versuchen Sie, die Gesamtgröße des Marktes für die geplanten Produkte/Verfahren/Dienstleistungen nach Zielgruppen gegliedert mengenmäßig (z.B. in Stück) und wertmäßig anzugeben.

Mögliche Quellen: Statistiken, eigene Recherchen, Erhebung durch ein Marktforschungsinstitut.

Stellen Sie die weitere Entwicklung des Marktes für die geplanten Produkte/Verfahren/Dienstleistungen in den nächsten Jahren dar (z.B. erwartete Zuwachsraten) und erläutern Sie die wichtigsten Faktoren für diese Entwicklung (z.B. absehbare technische Neuerungen, Trends im Käuferverhalten).

Falls es schon Anfragen und/oder konkrete Aufträge für die geplanten Produkte/Verfahren/Dienstleistungen gibt, geben Sie bitte den aktuellen Auftragsstand, die wichtigsten Kunden und deren Standort sowie die Zahl der insgesamt belieferten Kunden an.

### Konkurrenten

Nennen Sie die wichtigsten Konkurrenzunternehmen für Ihre Produkte/Verfahren/Dienstleistungen (Name, Standort, falls verfügbar: Beschäftigte, Jahresumsatz, Marktanteil).

Erläutern Sie die Vor- und Nachteile der vorher genannten Konkurrenzunternehmen im Zielland (betreffend den Vergleich mit den Konkurrenzprodukten siehe Punkt Produkte/Verfahren/Dienstleistungen) im Vergleich mit Ihrem geplanten Unternehmen.

### **Wirtschaftliche Markteintrittsbarrieren**

Erläutern Sie allfällige Wettbewerbsbeschränkungen (z.B. Gebietsschutzvereinbarungen, Preisabsprachen).

Welche Zusatzleistungen zu Ihren geplanten Produkten/Verfahren/Dienstleistungen müssen Sie anbieten/werden vom Markt erwartet/verlangt (z.B. Einrichtung einer Servicestelle, einer Info-Hotline, eines Kundendienstes).

### **Marktinformationen**

Wie haben Sie die dargestellten Marktdaten ermittelt (z.B. eigene Erfahrungen/Untersuchungen, Marktforschungsunternehmen, Datenbanken)?

### **Kommunikationsmittel**

Welche Kommunikationsmittel (z.B. Inserate, Kataloge, Messebesuche oder Telefonmarketing) benützen Sie, um Ihre geplanten Produkte/Verfahren/Dienstleistungen auf Ihren Zielmärkten bekanntzumachen?

### **Vertrieb**

Wie ist der Vertrieb Ihrer Produkte/Verfahren/Dienstleistungen organisiert?

Vertrieb an die Endabnehmer durch eine selbständige Vertriebsgesellschaft oder durch eine unternehmensinterne Vertriebsabteilung, durch den Einsatz von Vertretern oder Maklern, oder durch den Groß und/oder Einzelhandel?

## 6. Produktion/Leistungserstellung

### Produktion/Leistungserstellung

Geben Sie einen kurzen Überblick über die Produktion/Leistungserstellung Ihrer geplanten Produkte/Verfahren/Dienstleistungen. Erfolgt sie zur Gänze/teilweise in Ihrem Unternehmen oder außer Haus?

### Mitarbeiter

Wie viele Mitarbeiter werden, gegliedert nach Unternehmensbereichen in Ihrem Unternehmen derzeit bzw. nach Durchführung des gegenständlichen Vorhabens beschäftigt? Über welche besonderen Kenntnisse verfügen Ihre Mitarbeiter (z.B. Abteilung Forschung & Entwicklung: derzeit und künftig drei Techniker mit Hochschulausbildung Elektrotechnik)?

### Investitionen

Geben Sie bitte die wesentlichsten bisherigen Investitionen (z.B. Maschinenankauf, Erwerb von fremden Patenten) an und beschreiben Sie deren wesentlichste Eigenschaften (z.B. Fassungsvermögen eines Speichers).

### Betriebsstätte

Welche besonderen Gründe waren für die Wahl der Betriebsstätte Ihres Unternehmens ausschlaggebend (z.B. Nähe zu Kunden oder Kooperationspartnern, Verkehrsanbindung, sonstige Infrastruktur, günstige Grundstückspreise, Förderungen)?

### Materialaufwand/Handelswareneinsatz

Müssen rechtliche Vorschriften erfüllt werden (z.B. Auflagen laut Betriebsanlagengenehmigung)?

Nennen Sie bitte Ihre wichtigsten Lieferanten und deren Standort (z.B. Lieferanten, von denen Sie einen besonders hohen Anteil Ihres gesamten Materialaufwandes oder besonders "sensible" Vorprodukte [z.B. mit großem Know-how Anteil] beziehen).

### Bezogene Leistungen

Falls Sie Dienstleistungen von anderen Unternehmen beziehen (z.B. Lohnveredelung außer Haus) nennen Sie bitte die wichtigsten Lieferanten und deren Standort (z.B. Lieferanten von denen Sie besonders viele Dienstleistungen beziehen oder an die Sie langfristig gebunden sind).

Bestehen für diese Vorgangsweise besondere Gründe (z.B. Kosten, Qualitätsanforderungen)?

## 7. Finanzierung

### Derzeitige Finanzierung

Erläutern Sie bitte die Ihrem Unternehmen derzeit zur Verfügung stehenden Finanzierungsmöglichkeiten (z.B. Höhe und Besicherung des Betriebsmittelrahmens, Laufzeit, Zinssatz und Besicherung langfristiger Bankkredite).

### Rechnungswesen

Wer führt die Buchhaltung (z.B. eigene Mitarbeiter, Steuerberater)?

In welcher Form und in welchen Abständen werden Daten des Rechnungswesens ausgewertet (z.B. monatliche/quartalsweise Aufwands/Ertragsrechnung, jährliche Gewinn- und Verlustrechnung)?

Werden in Ihrem Unternehmen eine Liquiditätsplanung und/oder eine Kostenrechnung durchgeführt?

## 8. Zeitplan

### Meilensteine

Stellen Sie im nachfolgenden Zeitplan dar, wann besonders wichtige Ergebnisse/Maßnahmen (= Meilensteine, z.B. Fertigstellung der Nullserie, Vertrag mit Vertriebspartner, Produktionsbeginn, Einstellung Vertriebsleiter, Erreichen der Gewinnschwelle [Erträge sind größer als die Aufwände]) eintreten sollen/getroffen werden müssen.

Die folgende Tabelle ist als Gestaltungsvorschlag für Ihren Geschäftsplan gedacht.

Maßnahmen, Ergebnisse	Zeitpunkt (Monat/Jahr)
z.B. Fertigstellung der Nullserie	Dezember 200x
Produktionsbeginn	März 200x
Erreichen der Gewinnschwelle	Juni 200x