

# **Businessplan für kleine und mittlere Unternehmen**

Ein Businessplan 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.

Die Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws) will Ihnen mit den vorliegenden Fragen eine Hilfestellung für die Erarbeitung Ihres individuellen Businessplans geben, der alle für die Investorinnen und Investoren (Kreditgeberinnen und Kreditgeber, potentielle Partnerinnen und 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 neuzugründende Unternehmen dar.

Sollten Sie bereits einen Businessplan erstellt haben, können Sie diesen vorlegen und um jene Punkte ergänzen, die gegebenenfalls nicht behandelt wurden.

Für Rückfragen stehen Ihnen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws) jederzeit gerne zur Verfügung.

## 1. Eigentumsverhältnisse

### **Eigentumsverhältnisse**

- Wer sind die Eigentümerinnen und Eigentümer des Unternehmens?  
Geben Sie bitte die Gesellschafterinnen und 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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) an und legen Sie die Jahresabschlüsse der letzten zwei Geschäftsjahre bei.
- Gibt es stille Gesellschafterinnen und Gesellschafter? (Angaben wie zu Gesellschafterinnen und Gesellschaftern)

## 2. Management

### **Angaben zur Geschäftsführung**

- Vor- und Zuname, Aufgabenbereich, kurzer Hinweis auf Ausbildung und Berufserfahrung der Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer bzw. Projektverantwortlichen (bitte Lebenslauf beilegen).
- Wie erfolgt die Entlohnung der Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer des Unternehmens? (z. B. Fixgehalt, erfolgsabhängige Gehaltskomponenten).
- Sind bereits alle wichtigen Positionen ("Schlüsselpositionen") des Unternehmens besetzt (z. B. Vertriebsleiterin bzw. -leiter, gewerberechtliche Geschäftsführerin bzw. gewerberechtlicher Geschäftsführer)?

### **Referenzen**

- Nennen Sie bitte Vertrauenspersonen (z. B. langjährige Kundinnen und Kunden, Lieferanten, Interessenvertreterinnen und -vertreter, Kundenbetreuerinnen und -betreuer 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/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 Expertinnen und 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/Dienstleistungen schon Serienreife?

### **Absicherung**

- Wie haben Sie Ihre Entwicklung abgesichert (z. B. Patent, Muster oder Markenschutz)?
- Wer ist Eigentümerin bzw. 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**

### **Kundinnen- und Kundennutzen**

- Welche Produkte/Dienstleistungen bieten Sie an? Beschreiben Sie bitte die wesentlichsten Eigenschaften.
- Stellen Sie die kaufentscheidenden Merkmale für die geplanten Produkte/Dienstleistungen dar (z. B. Preis, After-Sales, Service, Lieferfristen).
- Welche Anwendungsgebiete (Verwendungsmöglichkeiten) bestehen derzeit für Ihre Produkte/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.
- Welche wesentlichen Vorteile bieten Ihre Produkte/Dienstleistungen gegenüber diesen Produkten/Dienstleistungen aus Kundinnen- und Kundensicht (z. B. niedrigerer Preis, besseres Service, kürzere Lieferzeiten, größere Funktionalität oder Zusatznutzen)?
- Welche Nachteile bestehen aus Kundinnen- und Kundensicht?

### **rechtliche Markteintrittsbarrieren**

- Gibt es rechtliche Anwendungsbeschränkungen für Ihre geplanten Produkte/Dienstleistungen bzw. lassen sich solche künftig 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 Kundinnen- und Kundengruppen und erläutern Sie bitte wesentliche Änderungen während der letzten Jahre.
- Geben Sie bitte den aktuellen Auftragsstand, Ihre wichtigsten Kundinnen und Kunden und deren Standort sowie die Zahl der insgesamt belieferten Kundinnen und Kunden an.
- Wer soll die geplanten Produkte/Dienstleistungen kaufen (Wer sind die Zielgruppen)? Beschreiben Sie alle für die einzelnen Produkte/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 Kundinnen und Kunden?

### **Marktpotential**

- Versuchen Sie, die Gesamtgröße des Marktes für die geplanten Produkte/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/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/Dienstleistungen gibt, geben Sie bitte den aktuellen Auftragsstand, die wichtigsten Kundinnen und Kunden und deren Standort sowie die Zahl der insgesamt belieferten Kundinnen und Kunden an.

**Konkurrenten**

- Nennen Sie die wichtigsten Konkurrenzunternehmen für Ihre Produkte/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/Dienstleistungen) im Vergleich mit Ihrem geplanten Unternehmen.

**Wirtschaftliche Markteintrittsbarrieren**

- Erläutern Sie allfällige Wettbewerbsbeschränkungen (z. B. Gebietsschutzvereinbarungen, Preisabsprachen).
- Welche Zusatzleistungen zu Ihren geplanten Produkten/Dienstleistungen müssen Sie anbieten/werden vom Markt erwartet/verlangt (z. B. Einrichtung einer Servicestelle, einer Infohotline, eines Kundinnen- und 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/Dienstleistungen auf Ihren Zielmärkten bekanntzumachen?

**Vertrieb**

- Wie ist der Vertrieb Ihrer Produkte/Dienstleistungen organisiert? Vertrieb an die Endabnehmerinnen und -nehmer durch eine selbstständige Vertriebsgesellschaft oder durch eine unternehmensinterne Vertriebsabteilung, durch den Einsatz von Vertreterinnen und Vertretern oder Maklerinnen und 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/Dienstleistungen. Erfolgt sie zur Gänze/teilweise in Ihrem Unternehmen oder außer Haus?

**Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**

- Wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden, gegliedert nach Unternehmensbereichen in Ihrem Unternehmen derzeit bzw. nach Durchführung des gegenständlichen Vorhabens beschäftigt? Über welche besonderen Kenntnisse verfügen Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (z. B. Abteilung Forschung und Entwicklung: derzeit und künftig drei Technikerinnen und 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 Kundinnen und Kunden oder Kooperationspartnerinnen und -partnern, Verkehrsanbindung, sonstige Infrastruktur, günstige Grundstückspreise, Finanzierungen/Förderungen)?
- Müssen rechtliche Vorschriften erfüllt werden (z. B. Auflagen laut Betriebsanlagengenehmigung)?

**Materialaufwand/Handelswareneinsatz**

- Nennen Sie bitte Ihre wichtigsten Lieferantinnen und Lieferanten und deren Standort (z. B. Lieferantinnen und 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 Lieferantinnen und Lieferanten und deren Standort (z. B. Lieferantinnen und Lieferanten von denen Sie besonders viele Dienstleistungen beziehen oder an die Sie langfristig gebunden sind).
- Bestehen für die Vorgangweise 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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Steuerberaterinnen und -berater)?
- 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 Vertriebspartnerinnen und -partner, Produktionsbeginn, Einstellung Vertriebsleiterin bzw. -leiter, 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 20..
Produktionsbeginn	März 20..
Erreichen der Gewinnschwelle	Juni 20..

**9. Vorschaurechnung**

- Planbilanz und Plan-Gewinn- und Verlustrechnung (Falls vorhanden, sonst fordern Sie bitte diesen bei der Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (aws) an.)