

# **Businessplan**

*„Bezeichnung des Projektes oder  
Vorhabens“*

**Projektträger**

*„Firma und Anschrift Ihres Unternehmens“*

# Inhalt

<b>I. Geschäfts- und Projektinformationen</b>	<b>4</b>
<b>A. Das Projekt</b>	<b>4</b>
1. Übersicht	4
2. Entwicklung	4
3. Sachstand	4
4. Zeitplan	4
<b>B. Der Projektträger</b>	<b>5</b>
1. Übersicht	5
2. Rechtsform	5
3. Unternehmensführung / Management-Team	5
4. Organisationsübersicht	5
5. Standortbeschreibung	5
6. Kundenstruktur	5
7. Finanzielle Rahmenbedingungen	6
<b>C. Das Produkt</b>	<b>7</b>
1. Produktbeschreibung	7
1.1. Allgemeine Eigenschaften	7
1.2. Technische Eigenschaften	7
1.3. Produktgestaltung	7
1.4. Produktentwicklung	7
2. Vergleich mit Konkurrenzprodukten	7
2.1. Materialvergleich	8
2.2. Produktvergleich	8
3. Normen und Qualitätsstandards	8
<b>D. Der Standort</b>	<b>9</b>
1. Infrastruktur	9
1.1. Sachstand, Erwartungen	9
1.2. Bewertung	9
2. Produktionsfaktoren	9
3. Produktionsanlagen	9
4. Produktionsverfahren	9
5. Produktionskapazitäten	10
<b>E. Der Markt</b>	<b>11</b>
1. Übersicht Zielmärkte	11
1.1. Zielmarkt I	11
1.2. Zielmarkt II	11
1.3. Zielmarkt III	11
2. Die Einzelmärkte	11
2.1. Markt für Produkt I	11
2.2. Markt für Produkt II	11
2.3. Markt für Produkt III	11
3. Marktanteile und Umsatz	12
4. Wettbewerbssituation	12
4.1. Allgemeine Situation	12
4.2. Marktsituation	12
4.2.1. Markt für Produkt I	12
4.2.2. Markt für Produkt II	12
4.2.3. Markt für Produkt III	12

5.	Marketingstrategie	13
5.1.	Produktstrategie	13
5.2.	Preisstrategie	13
5.3.	Vertriebsstrategie	13
5.4.	Werbestrategie	13
<b>II. Finanzielle Informationen</b>		<b>14</b>
<b>A.</b>	<b>Projektkosten</b>	<b>14</b>
1.	Grundlagen	14
2.	Lieferkosten	14
3.	Kostenplan	14
4.	Eventualkosten	14
<b>B.</b>	<b>Durchführung und Beschaffung</b>	<b>15</b>
1.	Projektverantwortliche	15
2.	Beschaffungs-, Durchführungs- und Auszahlungsplan	15
3.	Beschaffungsgrundsätze	15
<b>C.</b>	<b>Finanzierungsquellen</b>	<b>16</b>
1.	Übersicht	16
2.	Kapitalbeteiligungen	16
3.	Darlehen	16
4.	Zuschüsse	16
5.	Sonstiges	16
<b>D.</b>	<b>Finanzierungsüberblick und Ertragsvorschau</b>	<b>17</b>
1.	Umsatzerwartung	17
2.	Lohnkosten	17
3.	Ausgaben / Kosten	17
4.	Gewinnerwartung	17
5.	Kapitalaufwand	18
6.	Finanzprognose	18
7.	Kennzahlen	18
<b>III. Umweltbezogene und Ordnungsrechtliche Informationen</b>		<b>19</b>
<b>A.</b>	<b>Umweltinformationen</b>	<b>19</b>
1.	Produktionsspezifische Umweltauswirkungen	19
2.	Auflagen und Richtlinien	19
3.	Umweltschutzmaßnahmen	19
<b>B.</b>	<b>Ordnungsrechtliche Informationen</b>	<b>20</b>
1.	Projektbezogene Genehmigungen	20
2.	Subventionen	20
3.	Ein- und Ausfuhrbeschränkungen	20
4.	Preisstruktur der Versorgungsbetriebe	20
5.	Besonderheiten	20
<b>IV. ANLAGEN</b>		<b>21</b>

# **I. Geschäfts- und Projektinformationen**

## **A. Das Projekt**

### **1. Übersicht**

Geben Sie hier einen kurzen und prägnanten Überblick über das Vorhaben oder Ihr Projekt. Beschreiben Sie hierbei die wesentlichen Punkte und Vorteile, bedenken Sie hierbei, daß bereits die ersten Zeilen darüber entscheiden werden, ob ein potentieller Investor weiter liest. Versuchen Sie deshalb bereits im ersten Satz Interesse und Neugierde zu wecken.

### **2. Entwicklung**

Stellen Sie in diesem Absatz kurz die bisherige Entwicklung Ihres Projektes dar, wie ist es entstanden, wie hat sich die Idee entwickelt und welche Schritte wurden bisher in Richtung einer Realisierung unternommen.

### **3. Sachstand**

Beschreiben Sie hier kurz den derzeitigen Sachstand des Projektes

### **4. Zeitplan**

Erstellen Sie hier einen Zeitplan für die nächsten Schritte im Rahmen der Projektrealisierung. Führen Sie die wesentlichen Schwerpunkte auf und beachten Sie mögliche Zeitverzögerungen durch Einberechnung von Pufferzeiten. Alle Schritte müssen für einen neutralen Leser nachvollziehbar sein.

## ***B. Der Projektträger***

### **1. Übersicht**

Beschreiben Sie kurz Ihr Unternehmen, wann es gegründet wurde und zu welchem Unternehmenszweck, wie war die weitere Entwicklung und wer waren die Leistungsträger.

### **2. Rechtsform**

Stellen Sie hier dar, welche Rechtsform (z.B. GmbH) Ihr Unternehmen besitzt und weshalb diese gewählt wurde.

### **3. Unternehmensführung / Management-Team**

Neben einer guten Idee ist für die meisten Kapitalgeber das Management von entscheidender Bedeutung. Beschreiben Sie hier die wesentlichen Positionen im Projekt oder Unternehmen und zeigen sie auf, weshalb sich diese Personen für die vorgesehenen Positionen auszeichnen. Ergänzt werden diese Angaben durch die Lebensläufe, die als Anlage beigefügt werden.

### **4. Organisationsübersicht**

Wie ist Ihr Unternehmen organisiert, angefangen bei den Führungspositionen. Die organisatorische Darstellung erfolgt am besten in Form eines Organigramms und nachfolgender Erläuterungen.

### **5. Standortbeschreibung**

Beschreiben Sie die wesentlichen Aspekte Ihrer Standortwahl als kurze Einführung. Eine ausführliche Erörterung folgt später unter Punkt D des Businessplanes.

### **6. Kundenstruktur**

Legen Sie hier dar, welche Kundengruppen Sie mit Ihren Produkten oder Dienstleistungen bedienen möchten. Ist Ihre Zielgruppe mehr im Bereich privater Haushalte oder gewerblicher Unternehmen angesiedelt, wie genau sieht die Struktur aus?

## 7. **Finanzielle Rahmenbedingungen**

Die finanziellen Rahmenbedingungen beschreiben die Situation des Projektes in finanzieller Hinsicht. Dies beinhaltet die Eigenkapitalsituation, die Bonität sowie aktuelle Bankverbindungen ebenso wie bestehende Verbindlichkeiten und Forderungen.

## **C. Das Produkt**

### **1. Produktbeschreibung**

Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Produkte oder Dienstleistungen kurz und prägnant in einer einführenden Übersicht.

#### **1.1. Allgemeine Eigenschaften**

Beschreiben Sie die allgemeinen Produkt- oder Dienstleistungseigenschaften.

#### **1.2. Technische Eigenschaften**

Beschreiben sie die technischen Produkteigenschaften – bei Dienstleistungen kann dieser Punkt entfallen. Sofern sich Ihre Produkte grundlegend unterscheiden sollten Sie weitere Unterpunkte einführen. Gerade im Bereich der Produktbeschreibung ist eine klare Struktur und Differenzierung erforderlich.

#### **1.3. Produktgestaltung**

Welche spezielle Eigenschaften hat Ihr Produkt, um sich im Markt besonders zu etablieren und von Konkurrenzprodukten zu differenzieren?

#### **1.4. Produktentwicklung**

Welche weiteren Schritte sind vorgesehen, um die aktuellen Produkte weiter zu entwickeln oder im andere Produkte zu integrieren. Stellen Sie insbesondere dar, daß Sie Sich darüber im Klaren sind, daß Sie Sich nicht auf dem bisher Erreichten ausruhen können.

### **2. Vergleich mit Konkurrenzprodukten**

Beschreiben Sie die wichtigsten Konkurrenzprodukte und arbeiten Sie die Vorteile Ihres Produktes heraus. Bleiben Sie realistisch und argumentieren nur auf der Grundlage belegter Tatsachen. Insbesondere technische Vorteile müssen durch Meßwerte oder belegte Daten untermauert werden.

## **2.1. Materialvergleich**

Vergleichen Sie hier die Materialien des eigenen Produktes mit dem der Konkurrenz.

## **2.2. Produktvergleich**

Vergleichen Sie hier das eigene Produkte mit dem der Konkurrenz.

## **3. Normen und Qualitätsstandards**

Führen Sie hier die wesentlichen Normen und Qualitätsstandard auf, die Ihr Projekt bestimmen. Machen Sie deutlich, auf welchem Wege sie deren Einhaltung erreichen und sicherstellen möchten.

## ***D. Der Standort***

In diesem Abschnitt wird der Standort des Projektes näher analysiert.

### **1. Infrastruktur**

Beschreiben Sie die Lage des Standortes, seine geographische und verkehrsmäßige Lage.

#### **1.1. Sachstand, Erwartungen**

Beschreiben Sie die allgemeinen infrastrukturellen Voraussetzungen am Standort und arbeiten Sie die Vorteile heraus. Gehen sie auch auf geplante Verbesserungen ein. Legen Sie den Schwerpunkt auf die Standortfaktoren, die für Ihr Vorhaben die höchste Priorität haben.

#### **1.2. Bewertung**

Bewerten Sie den ausgewählten Standort. Hierbei müssen Sie Ihre Standortentscheidung für außenstehende nachvollziehbar begründen.

### **2. Produktionsfaktoren**

Beschreiben Sie hier die Produktionsfaktoren und deren Qualität am Standort. Hierzu gehören die Rohstoffsituation, die Arbeitkräftssituation und die Kapitalsituation.

### **3. Produktionsanlagen**

Beschreiben Sie hier Ihre Produktionsanlagen, die technische Umsetzung der Produktidee. Vermeiden Sie eine ausschweifende Abhandlung, die zu sehr ins technische Detail geht.

### **4. Produktionsverfahren**

Beschreiben Sie hier die wesentlichen Schritte der Produktionsverfahren. Einem Außenstehenden muß klar werden, daß die Umsetzung der Produktidee technisch durchführbar ist.

## 5. Produktionskapazitäten

Im Hinblick auf die geplanten Absatzzahlen stellen Sie hier dar, welche Produktionskapazitäten die geplanten technischen Einrichtungen besitzen und welche Möglichkeiten einer Expansion gegeben sind. Vermeiden Sie insbesondere Grenzbelastungen, die nur im Idealfall erreichbar sind.

## ***E. Der Markt***

### **1. Übersicht Zielmärkte**

Beschreiben Sie hier die regionalen Zielmärkte, die Sie mit Ihren Produkten anvisieren. Passen Sie die Unterpunkte Ihren Bedürfnissen an und widmen Sie jedem Zielmarkt einen entsprechenden Absatz.

#### **1.1. Zielmarkt I**

Z.B. Zielmarkt Deutschland oder Region XY

#### **1.2. Zielmarkt II**

Z.B. Zielmarkt EU oder Großregion XYZ

#### **1.3. Zielmarkt III**

Z.B. Zielmarkt USA oder Asien oder Überregion Deutschland

### **2. Die Einzelmärkte**

In diesem Absatz werden die produktspezifischen Märkte analysiert. Je nach Umfang Ihrer Produktpalette passen Sie die Unterpunkte an.

#### **2.1. Markt für Produkt I**

Produkt I, Absatzmöglichkeiten, Nachfragesituation, Kundenwünsche etc..

#### **2.2. Markt für Produkt II**

Produkt II, Absatzmöglichkeiten, Nachfragesituation, Kundenwünsche etc..

#### **2.3. Markt für Produkt III**

Produkt III, Absatzmöglichkeiten, Nachfragesituation, Kundenwünsche etc..

### 3. Marktanteile und Umsatz

Welche Umsätze sind mit den einzelnen Produkte geplant, welche Umsatzentwicklung und welchen Marktanteil streben Sie an. Betrachten Sie hierbei sowohl eine Entwicklung bei guten als auch bei schlechten Rahmenbedingungen. Begründen Sie Ihre Kalkulationen z.B. anhand möglicher Marktlücken oder nicht befriedigter Nachfragemengen. Beachten Sie auch die Entwicklung Ihrer Konkurrenz.

### 4. Wettbewerbssituation

In diesem Absatz stellen Sie die eigene Situation mit Stärken und Schwächen direkt der Konkurrenz gegenüber. Hierzu sollten Sie sich eingehend über Ihre Konkurrenzunternehmen informieren.

#### 4.1. Allgemeine Situation

Beschreiben sie hier kurz die allgemeine Situation am Markt Ihrer Produkte, den aktuellen Sachstand sowie zu erwartende Entwicklungen.

#### 4.2. Marktsituation

Nachfolgend analysieren sie den Markt hinsichtlich der konkurrenzsituation für jede Produktgruppe.

##### 4.2.1. Markt für Produkt I

Produkt I, Wettbewerber, Konkurrenzvergleich, Preise, Leistungen, Besonderheiten.

##### 4.2.2. Markt für Produkt II

Produkt II, Wettbewerber, Konkurrenzvergleich, Preise, Leistungen, Besonderheiten.

##### 4.2.3. Markt für Produkt III

Produkt III, Wettbewerber, Konkurrenzvergleich, Preise, Leistungen, Besonderheiten.

## 5. Marketingstrategie

Erläutern Sie hier in Grundzügen die wesentlichen Kernpunkt Ihrer Marketingstrategie.

### 5.1. Produktstrategie

Beschreiben Sie hier, welche Produktstrategie Sie verfolgen, wie Sie Ihr Produkt am Markt positionieren wollen, die besonderen Produkteigenschaften die Ihr Produkt von der Konkurrenz abheben und welche Potentiale zur Weiterentwicklung bzw. Optimierung Sie zukünftig sehen.

### 5.2. Preisstrategie

Legen Sie dar, welches Preisniveau Sie für Ihre Produkte anstreben, wie dieses im Vergleich zu Konkurrenzprodukten einzustufen ist und welche Rabatsysteme Anwendung finden sollen. Gehen Sie hierbei auch auf die Selbstkosten sowie den Zusammenhang zwischen Stückzahlen und Preisen ein. Beschreiben Sie auch die erwarteten Marktreaktionen hinsichtlich Ihrer Preispolitik.

### 5.3. Vertriebsstrategie

Beschreiben Sie, wie Sie Ihre Produkte am Markt absetzen wollen. Suchen Sie den Direktvertrieb, setzen Sie Handelsvertreter ein oder sind Ihre Absatzwege auf den groß- und Einzelhandel gestützt. Sofern Sie für die Abnehmer Ihrer Produkte spezielle Finanzierungskonditionen (lange Zahlungsfristen, Mietkauf, Leasing etc.) anbieten wollen, stellen Sie dies ebenfalls hier dar.

### 5.4. Werbestrategie

Stellen Sie hier die geplanten Werbevorhaben dar. Drucken Sie Prospekte, werben Sie im Internet, im Radio oder im TV? Wie hoch soll Ihr Werbebudget sein und wie sieht die geplante Entwicklung aus? Gehen Sie hierbei insbesondere auf den Aspekt ein, wie Sie mit den geplanten Werbemaßnahmen die für Ihre Produkte relevanten Zielgruppen erreichen können und welche Kosten dies bezogen auf den möglichen Erfolg verursacht.

## **II. Finanzielle Informationen**

### **A. Projektkosten**

#### **1. Grundlagen**

Beschreiben sie hier kurz die grundlegenden Aspekte der kalkulierten Projektkosten. Sie können hier unter anderem die Auswahl Ihrer Zulieferer und Dienstleister kostenmäßig begründen.

#### **2. Lieferkosten**

Beschreiben Sie in diesem Punkt, welche Kosten für die Lieferung der geplanten Investitionen entstehen. Die Lieferkosten sollten von den reinen Anlagenkosten separiert werden.

#### **3. Kostenplan**

Stellen Sie hier alle Kosten zusammen, die Ihr Vorhaben erfordert. Hierzu zählen einerseits alle Investitionskosten, gruppiert nach Grundstücken, Immobilien (wie z.B. Produktionshallen und Bürogebäuden), Investitionsgütern (Produktionsanlagen und Betriebsmittel) sowie mit den vorstehenden Kosten verbundene Dienstleistungen (Beratungs- und Planungskosten). Andererseits auch die anfänglich erforderlichen liquiden Mittel, um eventuelle Anlaufverluste und Zahlungsziele der Kunden auszugleichen.

#### **4. Eventualkosten**

Kalkulieren Sie hier eventuell entstehende Kosten, z.B. aus Lieferverzögerungen, baulichen Mängeln sowie sonstigen unvorhersehbaren Ereignissen.

## ***B. Durchführung und Beschaffung***

### **1. Projektverantwortliche**

Listen Sie in diesem Punkt alle Leistungsträger im Zusammenhang mit der Projektrealisierung auf, sowohl interne Mitarbeiter als auch externe Dienstleister. Achten Sie hierbei unbedingt darauf, nur hinreichen Qualifizierte Personen oder Unternehmen zu benennen. Interne Qualifikationsmängel sollten unbedingt durch externe Dienstleister kompensiert werden.

### **2. Beschaffungs-, Durchführungs- und Auszahlungsplan**

Beschreiben Sie hier den zeitlichen Ablauf der Liquiditätsflüsse. Wann wird welche Betrag an welchen Beteiligten zur Auszahlung gebracht?

### **3. Beschaffungsgrundsätze**

Beschreiben Sie in diesem Punkt, welche grundlegenden Aspekte bei der Beschaffung berücksichtigt werden sollen, wie z.B. Lieferantenauswahl im regionalen Umfeld, Zertifizierung bestimmter Lieferanten etc..

## C. Finanzierungsquellen

In diesem Absatz beschreiben Sie, aus welchen Quellen die Investitionskosten finanziert werden sollen. Achten Sie auf Plausibilität der Daten.

### 1. Übersicht

	Bareinlage	Sacheinlage	Prozentsatz /Anteil
<i>Liquide Eigenmittel</i>			
<b>Gesellschafter</b>			
<b>Dritteinlagen</b>			
<i>Zuschüsse</i>			
<b>Sachleistungen</b>			
<i>Fremdkapital</i>			
<b>Förderdarlehen</b>			
<b>Darlehen</b>			
<b>Sonstige Quellen</b>			

Tragen Sie Ihre Kalkulationswerte in die obige Tabelle ein.

### 2. Kapitalbeteiligungen

Beschreiben Sie, ob Dritte dem Projekt in Form direkter Beteiligungen Kapital zuführen. Diese Beteiligungen müssen nicht mit der Übernahme eines unternehmerischen Risikos verbunden sein, wie z.B. in Form einer stillen Beteiligung ohne Anteil am Verlust zu realisieren. Beteiligungen erhöhen die Bonität des Projekts

### 3. Darlehen

Welche Darlehen in welche Höhe benötigen Sie für Ihr Vorhaben, welche Konditionen erwarten Sie und wie tragfähig sind diese? Welche Sicherheiten können hierfür bereit gestellt werden? Bürgen die Anteilseigner nötigenfalls auch privat für diese Darlehen?

### 4. Zuschüsse

Können Sie Zuschüsse oder staatliche Hilfe für Ihr Projekt erwarten? Wie sehen diese Zuschüsse aus und unter welchen Bedingungen werden sie ausgegeben. Wie hoch ist der damit zusammenhängende Verwaltungsaufwand?

### 5. Sonstiges

Gibt es weitere besondere Aspekte der Finanzierung, wie z.B. die Bewertung von Patenten oder Rechten, Forderungsverzichte oder Ähnliches.

## ***D. Finanzierungsüberblick und Ertragsvorschau***

Dies ist einer der wesentlichen Punkte des Businessplanes, die erwartete wirtschaftliche Entwicklung.

### **1. Umsatzerwartung**

Welche Umsatzzahlen planen Sie für Ihr Projekt? Kalkulieren Sie hierbei vorsichtig und keineswegs zu optimistisch.

### **2. Lohnkosten**

Führen Sie auf, welches Personal angestellt werden soll und welche Kosten die verursacht. Kalkulieren Sie hierzu die geplanten Bruttolöhne sowie die arbeitgeberseitigen Nebenkosten. Setzen Sie die Löhne lieber zu hoch als zu niedrig an, da jeder Investor Kosteneinsparungen positiver als Kostensteigerungen auffaßt.

### **3. Ausgaben / Kosten**

#### **Materialkosten**

Beschreiben Sie hier die Kostenstruktur der Materialseite. Welche Materialmengen werden benötigt und wie entwickeln sich Material- und Rohstoffpreise in Abhängigkeit von produzierten und abgesetzten Stückzahlen. Auch sollte geklärt werden, ob mögliche Einsparungspotentiale genutzt werden können (z.B. über Einkaufsgemeinschaften)

#### **Betriebskosten**

Führen Sie in diesem Punkt alle weiteren Betriebskosten übersichtlich auf. Hierzu zählen alle Raumkosten (Miete, Energie etc.), Lohnkosten, Kosten für Telekommunikation, Werbung, Fahrzeuge etc.

### **4. Gewinnerwartung**

In diesem wichtigen Punkt wird eine Gewinn- und Verlustrechnung erstellt auf der Grundlage der erwarteten Absatzzahlen und Produktionskosten. Das Ergebnis zeigt den zu erwartenden Gewinn, der keineswegs zu optimistisch ausfallen sollte.

## 5. Kapitalaufwand

Legen Sie hier dar, welchen Aufwand die Kapitalseite insgesamt verursacht. Hierzu zählen sowohl die bereits in der Gewinn Rechnung berücksichtigten Zinszahlungen als auch die anfallenden Tilgungsraten. Zusätzliche Kosten, wie Bürgschaftsentgelte etc. müssen ebenfalls aufgelistet werden. Der Aufwand sollte unbedingt in einem angemessenen Verhältnis zum Finanzierungsbedarf stehen und für das Projekt langfristig tragbar sein (auch im Falle einer weniger positiven Projektentwicklung).

## 6. Finanzprognose

Beschreiben Sie in diesem Punkt, wie sich die finanzielle Situation des Projektes entwickeln soll. Sind weitere Darlehen oder Beteiligungen geplant und erforderlich oder ist eine weitere Expansion aus dem Cash-flow finanzierbar.

## 7. Kennzahlen

$$\text{Kapitalrendite}(\text{netto}) = \frac{\text{Nettogewinn}}{\text{Gesamtinvestition}} = \frac{\text{€}}{\text{€}} = \%$$

$$\text{Umsatzrendite}(\text{netto}) = \frac{\text{Nettogewinn}}{\text{Umsatz}} = \frac{\text{€}}{\text{€}} = \%$$

Bemerkung: Die Nettokennzahlen basieren auf den Gewinnwerten nach Steuer.

Die Kennzahlen beschreiben die zu erwartenden Renditen und charakterisieren den finanziellen Erfolg des Projektes kurz und prägnant.

Sie können entweder, wie in den obigen Vorlagen die Nettorenditen angeben, indem Sie die Gewinnwerte nach Steuer verwenden. In einigen Fällen ist es allerdings sinnvoller und auch gewünscht, die Renditen vor Steuer anzugeben.

### **III. Umweltbezogene und Ordnungsrechtliche Informationen**

#### ***A. Umweltinformationen***

Umweltfragen gewinnen in der unternehmerischen Praxis zunehmend an Bedeutung. Die Beschreibung wesentlicher Planungen in Bezug auf dieses Thema verdeutlicht die umfassende Gesamtplanung des Projektes.

#### **1. Produktionsspezifische Umweltauswirkungen**

Beschreiben Sie die umweltrelevanten Auswirkungen der Produktionsprozesse auf die Umwelt, wie z.B. Lärmemissionen, Abgase und Abwässer.

#### **2. Auflagen und Richtlinien**

Listen Sie in diesem Punkt alle relevanten Vorschriften, Richtlinien und Auflagen auf, die im Umweltbereich für Ihr Projekt von Bedeutung sind (z.B. Bundesemissionsschutzgesetz).

#### **3. Umweltschutzmaßnahmen**

Legen Sie hier dar, welche Maßnahmen Sie planen, um die negativen Umweltauswirkungen des Projektes zu kompensieren.

## ***B. Ordnungsrechtliche Informationen***

Neben den umwelttechnischen Aspekten müssen auch die ordnungsrechtlichen Aspekte in die Planung einfließen. Speziell in diesem Bereich entstehen oft Probleme aufgrund nicht beachteter Formalismen und Laufzeiten einer unnötigen Bürokratie.

### **1. Projektbezogene Genehmigungen**

Legen Sie dar, welche Genehmigung, wie z.B. Baugenehmigungen, für Ihr Projekt erforderlich sind, wer diese Genehmigungen erteilt und welcher Zeitrahmen hierfür vorgesehen ist. Erwähnen Sie bestehende Zusagen, Vorgenehmigungen oder Genehmigungen.

### **2. Subventionen**

Sofern nicht bereits im Rahmen der Finanzierungsbeschreibung erwähnt können hier weitergehende Möglichkeiten der Subventionierung beschrieben werden, wie z.B. Ausbildungshilfen, Lohnsubventionen etc..

### **3. Ein- und Ausfuhrbeschränkungen**

Sofern im Rahmen Ihres Vorhaben Rohstoffe eingeführt sowie Produkte aus- oder eingeführt werden sollen beschreiben Sie in diesem Punkt die gesetzlichen Regelungen, die in diesem Zusammenhang anzuwenden sind und ihre Auswirkungen auf das Projekt.

### **4. Preisstruktur der Versorgungsbetriebe**

Die Versorgung mit Energie (Gas, Strom, Wasser) ist ein wesentliches Standbein jedes Unternehmens. Die in diesem Zusammenhang anfallenden Kosten sollten hier erläutert werden.

### **5. Besonderheiten**

Sofern sich irgendwelche Besonderheiten im Rahmen ordnungsrechtlicher Maßnahmen ergeben, können diese hier beschrieben werden.

## IV. ANLAGEN

Fügen Sie als Anlagen zum Businessplan folgende Unterlagen bei:

- Auflistung der Investitionen
- Gewinnberechnung
- Finanzierungsplan
- Liquiditätsberechnung
- Preiskalkulation
- Lebensläufe des Managements
- Patente und Rechts
- Absatzverträge
- Prospekte
- Produktbeschreibungen
- Presseberichte
- Informationen zur Konkurrenz

ergänzen Sie diese Auflistung nach den individuellen Anforderungen Ihres Projektes