



Businessplan erstellen

Über 30 Jahre Beratungserfahrung mit Jungunternehmer:innen und mehr als 500 erstellte Businesspläne zeigen: Visionen werden Wirklichkeit durch Planung und Mut.

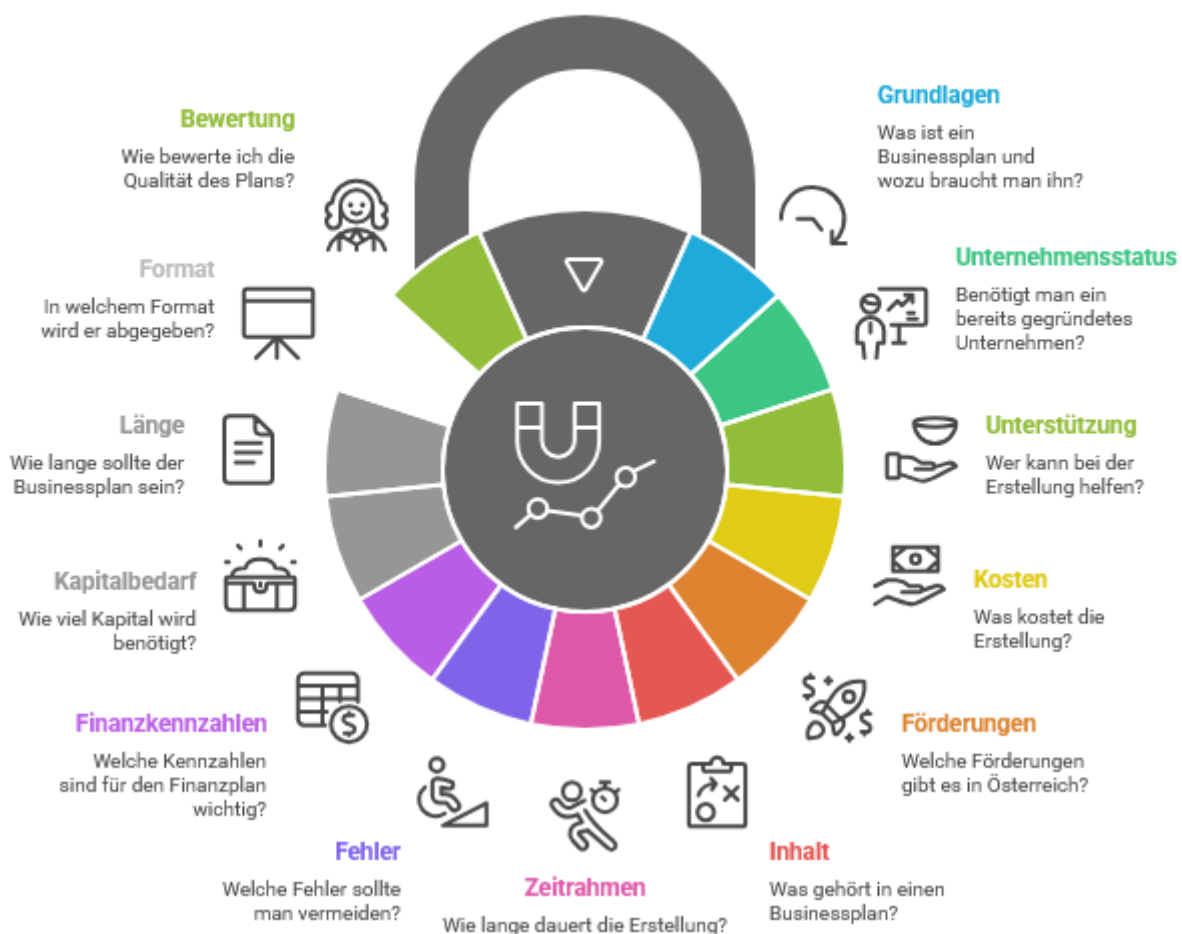
Ein sorgfältig erarbeiteter Businessplan ist die Grundlage für die Entscheidung *für oder gegen* ein Geschäftskonzept – oder dafür, es zu überdenken und zu optimieren. Er eröffnet neue Perspektiven und hilft, kostspielige Fehler zu vermeiden.

Wer plant, legt den Grundstein für nachhaltigen Erfolg.

Damit die Umsetzung gelingt, muss der Businessplan überzeugen – bei Förderstellen, Banken und Investor:innen. Denn wirtschaftlicher Erfolg entsteht dort, wo Vision auf Struktur trifft.

Nachfolgend die wichtigsten Punkte zum Thema *Businessplan erstellen (lassen)* – denn jede erfolgreiche Gründung beginnt mit einem Plan.

Schlüsselfragen zum Businessplan



1. Was ist ein Businessplan und wozu braucht man ihn?

Planung schafft Perspektiven!

Ein Businessplan zeigt, *was* Sie vorhaben, *wie* Sie es umsetzen wollen und *warum* es sich lohnt.

Er ist zugleich **Planungsinstrument** und **Visitenkarte Ihres Unternehmens** – ein unverzichtbares Werkzeug für eine erfolgreiche Gründung oder Expansion.

Businessplan-Erstellung für...



Doch für wen und zu welchem Zweck ist ein Businessplan eigentlich gedacht?

Ein Businessplan macht Ideen greifbar, schafft Klarheit und überzeugt. Er zeigt, dass das Konzept trägt, weckt Vertrauen bei Banken und Investor:innen und richtet Partner:innen sowie Mitarbeitende auf gemeinsame Ziele aus.

Businessplan: Planung, Struktur, Vertrauen



Gründer:innen & Unternehmer:innen

- Tragfähigkeit prüfen
- Ziele formulieren
- Umsetzung kontrollieren



Banken, Förderstellen & Investor:innen

- Basis für Finanzierung & Förderung
- Chancen & Risiken zeigen
- Vertrauen schaffen



Partner:innen & Mitarbeitende

- Vision & Strategie vermitteln
- Teamorientierung fördern

2. Benötigt man für einen Businessplan ein bereits gegründetes Unternehmen?

Nein – im Gegenteil!

Der Businessplan entsteht idealerweise **vor der Gründung**. Er ist Ihr strategischer Kompass: Er strukturiert die Geschäftsidee, bewertet Chancen und Risiken und zeigt, wie viel Kapital Sie wirklich brauchen.



Gerade in der **Vorgründungsphase** ist der Businessplan entscheidend – für Ihre eigene Planung ebenso wie für **Banken, Investor:innen** oder **Förderstellen**. Viele Institutionen wie die **Wirtschaftskammer (WK)** oder das **AMS** verlangen ihn sogar als Voraussetzung für Förderungen oder Zuschüsse.

Erst wenn Konzept, Finanzplan und Rechtsform stehen, folgt der formale Gründungsschritt – etwa die Gewerbeanmeldung oder die Eintragung ins Firmenbuch.

Tipp: Wer sich früh beraten lässt, spart Zeit und Geld – denn ein gut durchdachter Businessplan lässt sich später direkt für Förderanträge, Bankgespräche oder die Gründung einer GmbH weiterverwenden.

Der Businessplan und die Rechtsform

Die **Wahl der passenden Rechtsform** ist ein zentraler Bestandteil jedes Businessplans – sie bestimmt nicht nur **Haftung** und **Steuern**, sondern beeinflusst auch **Finanzierung, Außenwirkung** und **unternehmerische Flexibilität**.

Ein überzeugender Businessplan zeigt daher nicht nur, dass Ihr Konzept wirtschaftlich tragfähig ist, sondern auch, warum die gewählte Rechtsform – ob **Einzelunternehmen, OG, KG** oder **GmbH** – perfekt zu Ihrem Geschäftsmodell passt.

Gerade bei **Förderungen, Investitionsgesprächen** oder **Bankfinanzierungen** zählt die Kombination aus **solidem Zahlenwerk** und **rechtlich stimmiger Struktur**. Gemeinsam mit erfahrenen Berater:innen finden Sie die Rechtsform, die ideal zu Ihren Zielen, Ihrem Risiko und Ihrem Kapitalbedarf passt – und damit die Basis für nachhaltigen Erfolg schafft.

3. Wer kann bei der Erstellung eines Businessplans helfen?

Ein überzeugender Businessplan entsteht am besten **mit erfahrenen Expert:innen an Ihrer Seite**. So wird Ihre Geschäftsidee nicht nur professionell präsentiert, sondern auch **finanziell fundiert und strategisch durchdacht**.

Externes Feedback von Berater:innen mit Branchenerfahrung bringt wertvolle Impulse – für die **Schärfung Ihres USP**, eine klare **Positionierung** und einen **realistischen Finanzplan**, der überzeugt.



4. Was kostet die Erstellung eines Businessplans?

Der Preis der Businessplan-Erstellung hängt von mehreren Faktoren ab – vor allem davon, wie individuell Ihr Projekt ist:

- **Komplexität des Geschäftsmodells** – von der einfachen Dienstleistung bis zum internationalen Vertrieb.
- **Finanzvolumen und Kapitalbedarf** – abhängig von Größe und Umfang des Vorhabens.
- **Umfang von Markt- und Wettbewerbsanalysen** – besonders relevant bei neuen Branchen oder internationalen Märkten.
- **Gewünschte Formate** – etwa digitale Version, Druckausgabe, Präsentation oder englische Übersetzung.
- **Anpassungen nach dem Erstentwurf** – z. B. für Banken, Förderstellen oder Investor:innen.
- **Beratungsumfang** – reine Dokumenterstellung oder inklusive persönlicher Beratung und Coaching.

Businessplan erstellen lassen

Wenn Sie Ihren Businessplan extern erstellen lassen möchten, lohnt sich ein genauer Blick auf **Leistung, Qualität und Fördermöglichkeiten**:

- **Vergleichen Sie Angebote** – prüfen Sie Leistungsumfang, Preis und Erfahrung der Anbieter:innen.
- **Achten Sie auf den Inhalt** – ein vollständiger Businessplan umfasst Finanzplan, Liquiditätsvorschau und Rentabilitätsberechnung.
- **Nutzen Sie Förderungen** – etwa über die Wirtschaftskammer Österreich oder regionale Programme, um Ihre Kosten zu reduzieren.

Kostenübersicht für die Erstellung von Businessplänen in Österreich

Art der Erstellung	Preisspanne	Hinweise
 Einfacher Businessplan (z. B. EPU, Einzelhandel)	700–1.500 € (oft förderbar)	Für Förderstellen (z. B. WKO) ausreichend
 Detaillierter Businessplan (z. B. KMU, Gastronomie)	1.900–3.500 € (oft förderbar)	Inkl. Finanzplan, Marktanalyse für Banken und Förderstellen
 Investorenfähiger Plan (inkl. Pitch Deck)	3.500–8.000 € (oder mehr, oft förderbar)	Für Banken, Förderinstitutionen, Business Angels, Investoren
 Förderberatung + Businessplan (z. B. AWS, FFG)	1.500–4.500 € (oft förderbar)	Inkl. Begleitung durch den Prozess

Die **Kosten** für einen professionell erstellten Businessplan variieren je nach **Umfang, Komplexität und individuellen Anforderungen**.

Transparente Angebote und eine klare Zieldefinition schaffen hier Planungssicherheit – und stellen sicher, dass Sie genau die Unterstützung erhalten, die Ihr Vorhaben verdient.

Orientierungswerte in Österreich

Die Kosten für einen professionell erstellten Businessplan variieren je nach **Umfang, Komplexität und Zielsetzung** deutlich.

Für kleinere bis mittlere Projekte liegen die Kosten meist zwischen rund **€ 1.000 und € 4.000 netto**. Ausführlichere oder komplexere Pläne, insbesondere mit größerem Finanzierungsbedarf, können **zwischen € 2.000 und € 9.000** kosten – bei sehr großen Vorhaben auch darüber.

Wenn Sie einen Businessplan extern erstellen lassen möchten, lohnt sich ein **Vergleich mehrerer Angebote**:

- Prüfen Sie Leistungsumfang, Erfahrung und enthaltene Module wie Finanzplan, Rentabilitätsberechnung oder Liquiditätsvorschau.
- Achten Sie auf mögliche **Förderungen** – etwa über die Wirtschaftskammer Österreich oder regionale Programme. Diese können Ihre Kosten **spürbar reduzieren**.

5. Welche Förderungen gibt es für die Erstellung eines Businessplan in Österreich?

In Österreich stehen verschiedene Förderprogramme zur Verfügung, die Gründer:innen bei der Erstellung von Finanz- oder Businessplänen gezielt unterstützen. Hier ein Überblick über die wichtigsten Angebote und ihre Schwerpunkte:



Hinweise & Tipps zur optimalen Fördermittel-Nutzung

- **Rechtzeitig beantragen:** Viele Förderungen müssen **vor Beginn** der Beratungs- oder Planungsleistung eingereicht werden.
- **Gut vorbereitet starten:** Ein erster **Business- oder Finanzplanentwurf** erleichtert die Antragstellung und erhöht die Erfolgschancen.
- **Leistungsumfang prüfen:** Klären Sie, welche **Themen und Leistungen** (z. B. Coaching, Finanzplanung, Standortwahl) abgedeckt sind – und ob ein externer Berater erforderlich ist.
- **Regionale Unterschiede beachten:** Die **Förderquoten und Bedingungen** variieren je nach Bundesland.
- **Unterlagen parat halten:** Lebenslauf, Konzept, Planungsunterlagen und Gründungsinfos sollten **vollständig und aktuell** vorliegen.

6. Was gehört in einen Businessplan?

Struktur statt Zufall – so planen Sie Punkt für Punkt Ihren Unternehmenserfolg:

Aufbau eines Businessplans – kompakt erklärt

1	Executive Summary Erstellen Sie eine Zusammenfassung der Geschäftsidee – kurz, klar, überzeugend
2	Unternehmens- und Gründerprofil Geben Sie einen Überblick über Team, Erfahrung, Motivation & Unternehmensform
3	Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibung Erläutern Sie das Angebot und seine Einzigartigkeit
4	Markt- & Wettbewerbsanalyse Analysieren Sie Zielgruppen, Marktpotential und Wettbewerbsvorteile
5	Marketing- und Vertriebsstrategie Beschreiben Sie, wie Sie Kunden erreichen – mit Preisstrategie, Kanälen & Partnern
6	Organisationsstruktur & Personal Planen Sie die Struktur und Verantwortlichkeiten sowie den Teamaufbau
7	Finanzplanung Entwickeln Sie Finanzprognosen und Break-even-Analyse als Grundlage für Investoren
8	SWOT-Analyse Bewerten Sie Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken realistisch
9	Anhang Fügen Sie unterstützende Dokumente (Lebensläufe, Studien, Produktinfos etc.) hinzu

7. Wie lange dauert die Erstellung eines Businessplans?

Mit professioneller Unterstützung, etwa durch die Unternehmensberatung Wien, lässt sich ein vollständiger, förderfähiger und bankentauglicher Businessplan in der Regel **innerhalb von 10 bis 14 Tagen** erstellen – vorausgesetzt, alle wichtigen Eckdaten liegen vor.

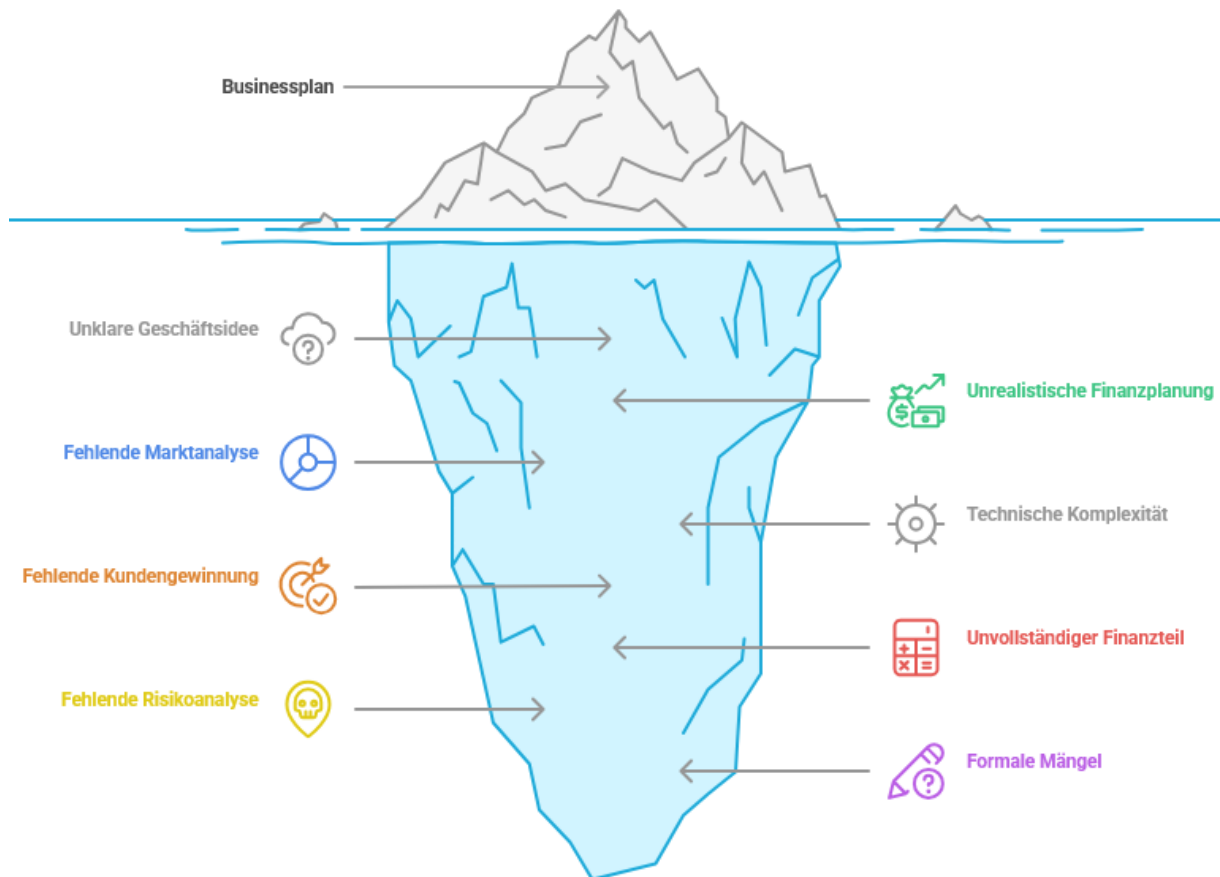
Durchschnittliche Dauer von Unternehmensgründungen



8. Welche Fehler sollte man beim Schreiben vermeiden?

Aus unserer Erfahrung wissen wir: **Nicht die Idee, sondern typische formale und inhaltliche Stolperfallen** bringen viele Businesspläne ins Wanken. Hier die häufigsten Fehler auf einen Blick:

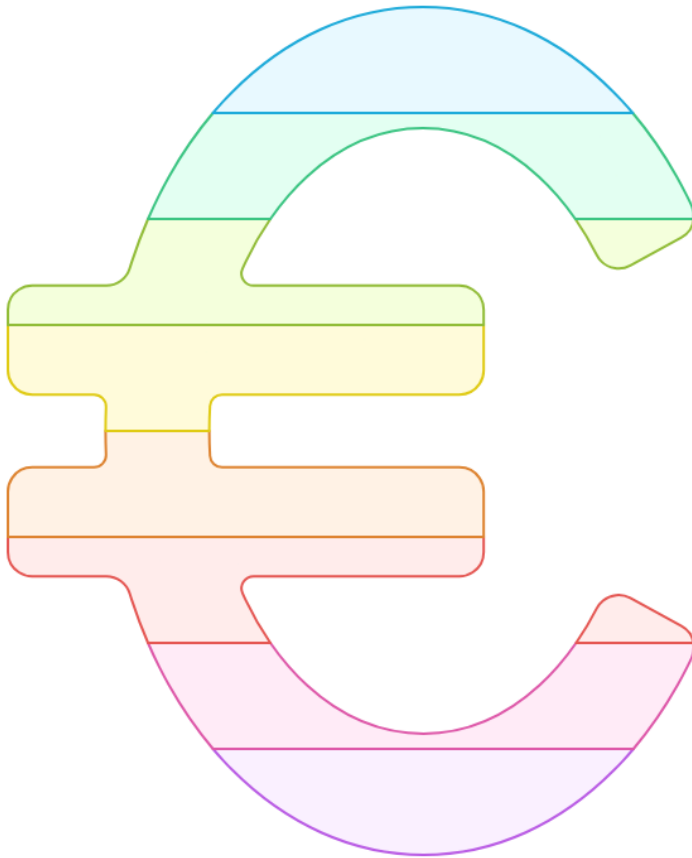
Fehler im Businessplan sind oft tiefer verwurzelt als erwartet:



- **Unklare Geschäftsidee:** Vage und undefinierte Geschäftsvorstellung.
- **Unrealistische Finanzplanung:** Optimistische Umsatzprognosen und unterschätzte Kosten.
- **Fehlende Marktanalyse:** Unzureichendes Verständnis des Marktes und der Konkurrenz.
- **Technische Komplexität:** Unverständliche Sprache für Nicht-Branchenexperten.
- **Fehlende Kundengewinnung:** Unklare Strategie zur Erreichung und Gewinnung von Kunden.
- **Unvollständiger Finanzteil:** Fehlende wesentliche Finanzpositionen im Plan.
- **Fehlende Risikoanalyse:** Versäumnis, potenzielle Risiken zu identifizieren und zu mindern.
- **Formale Mängel:** Rechtschreibfehler und inkonsistente Formatierung im Plan.

9. Welche Kennzahlen sind für den Finanzplan wichtig?

Finanzkennzahlen im Überblick



Absatz & Umsatz

Realistische Planung von Absatz, Preisen & Saisonverlauf – zeigt, was Ihr Unternehmen erwirtschaftet.



Kosten

Alle laufenden Aufwendungen im Blick – fixe vs. variable Kosten für klare Risikoabschätzung.



Gewinn (Ergebnis)

Differenz aus Umsatz und Kosten – zeigt Rentabilität & operativen Erfolg.



Liquidität

Sichert Zahlungsfähigkeit – monatlich planen, Engpässe früh erkennen.



Break-even-Point

Der Moment, ab dem sich Ihr Geschäft trägt – zentral für Investor:innen.



Eigenkapitalquote

Misst finanzielle Stabilität – je höher, desto besser für Ihre Kreditwürdigkeit.



Rentabilität

Wie effizient Ihr Kapital arbeitet – zeigt, ob sich Ihr Einsatz lohnt.



Cashflow

Ihr tatsächlicher Geldzufluss – wichtig für Wachstum & Selbstfinanzierungskraft.

10. Kapitalbedarf ermitteln

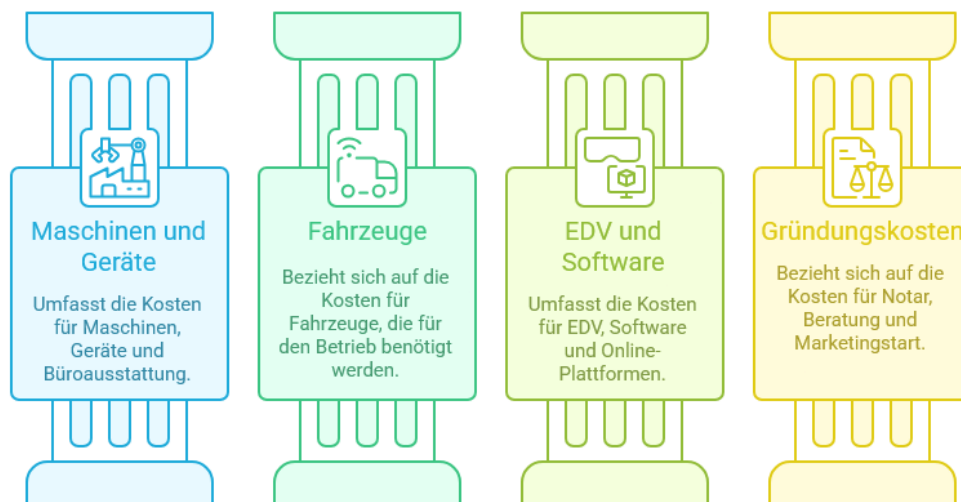
Der Kapitalbedarf ist Ihr Fundament für einen erfolgreichen Start. Er umfasst **alle Investitionen und laufenden Kosten**, die entstehen, **bevor Ihr Unternehmen eigene Einnahmen erzielt**.

Er beantwortet die entscheidende Frage:

Wie viel Startkapital brauche ich, um mein Unternehmen erfolgreich aufzubauen und zu betreiben?

Schritt 1: Investitionskosten ermitteln

Einmalige Anschaffungen für den Unternehmensstart:



Summe = Anlagevermögen / einmaliger Kapitalbedarf

Schritt 2: Betriebsmittel- & Gesamtkapitalbedarf berechnen



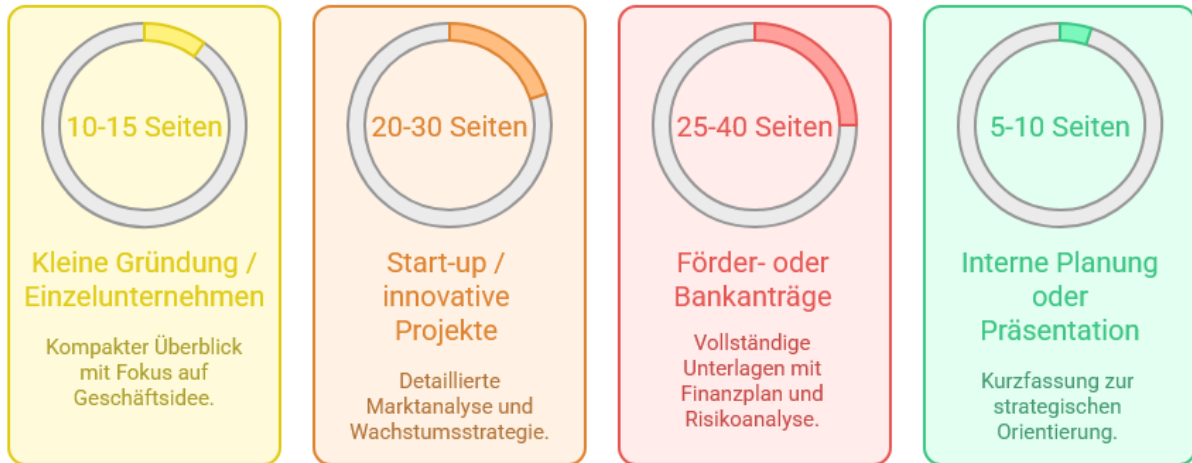
Tipp: Betriebsmittel für **mindestens 3–6 Monate** einkalkulieren.

Gesamtkapitalbedarf = Investitionskosten + Betriebsmittelbedarf + Liquiditätsreserve

11. Wie lang solle ein Businessplan sein?

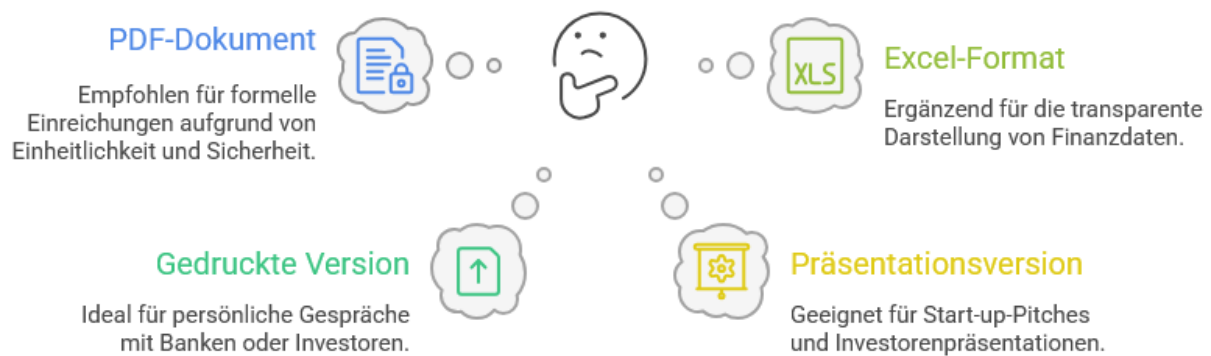
Ein überzeugender Businessplan ist **so lang wie nötig, aber so kurz wie möglich**.

Empfohlene Länge eines Businessplans



Die empfohlene Länge eines Businessplans variiert je nach Zweck und Unternehmensphase.

12. In welchem Format wird der Businessplan abgegeben?



PDF-Dokument (Standardformat)

Das **empfohlene Format** für Banken, Förderstellen und Investor:innen.

- Einheitliches Layout, keine versehentlichen Änderungen möglich.
- Einfach per E-Mail oder Upload übertragbar.
- **Tipp:** Verwenden Sie ein professionelles Design mit Inhaltsverzeichnis, Seitenzahlen und klarer Struktur.

Gedruckte Version (Mappe oder Spiralbindung)

Ideal für **persönliche Gespräche** mit Banken oder Investor:innen.

- Hochwertiger Ausdruck mit Deckblatt und Firmenlogo auf gutem Papier.
- Übersichtliche Gliederung durch Inhaltsverzeichnis, Kapitelnummern oder Trennseiten.

Präsentationsversion (Pitch Deck)

Für **Start-ups und Investor:innen**: kompakte Präsentation (10–15 Folien) im PowerPoint- oder PDF-Format.

- Fokus auf Idee, Markt, USP, Zahlen und Team.
- Eignet sich perfekt für Pitches oder Fördergespräche.

Finanzteil im Tabellenformat (Excel oder PDF)

Der Businessplan wird durch eine transparente Finanzplanung ergänzt.

- Zeigt Annahmen, Berechnungen und Szenarien klar nachvollziehbar.
- Wird meist als separate Datei übermittelt – sauber formatiert und kommentiert.

13. Wie bewerte ich die Qualität meines Businessplans?

Ein überzeugender Businessplan ist Ihr Schlüssel zu Finanzierung, Förderung und Investorenvertrauen. Er zeigt, dass Sie Ihr Geschäft verstehen – und Ihre Vision realistisch umsetzen können.

Schlüsselkriterien für einen qualitativen Businessplan



Klare Struktur mit rotem Faden

Ein professioneller Businessplan ist logisch aufgebaut, leicht verständlich und führt Leser:innen Schritt für Schritt durch Ihr Konzept.

- Sind alle zentralen Kapitel enthalten (Executive Summary, Markt, Produkt, Marketing, Organisation, Finanzplan)?
- Ist die Gliederung übersichtlich und nachvollziehbar?
- Lässt sich Ihr Konzept in wenigen Minuten erfassen?

Tipp: Eine klare Struktur signalisiert Professionalität – besonders bei Bank- oder Investitionsgesprächen.

Verständliche und prägnante Sprache

Formulieren Sie klar, konkret und auf den Punkt.

- Vermeiden Sie Fachjargon und Schachtelsätze.
- Belegen Sie Aussagen mit Zahlen, Quellen oder Beispielen statt mit Schlagworten wie „riesiges Potenzial“.
- Auch Außenstehende ohne Branchenwissen sollten Ihr Konzept sofort verstehen.

Ziel: Ihr Businessplan soll Kompetenz ausstrahlen – nicht Komplexität.

Realistische Finanzplanung

Der Finanzplan ist das Herzstück Ihres Businessplans. Er zeigt, ob Ihr Vorhaben wirtschaftlich trägt.

- Sind Umsätze, Kosten und Liquidität nachvollziehbar kalkuliert?
- Enthält Ihr Plan Reserven für unvorhergesehene Ausgaben?
- Sind Rentabilität und Kapitalbedarf plausibel?

Empfehlung: Lassen Sie Ihre Zahlen von einer Unternehmens- oder Steuerberatung überprüfen – das schafft zusätzliches Vertrauen.

Fundierte Markt- und Wettbewerbsanalyse

Zeigen Sie, dass Sie Ihren Markt wirklich kennen.

- Sind Ihre Zielgruppe und der Markt klar definiert?
- Haben Sie Ihre wichtigsten Wettbewerber:innen analysiert?
- Wird Ihr Alleinstellungsmerkmal (USP) deutlich – also, warum Kund:innen Sie wählen sollten?

Tipp: Fakten schlagen Vermutungen – nutzen Sie aktuelle Daten und konkrete Vergleiche.

Überzeugende Strategie

Ihr Plan braucht eine klare Richtung.

- Wie erreichen Sie Ihre Kund:innen (Marketing- und Vertriebsmaßnahmen)?
- Sind Ihre Ziele messbar (z. B. Umsatz, Marktanteil, Kundenzahl)?
- Gibt es einen Umsetzungsplan mit Zeitrahmen und Verantwortlichkeiten?

Ergebnis: Eine schlüssige Strategie zeigt, dass Sie nicht nur träumen – sondern liefern.

Realistische Risikoanalyse

Ein guter Businessplan blendet Risiken nicht aus, sondern zeigt, wie Sie mit ihnen umgehen.

- Welche Risiken sind vorhanden (z. B. Marktveränderungen, Lieferengpässe, Abhängigkeit von Partnern)?
- Haben Sie potenzielle Risiken realistisch bewertet?
- Gibt es Strategien zur Risikominimierung?

 **Merke:** Ein Plan *ohne* Risiken wirkt oft unglaubwürdig.

Professionelles Erscheinungsbild

Der erste Eindruck zählt – auch bei Businessplänen.

- Einheitliches Design, Layout und Schriftbild.
- Fehlerfreie Sprache, Seitenzahlen, Inhaltsverzeichnis.
- Nutzen Sie Grafiken, Tabellen und Diagramme, um komplexe Inhalte visuell zu verdeutlichen.

Tipp: Ein ansprechendes Design macht Ihr Konzept leichter erfassbar – und bleibt im Gedächtnis.

Externe Einschätzung einholen

Auch Profis profitieren von einem zweiten Blick.

- Lassen Sie Ihren Plan von einer Unternehmensberatung oder Förderstelle prüfen.
- Viele Kammern (z. B. Wirtschaftskammer Wien) bieten kostenlose Businessplan-Checks an.
- Überzeugen Sie durch Struktur, Realismus und Glaubwürdigkeit.

Fazit: Wenn Ihr Businessplan klar, fundiert und professionell präsentiert ist, schafft er Vertrauen – und öffnet Türen zu Kapital, Partner:innen und Erfolg.

Geförderte Beratung für Ihre Unternehmensgründung

Starten Sie mit der richtigen Unterstützung in die Selbstständigkeit!

Wir bieten **kostenfreie Erstgespräche** für Jungunternehmer:innen, Gründer:innen und Start-ups an. Gemeinsam besprechen wir Ihr Vorhaben und prüfen, welche **Fördermöglichkeiten von Bund und Land** für Ihr Projekt in Frage kommen.

Profitieren Sie von unserer Erfahrung und nutzen Sie die von der [WK Wien und WK Niederösterreich geförderte Unternehmensberatung](#) – damit Ihre Unternehmensgründung von Anfang an auf Erfolgskurs ist.

Infos & Angebote

- [Businessplan erstellen](#)
- [Unternehmensbewertung](#)
- [Finanzplan & Liquiditätsplan](#)
- [ESG-Report erstellen](#)
- [Standortanalyse erstellen lassen](#)
- [Marketing-Beratung](#)
- [Geförderte Unternehmensberatung](#)
- [Konkursberatung](#)

EINSATZ -Unternehmensberatung & Werbeagentur- Spornitz e.U.
A-1040 Wien, Mayerhofgasse 12 / Top 15, **Tel.:** + 43-1-81 58 428

Urheberrecht & Nutzungshinweis

Dieses Dokument sowie sämtliche darin enthaltenen Texte, Konzepte und Darstellungen sind urheberrechtlich geschützt.

© Die Rechte liegen bei Mag. Spornitz / Unternehmensberatung Wien, Wien, 2025.

EINSATZ -Unternehmensberatung & Werbeagentur- Spornitz e.U.

Jede Vervielfältigung, Verbreitung, öffentliche Wiedergabe oder sonstige Nutzung – auch auszugsweise – ist ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Rechteinhabers untersagt.