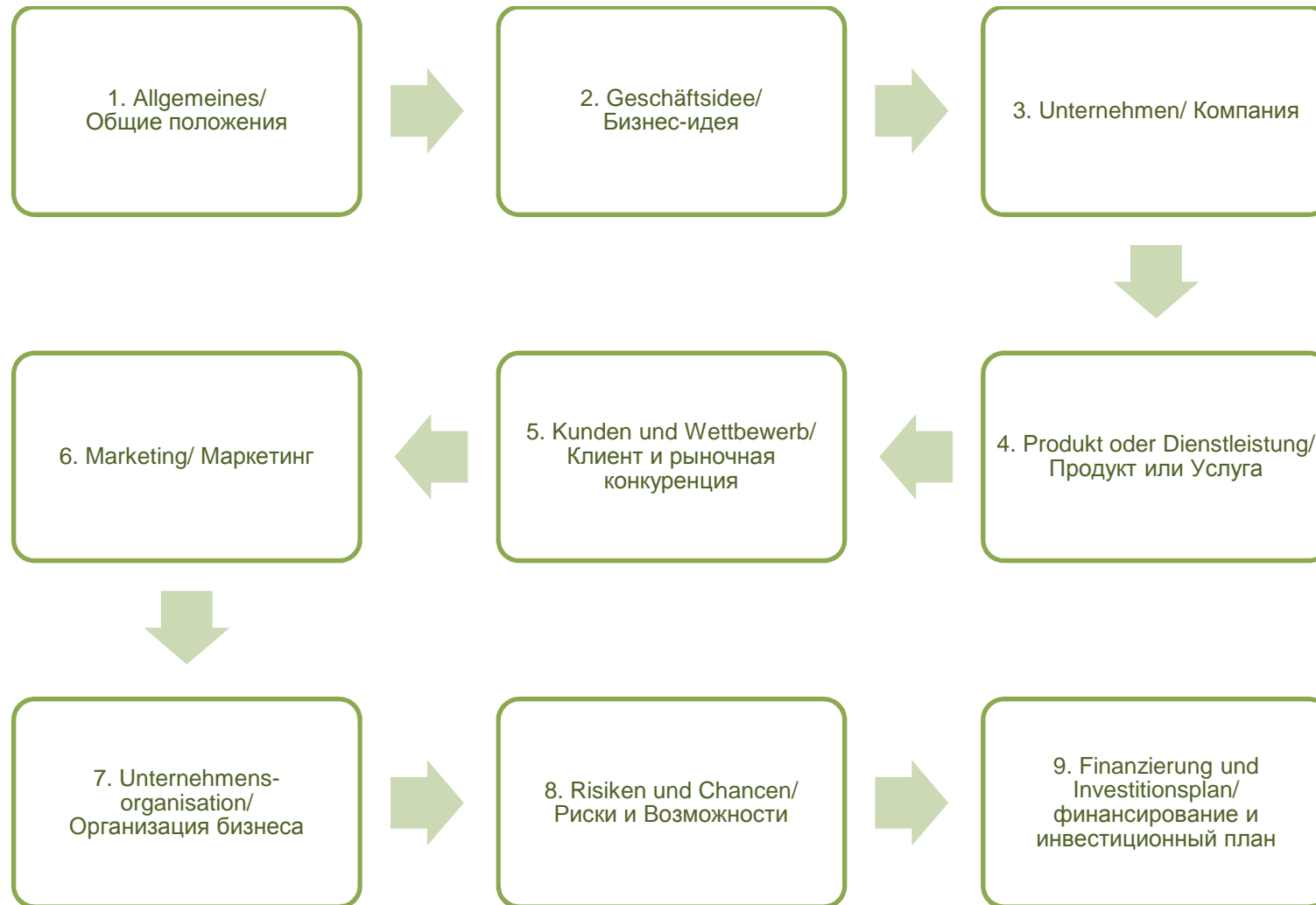


9 Schritte zur Erstellung eines Businessplans (Deutsch & Russisch)



1. Allgemeines	1. общие положения
Name des zukünftigen Unternehmens?	Название будущего предприятия?
Name(n) des/der Gründer(s)?	Имя учредителя (ей)?
Was wird Ihr Unternehmen anbieten?	Что Ваша компания будет предлагать?
Was ist das Besondere daran?	Что особенного?
Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?	Какие клиенты будут покупать Ваш продукт?
Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?	Как Ваш продукт будет достигать Ваших клиентов?
Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?	Сколько капитала необходимо для Вашего проекта?
Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?	Когда Вы хотите начать Ваш проект?
Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?	Каковы краткосрочные и долгосрочные обороты?
Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?	Зависите Вы от нескольких крупных клиентов?
Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?	Каковы потребности / проблемы Ваших клиентов?
2. Geschäftsidee	2. Бизнес-идея
Wie lautet Ihre Geschäftsidee?	Какая Ваша бизнес-идея?
Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?	Что особенного в Вашей бизнес-идее?
Was ist Ihr kurz- und langfristiges Unternehmensziel?	Каковы Ваши краткосрочные и долгосрочные цели бизнеса?
3. Unternehmen	3. Компания
Stellen Sie Ihr geplantes Unternehmen vor (Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, Sitz, Geschäftszweck, strategische Allianzen, ggf. Verträge).	Представьте Ваш план (дата создания, акционеров, директоров, сотрудников, офисы, бизнес-цели, стратегические альянсы, возможно, контракты).
In welcher Phase befindet sich Ihr Unternehmen (Entwicklung, Gründung, Markteinführung, Wachstum)?	На каком этапе находится Ваш бизнес (разработка, создание, маркетинг)?

4. Produkt oder Dienstleistung	4. Продукт или Услуга
Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?	Какой товар / услугу Вы хотите производить или продавать?
Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?	Что особенного в Вашей работе?
Start der Produktion/Dienstleistung?	Начало производства / услуг?
Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?	Развитие Вашей продукции / Ваших услугам?
Wie werden Sie produzieren bzw. wie stellen Sie Ihre Leistungen zur Verfügung?	Как вы будете производить или осуществлять услуги доступными?
Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?	Какие требования должны быть выполнены до начала?
Wann kann das Produkt vermarktet werden?	Когда продукты должны быть реализованы?
Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?	Какие юридические формальности (например: лицензии, разрешения)?
<hr/>	
5. Kunden und Wettbewerb	5. Клиенты и рыночная конкуренция
5.1 Kunden	5.1 Клиенты
Wer sind Ihre Kunden?	Кто Ваши клиенты?
Wo sind Ihre Kunden?	Где Ваши клиенты?
Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden)?	Как взаимосвязаны клиенты (например, по возрасту, полу, доход, род занятий, покупательское поведение потребителей и бизнеса)?
Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?	Есть ли у Вас уже клиенты? Если да, то каким образом участвуют?
Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?	Каков краткосрочный и долгосрочный потенциал оборота?
Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?	Зависите ли Вы от нескольких крупных клиентов?
Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?	Каковы потребности / проблемы Ваших клиентов?
5.2 Konkurrenz	5.2 Конкуренция
Gibt es andere Entwicklungen in "Ihrer" Richtung?	Есть ли какие-либо другие конкуренты в Вашем направлении?
Wer sind Ihre Konkurrenten?	Кто Ваши конкуренты?
Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?	Сколько стоит Ваш продукт у конкурентов?
Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?	Какие сильные и слабые стороны Ваших конкурентов?
Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen	Какие недостатки Вашей компании в

gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?	сравнении с конкурентами?
Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?	Как можно устранить эти слабые стороны?
5.3 Standort	5.3 Местонахождение
Wo bieten Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung an?	Где Вы предлагаете Ваш продукт / услугу?
Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?	Почему Вы выбрали именно это место?
Welche Nachteile hat der Standort?	Каковы недостатки места?
Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?	Как можно компенсировать эти недостатки?
Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?	Как будет развиваться Ваш район в будущем?

6. Marketing	6. Маркетинг
Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?	Какие Ваши предложения выгодны для потенциальных клиентов?
Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?	Что Вы предлагаете лучше, чем конкуренты?
6.1 Preis	6.1 Цены
Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?	Какую ценовую стратегию Вы предлагаете и почему?
Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?	По какой цене вы будете предлагать ваш продукт / услугу?
Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?	Какой расчет лежит в основе цены?
6.2 Vertrieb	6.2 Продажи
Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?	Как изменяется рынок и в какие периоды?
Welche Zielgebiete steuern Sie an?	Как Вы управляете этим процессом?
Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?	С какими партнёрами Вы сотрудничаете?
Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?	Каковы расходы, связанные с продажами?
6.3 Werbung	6.3 Реклама
Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?	Как Ваши клиенты узнают о Вашей продукции / услуг?
Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?	Какие рекламные мероприятия Вы планируете и когда?

7. Unternehmensorganisation	7. Организация бизнеса
Welche Qualifikationen/ Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?	Какая квалификация и опыт работы и какие-либо лицензии у Вас есть?
Über welche Branchenkenntnis und kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?	Какие отраслевые знания и деловые навыки у Вас есть?
Welche besonderen Stärken gibt es? Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?	Какие специальные преимущества у Вас есть? Какие пробелы существуют? Как они будут компенсированы?
7.1 Rechtsform	7.1 Правовые
Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden? Aus welchen Gründen?	Какую правовую форму Вы выбрали? На каком основании?
7.2 Organisation	7.2 Организация
Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?	Какую форму предприятия Вы выбрали?
Wer ist für was zuständig?	Кто за что отвечает?
Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen?	Как можно обеспечить тщательный контроль?
7.3 Mitarbeiter	7.3 Сотрудники
Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?	Когда и с какой периодичностью будут работать Ваши сотрудники и сколько?
8. Risiken und Chancen	8. Риски и Возможности
Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?	Каковы три возможности могут оказать положительное влияние на дальнейшее развитие Вашей компании?
Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?	Какие три наиболее важные проблемы, которые могут помешать позитивному развитию Вашего бизнеса?
Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen?	Как Вы будете решать любые риски / проблемы?
9. Finanzierung und Investitionsplan	9. финансирование и инвестиционный план
Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase?	Каков общий капитал, необходимый для начало работы Вашей компании и сколько необходимо резерва наличных средств в ходе начального этапа необходимо?
Welche förderfähigen Investitionen im Anlagevermögen sind geplant?	Сколько инвестиций планируется в активы?
Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?	Приложите Вашу смету к инвестиционному плану?

9.1 Finanzierungsplan	9.1 План финансирования
Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?	Каков Ваш капитал?
Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?	Сколько капитала заимствованно?
Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?	Что Вы можете гарантировать при получении кредита?
Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?	Какую финансовую поддержку Вы могли бы получить?
Welche Beteiligungskapitalgeber könnten für Sie in Frage kommen?	Каких инвесторов Вы могли найти?
Können Sie bestimmte Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?	Можете ли вы взять в аренду объекты? На каких условиях?
9.2 Liquiditätsplan	9.2 План ликвидности
Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Einzahlungen (verteilt auf drei Jahre)?	Каковы Ваши ежемесячные платежи (в течение трех лет)?
Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Kosten (Warenbezug, Material, Personal, Miete u.a.)?	Каковы Ваши ежемесячные расходы (приобретение принадлежностей, материалов, персонала, аренда, т.д.)?
Wie hoch schätzen Sie die Investitionskosten (verteilt auf die ersten zwölf Monate)?	Каковы Ваши инвестиционные затраты (в течение первых двенадцати месяцев)?
Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?	Каково Ваше ежемесячное обслуживание (амортизации и процентных платежей)?
Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?	Какой ежемесячный резерв наличных?
9.3 Ertragsvorschau / Rentabilitätsrechnung	9.3 Отчет о прибылях и убытках / эффективность расчетов
Wie hoch schätzen Sie den Umsatz/Kosten/Gewinn für die nächsten drei Jahre?	Какова Ваша оценка доходов / расходов / прибыли на ближайшие три года?
Wurden für die Schätzungen Vergleichszahlen (der Kammern, von Beratern o.ä.) genutzt?	Пользовались ли Вы консультациями (в ведомствах и т.д.)?
Liegt eine Rentabilitätsvorschau für drei Jahre vor (1. Jahr monatlich, 2. und 3. Jahr quartalsweise)?	Есть ли рентабельность? Прогноз на три года (1 год ежемесячно, 2-й и 3-й год ежеквартально)