BUSINESSPLAN

Projektname / Unternehmensname

Vorname Nachname

Musterstraße 10

12345 Musterstadt

Telefon: 0123 4567890

E-Mail-Adresse: [vorname.nachname@seite.de](mailto:vorname.nachname@seite.de)

Inhalt

[Geschäftsidee 3](#_Toc183626960)

[Zielgruppe 3](#_Toc183626961)

[Gründerprofil 3](#_Toc183626962)

[Markt & Wettbewerb 5](#_Toc183626963)

[Marktanalyse 5](#_Toc183626964)

[Marktgröße 5](#_Toc183626965)

[Marktentwicklung 5](#_Toc183626966)

[Wettbewerbs- und Konkurrenzanalyse 6](#_Toc183626967)

[Marketing & Vertrieb 6](#_Toc183626968)

[Unternehmen 7](#_Toc183626969)

[Rechtsform 7](#_Toc183626970)

[Unternehmensname 7](#_Toc183626971)

[Unternehmensstandort 7](#_Toc183626972)

[Unternehmensorganisation 8](#_Toc183626973)

[Personalplanung 8](#_Toc183626974)

[Risikoabwägung 10](#_Toc183626975)

[Chancen & Risiken 10](#_Toc183626976)

[SWOT-Analyse 10](#_Toc183626977)

[Finanzen 11](#_Toc183626978)

[Kapitalbedarf 11](#_Toc183626979)

[Investitionen 11](#_Toc183626980)

[Umsatz 11](#_Toc183626981)

[Kosten 12](#_Toc183626982)

[Rentabilität 12](#_Toc183626983)

[Persönliche Lebenshaltungskosten 12](#_Toc183626984)

[Finanzplan 12](#_Toc183626985)

# Geschäftsidee

Die Geschäftsidee beschreibt das Konzept des geplanten Unternehmens. Hierbei sollten folgende Aspekte berücksichtigt werden:

* Was ist das Angebot? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)
* Was ist der besondere Nutzen des Angebots? (Unique Selling Proposition, Alleinstellungsmerkmal)
* Welches Problem löst das Angebot für den Kunden?
* Welche Ziele hat das Unternehmen für sich definiert und wie sollen diese erreicht werden? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

In diesem Abschnitt sollten Sie klar und präzise beschreiben, was das Unternehmen anbietet und wie es sich von der Konkurrenz unterscheidet. Sie sollten auch darlegen, welche Probleme das Angebot löst und welche Ziele Ihr Unternehmen verfolgt.

# Zielgruppe

Die Zielgruppe ist ein wichtiger Bestandteil des Businessplans, da sie die Grundlage für viele weitere Entscheidungen bildet. Eine präzise Definition der Zielgruppe ermöglicht es dem Unternehmen, gezielte Angebote und Marketingmaßnahmen zu entwickeln. Ein gut durchdachtes Zielgruppenkonzept erhöht die Erfolgsaussichten des Unternehmens.

Im Abschnitt "Zielgruppe" sollten folgende Fragen beantwortet werden:

* An wen richtet sich das Angebot? (Privat- oder Geschäftskunden)
* Welche Merkmale hat die Zielgruppe? (Alter, Geschlecht, Einkommen, Berufsgruppe, etc.)
* Welche Bedürfnisse und Probleme hat die Zielgruppe?
* Wo befindet sich die Zielgruppe? (geografischer Standort)

# Gründerprofil

Das Gründerprofil gibt einen Überblick über die Person(en), die hinter dem Unternehmen stehen und gibt einen Einblick in deren Erfahrungen und Qualifikationen. Dieser Abschnitt sollte folgende Aspekte beinhalten:

* Welche Beweggründe haben Sie, sich selbstständig zu machen bzw. Ihre Idee zu verwirklichen? (persönliche und fachliche Faktoren)
* Welche Qualifikationen haben Sie? (Ausbildung, Kenntnisse, Erfahrungen)
* Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
* Waren Sie schon einmal selbstständig tätig und wenn ja, wann und in welcher Branche?
* Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
* Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen? Wie viele Wochenstunden haben Sie dafür regelmäßig zur Verfügung?

Es ist wichtig, dass die Gründerpersönlichkeiten glaubhaft und überzeugend dargestellt werden.

# Markt & Wettbewerb

## Marktanalyse

Die Marktanalyse ist ein wichtiger Bestandteil der Markt- und Wettbewerbsanalyse und sollte möglichst umfassend durchgeführt werden. Dabei sollten verschiedene Informationsquellen genutzt werden, wie zum Beispiel Fachzeitschriften, Bücher, Statistiken und Online-Dienste.

In diesem Abschnitt sollten folgende Aspekte behandelt werden:

* Beschreibung der Branche / des Marktes mit Hilfe von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen, etc.
* Überprüfung von bereits bestehenden Kundenbeziehungen und einholen von Feedback zu Produkten oder Leistungsangeboten

Eine gründliche Marktanalyse ermöglicht es Ihnen, die Marktbedingungen und die Wettbewerbssituation besser einzuschätzen und daraus gezielte Angebote und Marketingmaßnahmen abzuleiten. So können Sie sicherstellen, dass das Angebot auf die Bedürfnisse der Zielgruppe ausgerichtet und die Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens erhöht werden.

### Marktgröße

Die Marktgröße gibt Auskunft darüber, wie groß der Markt für Ihr angebotenes Produkt oder die Dienstleistung ist. Diese Information ist wichtig, um die Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens einschätzen zu können.

In diesem Abschnitt sollten die folgenden Aspekte behandelt werden:

* Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre Dienstleistung / Ihr Produkt?
* Wie hoch ist der durchschnittliche Preis für Ihre Dienstleistung / Ihr Produkt auf dem Markt?
* Welcher Umsatz wird im Markt erzielt / erwartet?

Es ist wichtig, realistische Schätzungen zur Marktgröße zu machen, um das unternehmerische Risiko einschätzen und die Wirtschaftlichkeit Ihres Projekts beurteilen zu können. Diese Informationen können aus verschiedenen Quellen wie Marktforschungsberichten, Branchenverband oder andere Statistiken gesammelt werden.

## Marktentwicklung

Die Marktentwicklung gibt Auskunft darüber, wie sich der Markt in der Vergangenheit entwickelt hat und wie er sich in der Zukunft entwickeln wird. Ein wachsender Markt bietet in der Regel bessere Chancen für eine erfolgreiche Gründung.

In diesem Abschnitt sollten folgende Aspekte behandelt werden:

* Welche Entwicklungen / Trends gibt es in Ihrer Branche?
* Wie hat sich der Markt in den letzten Jahren entwickelt?
* Welche Prognose gibt es für die zukünftige Entwicklung des Marktes?

Es ist wichtig, die aktuellen und zukünftigen Trends in der Branche zu kennen und einzuschätzen, um das Unternehmen strategisch ausrichten und gezielt positionieren zu können. Dabei sollten Sie darauf achten, die Informationen aus verschiedenen Quellen wie Branchenberichte, Marktforschungsstudien etc. zu sammeln und auf die Prognosen von Experten zu achten.

## Wettbewerbs- und Konkurrenzanalyse

Die Wettbewerbsanalyse gibt Auskunft darüber, wie der Markt besetzt ist und welche Unternehmen als Konkurrenten im direkten Wettbewerb stehen. Es gibt direkte und indirekte Wettbewerber. Direkte Wettbewerber bieten das gleiche Produkt oder dieselbe Dienstleistung an, während indirekte Wettbewerber die gleiche Kundennachfrage auf andere Weise bedienen.

In diesem Abschnitt sollten folgende Aspekte behandelt werden:

* Wer sind die direkten und indirekten Wettbewerber?
* Welche Schwächen haben die Wettbewerber aus Sicht des Kunden?
* Was sind die Stärken des eigenen Unternehmens und wie unterscheidet es sich von den Wettbewerbern? (Unique Selling Propositions)
* Preisvergleich: Was kosten die Produkte / Dienstleistungen bei den Wettbewerbern? Welche Preisstrategien werden verfolgt? Welche Vertriebskanäle werden genutzt?

Es ist wichtig, die Stärken und Schwächen der Wettbewerber zu kennen und zu verstehen, um eine eigene erfolgreiche Positionierung und Strategie zu entwickeln. Diese Informationen können aus verschiedenen Quellen wie offiziellen Unternehmensberichten, Branchenverzeichnissen, Presseberichten etc. gesammelt werden.

## Marketing & Vertrieb

Vertriebskanäle und Marketingstrategie sind wichtige Bestandteile des Businessplans, da sie die Art und Weise beschreiben, wie Ihr Unternehmen Ihre Produkte oder Dienstleistungen an die Kunden bringt und wie es dafür wirbt. Es ist wichtig, die richtigen Vertriebskanäle und die passende Marketingstrategie auszuwählen, um eine erfolgreiche Vermarktung Ihres Angebots zu gewährleisten.

Im Abschnitt "Vertriebskanäle und Marketingstrategie" sollten folgende Aspekte behandelt werden:

* Welche Vertriebskanäle werden genutzt, wie Direktvertrieb, Händler, Online Shop etc.?
* Für welche Strategie (Preis- oder Serviceorientierung) entscheidet man sich?
* Welche Marketingaktivitäten möchten verfolgt werden und welche Kosten sind hierfür veranschlagt?
* Welche Marketingkanäle werden genutzt wie Webseite, Social Media, Anzeigen, Kataloge, Newsletter, etc.

Planen Sie das Marketingbudget sorgfältig und stimmen sie es auf die geplanten Marketingaktivitäten ab, um eine effektive Verwendung der Mittel zu gewährleisten. Sie sollten auch darauf achten, dass die Werbemaßnahmen möglichst zielgerichtet sind, um die festgelegte Zielgruppe zu erreichen und kein Marketingbudget unnötig zu verschwenden.

# Unternehmen

## Rechtsform

Die Wahl der richtigen Rechtsform ist ein wichtiger Bestandteil Ihres Businessplans, da sie Auswirkungen auf die Haftung, die Steuerpflicht und die Gründungskosten hat. In Deutschland gibt es verschiedene Rechtsformen wie z.B. die Einzelunternehmen, die GbR, die OHG, die KG, die GmbH und die AG.

Im Abschnitt "Rechtsform" sollte beschrieben werden:

* Welche Rechtsform für Ihr Unternehmen gewählt wird?
* Warum wurde diese Rechtsform gewählt und wie passt sie zu den Anforderungen und Zielen des Unternehmens.
* Welche Vorteile und Nachteile hat die gewählte Rechtsform im Vergleich zu anderen Rechtsformen?
* Welche gesetzlichen Vorschriften und Pflichten sind mit der gewählten Rechtsform verbunden?

Es ist wichtig, dass Sie sich vor der Gründung intensiv mit der Wahl der Rechtsform auseinandersetzen und sicherzustellen, dass die gewählte Form tatsächlich am besten zu den Bedürfnissen und Zielen Ihres Vorhabens passt. Es kann ratsam sein, hierbei professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen, um sicherzustellen, dass die Wahl der Rechtsform rechtlich und steuerlich korrekt ist.

## Unternehmensname

Es ist möglich, für ein Unternehmen einen Fantasienamen zu wählen, solange er nicht gegen bestehende Gesetze oder Rechte Dritter verstößt. Es gibt jedoch einige Regelungen und Anforderungen, die bei der Wahl des Unternehmensnamens zu beachten sind.

* Der Unternehmensname darf nicht gegen bestehende Namensrechte oder Markenrechte Dritter verstoßen. Eine Markenrecherche sollte daher durchgeführt werden, um sicherzustellen, dass der gewählte Name nicht bereits von einem anderen Unternehmen verwendet wird.
* Der Name darf nicht irreführend oder täuschend sein, und nicht gegen die guten Sitten verstoßen.
* Der Name muss zur Rechtsform Ihres Unternehmens passen, es gibt bestimmte vorgeschriebene Formen, die eingehalten werden müssen.
* Wenn die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft (GmbH, AG) ist, muss in der Bezeichnung auch die Rechtsform enthalten sein.

Es ist wichtig sicherzustellen, dass der gewählte Unternehmensname rechtlich zulässig ist, um spätere Probleme oder Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden. Es empfiehlt sich, professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen, um sicherzustellen, dass der Unternehmensname rechtlich und korrekt ist.

## Unternehmensstandort

Die Wahl des richtigen Standortes ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg eines Unternehmens. Eine sorgfältige Auswahl des Standorts kann dazu beitragen, die Zielgruppe zu erreichen, Kosten zu senken und die Effizienz des Unternehmens zu steigern.

Für die Auswahl des richtigen Standortes sollten verschiedene Faktoren berücksichtigt werden. Dazu gehören:

* Kunden- und Lieferantennähe: Eine gute Anbindung an die Zielgruppe oder an wichtige Lieferanten und Dienstleister kann die Effizienz Ihres Unternehmens erhöhen und die Kosten senken.
* Verkehrsanbindung: Eine gute Verkehrsanbindung kann die Erreichbarkeit Ihres Unternehmens für Kunden und Mitarbeiter erhöhen und die Logistik erleichtern.
* Mietpreisniveau: Der Mietpreis kann ein wichtiger Faktor sein, besonders für kleine und mittelständische Unternehmen. Es ist wichtig, den Preis im Verhältnis zu den erwarteten Einnahmen zu betrachten.
* Objektgröße und -zustand: Die Größe und der Zustand des Objekts müssen den Anforderungen des Unternehmens entsprechen und sich in einen angemessenen finanziellen Rahmen einordnen.
* Umfeld: Der Standort sollte auch in Bezug auf die Umgebung geeignet sein. Wenn Sie ein stationäres Geschäft haben, ist es wichtig, dass es sich in einer Gegend befindet, die von potenziellen Kunden frequentiert wird. Zudem sollten Sie die Möglichkeiten zur Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, Parkplätze etc. prüfen.

## Unternehmensorganisation

Die Unternehmensorganisation beschreibt die Art und Weise, wie Ihr Unternehmen strukturiert und verwaltet wird. Eine sorgfältige Planung und Organisation der Unternehmensstruktur können dazu beitragen, die Ziele Ihres Unternehmens zu erreichen und die Effizienz zu steigern.

Einige wichtige Aspekte der Unternehmensorganisation, die in einem Businessplan berücksichtigt werden sollten, sind:

* Genehmigungen: Prüfen Sie, ob für Ihr Unternehmen bestimmte Genehmigungen erforderlich sind und bereiten Sie diese rechtzeitig vor.
* Führung der Geschäfte: Festlegen wer das Unternehmen führen wird und wie die Vertretungsregelung aussieht.
* Aufgabenverteilung: Klären Sie, wer welche Aufgaben im Unternehmen übernimmt.
* Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess: Legen Sie fest, wie der Prozess von der Produktion bis zur Lieferung an den Kunden organisiert wird und wie sichergestellt wird, dass der Prozess reibungslos und effizient abläuft.
* Hierarchie und Führungsstruktur: Legen Sie fest, welche Hierarchie- und Führungsstruktur das Unternehmen haben wird, zum Beispiel ob es eine flache Hierarchie mit wenigen Managementebenen ist oder eine tiefere Hierarchie mit mehreren Managementebenen.
* Verantwortlichkeiten und Entscheidungsbefugnisse: Klären Sie, wer für welche Entscheidungen verantwortlich ist und wer welche Entscheidungsbefugnisse hat.
* Interne Kommunikation und Zusammenarbeit: Definiert die Art und Weise, wie das Unternehmen intern kommuniziert und zusammenarbeitet, um Probleme schnell lösen und Entscheidungen treffen zu können.

## Personalplanung

Die Personalplanung ist ein wichtiger Bestandteil des Businessplans, da das Personal eine entscheidende Rolle bei der Umsetzung der Geschäftsstrategie spielt. Einige der wichtigsten Aspekte der Personalplanung sind:

* Personalbedarfsplan: Der Personalbedarfsplan beschreibt die geplante Personalstruktur des Unternehmens. Dazu gehört die Anzahl, Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen), Funktionen und Gehälter der Mitarbeiter.
* Anzahl: Wie viele Mitarbeiter werden benötigt, um das Unternehmen erfolgreich zu betreiben
* Art: Welche Art von Mitarbeitern wird benötigt: festangestellt, freie Mitarbeiter oder Aushilfen?
* Funktionen: Welche Aufgaben sollen die Mitarbeiter übernehmen?
* Gehälter: welche Gehälter sind für die unterschiedlichen Aufgaben geplant?

Es ist wichtig, eine realistische Personalplanung zu erstellen, die sowohl den Bedarf des Unternehmens als auch die Verfügbarkeit und Qualifikation der potenziellen Mitarbeiter berücksichtigt.

# Risikoabwägung

## Chancen & Risiken

* Welche Chancen und Risiken sehen Sie für Ihr Unternehmen?
* Welche Risiken sind besonders relevant und wie planen Sie, diese abzufedern?
* Welche Faktoren können die Erreichung Ihrer Unternehmensziele beeinflussen? (z.B. politische, wirtschaftliche, gesellschaftliche)
* Welche Maßnahmen können Sie ergreifen, um Ihre Chancen zu nutzen und Ihre Risiken zu minimieren?

## SWOT-Analyse

Eine SWOT-Analyse ist ein strategisches Planungsinstrument, das genutzt werden kann, um die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken Ihres Unternehmens oder Ihrer Geschäftsidee zu identifizieren. Die SWOT-Analyse kann helfen, die momentane Lage des Unternehmens zu verstehen und künftige Entscheidungen zu treffen.

* Stärken (Strengths): Was sind die Vorteile des Unternehmens? Was ist es besonders gut darin?
* Schwächen (Weaknesses): Was sind die Nachteile des Unternehmens? Was sind die Bereiche, in denen es Schwierigkeiten hat?
* Chancen (Opportunities): Welche Möglichkeiten gibt es für das Unternehmen in Zukunft? Welche Trends und Entwicklungen können genutzt werden?
* Risiken (Threats): Welche Risiken und Bedrohungen gibt es für das Unternehmen? Was könnte dazu führen, dass das Unternehmen nicht erfolgreich ist?

Die SWOT-Analyse kann in Form einer Tabelle dargestellt werden, in der die vier Elemente nebeneinanderstehen, um eine Übersicht zu erhalten und das Ergebnis besser zu vergleichen.

# Finanzen

## Kapitalbedarf

Es ist wichtig, dass der Kapitalbedarf realistisch und nachvollziehbar berechnet wird und dass auch ein Puffer eingerechnet wird, um Unwägbarkeiten abzudecken. Es ist auch wichtig, dass die geplante Finanzierung glaubwürdig dargelegt wird und dass Sie über alle erforderlichen Mittel und Sicherheiten verfügen, um die Finanzierung zu sichern.

* Welche Kosten fallen für die Gründung an (z.B. Investitionskosten für Maschinen, Inventar, Warenlager, Marketing)?
* Welche laufenden Kosten fallen an (z.B. Mieten, Löhne, Gehälter, Versicherungen, Lieferanten, Energiekosten, Marketingkosten)?
* Wie hoch ist der benötigte Kapitalbedarf insgesamt?
* Woher soll das benötigte Kapital kommen? (Eigenkapital, Fremdkapital, Fördermittel, Investoren)
* Wie wird das Unternehmen die Finanzierung sicherstellen? Welche Sicherheiten können Sie bieten?

## Investitionen

Es ist wichtig, dass die Investitionsbedarfe realistisch und nachvollziehbar berechnet werden. Es empfiehlt sich auch, mehrere Finanzierungsformen in Betracht zu ziehen und diese zu vergleichen, um die beste Option für das Unternehmen zu finden. Auch sollten die geplanten Investitionen sorgfältig geprüft werden, um sicherzustellen, dass sie für die Erreichung der Geschäftsziele erforderlich und tragfähig sind.

* Welche Investitionen sind erforderlich?
* Welche Kosten fallen für Investitionen an (z.B. Anschaffung von Maschinen, Equipment, Immobilien)?
* Welche Finanzierungsformen werden genutzt? (Eigenkapital, Leasing, Kredit)
* Wie realistisch sind die geplanten Investitionen?

## Umsatz

Stellen sie eine realistische Umsatzerwartung auf und berücksichtigen Sie die Faktoren, die die Umsatzentwicklung beeinflussen. Dazu ist es hilfreich, detaillierte Berechnungen für die Umsatzerwartungen im Laufe der Zeit darzustellen, um die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells zu demonstrieren. Dabei sollten Sie auch, die verschiedenen Wege, auf denen die Umsätze generiert werden, beschreiben.

* Welche Umsatzerwartungen haben Sie?
* Wie entwickeln sich die Umsätze in den ersten Jahren?
* Welche Faktoren beeinflussen die Umsatzentwicklung (z.B. Preise, Wettbewerb, Wirtschaftslage)?
* Wie werden die Umsätze erzielt? (z.B. durch Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen, durch Werbung, etc.)

## Kosten

Es ist wichtig, einen genauen Überblick über die Kosten Ihres Unternehmens zu haben, um realistische Finanzplanungen erstellen zu können. Dazu ist es hilfreich, variable und fixe Kosten zu unterscheiden und einmalige und wiederkehrende Kosten zu identifizieren. Auch sollten Sie die Faktoren berücksichtigen, die die Kostenentwicklung beeinflussen und Maßnahmen zur Kostenreduzierung identifizieren.

In diesem Abschnitt sollten Sie folgende Aspekte behandeln:

* Welche Kosten fallen bei Ihrem Unternehmen an?
* Wie hoch sind die variable und die fixen Kosten?
* Welche Kosten sind einmalige und welche wiederkehrenden Kosten?
* Wie entwickeln sich die Kosten in den ersten Jahren?
* Welche Faktoren beeinflussen die Kostenentwicklung (z.B. Lohnkosten, Materialkosten, Miete, Versicherungen)?
* Wie wollen Sie die Kosten reduzieren?

## Rentabilität

Die Rentabilität gibt Auskunft darüber, wie profitabel Ihr Unternehmen ist. Es gibt verschiedene Rentabilitätskennzahlen, wie zum Beispiel die Eigenkapitalrentabilität oder die Umsatzrentabilität, die jeweils unterschiedliche Aspekte betrachten.

* Welche Rentabilitätskennzahlen berechnen Sie und in welchem Zeitraum erwarten Sie eine schwarze Null / Gewinn?
* Welche Annahmen und Unterstellungen liegen diesen Prognosen zugrunde (z.B. Umsatzentwicklung, Kostenentwicklung, Investitionen etc.)?

Eine kritische Betrachtung ihrer Rentabilität ist wichtig, um später einschätzen zu können, ob das Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich ist und welche Maßnahmen unternommen werden müssen, um dies zu erreichen.

## Persönliche Lebenshaltungskosten

Führen Sie hier eine Übersicht ihrer monatlichen Lebenshaltungskosten legen Sie nachvollziehbar dar, wie diese mit den Einnahmen aus dem Gründerzuschuss und eventuellen anderen Einkommensquellen, wie z.B. einem Nebenjob, gedeckt werden können.

Es ist wichtig, dass Sie in diesem Bereich transparent und detailliert darlegen, dass sie in der Lage sind, die anfallenden Kosten für die Gründung und die ersten Monate des Unternehmens zu tragen, um die Chancen auf Genehmigung des Gründerzuschusses zu erhöhen.

## Finanzplan

In unserer separat zur Verfügung gestellten [Finanzplanvorlage](https://www.da-digital.de/tragfaehigkeitsbescheinigung#vorlagen-und-beratung) finden Sie die folgenden Tabellen zur Erstellung Ihrer persönlichen Finanzplanung.

* Persönliche Finanzen
* Rentabilität – Jahr 1
* Rentabilität – Jah 1 bis 3
* Investitionen

**Anmerkung:**

Die aufgelisteten Punkte dienen als Leitfaden bei der Erstellung Ihres Businessplans und sollen dazu beitragen, dass alle wichtigen Aspekte Ihres Unternehmens ausführlich dargelegt werden. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass jede Gründung und jedes Unternehmen individuell ist und somit können die Punkte nach Bedarf angepasst, erweitert oder zusammengefasst werden, um eine möglichst gute Darstellung zu gewährleisten.