

## Bausteine eines Businessplans



Mit einem durchdachten Geschäftsplan wird Ihnen der Sprung in die Selbstständigkeit erheblich leichter fallen. Ein gutes Planungskonzept zur Unternehmensgründung setzt sich aus einigen wichtigen Bausteinen zusammen. Und diese liefern wir Ihnen gerne.

### 1. Kurzdarstellung

Die Kurzdarstellung ist die Visitenkarte Ihres Geschäftsplans. Sie vermittelt Kapitalgebern und Partnern in knappen Ausführungen die wichtigsten Informationen zu Ihrer Geschäftsidee. Sie soll den Kern der Geschäftsidee deutlich machen und die entscheidenden Erfolgsfaktoren und Risiken des Unternehmens aufzeigen. Und, noch viel wichtiger, sie soll Interesse wecken.

### 2. Unternehmensform

Informieren Sie sich über die verschiedenen Rechtsformen. Berücksichtigen Sie hierbei die steuerlichen Aspekte sowie die haftungsrechtlichen Konsequenzen. Beschreiben Sie, welche Rechtsform Sie wählen und begründen Sie Ihre Entscheidung.

### 3. Beschreibung der Produkte oder Dienstleistung

Den Kern Ihres Geschäftes bildet eine Produkt- oder Dienstleistungsidee. Schildern Sie den besonderen Kundennutzen und erläutern Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale / Abgrenzungen gegenüber Wettbewerbern. Außerdem sollten Sie einen Überblick über den Entwicklungsstand bzw. die Marktreife Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung geben und die nötigen Voraussetzungen für die Umsetzung Ihres Vorhabens nennen.

### 4. Vorstellung der Branche und des Marktes, in der/in dem Ihr Unternehmen tätig ist

Wie steht es um die aktuelle Situation und die Perspektiven der Branche? Als besonders wichtig erachten wir die Analyse Ihrer Wettbewerber. Diese sollten Sie vor dem Start unbedingt kennen.

- Wer sind Ihre Wettbewerber?
- Wie sind deren Markt- und Umsatzanteile?
- Standorten der Wettbewerber und deren Zielgruppen?
- Wo positionieren Sie Ihr künftiges Unternehmen?
- Definieren Sie an dieser Stelle auch die Zielgruppe Ihres Unternehmens.

## 5. Planung für Marketing und Vertrieb

In diesem Baustein geht es um mehr, als eine reine Aufzählung von Werbemitteln. Unterscheiden Sie zwischen Markteintrittsstrategie und Vertriebskonzept. Wie machen Sie auf Ihr Vorhaben aufmerksam und über welchen Weg wollen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung vertreiben? Wie sieht Ihre Preisgestaltung aus? Welche Zahlungsfristen und Rabatte räumen Sie Ihren Kunden ein? Wichtig ist, dass Ihre Überlegungen in diesem Bereich auf Ihre Zielgruppe abgestimmt sind.

## 6. Unternehmensleitung

Eine gute Geschäftsidee kann nur dann erfolgreich umgesetzt werden, wenn sich das notwendige Know-how in der Führungsmannschaft wiederfindet. Erläutern Sie Ihren bisherigen Werdegang und den Ihrer Partner und machen Sie deutlich, inwieweit die erworbenen Qualifikationen für die Firmengründung wichtig sind. Ferner ist die Struktur Ihres Unternehmens von Interesse. Wer macht in Ihrem Unternehmen was? Bei Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern ist die Anfertigung eines Organigramms hilfreich.

## 7. Planzahlen

Wichtig ist, dass Sie - nach einer überschaubaren Anlaufphase - in der Lage sind, aus den prognostizierten Überschüssen Ihres Unternehmens Ihre privaten Lebenshaltungskosten zu finanzieren. Damit Sie konkret wissen, was Sie als Unternehmer verdienen müssen, empfehlen wir Ihnen, zunächst Ihre privaten Lebenshaltungskosten zu ermitteln. Anschließend sind - für einen Zeitraum von drei Jahren - folgende Bereiche Ihres Unternehmens zu planen:

- Investitionen
- Rentabilität
- Liquidität

Benennen Sie außerdem die entscheidenden Risiken Ihres Vorhabens. Welche nicht vorhersehbaren Ereignisse könnten Ihr Vorhaben scheitern lassen? Gibt es Planungsalternativen für diesen Fall?

Hierbei können Ihnen unsere Checklisten zum Download helfen, keinen der relevanten Punkte zu vergessen.

Planzahlen lassen sich in der Praxis nicht 1:1 umsetzen. Durch Vergleich von Plan- und Ist-Zahlen erkennen Sie jedoch Abweichungen von Ihrem Ziel und können entsprechend reagieren. Nutzen Sie die Chance, bereits im Vorfeld zu überlegen: "Was passiert, wenn ...". Bei der Aufstellung der Planzahlen sollte ein Steuerberater hinzugezogen werden.

Typische Fehler bei der Rentabilitätsplanung sind nach unseren Erfahrungen:

- Kostenpositionen werden "vergessen".
- Kosten werden - im Branchenvergleich - viel zu niedrig angesetzt
- Bei steigenden Umsätzen werden keine Kostensteigerungen berücksichtigt.
- Die geplanten Umsätze sind kapazitätsmäßig nicht realisierbar.

## 8. Feststellung des Kapitalbedarfs

Stellen Sie zunächst die Gesamtkosten Ihres Vorhabens zusammen. Hierzu gehören einerseits Investitionen, wie Kosten für Maschinen, Fahrzeuge, Ware, Betriebs- und Geschäftsausstattung und andererseits Betriebsmittel (Anlaufkosten, Vorfinanzierung von Forderungen etc.). Nach unseren Erfahrungen unterschätzt nahezu jeder Existenzgründer die Anlaufkosten seines Vorhabens. Die Anlaufkosten können Sie zum Beispiel durch Aufstellung eines Liquiditätsplans ermitteln.