

ERSTELLUNG EINES BUSINESSPLANS

Die nachfolgende Erläuterung dient als Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans und ist lediglich beispielhaft.

Was gehört in den Businessplan?

Einleitung/Zusammenfassung

Besonders wichtig ist eine kurze und übersichtliche Argumentation zur Überzeugung der Kapitalgeber von Ihrer Geschäftsidee. Sie müssen Neugier wecken, die Einleitung ist Ihre Visitenkarte und eine Dokumentation Ihrer Qualifikation.

Darüber hinaus gehört sowohl eine kurze Beschreibung der Geschäftsidee, als auch eine persönliche Beschreibung in die Einleitung.

Des Weiteren sollte eine kurze Erläuterung zu Ihrer Zielgruppe nicht fehlen. Wie wollen Sie diese erreichen? Wann wollen Sie beginnen und welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?

Geschäftsidee

Die Geschäftsidee sollte eine Beschreibung Ihrer kurz- und langfristigen Unternehmensziele beinhalten. Sie sollte die klare Aussage enthalten, was Sie von der Konkurrenz unterscheidet.

Dienstleistung/Produkt

Beschreiben Sie Ihre Dienstleistung bzw. Ihr Produkt mit einfachen Worten, so dass ein Laie Ihr Vorhaben versteht und attraktiv findet. Technische Details sollten (nur falls unbedingt erforderlich) in den Anhang, sie sollten zutreffend und belegbar sein. Lizenzen und Verträge sowie Patente und Rechte sollten ebenfalls in den Anhang.

Außerdem sollte hier der Entwicklungsstand Ihrer Dienstleistung bzw. Ihres Produkts genannt werden. Wann wollen Sie beginnen, welche Voraussetzungen müssen für den Beginn noch erfüllt werden, welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Genehmigungen oder Zulassungen) sind noch zu erledigen und wann kann die Vermarktung Ihres Produktes beginnen?

Marktübersicht

Kunden:

Beschreiben Sie wer und wo Ihre Kunden sind. Bestehen Abhängigkeiten von speziellen Kunden? Stellen Sie Ihre Dienstleistung bzw. Ihr Produkt aus der Sicht künftiger Kunden dar.

Recherchieren Sie, wie sich der Markt in Ihrer Branche entwickelt. Beschreiben Sie, welchen Nutzen Sie Ihren Kunden durch Ihre Dienstleistung bzw. Ihr Produkt bieten.

Konkurrenz:

Recherchieren Sie, ob der Markt profitabel ist, gibt es jemanden der dort bereits aktiv ist oder sein wird. Beschreiben Sie, wer Ihre Konkurrenten sind und in welche Preise diese veranschlagen. Stellen Sie Ihre Stärken und Schwächen gegenüber den Konkurrenten und wie Sie diesen begegnen können dar.

Standort:

Begründen Sie die Wahl Ihres Standortes. Achten Sie dabei darauf, auch die Nachteile zu erwähnen und erklären Sie, wie Sie diese ausgleichen werden. Beschreiben Sie hier auch die Entwicklung des von Ihnen gewählten Standortes.

Marketing:

Beschreiben Sie hier, wie Sie Ihre Dienstleistung bzw. Ihr Angebot entwickeln und präsentieren wollen, so dass es sich von der Konkurrenz abhebt. Dazu gehören der Preis, der Vertrieb und die Werbung.

Gründerpersonen/Unternehmensführung

Führen Sie hier Ihr gesamtes Team an, d. h. Geschäftsführer, Gesellschafter und Mitarbeiter. Erstellen Sie hierzu, wenn nötig ein Organigramm. Die Lebensläufe gehören in den Anhang.

Rechtsform

Erklären Sie, für welche Rechtsform Sie sich entschieden haben und aus welchen Gründen.

Organisation

Beschreiben Sie, wer welche Aufgaben übernimmt und wie Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen können.

Chancen und Risiken

Betrachten Sie hier die Risiken und zeigen Sie auf, dass Sie verantwortungsbewusst damit umgehen können. Wie können Sie auf eingetretene Risiken reagieren?

Überlegen Sie sich die größtmöglichen Chancen, die Ihre Entwicklung positiv beeinflussen können und die wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung behindern können. Bewerten Sie die Wahrscheinlichkeit und begründen Sie dies mit belegbaren Fakten und Zahlen.

Finanzierung

Die Finanzierung ist der nahezu wichtigste Teil Ihres Businessplans. Er setzt sich zusammen aus:

Finanzierungsplan:

Stellen Sie dar, über wie viel Eigenkapital und Sicherheiten Sie verfügen. Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf und welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?

Private Ausgaben/Einnahmen:

Ermitteln Sie die Kosten für Ihre Lebenshaltung, Wohnen etc., sonstige private Verpflichtungen, evtl. Einnahmen (Miete, Kapitalvermögen)

Kapitalbedarfs-/Investitionsplan:

Ermittlung des Gesamtkapitalbedarfs für Anschaffungen und Vorlaufkosten

Liquiditätsplan:

Dieser stellt die Vorschau für einen bestimmten Zeitraum (3 Jahre) dar. Dazu zählen die monatlichen Einzahlungen aus Forderungen, Kosten für Material, Personal, Miete etc. und die geschätzten Investitionskosten verteilt auf die ersten zwölf Monate sowie die monatlichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus erhaltenen Darlehen (Tilgung und Zinszahlung)

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung:

Hier erfolgt die Schätzung von Umsatz, Kosten und Gewinn für die nächsten drei Jahre. Im Ergebnis zeigt sich, ob sich Ihr Vorhaben lohnt. Diese Zahlen müssen, wenngleich es sich hierbei um Schätzungen handelt, nachvollziehbar sein.

Unterlagen

Zur Vervollständigung Ihres Businessplans sollten die nachfolgend aufgeführten Unterlagen vorliegen:

Tabellarischer Lebenslauf, Zeugnisse, Vermögens- und Schuldenaufstellungen, Vertragsentwürfe, Kooperationsverträge, Marktanalysen, Branchenkenndaten, Gutachten, Schutzrechte (Patente), Übersicht der Sicherheiten