



Der Businessplan

Das A und O einer erfolgreichen Existenzgründung und Unternehmensführung ist der Businessplan. Man kann diesen auch als Geschäftskonzept bezeichnen.

Der Businessplan ist als Instrument der strategischen Unternehmensplanung anzusehen. Genügte in der Vergangenheit häufig eine an Kenngrößen orientierte Zielvorgabe, wie 10prozentige Umsatzsteigerung im nächsten Jahr oder 8 Prozent Umsatzrendite, so findet sich der Unternehmer heute in einer geänderten Situation.

Eigen- und Fremdkapitalgeber, insbesondere Kreditinstitute, bestehen verstärkt auf fundierten Wirtschaftsinformationen. Die reine Vergangenheitsbetrachtung von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung wird lediglich als Zusatzinformation herangezogen.

Entscheidend für die Kapitalvergabe ist sowohl bei Eigen- als auch bei Fremdkapitalgebern die Zukunftsaussicht des Unternehmens. Ein fundierter Businessplan unterstützt Sie bei der Aufgabe, eine sorgfältige und realistische Planung zu erstellen.

Auch der Gesetzgeber verpflichtet den Unternehmer, seine laufende Zahlungsfähigkeit zu überwachen. Hierzu taugen die Standardinstrumente Bilanz und GuV aber auch die monatlichen Betriebswirtschaftlichen Auswertungen nur bedingt. Sie benötigen einen Finanzplan, wie er Teil des Business-Plans ist.

Um einen Business-Plan erfolgreich "verkaufen" zu können muss dieser ein Teil von Ihnen selbst sein und bedarf ständiger Modifikation - auch wenn Sie Ihr Geschäft erfolgreich betreiben.

Hier eine mögliche Grobstruktur eines Business-Plans:

1. Beschreibung des Gründungsvorhabens

- **Geschäftsidee bzw. Unternehmensgegenstand**
- **Nutzen des Angebots**
- **Bekanntheit des Produkts/der Dienstleistung**
- **Kosten des Produkts/der Dienstleistung**
- **Darstellung der Risiken**

2. Persönliche Angaben

- Angaben zum Unternehmen und Management
- Fachliche Qualifikationen
- Kaufmännische Qualifikationen

3. Markteinschätzung

- Darstellung der Zielgruppe
- Darstellung der Bedürfnisse der Zielgruppe
- Darstellung der Marketingstrategie
- Darstellung der Absatzmöglichkeiten

4. Konkurrenzanalyse

- Darstellung der Konkurrenten
- Darstellung des Preis- Leistungsverhältnis der Konkurrenz
- Vergleichsanalyse Konkurrenz - eigene Unternehmung

5. Standort

- Darstellung des Standortes (Vorteile/Nachteile)
- Darstellung der Infrastruktur
- Darstellung der rechtlichen Rahmenbedingungen (z.B. Auflagen)

6. Geschäftsverbindungen

- Darstellung der Lieferanten
- Darstellung der etwaigen Partner (z.B. bei Personengesellschaft)
- Darstellung der Zwischenhändler

7. Finanzplanung

- Umsatzplan
- Liquiditätsplan
- Kapitalbedarfsplan
- Investitionsplan
- Umsatz- und Ergebnispläne für drei Jahre
- Finanzierungskonzept

8. Prognose

- Darstellung der Branchenentwicklung
- Darstellung der Zukunftsaussichten der Branche und verwandter Branchen
- Darstellung der Nachfrageentwicklung
- Darstellung des Vorsprungs vor der Konkurrenz und wie lange dieser anhalten wird

Die dargestellten Daten und Fakten müssen plausibel und belegbar sein. Daher sollten die Quellen angegeben werden, auf denen die Daten und Prognosen beruhen.

Es ist also wenig vielversprechend sich etwas aus den "Fingern zu saugen".

Gehen Sie davon aus, dass Banken, Risikokapitalgeber und andere - denen Sie das Konzept vorstellen wollen - eine Vielzahl dieser Daten haben (z.B. Branchenkennzahlen, eigene Ermittlungen und Analysen, Betriebsvergleiche) und zumeist auch über Erfahrungen in Ihren Geschäftsegmenten verfügen.

Denken Sie auch daran, dass die Erstellung eines Businessplans keine einmalige Angelegenheit ist, sondern dieser kontinuierlich fortzuschreiben und den aktuellen Marktentwicklungen anzupassen ist.