

Der qualifizierte Businessplan

Hinweise

Wenn Sie den Businessplan für sich oder Ihr Team schreiben, dient es als Planungsgrundlage. Spätestens, wenn Sie eine Förderung oder einen Kredit in Anspruch nehmen wollen, legen Sie Ihren Businessplan einem fachkundigen Dritten vor. Der Businessplan muss dann den fachkundigen Dritten in die Lage versetzen, die geplante Gründung zu verstehen. Je nach Vorhaben werden an einen Businessplan unterschiedliche Ansprüche gestellt. Wer ein kapitalintensives Unternehmen gründet, muss seine Inhalte wesentlich umfangreicher darstellen als derjenige, der ein relativ einfaches Unternehmen gründen will.

Für alle Gründerinnen und Gründer gilt gleichermaßen: Ein Businessplan muss den Leser vom Erfolg des Vorhabens überzeugen und er muss auch die Chancen und die Risiken klar und deutlich beschreiben. Daher sollten Sie beim Verfassen an folgende Erfolgsfaktoren denken:

(1) Ihr Businessplan muss gut lesbar sein

- durch eine klare Struktur,
- durch eine gut verständliche Ausdrucksweise,
- durch eine einheitliche Gestaltung.

(2) Vermeiden Sie

- Floskeln
- Füllwörter
- Anglizismen
- Allgemeinwissen

(3) Beschreiben Sie Ihre Gründung deutlich und verständlich.

Mit dem Internet-Portal www.gruendungswerkstatt-neckar-alb.de können Sie als angehende Unternehmerin oder Unternehmer Ihren Businessplan online erstellen. Sie finden dort wichtige Basisinformationen, detaillierte Tipps für die unternehmerische Praxis, Persönlichkeits- und Wissenschecks sowie Hinweise zu häufigen Fehlern während der Gründung.

Auf den folgenden Seiten finden Sie die Gliederung eines Businessplans sowie Hinweise zu den Inhalten in den einzelnen Kapiteln.

INFOS

Unter www.gruendungswerkstatt-baden-wuerttemberg.de finden Sie weitere Informationen.

Ihre Ansprechpartner

Victor Pauls
E-Mail: pauls@reutlingen.ihk.de
Tel. 07121 201-204

Jeannette Klein
E-Mail: j.klein@reutlingen.ihk.de
Tel. 07121 201-297

Michael Baukloh
E-Mail: baukloh@reutlingen.ihk.de
Tel. 07121 201-121

Wichtiger Hinweis!

Alle Angaben wurden mit größter Sorgfalt erarbeitet und zusammengestellt. Eine Gewähr für die Richtigkeit und die Vollständigkeit des Inhaltes sowie für zwischenzeitliche Änderungen kann dennoch nicht übernommen werden.

Stand: 01/2019

Gliederung

1. Geschäftsidee – Ihr Angebot und der Markt

- 1.1 Produkt und Dienstleistung
- 1.2 Kunden und Markt
- 1.3 Wettbewerb
- 1.4 Standort
- 1.5 Preisgestaltung
- 1.6 Marketing und Vertrieb

2. Unternehmen – Organisation, Recht, Wachstum

- 2.1 Gründer und Führung
- 2.2 Rechtliche Grundlagen
- 2.3 Betriebsorganisation

3. Finanzen – Gewinnermittlung, Liquiditätsplanung, Finanzierung

- 3.1 Gewinnermittlung
- 3.2 Liquiditätsplanung
- 3.3 Finanzierung

Beschreibung der Geschäftsidee

1.1 Produkt / Dienstleistung

Beschreibung von Produkt oder Dienstleistung sowie den Kundennutzen:

- Geschäftsidee klar beschreiben
- Produkte oder Dienstleistungen detailliert darstellen

1.2 Kunden und Markt

Beschreibung des Marktes und der potenziellen Kunden:

- Kunden und deren Wünsche ermitteln und hinterfragen
- Zahlungsfähigkeit und -willigkeit prüfen
- Auftragsvolumen mit der Menge potenzieller Kunden schätzen

1.3 Wettbewerb

Beschreibung der wichtigsten Wettbewerber und Konkurrenzangebote:

- Wichtige Wettbewerber im Markt identifizieren
- Angebote und Konditionen der Wettbewerber reflektieren

1.4 Standort

Die Standortfrage ist abhängig von der Geschäftsidee:

- Kosten und Nutzen der Standorte gegenüberstellen
- Betriebsräume und Büros planen

1.5 Preisgestaltung

Kalkulation der Preise für Produkte oder Dienstleistungen:

- Marktübliche Preise recherchieren
- Kosten- und Preiseentwicklungen prognostizieren
- Tragfähige Preise und Rabatte kalkulieren

1.6 Marketing und Vertrieb

Planung des Gesamtauftritts und der Vertriebsaktivitäten:

- Instrumente für Marketing und Vertrieb planen
- Vertrieb, Verkauf, Lieferung und Kundenbetreuung planen

Beschreibung des Unternehmens

2.1 Unternehmen, Gründer und Führung

Beschreibung von Unternehmen, Gründerteam und Arbeitsteilung:

- Mittel- und langfristigen Ziele des Unternehmens definieren
- Entwicklungsstufen des Unternehmens im Zeitablauf planen
- Aufgaben im Team und Zukauf von Leistungen definieren

2.2 Rechtliche Grundlagen

Beschreibung rechtlich relevanter Aspekte:

- Wahl der Rechtsform in Bezug auf Kosten, Steuern und Haftung
- Behördlichen Erlaubnissen prüfen und beschaffen
- Verträgen für Gesellschafter, Personal und Kunden erarbeiten

2.3 Betriebsorganisation

Beschreibung der Prozesse im Betrieb:

- Produktion, Vertrieb, Rechnungswesen und Verwaltung
- Arbeitsteilung zwischen Team, Personal und Dienstleistern
- Dauerhaft gleichbleibende und hohe Qualität planen

Beschreibung des Finanzteils

3.1 Gewinnermittlung

Kalkulation der Umsätze, Kosten und des Gewinns:

- Umsatz über das Geschäftsjahr prognostizieren
- Betriebliche Kosten kalkulieren
- Gewinn- und Verlustrechnung erstellen
- Private Lebenshaltungskosten ermitteln

3.2 Liquiditätsplanung

Kalkulation, Planung und Sicherung der Zahlungsfähigkeit:

- Verbindlichkeiten und Forderungen prognostizieren
- Kontostände und Investitionen berücksichtigen
- Liquiditätsreserve großzügig kalkulieren

3.2 Finanzierung

Kalkulation und Planung des Finanzierungsbedarfs:

- Höhe des Kapitalbedarfs ermitteln
- Eigene und fremde Mittelverfügbarkeit prüfen
- Fördermittel prüfen