



Axel Singler

Businessplan

TASCHEN
GUIDE

HAUFE.

Urheberrechtsinfo

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Die Herstellung und Verbreitung von Kopien ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet.

Businessplan

Axel Singler

6. Auflage

HAUFE.

Inhalt

Der Businessplan – so wird er Ihr Schlüssel zum Erfolg	5
▪ Was ist ein Businessplan?	6
▪ Was haben Sie von einem Businessplan?	9
▪ Wann brauchen Sie einen Businessplan?	11
▪ Arten, Aufbau und Umfang	12
▪ Exkurs: Entwicklungsphasen von Unternehmen	17
▪ 10 goldene Regeln für einen guten Businessplan	21
▪ Das können Sie von Gründern lernen	26
Die Bausteine eines guten Businessplans	31
▪ Schritt für Schritt zum Businessplan	32
▪ Deckblatt und Inhaltsverzeichnis	33
▪ Zusammenfassung	34
▪ Produkt- und Unternehmensidee	36
▪ Managementteam	46
▪ Markt und Wettbewerb	52
▪ Marketing und Vertrieb	61
▪ Unternehmensform	79
▪ Finanzplanung	83
▪ Risikobewertung und alternative Szenarien	97

So beginnen Sie die Umsetzung	101
▪ Das sind die ersten Schritte	102
▪ Bereiten Sie eine Kurzfassung vor	104
▪ So erstellen Sie Ihre Präsentation	108
▪ Erfolgreich präsentieren	111
▪ Externe Geldquellen erschließen – darauf schauen Investoren	113
▪ Wertvolle Adressen	121
▪ Stichwortverzeichnis	123

Vorwort

Aus der US-Gründerszene wird gern folgender Satz zitiert: »They don't plan to fail. They fail to plan.« Das Wortspiel lässt sich nur schwer direkt ins Deutsche übersetzen. Sinngemäß aber heißt es, dass niemand plant, zu scheitern. Das Scheitern liegt vielmehr darin, nicht zu planen. Diese Aussage hat bis heute nichts an Aktualität verloren. Egal, ob Sie enthusiastischer Gründer sind, als Nachfolger von einem ausscheidenden Inhaber eine Firma übernehmen wollen, oder als alter Hase in einem Unternehmen einer Innovation zum Durchbruch verhelfen möchten: Ohne ausreichende Planung, also der Erstellung eines Businessplans, ist Erfolg nur noch schwer möglich.

Dieser TaschenGuide ist für all diejenigen gedacht, die sich schnell einen Überblick über die wichtigsten Bestandteile eines Businessplans verschaffen wollen. Er hilft, die häufigsten Fehler zu vermeiden, indem er aufzeigt, was gute von schlechten Businessplänen unterscheidet. Durch die konkrete »Schritt-für-Schritt«-Anleitung wird es jedem sehr einfach gemacht, einen für ihn geeigneten Businessplan zu erstellen.

Viel Erfolg bei der Umsetzung Ihres Businessplans!

Axel Singler

Der Businessplan – so wird er Ihr Schlüssel zum Erfolg

Wer einen Businessplan erstellt, braucht viel Energie, Zeit und Geduld. Aber die Mühe lohnt sich! Mit dem Businessplan erhalten Sie eine Art Grundriss für Ihr Geschäftsvorhaben.

Erfahren Sie hier zunächst:

- Was ein Businessplan überhaupt ist
- Welchen Nutzen er hat
- Welche Arten es gibt
- 10 goldene Regeln für Ihren Businessplan

Was ist ein Businessplan?

Stellen Sie sich vor, Sie wollen im nächsten Urlaub mit zwei Freunden zu Fuß die Alpen überqueren. Wie gehen Sie dieses Vorhaben an? Einige werden sagen: Ich nehme mir 14 Tage Urlaub und dann laufen wir mal los. Das ist auch ein Weg! Aber ob Sie in der vorgesehenen Zeit und gesund auf der anderen Alpenseite ankommen, darf bezweifelt werden. Die meisten von Ihnen werden sich erst einmal erkundigen: nach der besten Strecke, dem Wetter, nach Schwierigkeitsgraden, Unterkünften, und, und, und. Kurz gesagt: Sie informieren sich zunächst, um anschließend eine Route auszuarbeiten, auf der Sie gehen wollen. Wenn Sie dann starten, haben Sie einen genauen Plan im Kopf. Sie können jeden Abend überprüfen, ob Sie noch im »Soll« sind oder ob es, z. B. durch schlechtes Wetter, zu Verzögerungen gekommen ist, die Sie wieder reinholen müssen.

Genauso wie bei dieser fiktiven Urlaubsvorbereitung verhält es sich auch bei einem Businessplan. Nur dass hier der Ausgangspunkt keine Reise, sondern Ihre Geschäftsidee ist. Indem Sie sich gründlich vorbereiten, überlegen, was Sie bei der Umsetzung alles berücksichtigen müssen und wie Sie genau vorgehen wollen, schließen Sie Risiken aus. Außerdem können Sie immer wieder überprüfen, wo eventuell Abweichungen vorliegen, deren Ursachen analysieren und frühzeitig gegensteuern.

Der Businessplan entstand in den USA als Entscheidungsgrundlage für Investoren. In Deutschland setzte er sich Mitte der 1990er Jahre durch, als zahlreiche Gründerwettbewerbe ihn zur Voraussetzung für eine Teilnahme machten.

Sachlich definiert, ist ein Business- oder Geschäftsplan eine schriftliche Zusammenfassung eines unternehmerischen Vorhabens. Basierend auf Ihrer Geschäftsidee stellen Sie darin Ihre Strategie und die Ziele dar, die mit der Herstellung, dem Vertrieb und der Finanzierung Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung verbunden sind. Außerdem muss der Geschäftsplan alle betriebswirtschaftlichen und finanziellen Aspekte eines Vorhabens beleuchten. Ein Geschäftsplan ist daher vor allem ein Werkzeug und ein Verkaufspapier.

Der Businessplan als Werkzeug

Weil Sie Ihre Ziele und Ihre Strategie darin einfach und punktgenau dokumentieren, eignet sich ihr Businessplan gut als Werkzeug. Er verhilft Ihnen zu einer systematischen Vorgehensweise. Sie müssen alle relevanten Punkte durchdenken und Prioritäten setzen. Durch die schriftliche Fixierung werden Entscheidungen konkret, noch vage Vorstellungen werden nun präzise formuliert. Ihr Geschäftsplan gibt Ihnen wie eine Karte den künftigen Weg an und zeigt, ob Richtung und Geschwindigkeit stimmen.

Aber er ist kein starres Dokument. Er entwickelt sich weiter. Immer wenn Sie in eine Sackgasse geraten, passen Sie ihn entsprechend an, um einen neuen Weg auszuprobieren. Verstehen

Sie ihn als eine Art Trockenübung. Ihre geschäftliche Zukunft bekommt dadurch ein konkretes Gesicht. Es ist der Bauplan Ihrer Firma. Auch wenn das Verfassen eines Geschäftsplans eine große Herausforderung ist: Er bietet die Chance, Ihr Vorhaben ohne großes Risiko zu durchdenken. Es ist billiger, dieses Vorhaben jetzt abzurechnen als nach zwei Jahren »planloser« Tätigkeit.

Verkaufen mit dem Businessplan

Ein gut ausgearbeiteter Geschäftsplan ist die Visitenkarte Ihres Vorhabens und zeigt, dass Sie mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung Geld verdienen können. Damit bildet er die Grundlage für Ihre Gespräche mit:

- Banken
- Öffentlicher Hand
- Förderinstitutionen
- Risikokapitalgebern (Venture Capitalists)
- Business Angels (Privatpersonen, die Gründer und Jungunternehmer mit Kontakten, Know-how und/oder Kapital unterstützen)
- Beratern
- Kooperationspartnern
- Bürgen
- der eigenen Geschäftsleitung
(bei firmeninternen Innovationen).

Was haben Sie von einem Businessplan?

Einen Businessplan zu erstellen und ihn im Anschluss jederzeit als Arbeitsinstrument zur Hand zu haben, hat zahlreiche Vorteile:

- Er hilft Ihnen, andere von Ihrem Vorhaben zu überzeugen: Wenn Sie in Gesprächen Ihren Businessplan vorlegen, haben Sie bereits bewiesen, dass Sie mit der Komplexität einer Unternehmensgründung umgehen können. Zu diesem Zeitpunkt können Sie zu Recht stolz auf Ihre Leistung sein. Den Lesern zeigt er, dass Sie es ernst meinen. Es ist ein erster Schritt, andere von Ihrem Vorhaben und Ihren Fähigkeiten zu überzeugen.
- Er ist zwingende Voraussetzung für die Kapitalbeschaffung: Ohne eine quantitative und qualitative Darstellung Ihres Firmenkonzepts können Sie weder Investoren zum Einstieg bewegen noch einer Bank eine Kreditzusage entlocken.
- Er gibt Ihnen die Möglichkeit, Ihren Erfolg zu kontrollieren: Der Plan ist Ausgangspunkt für Ihr Controllingssystem. Jeder Schritt kann nachvollzogen, jede Abweichung muss bewertet werden. Eventuell müssen Sie den Plan anpassen. Bei Schief lagen können Sie frühzeitig entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten.
- Er zwingt Sie zu einer systematischen Vorgehensweise: Bei der Erstellung müssen Sie alles logisch und mit System durchdenken. Sie entdecken Wissenslücken und erkennen Probleme. Sie müssen Entscheidungen treffen und sich über

Alternativen Gedanken machen. Ihr Handeln wird effektiver und effizienter.

- Er gibt einen Überblick: Der fertige Geschäftsplan fügt alles zu einem stimmigen Ganzen zusammen. Er bietet einen Gesamteindruck Ihres Vorhabens und zeigt dessen Dimension auf.
- Er erhöht Ihre Erfolgsaussichten: Einen Hausbau würde niemand ohne Bauplan beginnen. Ebenso gilt: Ein ausgearbeiteter Businessplan erleichtert die Umsetzung einer Geschäftsidee. Dass dadurch Ihre Erfolgsaussichten steigen, ist inzwischen durch die Praxis bestätigt. Die häufigsten Ursachen für das Scheitern einer Gründung in Deutschland sind ein fehlerhafter Plan, gravierende Abweichungen vom Plan oder das Fehlen eines solchen.
- Er hilft, Risiken besser abschätzen zu können: Die Umsetzung einer Geschäftsidee ist immer mit Risiken verbunden. Risiken können im Unternehmen selbst oder vom Markt her entstehen. Sie lassen sich nicht ausschließen, aber eine genaue Planung und das Bewusstsein, dass im einen oder anderen Fall ein Risiko besteht, mildern die negativen Folgen erheblich ab. Erkannte Risiken können, z. B. durch finanzielle Reserven, gemildert oder ausgeschlossen werden.
- Er hilft, Abhängigkeiten aufzuzeigen: Auch wenn ein Geschäftsplan in einzelne Bausteine gegliedert ist, so ist es doch wichtig, dass alle Kapitel inhaltlich zusammenpassen und das Vorhaben in sich stimmig ist. So haben Aussagen zur Zielgruppe Auswirkungen auf den Marketingplan, die Kom-

munikationsplanung muss sich mit entsprechenden Zahlen im Finanzplan wiederfinden, geplante Erlöse beeinflussen den Kapitalbedarf. Wenn der Geschäftsplan fertig ist, zeigt sich, ob alle seine Kapitel zusammenpassen.

Wann brauchen Sie einen Businessplan?

Immer dann, wenn Sie eine Geschäftsidee konkret umsetzen wollen, sollten Sie einen Businessplan erstellen – egal, wie umfangreich Ihr Gründungsvorhaben ist. Für die Eröffnung eines Blumengeschäfts benötigen Sie ihn ebenso wie für die Einführung eines neuen innovativen Produktionsverfahrens. Die Fragen, denen Sie sich stellen müssen, sind die gleichen. Nur im Umfang weichen die Pläne voneinander ab.

Doch Unternehmensgründungen sind entgegen weit verbreiteter Meinung längst nicht mehr der einzige Anwendungsbereich für Businesspläne. Gerade in großen Konzernen ist es inzwischen üblich, bei Produkteinführungen, Expansionen oder Firmenkäufen mit diesem Werkzeug zu arbeiten.

Auch wenn Sie im Rahmen einer Nachfolgeregelung eine Firma übernehmen wollen, sollten Sie unbedingt einen Businessplan erstellen. Die Sammlung und Analyse des Zahlenmaterials fällt in diesem Fall sicher leichter. Dafür stehen dann die Fragen nach dem zukünftigen Produktsortiment, der Marketingstrategie und der Finanzierung der Nachfolge im Mittelpunkt.