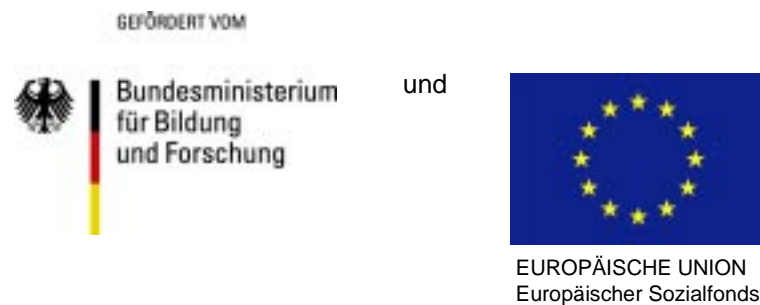


Unternehmensentwicklung für Lernende Regionen

Businessplan



Eine kurze Vorbemerkung

Drei „Ohne“-Merksätze für erfolgreiche Unternehmensgründungen:

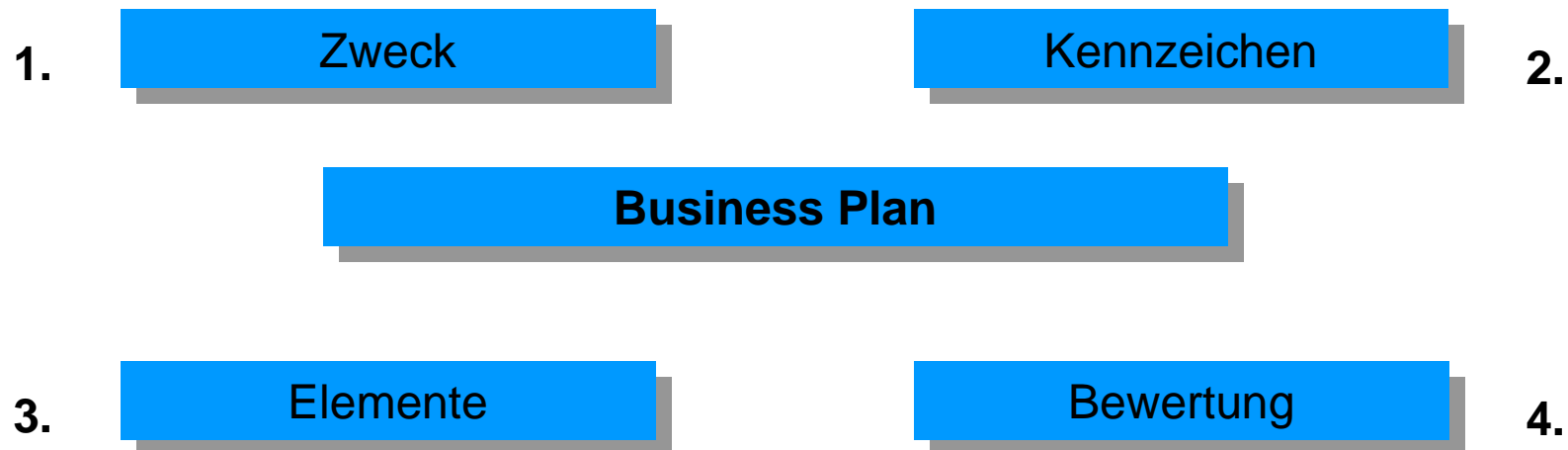
- ✎ Ohne Geschäftsidee kein erfolgreiches Geschäft
- ✎ Ohne Kapital keine erfolgreiche Firma
- ✎ Ohne Managementteam keine erfolgreiche Gründung

**„Nichts auf der Welt ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“
Victor Hugo**

Der Businessplan

- Kapitalbeschaffung
- Realisierbarkeitsprüfung
- Unternehmenssteuerung

- klar und sachlich
- verständlich
- mit „Rotem Faden“



- Unternehmensgegenstand
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Management und Personal
- Planung: Chancen und Risiken
- ...

- Innovationsgrad
- Kundennutzen
- Marktpotential
- Unternehmerteam

Wozu dient ein Businessplan?

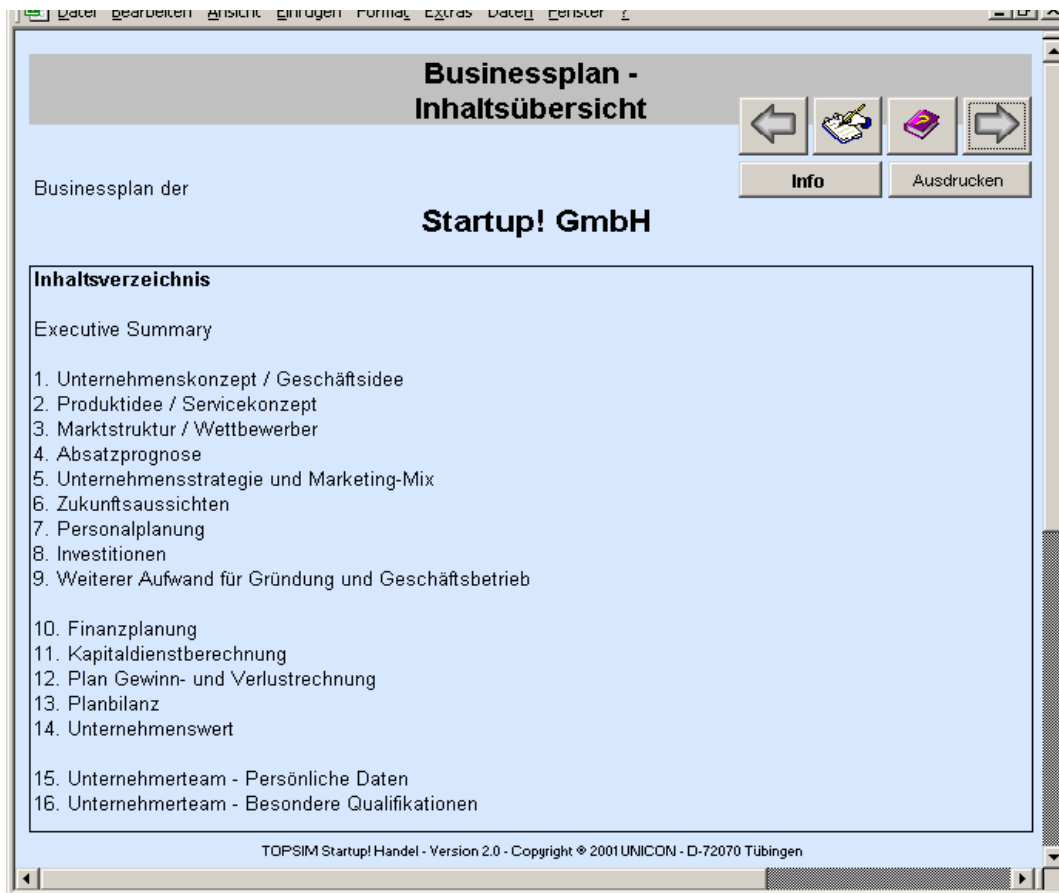
Ziel: Information verschiedener Adressaten

externe Adressaten (z.B. Kapitalgeber, Kammern und Verbände)

interne Adressaten (die Gesellschaft bzw. die Gründer selbst)

Elemente des Businessplans

Wichtig:
„Den“ Business Plan gibt es nicht!



- Ein möglicher Aufbau:
- Executive Summary
- Unternehmerteam und Organisation
- Produktidee und/oder Servicekonzept
- Branchen- und Marktanalyse
- Marketingkonzept
- Produktion bzw. Prozesse
- Meilensteine
- Finanzen
- Anhang

Beispiel aus TOPSIM – Startup!




Produktidee / Servicekonzept

- ☞ Stellenwert der einzelnen Produkte/Dienstleistungen
- ☞ Wesentliche (technische) Merkmale
- ☞ Kundennutzen/Wettbewerbsvorteile (!)
- ☞ Wettbewerber
- ☞ Entwicklungsstadium
- ☞ Schutzrechtssituation

Entwicklung der Geschäftsidee



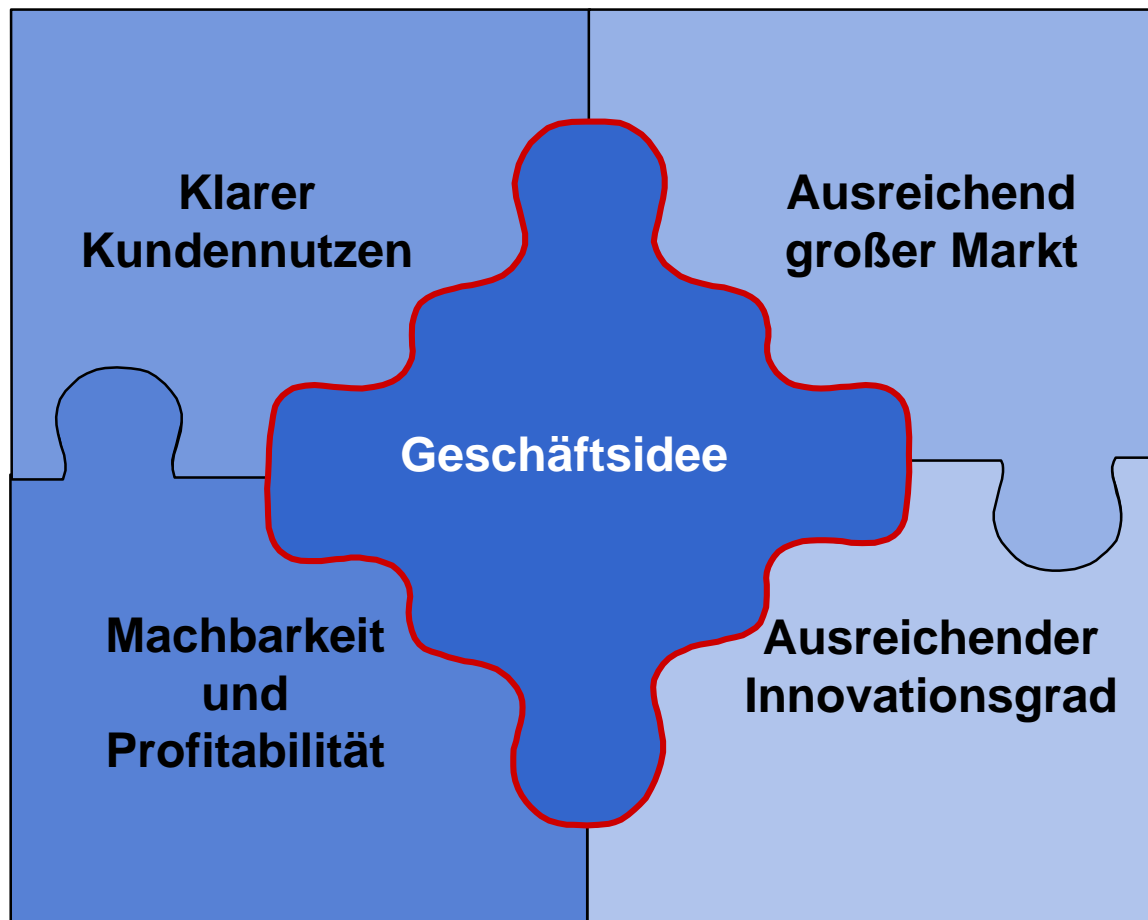
Schnelle Plausibilitätsprüfung

-  Diskutieren Sie Ihre Idee mit Freunden, Kollegen, Experten, potenziellen Kunden
-  Ist die Idee wirklich neu?
-  Kann die Idee mit vertretbarem Aufwand realisiert werden?

„The best way to have a good idea is to have a lot of ideas.“

Linus Pauling

Elemente einer erfolgversprechenden Geschäftsidee



Leitfragen zur Geschäftsidee

- ✎ Wer ist der Kunde für das Produkt / die Dienstleistung?
- ✎ Welches Bedürfnis wird erfüllt? Warum soll der Kunde kaufen?
- ✎ Wie kommt das Produkt an den Kunden?
- ✎ Was ist einzigartig an der Geschäftsidee?
- ✎ Was macht es der Konkurrenz schwierig, gleichzuziehen?
- ✎ Wie verhalten sich Kosten und Preise?

Unternehmensbeschreibung

- ☞ Wertkettenanalyse
- ☞ Ermittlung der Hauptkompetenzen







Grundgerüst für eine Wertkette



Unterstützend: Management - Organisation - Strategie und Planung - Finanzen

Erkennen Sie Ihre Stärken und Schwächen und konzentrieren Sie sich auf die Stärken!

Unternehmensstrategie

-  Werte finden und Leitbilder definieren
-  Eine Vision entwickeln
-  Partnerschaften finden
-  Wettbewerbsstrategisch denken
-  Wachstumsstrategien entwickeln
-  Bereit sein für Veränderungen

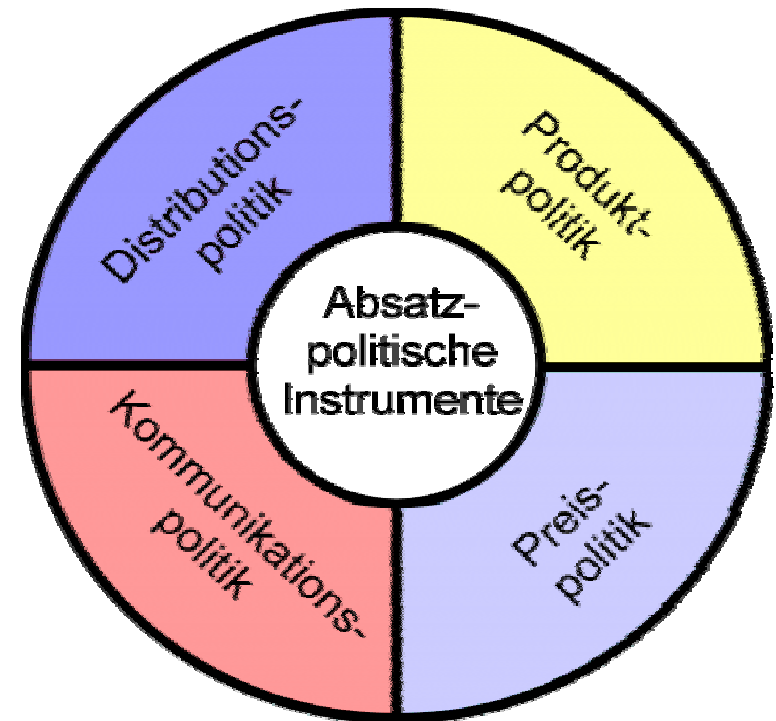
Nur Diamanten sind für die Ewigkeit!





Marketingkonzept

Gesamtstrategie

Konkretisierung hinsichtlich

- Produktpolitik
- Preispolitik
- Distributionspolitik
- Kommunikationspolitik



-  Plan Gewinn- und Verlustrechnung
-  Liquiditätsplanung bzw. Finanzrechnung
-  Planbilanz
-  Berechnung des Unternehmenswerts

Liquiditätsplanung bzw. Finanzrechnung

- ➔ Einzahlungen und Auszahlungen
- Vermeidung von Liquiditätsengpässen
- Ermittlung des Kapitalbedarfs
- Optimierung des Finanzierungskonzepts

Beispiel aus TOPSIM – Startup!

Microsoft Excel - BP Assistent shSLMuster v2_0.xls






Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Extras Daten Fenster ?

10. Finanzplanung

Eigenkapital der Gründer 50.000

Periode	Gründung	1	2	3	...
Kassenanfangsbestand	50.000	270.000	151.310	220.038	...
Einzahlungen					
Einzahlungen aus lfd. Per.		715.000	1.539.850	1.838.850	...
Einzahlungen aus Vorper.			385.000	829.150	...
Einzahlung Beteiligungskapital	1.450.000				...
davon gezeichnetes Kapital	50.000				
davon Kapitalrücklage	1.400.000				
Verkauf von Wertpapieren		1.500.000	1.100.000	350.000	...
Zinserträge		11.000	3.500	1.000	...
Aufnahme von Krediten					...
Beantragung Förderdarlehen	500.000				...
Bestand Förderdarlehen	500.000	500.000	500.000	500.000	...
Auszahlungen					
Einkauf (Produkte)		646.800	1.392.972	1.663.452	...
Personalaufwand	100.000	295.640	487.400	474.220	...
Sonstige Aufwendungen					
Miete		25.000	50.000	50.000	...
Werbung		205.000	405.000	320.000	...
Weiterer Aufwand	20.000	66.000	123.000	143.000	...
Rückzahlung der Kredite					...
Zinsaufwand		6.250	6.250	6.250	...
Kauf von Servern	40.000		75.000		...
Kauf von BuGA	70.000		70.000		...
Kauf von Wertpapieren	1.500.000	1.100.000	350.000	100.000	...
Steuern					...
Kassenendbestand	270.000	151.310	220.038	482.116	...

Aktionsplan

-  Ziele und Meilensteine definieren
-  Aufgaben eindeutig Personen zuordnen
-  Ressourcen abschätzen
-  Alternativen planen
-  Ausstiegsszenarien und Abbruchkriterien

„Und als sie ihr Ziel aus den Augen verloren hatten, verdoppelten sie ihre Anstrengungen!“

Mark Twain

Zehn Fragen zum Plan

- ✓ Passen Ihre Zielsetzungen zum Unternehmensziel?
- ✓ Sind die Unternehmenschancen klar erkennbar?
- ✓ Haben Sie sich für Risiken gewappnet?
- ✓ Ist die Zielgruppe klar definiert?
- ✓ Kennen Sie Ihre Konkurrenten?
- ✓ Wissen Sie, wo Ihre Stärken und Schwächen liegen?
- ✓ Ist Ihre Strategie erkennbar?
- ✓ Stehen Sie hinter den Zahlen?
- ✓ Sind Sie bereit für Veränderungen?
- ✓ Ist Ihr Plan klar, prägnant und aktuell?

Zehn Dinge, die Sie vermeiden sollten

- ✘ Versäumen, zu planen
- ✘ Werte und Visionen für überflüssig halten
- ✘ Die Kunden ignorieren
- ✘ Den Wettbewerb unterschätzen
- ✘ Eigene Stärken ignorieren
- ✘ Ein Budget als Businessplan betrachten
- ✘ Vernünftigen Risiken aus dem Weg gehen
- ✘ Den Plan von einer Person dominieren lassen
- ✘ Angst vor Veränderungen haben
- ✘ Vergessen zu belohnen und zu motivieren