

Hilfe zur Erstellung eines Businessplans:

Ein gut gemachter Businessplan ist

- **aussagekräftig:** Er sollte alle Informationen enthalten, die ein Kreditgeber erwartet, wenn er das Vorhaben finanzieren soll. Wichtig ist dabei, dass die Aussagen den Tatsachen entsprechen, Daten und Fakten ordentlich recherchiert sind und die Einschätzungen realistisch und nachprüfbar sind. Auch die Schwachstellen und Negativeinflüsse müssen berücksichtigt werden, sonst wirkt der Businessplan unrealistisch.
- **klar gegliedert:** Er sollte in verschiedene Kapitel unterteilt sein. (Stichwort: Roter Faden)
- **gut verständlich:** Er sollte nicht zu technisch, sondern in einer auch für Laien verständlichen Sprache geschrieben sein und natürlich möglichst fehlerfrei. Wichtig: Plausibilität vom Anfang bis zum Ende.
- **kurz und knapp:** Er sollte einschließlich Anhang auf keinen Fall mehr als 30 Seiten umfassen. Im Allgemeinen sind 20-25 Seiten ein gutes Mittelmaß.
- **leicht lesbar:** Schriftgröße 12 Punkt, Zeilenabstand 1,5 cm, Ränder mindestens 2,5 cm, Absätze, Zwischenüberschriften. Der Leser muss eine Struktur erkennen können, in der Inhalt und Optik zusammen passen.
- **optisch ansprechend:** Das äußere Erscheinungsbild sollte ordentlich, professionell, nicht übertrieben bunt oder grafisch verspielt sein.

Was gehört in den Businessplan?

- **Zusammenfassung / Einführung:**
Kurze und übersichtliche Argumente zur Überzeugung der Kapitalgeber von Ihrer Geschäftsidee. Sie müssen die Neugier wecken, die Einleitung ist eine Art Visitenkarte und eine Dokumentation der Qualifikation. Inhaltlich gehört sowohl eine kurze Beschreibung der Geschäftsidee, als auch eine persönliche Beschreibung in die Einleitung. Außerdem sollte eine kurze Erläuterung zu Ihrer Zielgruppe nicht fehlen. Wie Sie diese erreichen wollen, wann Sie beginnen wollen und welchen Gesamtkapitalbedarf Sie für Ihr Vorhaben benötigen.
- **Geschäftsidee:**
Beantwortung der Frage: Was möchten Sie tun? Beschreibung der kurzfristigen und langfristigen Unternehmensziele. Die Geschäftsidee sollte das „Gewisse Etwas“ haben, das Sie von der Konkurrenz unterscheidet.

▫ **Produkt / Dienstleistung:**

Beschreibung der Produkt oder Dienstleistung mit einfachen Worten, so dass auch ein Nicht-Fachmann Ihr Vorhaben versteht und attraktiv findet. Technische Details sollten (wenn überhaupt) in den Anhang, sie sollten zutreffend und belegbar sein. Patente, Rechte, Lizenzen und Verträge sollten ebenfalls in den Anhang. Wenn ihre Geschäftsidee auf einer besonderen Innovation beruht, dann sollten sie das an dieser Stelle hervorheben. Ebenso sollte hier der Entwicklungsstand Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung genannt werden. Wann ist der Startzeitpunkt? Welche Voraussetzungen müssen für den Start noch erfüllt werden? Welche gesetzlichen Formalitäten (z.B. Zulassungen und Genehmigungen) sind noch zu erledigen und wann kann das Produkt vermarktet werden? Welche Erfolgsfaktoren gehören dazu?

▫ **Marktübersicht:**

Kunden

Wer und wo sind Ihre Kunden? Bestehen Abhängigkeiten von speziellen Kunden? (Zielgruppe) Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung aus der Sicht künftiger Kunden. Welchen Nutzen bieten Sie Ihnen? Recherchieren Sie, wie sich der Markt entwickelt.

Konkurrenz:

Ist der Markt profitabel, gibt es jemanden der dort bereits aktiv ist oder sein wird. Wer sind die Konkurrenten und was haben die für Preise? Ihre Stärken und Schwächen gegenüber den Konkurrenten und wie können Sie den Schwächen begegnen? Was für Wettbewerbsvorteile haben sie und wie schätzen sie ihr Marktvolumen ein?

Standort:

Begründen Sie die Wahl des Standortes. Vergessen Sie dabei nicht die Nachteile und erklären Sie, wie Sie diese ausgleichen werden. Wichtig ist auch die voraussichtliche Entwicklung des Standortes anzusprechen.

▫ **Marketing:**

Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot entwickeln und präsentieren können, so dass es sich von der Konkurrenz abhebt. Dazu gehört der Preis (warum und welche Kalkulation liegt ihm zugrunde?), der Vertrieb (Absatzgrößen, Zielgebiete, Vertriebspartner und Kosten) und die Werbung.

▫ **Unternehmensorganisation:**

Unternehmensführung / Gründerperson(-en)

Gehen Sie hier auf das gesamte Team ein: Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter. Erstellen Sie, wenn nötig ein Organigramm. Besondere Kompetenzen sollten hervorgehoben werden. Lebensläufe gehören in den Anhang.

Rechtsform

Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?

Organisation

Wer übernimmt welche Aufgabe und wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen? Wie sind die Kompetenzen verteilt?

▫ **Chancen und Risiken:**

Ganz wichtig ist es auch die Risiken zu betrachten, Sie müssen aufzeigen dass Sie verantwortungsbewusst damit umgehen. Wie können Sie auf eingetretene Risiken reagieren?

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

▫ **Finanzierung:**

Der Finanzierungsabschnitt ist oft der schwierigste Teil des Businessplans. Er setzt sich zusammen aus:

Kapitalbedarfs- / Investitionsplan: Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten, Liquiditätsreserve (6 Monate bis 2 Jahre), evtl. Kostenvoranschläge

Private Ausgaben / Einnahmen: Eigenkapital, Kosten für Lebenshaltung, Wohnen, usw.; Sonstige private Verpflichtungen, evtl. Einnahmen (Miete Kapitalvermögen)

Finanzierungsplan: Eigenkapital und Sicherheiten, Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf? Welche Förderprogramme könnten für sie in Frage kommen? Beteiligungskapitalgeber? Evtl. das Leasen von Objekten.

Liquiditätsplan: Vorschau für einen bestimmten Zeitraum (drei Jahre). Monatliche Einzahlungen aus Forderungen, Kosten für Material, Personal, Miete, usw. Geschätzte Investitionskosten verteilt auf die ersten zwölf Monate, monatlicher Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung).

Ertragsvorschau / Rentabilitätsrechnung: Schätzung von Umsatz, Kosten und Gewinn für die nächsten drei Jahre. Hier zeigt sich, ob sich Ihr Vorhaben lohnt. Die Zahlen müssen - auch wenn es sich um Schätzungen handelt – nachvollziehbar sein.

Der Finanzierungsteil sollte dabei mindestens eine Umsatzplanung, eine Kostenplanung, einen Finanzierungsplan und eine Ertragsvorschau enthalten.

▫ **Anlagen:**

Tabellarischer Lebenslauf, Zeugnisse, Vermögens- und Schuldenaufstellung, Vertragsentwürfe, Kooperationsverträge (Entwurf), Marktanalysen, Branchenkenntzahlen, Gutachten, Schutzrechte (Patente), Übersicht der Sicherheiten, Tragfähigkeitsprüfung (bei Gründungszuschuss)

■ Normaler Bestandteil eines Businessplans, bei diesem Wettbewerb allerdings nicht notwendig