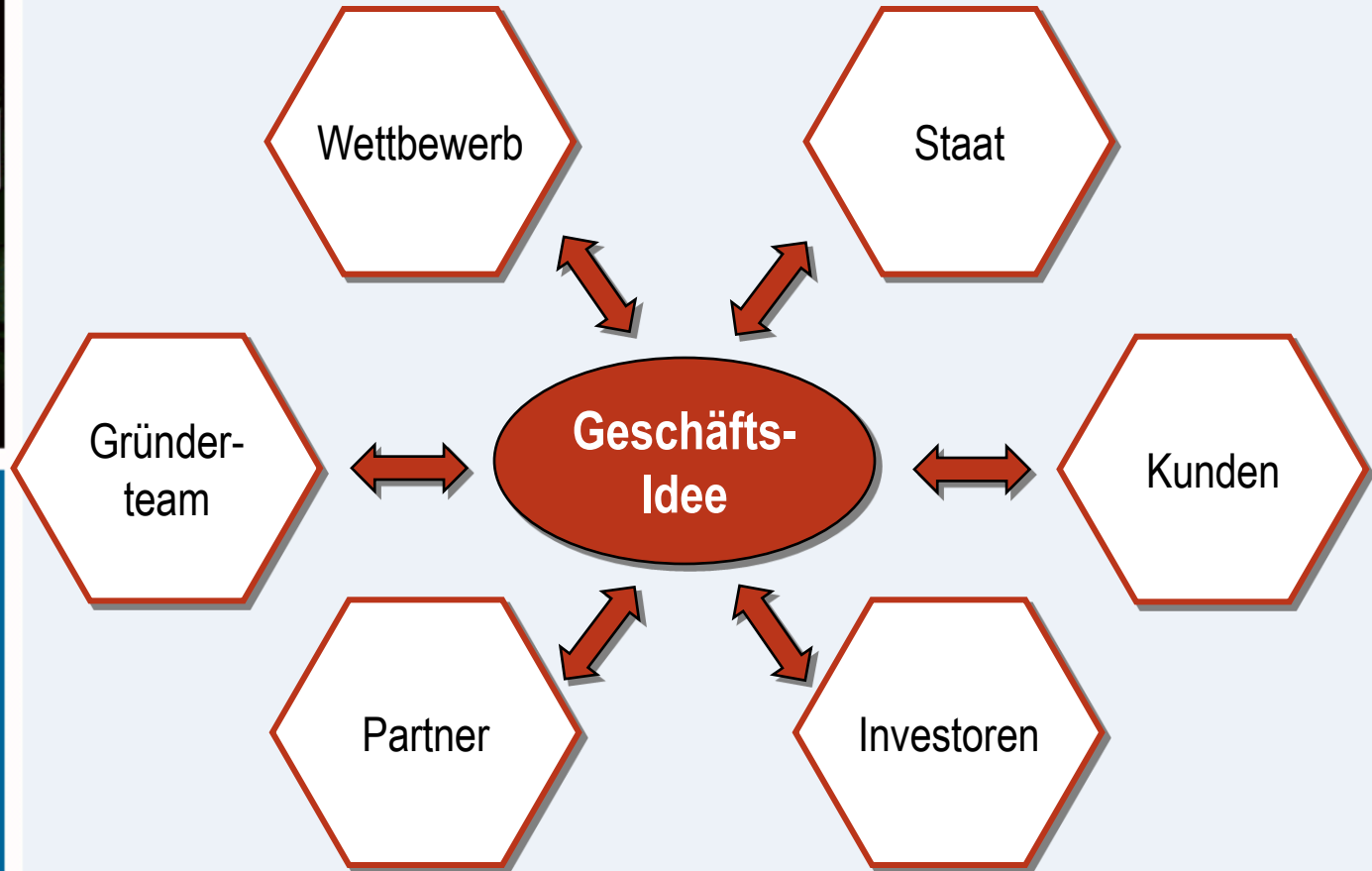




# Der Businessplan - Aufbau und Elemente -



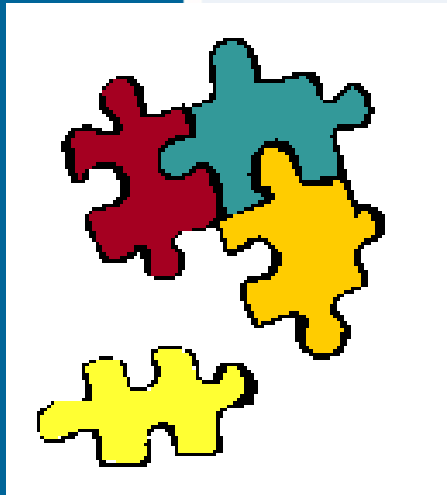
# In welchem Umfeld stehen Sie als Unternehmer?



**Wer wirkt auf Ihre Idee ein? Wie kann das Umfeld  
Ihre Geschäftsidee unterstützen? Nutzen für alle Beteiligten!**



# Bestandteile einer erfolgreichen Geschäftsidee



## 1. Klarer Kundennutzen

- ▶ Der Schlüssel zum Markterfolg sind zufriedene Kunden, die den (Mehr-)Wert verstehen

## 2. Ausreichend großer Markt

- ▶ Eine Geschäftsidee hat nur dann einen wirtschaftlichen Wert, wenn sie sich im Markt durchsetzt

## 3. Ausreichender Innovationsgrad

- ▶ Eine innovative Geschäftsidee muss die Verbesserung des Kundennutzens oder des Geschäftssystems zur Folge haben

## 4. Machbarkeit und Profitabilität

- ▶ Um die Geschäftsidee umsetzen zu können, muss die Machbarkeit des Vorhabens gegeben sein
- ▶ Eine Geschäftsidee muss wirtschaftlich rentabel und nachhaltig sein



Klarheit

- Gut strukturiert
- Konzentration auf Wesentliches
- „Knapp, aber vollständig“

Sachlichkeit

- Kein Schwärmen in eigenen Ideen
- keine Technikverliebtheit

Verständlichkeit

- Technische Details vermeiden
- Für den Laien verständlich halten

Einheitlichkeit / Optik

- Business Plan wird extern als Aushängeschild wahrgenommen



# Der Business Plan ist Baukasten für die ganzheitliche Unternehmensplanung



## Zusammenfassung

Kurzer Überblick für Entscheidungsträger (Kapitalgeber, Kunden etc.)

## Unternehmer(team)

Darstellung der Ziele und Kompetenzen des/der Unternehmer(s)

## Produkt und / oder Dienstleistung

Erläuterung der Produkt-/Dienstleistungsidee

## Markt und Branche

Darstellung von Marktgrößen, branchentypischen Renditen, Marktwachstum

## Marketing und Vertrieb

Vorstellung des Marketingkonzepts

## Finanzplanung

Quantitative Darstellung (Investiton, Kapitalbedarf, Liquidität, Rentabilität)

## Chancen und Risiken

Aufstellung eines „best case“ und „worst case“ Szenarios



## Zielsetzung

- Interesse des Investors wecken
- Vermittlung der wesentlichen Punkte der Geschäftsidee in kurzer und verständlicher Form

## Inhalt

- Kurzer Abriss aller wichtigen Aspekte des Business Plans
  - Produkt / Dienstleistung
  - Kundennutzen
  - Relevante Märkte
  - Managementkompetenz
  - Finanzplanung

Die Zusammenfassung ist ein eigener Baustein des Business Plans



## Gibt Ihr Business Plan Antwort auf folgende Fragen?

---

- Welche langfristigen Ziele haben Sie sich gesetzt? Welches Produkt und/oder welche Dienstleistung wollen Sie verkaufen? Wie sieht Ihr Angebot konkret aus?
- Wer sind die Kunden und welchen Nutzen haben diese aus Ihren Leistungen?
- Welches Marktvolumen und welche Wachstumsrate prognostizieren Sie?
- Welche Wettbewerbssituation liegt vor?
- Welche weiteren Entwicklungsschritte sind erforderlich?
- In welcher Höhe müssen Investitionen getätigt werden (Schätzungen)?



## Zielsetzung

- Darstellung der Erfahrungen und Kompetenzen des Gründungsteams
- Verteilung der Verantwortlichkeiten der Teammitglieder im Unternehmen

## Inhalt

- Gemeinsame Zielsetzung der Teammitglieder
- Bisherige Zusammenarbeit des Gründerteams
- Relevante Erfahrungen der Gründer
- Kompetenzlücken und Maßnahmen diese Lücken zu füllen
- Eigentumsverhältnisse

Ist in dem Unternehmerteam das Know-How für ein aussichtsreiches Unternehmen vorhanden?



## Gibt Ihr Business Plan Antwort auf folgende Fragen?

---

- Wer sind die Mitglieder Ihres Unternehmerteams, und was zeichnet Sie aus (Ausbildung, Arbeitserfahrung, Erfolge, Netzwerk und Ruf in der Geschäftswelt)?
- Welche Erfahrungen und Fähigkeiten, die für die Umsetzung Ihrer Geschäftsidee und den Aufbau des Unternehmens von Nutzen sind, besitzt das Team?
- Welche Erfahrungen und Fähigkeiten fehlen dem Team? Wie und durch wen wird das Team ergänzt?
- Was ist die Motivation der einzelnen Teammitglieder?



## Zielsetzung

- Beschreibung des Nutzen für den Endkunden
- Herausstellung des USP (Alleinstellungsmerkmals)
- Darstellung des Stands der Produktentwicklung und erforderlicher weiterer Schritte

## Inhalt

- Funktion des Produkts und daraus resultierender Kundennutzen
- Zusatznutzen im Vergleich zu Produkten des Wettbewerbs
- Verständliche Beschreibung des Produkts
- Status der Produktentwicklung und Vorsprung gegenüber Wettbewerb
- Status und Anzahl von Prototypen

Die klare Darstellung des Kundennutzens und die Differenzierung gegenüber der Konkurrenz sind entscheidend



## Gibt Ihr Business Plan Antwort auf folgende Fragen?

---

- Welches Produkt und / oder welche Dienstleistung wollen Sie verkaufen? Wie sieht Ihr Angebot konkret aus?
- Welche Probleme lösen Sie mit Ihrer Idee? Welches Kundenbedürfnis wird erfüllt?
- Worin liegt die Innovation des Produkts oder der Dienstleistung?
- Inwiefern ist das Produkt oder die Dienstleistung einzigartig? Wie schützen Sie die Einzigartigkeit?



## Zielsetzung

- Darstellung der Kundenbedürfnisse
- Beschreibung der qualitativen und quantitativen Marktfaktoren
- Übersicht über Stärken und Schwächen des Wettbewerbs

## Inhalt

- Marktgröße und Marktwachstum
- Marktsegmentierung
- Wettbewerberanalyse
- Positionierung gegenüber der Konkurrenz

Eine gute Kenntnis von Markt und Wettbewerb ist ein kritischer Faktor für den Erfolg des Unternehmens



Gibt Ihr Business Plan Antwort auf folgende Fragen?

- Welche Kunden bilden Ihr Zielsegment? Warum ist gerade dieses Segment für Ihr Unternehmen interessant?
- Wie groß ist der Markt insgesamt? Wie groß der für Sie relevante Markt? Wie wird er sich entwickeln?
- Wie entwickelt sich Ihr Marktanteil? Wie Ihr Verkaufsvolumen (Umsatz)?
- Wer sind die Konkurrenten? Welche Substitute gibt es für Ihr Produkt?
- Gibt es Komplementärgüter?



Zielsetzung

- Darstellung der Strategie für den Markteintritt, des Absatzkonzepts und der geplanten Maßnahmen

Inhalt

- 4 P's des Marketings
  - **P**roduct (Produkt-/Sortimentspolitik)
  - **P**rice (Preis-/Konditionenpolitik)
  - **P**lace (Vertriebs-/Distributionspolitik)
  - **P**romotion (Kommunikationspolitik)

Unentbehrliches Element eines durchdachten Geschäftskonzept ist eine schlüssige Planung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten



## Gibt Ihr Business Plan Antwort auf folgende Fragen?

---

- Ist die Unique Selling Proposition (USP) präzise und aus Sicht des Kunden formuliert? Versteht der Kunde den Nutzen Ihres Angebots?
- Welchen Preis verlangen Sie für Ihr Angebot? Welche Preisstrategie verfolgen Sie damit?
- Welchen Vertriebskanal werden Sie verwenden?
- Welche Werbeaktivitäten und –Strategien planen Sie? Wieviel kostet Ihre Werbung (Budgetplanung)?



## Zielsetzung

- Darstellung der Ertragslage, Umsatzerlöse und des Break-Even-Points
- Überblick über Zeitpunkt und Höhe der benötigten Finanzmittel

## Inhalt

- Investitionsplan (AV / UV)
- Kapitalbedarfsplan (EK / FK)
- Finanzierungsplan (Darlehen / öffentliche Mittel)
- Plan-GuV (Aufwand / Ertrag)

Ist das Geschäftskonzept nachhaltig finanzierbar und rentabel?



## Gibt Ihr Business Plan Antwort auf folgende Fragen?

---

- Welche Annahmen bestimmen Ihren Finanzplan?
- Wie groß ist der Kapitalbedarf des Unternehmens bis zum Breakeven? Wieviel flüssig Mittel (Cash) werden im ungünstigsten Fall benötigt?
- Über welche Finanzierungsquellen wird das notwendige Kapital beschafft?
- Wie lautet Ihr Angebot an potentielle Kapitalgeber?
- Welche Rendite können die Investoren erwarten?
- Wie realisieren die Investoren ihren Gewinn?



## Zielsetzung

- Aufzeigen der Chancen und Risiken der künftigen Geschäftsentwicklung
- Darstellung von Maßnahmenplänen zur Behandlung der Chancen und Risiken

## Inhalt

- Schlüsselfaktoren der Chancen und Risiken
- Szenarioabbildung (best case vs. worst case)
- Risikomanagement

Mehrjährige Planungen über die zukünftigen Unternehmensentwicklungen sind mit Unsicherheiten verbunden



## Gibt Ihr Business Plan Antwort auf folgende Fragen?

---

- Welche außerordentlichen Chancen / Geschäftsmöglichkeiten sehen Sie für Ihr Unternehmen?
- Welche grundsätzlichen Risiken (Markt, Wettbewerb, Technologie) bestehen für Ihr Geschäftsvorhaben?
- Mit welchen Maßnahmen planen Sie, diesen Risiken zu begegnen?
- Wie könnte eine verbreiterte Kapitalbasis dabei helfen?



# Der Business Plan: Permanentes Steuerungsinstrument



Business-Plan

Ziele setzen



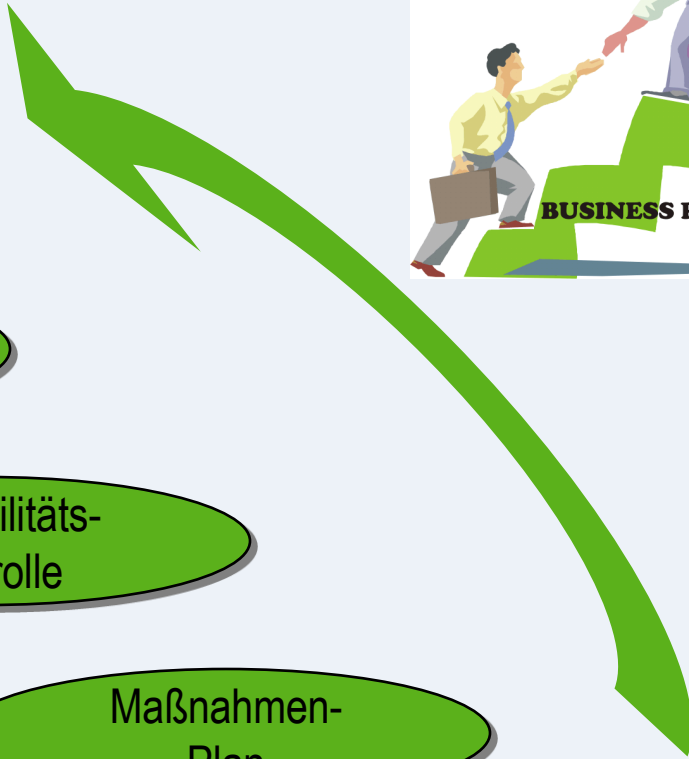
Plausibilitäts-  
Kontrolle



Maßnahmen-  
Plan



Umsetzung





Existenzgründerzentrum Ingolstadt GmbH

Geschäftsführer  
Norbert Forster  
Dipl.-Kfm.

Web	<a href="http://www.egz.de">www.egz.de</a>
E-Mail	<a href="mailto:info@egz.de">info@egz.de</a>
Tel.:	0841_9014 0

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !**