

Acht Schritte zum perfekten Businessplan



Vorwort: Businessplan – warum und wozu?



Eine gute Idee zu haben ist ein Anfang. Wenn Sie diese Idee auch erfolgreich umsetzen möchten, stehen Sie vor einigen Herausforderungen. Sie müssen Kunden für Ihr Angebot gewinnen, Ihr Team für die gemeinsame Aufgabe begeistern, gewinnbringende Partnerschaften eingehen, den Wettbewerb richtig einschätzen und Investoren vom Potenzial Ihrer Geschäftsidee überzeugen.

Ein klarer Businessplan ist das Instrument, mit dem Sie sich diesen Herausforderungen stellen können. Er enthält das unternehmerische Gesamtkonzept Ihrer Geschäftsidee – von der Beschreibung des Angebots, über den Wettbewerb in der Branche, das Marketingkonzept bis hin zur Planung des Kapitalbedarfs.

Der Businessplan hilft Ihnen, Ihre Geschäftsidee systematisch zu durchdenken, alle Partner zu gewinnen und ein erfolgreiches Unternehmen zu schaffen.

Im GPI können Sie Ihr Geschäftskonzept mit erfahrenen Coaches besprechen und wertstiftende Anregungen aus einem solchen Gespräch mitnehmen. Die hier aufgeführten Leitfragen helfen Ihnen dabei, in acht Schritten den Startpunkt für die Erstellung eines ganzheitlichen und klaren Businessplans zu finden. Ganz besonders wichtig ist dabei, die folgenden Punkte deutlich herauszuarbeiten:

den **Kundennutzen**, die **Marktattraktivität**, den **Innovationsgrad** und die **Machbarkeit** und **Profitabilität** Ihrer Idee.

Acht Stufen Ihrer Überlegungen:



Stufe 1: Kunden, Produkt bzw. Dienstleistung

Stufe 2: Branche, Markt, Wettbewerb

Stufe 3: Marketing und Vertrieb

Stufe 4: Unternehmensorganisation und Rechtsform

Stufe 5: Umsetzungsplanung

Stufe 6: Kapitalbedarf

Stufe 7: Chancen und Risiken

Stufe 8: Zusammenfassung (Executive Summary)



Stufe 1: Kunden, Produkt bzw. Dienstleistung



- Welche Bedürfnisse haben Kunden in Ihrem Markt

- _____
- _____
- _____

- Was genau bieten Sie an?

- _____
- _____
- _____

- Inwiefern ist Ihr Angebot eine Marktneuheit?

- _____
- _____
- _____

Stufe 1: Kunden, Produkt bzw. Dienstleistung



- Welches sind die wichtigsten Merkmale Ihrer Produkt/Dienstleistungs-idee?
 - _____
 - _____
 - _____
- Welche Konkurrenzprodukte bestehen bereits?
 - _____
 - _____
 - _____
- Welches Service- / Wartungsangebot bieten Sie zusätzlich an?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 1: Kunden, Produkt bzw. Dienstleistung



- Was ist aus der Sicht Ihres Kunden der Vorteil Ihres Angebots?
 - _____
 - _____
 - _____
- Nach welchen Kriterien entscheiden sich Ihre Zielkunden?
 - _____
 - _____
 - _____
- Haben Sie schon erste Referenzkunden?
 - _____
 - _____
 - _____



Stufe 1: Kunden, Produkt bzw. Dienstleistung



- Sind Sie Inhaber von Schutzrechten (Patenten, Lizenzrechten, Wort-/Bildmarken)?
 - _____
 - _____
 - _____
- Bestehen Einschränkungen durch Patente oder Lizenzen, die im Besitz von Wettbewerbern sind?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 2: Branche, Markt, Wettbewerb



- Welche aktuellen Trends gibt es in der Branche?

- _____
- _____
- _____

- Können sich Initiativen des Gesetzgebers auf die Branche auswirken?

- _____
- _____
- _____

- Welche Innovationen gibt es in der Branche?

- _____
- _____
- _____

Stufe 2: Branche, Markt, Wettbewerb



- Wie groß sind Gesamtabsatz und Gesamtumsatz im Markt?
 - _____
 - _____
 - _____
- Welche Markteintrittsbarrieren gibt es und wie können Sie diese überwinden?
 - _____
 - _____
 - _____
- Wie entwickeln sich die Preise im Markt?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 2: Branche, Markt, Wettbewerb



- Welche Kundengruppen sprechen Ihre Wettbewerber an?

- _____
- _____
- _____

- Wer sind Ihre Zielkunden?

- _____
- _____
- _____

- Welche Marktsegmente sehen Sie?

- _____
- _____
- _____

Stufe 3: Marketing und Vertrieb



- Wie gestalten Sie Ihr Produkt (Design, Größe, Qualität, Material, Verpackung etc.) bzw. wie gestalten Sie Ihre Dienstleistung (Art der Dienstleistung, Verfügbarkeit etc.)?

- _____
- _____
- _____

- Welche Zielgruppen wollen Sie gezielt erreichen?

- _____
- _____
- _____

Stufe 3: Marketing und Vertrieb



- Wie sieht die Preisgestaltung aus (Listenpreis, Rabatte, Servicepreise etc.)?

- _____
- _____
- _____

- Wie regeln Sie die Bezahlung?

- _____
- _____
- _____

- Wie machen Sie Ihre Kunden auf Ihr Angebot aufmerksam?

- _____
- _____
- _____

Stufe 3: Marketing und Vertrieb



- Was sind Ihre Kernbotschaften in der Werbung?
 - _____
 - _____
 - _____
- Welche Vertriebswege nutzen Sie (Einzelhandel, Direkter Vertrieb, Beratung etc.)?
 - _____
 - _____
 - _____
- Welche Handelsspanne müssen Sie ggf. einplanen?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 3: Marketing und Vertrieb



- Welche Kompetenzen muss der Vertrieb haben?
 - _____
 - _____
 - _____
- Welche Ausgaben fallen im Bereich Marketing und Vertrieb an?
 - _____
 - _____
 - _____
- Über welche Qualifikationen verfügen Unternehmensleitung und Schlüsselpersonen?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 4: Unternehmensorganisation und Rechtsform



- Welche beruflichen Erfolge können Sie vorweisen?

- _____
- _____
- _____

- Wie sieht die Organisationsstruktur Ihres Unternehmens aus?

- _____
- _____
- _____

- Welche Funktionsbereiche hat die Wertschöpfung Ihres Unternehmens?

- _____
- _____
- _____

Stufe 4: Unternehmensorganisation und Rechtsform



- Wo gibt es aktuell Kompetenzlücken und wie wollen Sie diese schließen?
 - _____
 - _____
 - _____
- Welche Partner müssen Sie gewinnen?
 - _____
 - _____
 - _____
- An welchem Standort soll Ihr Unternehmen aufgebaut werden?
 - _____
 - _____
 - _____



Stufe 4: Unternehmensorganisation und Rechtsform



- In welcher Rechtsform wollen Sie Ihr Unternehmen gründen/weiterentwickeln?
 - _____
 - _____
 - _____
- Was sind die wichtigsten Schritte und Meilensteine für die Umsetzung Ihrer Idee?
 - _____
 - _____
 - _____
- Lässt sich der geplante Absatz mit den geplanten Mitarbeitern realisieren?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 5: Umsetzungsplanung



- Reichen die verfügbaren Kapazitäten aus?
 - _____
 - _____
 - _____
- Bietet der Standort genügend Raum zum expandieren?
 - _____
 - _____
 - _____
- Wie schließen Sie Lücken im Personalbedarf?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 5: Umsetzungsplanung



- Welche Investitionen müssen Sie tätigen?
 - _____
 - _____
 - _____
- Wer übernimmt kaufmännische Themen in Ihrem Unternehmen (z. B. Buchführung)?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 6: Kapitalbedarf



- Welche Auswirkungen ergeben sich aus der Umsetzungsplanung für die Finanzplanung?
 - _____
 - _____
 - _____
- Welche Entwicklungen erwarten Sie bei Umsätzen und Kosten in den nächsten Jahren?
 - _____
 - _____
 - _____
- Wie wird sich die Liquidität kurzfristig (Details kommende 12 Monate) entwickeln?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 6: Kapitalbedarf



- Wie entwickelt sich die Liquidität mittelfristig (Grobplanung nächste zwei Jahre)?
 - _____
 - _____
 - _____
- Ergibt sich aus der Planung ein Kapitalbedarf?
 - _____
 - _____
 - _____
- Wie können Sie durch Eigenmittel oder durch Fremdkapital den Kapitalbedarf decken?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 6: Kapitalbedarf



- Wer übernimmt konkret den Part der Fremdfinanzierung?
 - _____
 - _____
 - _____
- Sind die Planzahlen realistisch?
 - _____
 - _____
 - _____
- ... bitte erstellen Sie auf dieser Basis die folgenden Pläne:
 - den Liquiditätsplan („Wie sieht mein Einnahmen-/Ausgabenplan aus?)
 - den Investitionsplan („Welche Anschaffungen muss ich tätigen?“)
 - den Finanzierungsplan („Woher kommen die erforderlichen Mittel?“)
 - die Plan-Gewinn- und Verlustrechnung („wie profitabel ist das Geschäft?“)

Stufe 7: Chancen und Risiken



- Welche grundsätzlichen Risiken sehen Sie (Markt, Wettbewerb, Technologie etc.)?
 - _____
 - _____
 - _____
- Wie stark wirken sich diese gegebenenfalls finanziell aus?
 - _____
 - _____
 - _____
- Mit welchen Maßnahmen planen Sie, diese Risiken zu steuern (Vermeidung, Verminderung, Transfer)?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 7: Chancen und Risiken



- Wie schnell und mit welchem Aufwand lassen sich diese Handlungsmöglichkeiten realisieren?
 - _____
 - _____
 - _____
- Welche Versicherungen benötigen Sie?
 - _____
 - _____
 - _____
- Wie können Sie Ihre Geschäftsidee schützen?
 - _____
 - _____
 - _____

Stufe 8: Zusammenfassung (Executive Summary)



Die Zusammenfassung ist die Visitenkarte Ihres Geschäftsplans. Sie vermittelt Partnern und Kapitalgebern in knappen Ausführungen die wichtigsten Informationen zu Ihrem Vorhaben. Diese sollen den Kern der Geschäftsidee deutlich machen, die entscheidenden Erfolgsfaktoren und Risiken nennen und noch viel wichtiger: **Interesse wecken!**

Leitfragen (kurz beantworten)

- Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt, Dienstleistung)?
- Welches Problem lösen Sie für Ihre Kunden?
- Welche Kundenvorteile schaffen Sie?
- Wie attraktiv sind die von Ihnen adressierten Märkte?
- Welche Erfahrungen und Kompetenzen qualifizieren Sie für dieses Geschäft?
- Welchen Investitionsbedarf haben Sie?
- Was sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren Ihres Geschäfts?
- Wodurch kann Ihr Vorhaben gefährdet werden?
- Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- Wie wollen Sie diese Ziele erreichen?