

Existenzgründung: Der Businessplan¹

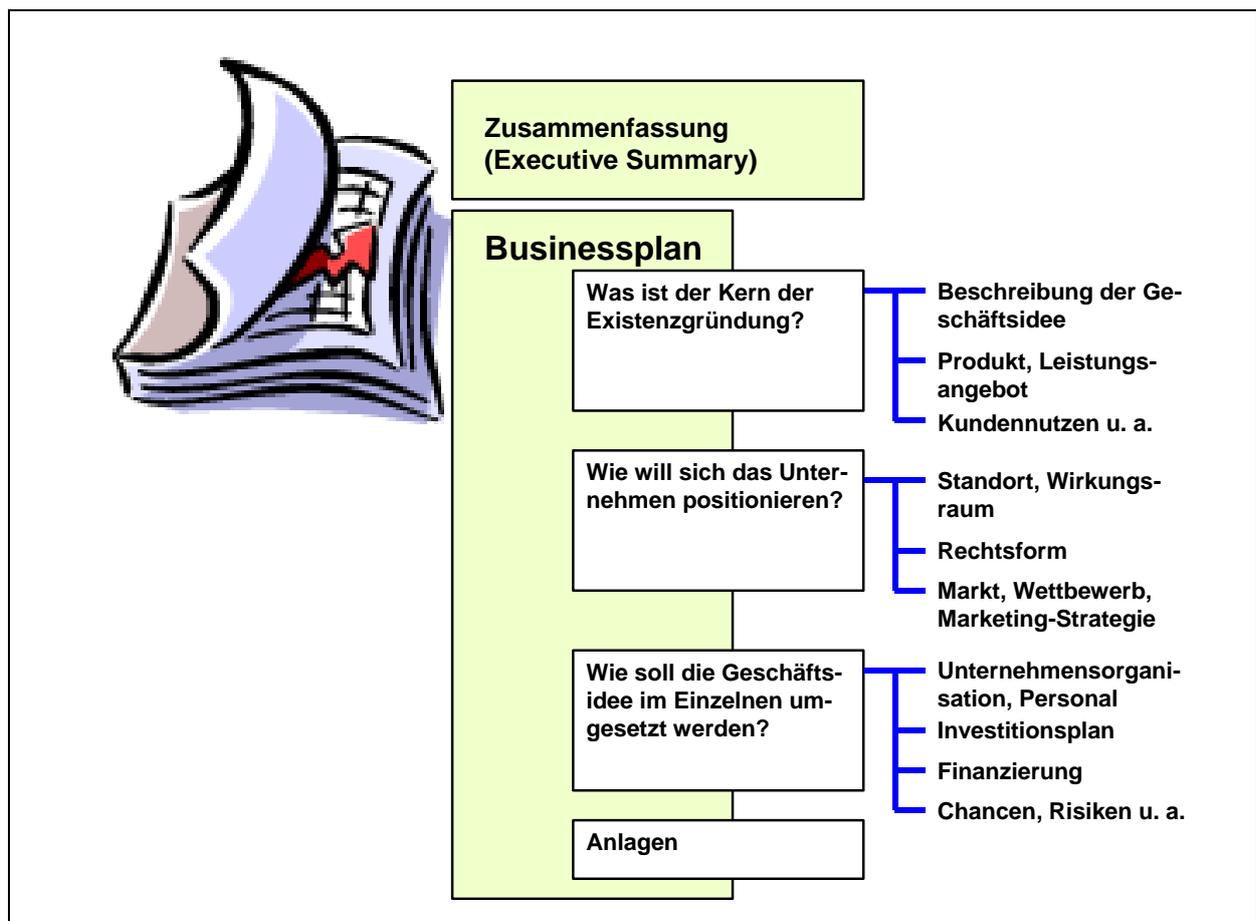
1. Begriff

Der **Businessplan** (= *Gründungskonzept*) ist das Skript, das in erster Linie der Überprüfung und Bewertung der *Machbarkeit* der skizzierten Geschäftsidee des Existenzgründers und im Weiteren als *Drehbuch* bei der definitiven Umsetzung dieser Idee und damit der Ingangsetzung des eigentlichen Geschäftsbetriebes in der nunmehr selbstständigen Tätigkeit des Gründers dient.

Je ausführlicher und je aussagefähiger dieses Dokument ist, desto mehr wird es jene überzeugen, die der Gründungswillige für die Unterstützung seines Vorhabens gewinnen will!

Der Businessplan sollte vom Existenzgründer *selbst geschrieben* und unterschrieben werden, nur dann wird er mit dem Konzept so vertraut sein, dass er bei Gesprächen mit der Hausbank, mit Förderstellen und weiteren Personen und Einrichtungen überzeugend wirkt.

Prinzipielle Gliederung:



¹ In Anlehnung an: FISCHL, B./WAGNER, St.: Der perfekte Businessplan. Verlag Vahlen, München 2011. Ferner: Businessplan- BMWi (Gründerzeiten 07)

2. Zusammenfassende Darstellung (Übersicht)

2.1 Angaben auf einem Deckblatt:

Name und Anschrift des oder der Gründer:

Kurzbezeichnung der Geschäftsidee (Gründungsvorhaben):

Standort (Betriebsstätte), Rechtsform (Firma):

Voraussichtlicher Zeitpunkt der Gründung:

Vorschauzeitraum (etwa 2 bis 3 Jahre)

2.2 Zusammenfassung (Executive Summary)

- Was ist der Kern der Geschäftsidee?
- Was soll für welche potenziellen Kunden angeboten werden?
- Was sind hierbei die „Alleinstellungsmerkmale“?
- Wie soll das Angebot die Kunden erreichen?
- Was ist als Standort und Wirkungsraum geplant?
- Welche Rechtsform ist geplant?
- Wie groß ist der Gesamtkapitalbedarf des Vorhabens?
- Wie soll dieser Kapitalbedarf abgedeckt werden?
- Welcher Starttermin ist geplant?
- Wie wird das Umsatzpotenzial für die ersten drei Geschäftsjahre eingeschätzt?
- Besteht hierbei eine Abhängigkeit von Großkunden?
- Wie wird die Gewinnsituation für die ersten drei Geschäftsjahre eingeschätzt?
- Worin werden die Hauptrisiken in der Umsetzung der Geschäftsidee gesehen?

3. Kern der Unternehmensgründung

3.1 Die Geschäftsidee

- Was ist der Kern der Geschäftsidee?
- Was soll für welche potenziellen Kunden angeboten werden?
- Was sind hierbei die „Alleinstellungsmerkmale“?
- Was sind die kurz- und mittelfristigen Unternehmensziele?

3.2 Die Gründungsperson (en)

- Welche persönlichen Angaben sind zu machen?
- Welche Qualifikationen liegen vor (fachlich, kaufmännisch u. a.)?
- Welche Führungserfahrungen liegen vor?
- Bei Teamgründung: Wer sind die Gründerpersonen?
Wie harmoniert die Zusammenarbeit?

3.3 Das Produkt bzw. das Leistungsangebot

- Welches Produkt bzw. welche Dienstleistung soll angeboten werden?
- Was ist dabei das Besondere („Alleinstellungsmerkmale“)?
- Wie ist der Entwicklungsstand des Produkts bzw. der Dienstleistung?
- Welches Know-how steckt dahinter?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zur Vermarktung des Produkts bzw. der Dienstleistung noch geschaffen werden?
- Sind im Hinblick auf die Erstellung und Vermarktung des Produkts bzw. der Dienstleistung gesetzliche Vorschriften (welche?) oder andere Formalitäten (welche?) zu beachten?

3.4 Kundennutzen

- Worin besteht der spezielle Kundennutzen?
- Gibt es Kontakte zu potenziellen Kunden und wie bewerten diese die Geschäftsidee?

4. Positionierung des Unternehmens

4.1 Standort, Wirkungsraum

- An welchem Standort soll das Unternehmen errichtet werden? (Begründung der Wahl des Standortes mit Vor- und Nachteilen)
- Welcher Wirkungsraum wird angestrebt? (lokal, regional, national, Eu, global)

4.2 Rechtsform

- In welcher Rechtsform soll bzw. muss das Unternehmen gegründet werden?
- Passt die Rechtsform zu Geschäftszweck?
- Welcher Konsequenzen ergeben sich aus der Rechtsform für die Kaufmannseigenschaft?

4.3 Markt, Wettbewerbssituation. Marketing

- Wer sind die potenziellen Kunden? Welche Bedürfnisse/Probleme haben diese Kunden?
- Wie setzen sich die Kundensegmente (Zielgruppen) zusammen (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf u. a.)

- Wie wird das Marktpotenzial auf den avisierten Zielmärkten eingeschätzt?
- Welche mögliche Abhängigkeit zu Großkunden besteht?
- Welche Umsätze können kurz- und mittelfristig generiert werden?
- Wer sind die Konkurrenten auf den Zielmärkten?
- Was kosten vergleichbare Produkte/Dienstleistungen bei Konkurrenten?
- Welche Stärken/Schwächen haben die Konkurrenten?
- Was kann den Stärken der Konkurrenz entgegengesetzt werden?
- Wie kann das Internet für die Vermarktung des Produkts bzw. der Dienstleistung genutzt werden?
- Mit welcher Markteintrittsstrategie soll gestartet werden?
- Welche Absatzwege kommen für das Produkt bzw. die Dienstleistung in Frage?
- Wie kann das Internet für die Vermarktung des Produkts bzw. der Dienstleistung genutzt werden?
- Welche Anforderungen bzw. Probleme bestehen hinsichtlich der Absatzlogistik?
- Können Vertriebspartner einbezogen werden (welche?)?
- Welche Preisstrategie wird gewählt? Welche Kalkulation liegt dem möglichen Angebotspreis zugrunde?
- Wie soll die Werbung für Kunden und die konkrete Kundengewinnung gestaltet werden?
- Welche Absatz- und Vertriebskosten werden anfallen?

5. Umsetzung der Geschäftsidee

5.1 Organisation, Personal

- Wie soll die Geschäftsführung und die Aufbauorganisation des Unternehmens aussehen?
- Wie wird das Corporate Identity gestaltet?
- Werden bereits oder erste später Mitarbeiter benötigt und – wenn Ja- in welcher Anzahl und in welcher Qualifikation?
- Können die benötigten Mitarbeiter beschafft werden?

5.2 Investitionen, Investitionsplan

- Welche Güter (immaterielle Vermögensgegenstände, Sachanlagen) sind für die Ingangsetzung des Geschäftsbetriebs des Unternehmens unabdingbar notwendig?
- Welche Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren werden nach Art und Umfang für die Ingangsetzung des Geschäftsbetriebs benötigt?
- Können diese Güter problemlos im Inland beschafft werden? Sind Importe erforderlich? Welche Probleme können sich dabei ergeben?
- Wie setzt sich der Gesamtkapitalbedarf nach Anlage- und Umlaufvermögen zusammen?

5.3 Finanzierung, Finanzplan

- In welchem Umfang kann der Kapitalbedarf durch Eigenmittel abgedeckt werden?
- Welche Sicherheiten können im Hinblick auf die Fremdfinanzierung eingebracht werden?
- Welche Förderprogramme können in welchem Umfang genutzt werden?
- Kommt eine Beteiligungsfinanzierung in Frage?
- In welchem Umfang kann Leasing genutzt werden?
- Wie hoch sind die monatlichen auszahlungswirksamen Fixkosten (Kapitaldienst, Miete, Versicherungen, Personalkosten u. a.) und die sonstigen Ausgaben und können diese mit einem Vorschauzeitraum von jeweils 3 Monaten liquiditätsseitig abgedeckt werden?
- In welchem Umfang sind Liquiditätsreserven vorhanden?
- Wie hoch wird der Umsatz und der Gewinn in den ersten 2 bis 3 Jahren (nach Quartalen) eingeschätzt?

6. Chancen und Risiken

- Worin werden die Chancen für das Unternehmen und damit seine Zukunftsfähigkeit gesehen?
- Worin werden im Einzelnen die größten Risiken für die Ingangsetzung des Geschäftsbetriebs und dessen Fortführung gesehen?
- Welche Risikovorsorge wird betrieben?

Anlagen

- Tabellarischer Lebenslauf des Gründers
- Gesellschaftsvertrag (Entwurf, falls laut Rechtsform erforderlich)
- Miet-, Pacht-, Kooperationsverträge (falls bereits vorhanden oder im Entwurf)
- Marktanalysen und Statistiken
- Ggf. Organigramm des Unternehmens
- Kapitalbedarfsrechnung, Investitionsplan
- Finanzierungsplan
- Umsatz- und Ertragsplan
- Liquiditätsplan