

Der Businessplan

Was ist zu beachten?

Oberstufe

Übersicht

1. Was ist ein Businessplan und wozu gibt es ihn?
2. Wie ist ein Businessplan aufgebaut?
 1. Kurzdarstellung
 2. Unternehmensstruktur
 3. Produkt / Dienstleistung
 4. Branche / Markt
 5. Marketing / Vertrieb
 6. Finanzplan / Kapitalbedarf
3. Warenbeschaffung in Salabastia

Was ist ein Businessplan?

- auch „Geschäftsplan“
- Stellt
 - Marktpotential
 - Unternehmenskonzept
 - Strategie
 - Kapitalbedarf
- dar.
- Setzt sich im wesentlichen aus 8 Bestandteilen zusammen.

Warum brauche ich einen Businessplan?

- Gewinnchancen werden dokumentiert
- die Unternehmensidee wird dokumentiert
- Investoren haben ein Portfolio des Betriebs
- es wird nur bei Erfolgsaussichten investiert

Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

1. Kurzdarstellung
 - *Visitenkarte des Betriebs*
2. Unternehmensstruktur
 - *Organigramm*
3. Produkt / Dienstleistung
 - *Unterscheidung Produkt / Dienstleistung und USP*
4. Branche / Markt
 - *Konkurrenzfähigkeit*
5. Marketing / Vertrieb
 - *Absatzstrategien, Vertriebswege und Werbung*
6. Kapitalbedarf
 - *Zahlenteil*

2.2 Unternehmensform

- *Rechtsformen*

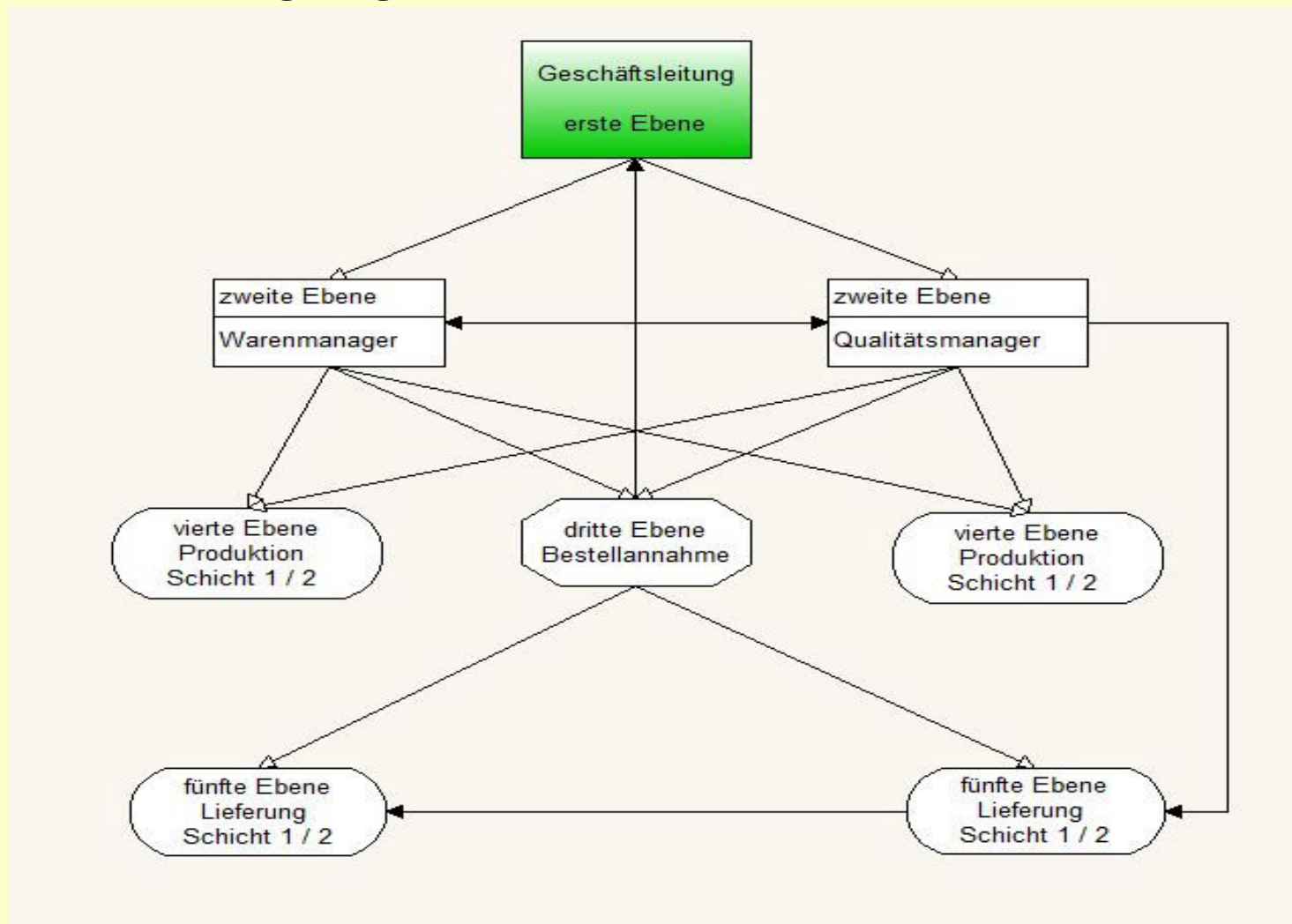
Rechtsform	Mindesteinlage	Haftung	Formalitäten	Handelsregistereintrag	Grundsätzliche Hinweise
Einzelunternehmung	Keine Mindesteinlage	Inhaber haftet unbeschränkt mit seinem Geschäfts- und Privatvermögen	Gering	Kaufmann ja Freiberufler nein	Für Existenzgründer geeignet
Stille Gesellschaft	Keine Mindesteinlage	Gesellschafter haften nur mit Einlage	Gering	Nein	Möglichkeit, Verwandte und Freunde einzubinden
GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts)	Keine Mindesteinlage	Gesellschafter haften unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen	Gering	Nein	Für Partner, die zusammen mehr Eigenkapital oder Fähigkeiten haben
PartnG (Partnerschaftsgesellschaft)	Keine Mindesteinlage	Gesellschafter haften unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen, Beschränkungen sind möglich	Gering	Ja (Partnerschaftsregister)	Für Freiberufler in größeren Wirtschaftseinheiten; für Kooperationen mit anderen freien Berufen geeignet
OHG (Offene Handelsgesellschaft)	Keine Mindesteinlage	Gesellschafter haften unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen	Hoch	Ja	Für Freiberufler in größeren Wirtschaftseinheiten; für Kooperation mit anderen freien Berufen geeignet
KG (Kommanditgesellschaft)	Keine Mindesteinlage	Komplementäre haften mit Geschäfts- und Privatvermögen unbeschränkt, Kommanditisten nur mit der eingetragenen Einlage	Hoch	Ja	Möglichkeit, Finanzpartner einzubinden
GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)	25.000 Euro	Gesellschafter haften nur mit ihrem Anteil	Hoch	Ja	Nur wenn hohe Investitionen oder haftungsträchtige Geschäfte anstehen oder wenn die Gründer einen Geschäftsführer wollen, der nicht am Unternehmen beteiligt ist
GmbH & Co.KG	Komplementär (GmbH): 25.000 Euro Kommanditisten: keine Mindesteinlage	Gesellschafter haften nur mit ihrem Anteil	Hoch	Ja	Für Unternehmer, die eine KG wollen, denen aber die volle Haftung zu riskant ist

2.2 Unternehmensform

- *Rechtsform*

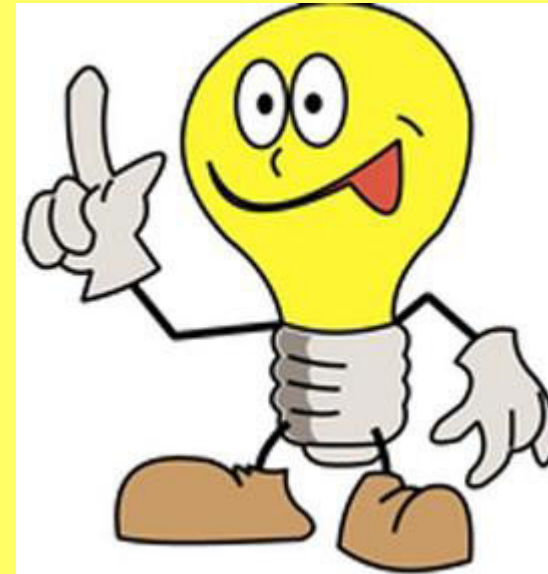
GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts)	Keine Mindesteinlage	Gesellschafter haften unbeschränkt mit ihrem Geschäfts- und Privatvermögen	Gering
---	---------------------------------	---	---------------

- *Innere Strukturen*
 - Organisation und Struktur werden bildlich dargestellt
→ Organigramm



! Tipp !

Ein Steuerberater kann bei der Rechtsform schon früh weiterhelfen. Dabei sollten Prioritäten gesetzt werden. Eine intelligente Unternehmensstruktur kann sehr viel Arbeit abnehmen.



2.3 Produkt / Dienstleistung

Produkt		Dienstleistung
ist ein Mittel zur Bedürfnisbefriedigung		immaterielles Gut gleichzeitige Erzeugung und Verbrauch
Sachgut	Energieleistung	

- Es wird das Produkt / die Dienstleistung sehr genau beschrieben.
- Die USP (*Unique Selling Proposition*) wird dargestellt.
 - *Was macht mein Produkt einzigartig?*
- Vorteile des Angebots werden dargestellt -
- Nachteile aber auch!
 - *Lösungsansätze sind erwünscht*

! Tipp !

Ein guter Businessplan zeigt nicht nur Vorteile, sondern auch Nachteile. Das zeigt einem Investor, dass man sich Gedanken gemacht hat.



2.4 Branche / Markt

Die Branche

- als Branche wird ein Teil des Marktes mit ähnlichen Gütern oder Dienstleistungen bezeichnet
- heute gibt es kaum noch Grenzen zwischen Branchen
 - Wo das Produkt sich verkauft, wird es vertrieben.
 - *Bsp.: Baumarkt – TV Zubehör*
 - Nur bei vorhandenem Wissen möglich.
 - *eventuell muss das Produkt modifiziert werden*

Der Markt

- wird durch die Marktanalyse erschlossen
 - *Untersuchung der Kunden & Mitwettbewerber*
- vorhandene Marktsituation wird betrachtet
 - *Ist der Markt noch aufnahmefähig? → Marktpotential*
 - *Ist der Markt gesättigt? → Marktsättigung*
 - *Steigt der Absatz in Zukunft? → Marktwachstum*
 - *Gibt es Monopole? → Marktanteile*
- Kunden werden betrachtet
 - *Ist das Unternehmen auf Groß-/Stammkunden angewiesen?*
 - *Habe ich Laufkundschaft? → Kundenstruktur*
 - *Ist die Kundschaft nur ein kurzzeitiges Phänomen? → Marktverhalten*
- äußere Einflüsse
 - *Gesetze?*
 - *Gesellschaft?*

- Mitbewerber werden betrachtet
 - *Sind sie überhaupt konkurrenzfähig?*
 - *Was ist deren USP?*
 - *Wie sind deren Absatzstrategien?*
 - *Was für einen Marktanteil haben sie?*
- weitere Chancen des Betriebs werden hier sichtbar und sollten auch dementsprechend aufgeführt werden
- Risiken auf dem Markt sind nicht zu vernachlässigen

! Tipp !

Was macht unseren Betrieb einzigartig? Im Internet findet man viele Informationen über die Konkurrenz.

Beim Gegner anschauen und seine Schwächen herausfinden, kann der eigenen Firma große Vorteile verschaffen.



2.5 Marketing / Vertrieb

- Marketing in drei Teile geteilt
 - *als Maxime* → *Grundhaltung*
 - *als Mittel zur Kundenfesselung*
 - *als Methode* → *Analysetechnik*

- Für das Projekt nur Vertriebstechnikbezogen! -

- Marketing gleicht den Betrieb an den Markt an
 - Marketing-Mix
 - **P**reise / *Konditionen* → *Zu welchem Preis biete ich an?*
 - **P**rodukt / *Dienstleistung* → *Was biete ich an?*
 - **P**lacement / *Distributionspolitik* → *Wie vertreibe ich?*
 - **P**romotion / *Kommunikation* → *Wie und wo werbe ich?*

! Tipp !

Vorausgegangene Informationen & Resultate sollten berücksichtigt werden.

Für Werbung und eventuell für Vertrieb müssen Kosten eingeplant werden.

Auch der Standort ist nicht irrelevant.



2.6 Finanzplan / Kapitalbedarf

- wird auf der Basis des Marketingabschnittes aufgestellt
- ist der **Zahlenteil** des Businessplans
- besteht aus:
 - *Anschaffungskosten (Materialkosten + Herstellungskosten)*
 - *Nebenkosten (Verwaltung, Marketing, Mitarbeiter, Gewinnspanne)*
 - die Gewinnspanne legt den Reingewinn fest
 - muss sich zwischen Wertobergrenze und Wertuntergrenze befinden
 - der Preis muss konkurrenzfähig sein

Umsatz	Gewinn
die Gesamteinnahmen	der Umsatz abzüglich der Kosten

- der Kapitalbedarf ist die Menge an Geld, welche zur Gründung gebraucht wird
- Finanzierungsmöglichkeiten müssen betrachtet werden
 - *Startkapital als Bürger*
 - *Gewinn durch Wettbewerbe?*

Bezeichnung	1 Tag
<u>Kapitalbedarf</u>	
Investitionen	
Warenausstattung	
Einmalige Gründungskosten	
Summe Kapitalbedarf	
<u>Eigenkapital</u>	
Eigenkapital	
Beteiligungskapital	
Summe Eigenkapital	
<u>Fremdmittel</u>	
Staatliche Mittel	
Zuschüsse	
Staatliche Zuschüsse	
Summe Fremdkapital	
<u>Über- /Unterdeckung</u>	

! Tipp !

*Alle vorausgegangen Punkte müssen beachtet werden.
Anlaufkosten müssen berücksichtigt werden.*



2.1 Kurzdarstellung

- Visitenkarte – **max. 1/2 Seite**
 - besteht aus:
 - *kurzer Beschreibung des Betriebs*
 - *kurze Beschreibung der grundlegenden Idee*
 - *die wesentlichen Erfolgsfaktoren*
 - *die wesentlichen Risiken*
 - *Ziele*

! Tipp !

Wird als letztes geschrieben, da dann die konkreten Ziele und anderen Faktoren bekannt sind.

