

Der Geschäftsplan

Christa Janßen
shift Betriebsberatung

Der Geschäftsplan

ist

die detaillierte Darstellung des geplanten Vorhabens. Er wird flankiert von einer Zusammenfassung der Kernaussagen und einer Finanzplanung, in der sich alle Bestandteile in Form von harten Zahlen widerspiegeln müssen.

Er wird dargestellt durch **7 Bestandteile**

Wozu?

- Voraussetzung für die Kapitalbeschaffung
- Instrument um Vorhaben strukturiert zu durchdenken
- Grundlage für Planungs- und Kontrollsystem

7 Bestandteile

1. Zusammenfassung
2. Produkt / Dienstleistung
3. Gründer- (Team)
4. Marktanalyse
5. Marketing / Vertrieb
6. Rechtsform
7. Finanzplanung und Finanzierung

1. Zusammenfassung

Auf ca. 1 bis 2 Seiten Darstellung der

- Geschäftsidee
- Chancen und Risiken
- Gründerperson/en

Schreiben Sie die Zusammenfassung so, dass
der Leser auch weiterliest.....

2. Produkt / Dienstleistung I

- Was ? Kundennutzen und Zielgruppe
- Wie ? Wichtigste Produkt / Leistungsmerkmale
- Wer noch ? Abgrenzung zur Konkurrenz

Wichtig: Was will der Kunde !

2. Produkt / Dienstleistung II

- Beschreibung kurz und prägnant
- Einfach und verständlich
- Kein Fachchinesisch (ergänzende Erläuterungen ggf. im Anhang)

Schreiben Sie leserfreundlich!

3. Gründer- (Team)

- Ausbildung / Qualifikation
- Vertriebserfahrung
- Kaufmännisch / betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Branchenerfahrung
- Führungserfahrung

4. Marktanalyse

Marktsituation und Marktentwicklung

Wettbewerbssituation

Kunden

Zielgruppen

Kaufverhalten

5. Marketing / Vertrieb

Aussagen zum klassischen Marketingmix

(Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik)

Insbesondere:

- Markteintrittsstrategie
- Vertriebskonzept
- Absatzförderung / Werbung

Vertriebsorientierung muss deutlich werden !

6. Rechtsform

Begründung für die Rechtsformwahl

- Steuerbelastung
- Haftungsfragen
- Kosten der Gründung und Folgekosten
- Image
- Firmierung / Namenswahl

7. Finanzplanung und Finanzierung

Investitionsplanung

„Was brauche ich, um anfangen zu können?“

Rentabilitätsplanung

Rechnet es sich?

Liquiditätsplanung

Kann ich die Rechnungen bezahlen?

Chancen und Risiken

Denken Sie in unterschiedlichen Szenarien

- Best case
- Normal case
- Worst case

Finanzierung

Angaben zur Eigenkapitalhöhe und zum
Finanzbedarf

Ggf. Vorschläge zur Finanzierung

Denkweise der Banken:

„Gehen Sie davon aus, dass Sie Ihr Vermögen voll
einbringen müssen und dass Sie sich voll verbürgen
müssen!“

Tipps zum Vorgehen

- ausreichend Zeit einplanen (ca. 3 bis 6 Monate)
- beziehen Sie Gründungs- und/oder Fachberater mit ein
- nehmen Sie an einem Businessplanwettbewerb teil !
- denken Sie an ein ansprechendes Layout

Typische Fehler I

- Unverständliche Produktbeschreibung
- Fehlende Konkurrenzvorteile
- Auflistung, was alles angeboten wird – aber nicht was es dem Kunden bringt !
- Business-Plan ist zu lang – max. 30 Seiten
- Plan enthält Fehler

Typische Fehler II

- Zu optimistische Plan-Zahlen
- Marktanalyse zu oberflächlich
- Konzept ist unvollständig – es bleiben offene Fragen

Viel Erfolg!

Christa Janßen

Fon 03342 – 30 36 55

Email: cm.janssen@t-online.de