

Erfolgsfaktor Businessplan

Gründer- und Nachfolgetag
28. August 2009 IHK Köln

Faktoren für eine erfolgreiche Gründung

- Personen
- Idee
- Innovation
- Geschäftsmodell
- Ressourcen

 werden im Businessplan ausführlich beschrieben

 Unterstützungsmöglichkeiten bei der Erstellung nutzen

Warum sollten Sie einen Businessplan schreiben?

- Gründungs-Idee strukturieren und entwickeln
- Erkenntnis-Prozess dokumentieren
- Alle auftretenden Fragen beantworten
- Entwicklung verschiedener Szenarien
- Hilfe bei der Entscheidungsfindung
- Beantragung von Fördergeldern, Krediten etc.
- Grundlage für ein späteres Controlling

Für wen erstellen Sie einen Businessplan?

- Für sich selber
- Banken und Finanzierungsgesellschaften
- Institutionen und Förderstellen
- Vermieter, Verpächter und Sonstige
- Kooperationspartner, Freunde und Mentoren

Welche Anforderungen soll der Plan erfüllen?

- Aussagen entsprechen den Tatsachen und sind plausibel
- Daten und Fakten sind gründlich recherchiert
- Einschätzungen sind realistisch und geprüft
- Risiken und Schwachstellen sind berücksichtigt
- Quellenangaben sind nachprüfbar
- Verständliche und fehlerfreie Sprache
- Optisch ansprechend aufbereitet

Bausteine des Businessplans

- Zusammenfassung
- Person des Gründers/Team, Qualifikation, Motivation
- Beschreibung des Gründungsvorhabens
- Unternehmensform
- Markt-/ Konkurrenz-/ Standortanalyse
- Chancen- und Risiken-Analyse (SWOT)
- Marketingkonzept:
Produkt/DL, Preis, Distribution, Kommunikation
- Personalplanung
- Betriebswirtschaftliche Planungsrechnungen
- Anlagen: Lebenslauf , Zeugnisse, Skizzen, Infomaterial

Betriebswirtschaftliche Planungsrechnungen

- Umsatzplanung
- Betriebskostenplanung
- Privatentnahmen/Unternehmerlohn
- Investitionskostenplanung
- Liquiditätsvorschau
- Rentabilitätsvorschau
- Mindestumsatz/-ertragsplanung
- Kapitalbedarf (Eigenkapital/Fremdkapital)
- Kapitaldienstplan

Planungszeitraum 3 Jahre monatlich

Finanzplanung

- 1. Umsatzplanung (worst case)**
 - auf monatlicher Basis über 3 Jahre
 - Preiskalkulation und Anlaufzeit berücksichtigen
 - Mindestertrag errechnen und maximale Kapazitäten
- 2. Betriebskosten planen (real case)**
- 3. Investitionen planen (real case)**
- 4. Privatentnahmen oder Unternehmerlohn planen (real case)**
- 5. Liquiditätsvorschau (Zuschüsse und Tilgung einrechnen)**
- 6. Finanzierung**
 - Wie hoch ist der Finanzbedarf insgesamt?
 - Ist Eigenkapital vorhanden?
 - Wie hoch ist der Bedarf an Fremdkapital?
 - Gibt es Sicherheiten?

Fazit

- Ist ein Bedarf für das Produkt/Dienstleistung bei der gewählten Zielgruppe vorhanden?
- Gibt es Vorteile gegenüber der Konkurrenz?
- Genügt der Standort allen Kriterien?
- Ist die Leistungs-/Produktplanung klar?
- Ist Marktpotenzial vorhanden?
- Funktioniert das gewählte Geschäftsmodell?
- Ist der Finanzbedarf richtig eingeschätzt?
- Ist eine langfristige Tragfähigkeit gewährleistet?
- Kann der Kapitaleinsatz erbracht werden?

Warum Gründungen scheitern?

- Finanzierungsmängel
- Informationsdefizite
- Qualifikationsdefizite
- Schwierigkeiten mit der Unternehmerrolle
- Planungsdefizite
- Überschätzung des Potentials
- Familiäre Gründe

Weitere Informationen

www.bmwi.de

www.softwarepaket.de

www.existenzgruender.de

www.nrwbank.de

www.kfw-mittelstandsbank.de

www.go.nrw.de

www.gruendungszuschuss.de

www.entrepreneurship.de



Evelyn Brock

Beratung für Unternehmen

Gertrudenstr. 9, 50667 Köln

www.evelyn-brock.de

Evelyn Brock

Betriebswirtin und Supervisorin