
DER BUSINESSPLAN –

Ein Überblick für die Erstellung eines Businessplans

Agenda

1. Was ist der Businessplan?

2. Die Ziele des Businessplans

3. Was ist "Venture Capital"?

4. Die Elemente des Businessplans

5. Tipps zur Erstellung des Businessplans

Was ist der Businessplan?

- Der Businessplan ist die komprimierte und schriftliche Zusammenfassung einer zukünftigen Geschäftstätigkeit.
- Ausgehend von einer Geschäftsidee werden sämtliche mit dem Unternehmen, dem Management, der Entwicklung und Herstellung, dem Marketing und Vertrieb sowie der Finanzierung verbundenen Aktivitäten, Strategien, Ziele, Chancen und Risiken dargestellt.
- Der Businessplan bildet somit die Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensgründung.

Agenda

1. Was ist der Businessplan?

2. Die Ziele des Businessplans

3. Was ist "Venture Capital"?

4. Die Elemente des Businessplans

5. Tipps zur Erstellung des Businessplans

Die Ziele des Businessplans

Der Businessplan hat eine interne und externe Funktion:

- Die interne Zielsetzung liegt vor allem in der Planungs- und Kontrollfunktion. Der Soll-Ist-Vergleich ist wichtig, um frühzeitig Abweichungen zu erkennen und zu korrigieren. Ferner kann somit die Genauigkeit der Planung eingeschätzt und bei zukünftigen Planungen berücksichtigt werden.
- Die externe Zielsetzung liegt darin, die Geschäftsidee zu dokumentieren und Kapitalgeber zu veranlassen, die notwendigen finanziellen Mittel bereitzustellen.

Agenda

1. Was ist der Businessplan?

2. Die Ziele des Businessplans

3. Was ist "Venture Capital"?

4. Die Elemente des Businessplans

5. Tipps zur Erstellung des Businessplans

Was ist “Venture Capital”?

Die Begriffe “Venture Capital” bzw. “Beteiligungs-” oder “Wagniskapital” bezeichnen die “Zurverfügungstellung von haftendem Kapital über einen bestimmten Zeitraum, verbunden mit unternehmerischer Beratung des kapitalnehmenden Unternehmens. Die Bereitstellung des Kapitals wird im Gegensatz zur Kreditvergabe nicht vom Vorhandensein beleihungsfähiger Kreditsicherheiten abhängig gemacht, sondern allein von den geschätzten Ertragschancen des zu finanzierenden Objekts.”

(Gabler’s Wirtschaftslexikon, S. 2232-2233)

Agenda

1. Was ist der Businessplan?

2. Die Ziele des Businessplans

3. Was ist "Venture Capital"?

4. Die Elemente des Businessplans

5. Tipps zur Erstellung des Businessplans

Die Elemente des Businessplans

Die einzelnen Elemente des Businessplans sind:

- Management-/Executive Summary
- Das Unternehmen
- Das Management und Organisation
- Das Produkt/Die Dienstleistung/Die Herstellung
- Der Markt
- Marketing und Vertrieb
- Chancen und Risiken
- Finanzielle Angaben und Finanzbedarf
- Anhang

Die Elemente des Businessplans – Management-/Executive Summary (1)

- Die Executive Summary als Zusammenfassung des Businessplans sollte zum Schluss geschrieben werden, denn erst wenn alle einzelnen Bausteine durchdacht wurden, können Idee und Ziele präzise formuliert werden.
- Die potentiellen Kapitalgeber beurteilen oftmals schon anhand der Zusammenfassung, ob eine Unternehmensidee ausreichend Erfolgspotential besitzt.
- Aus diesem Grund sollte die Executive Summary in maximal zehn Minuten gelesen und verstanden werden können.

Die Elemente des Businessplans – Management-/Executive Summary (2)

Dabei sollten alle wesentlichen Aspekte aufgeführt werden:

- Unternehmen/Management
- Produkt/Dienstleistung/Markt
- Bisherige Entwicklung des Unternehmens und das Unternehmensziel
- Chancen und Risiken
- Finanzielle Angaben, Kapitalbedarf und Renditemöglichkeit/Umsatz und Gewinnplanung der nächsten drei bis fünf Jahre

Umfang: 2 bis 3 Seiten

Die Elemente des Businessplans – Das Unternehmen

Die Ausführungen zum Unternehmen beinhalten:

- Gründungsdatum
- Gründer
- Chronologische Unternehmensgeschichte, Meilensteine
- Rechtsform
- Besitzverhältnisse, Kapital- u. Gesellschafterstruktur
- Unternehmensziel, -zweck und Strategie
- Konzernstruktur/Tochtergesellschaften
- Bestehende Kooperationen

Umfang: 2 bis 3 Seiten

Die Elemente des Businessplans – Das Management und Organisation (1)

Für die Entwicklung eines Unternehmens ist das Erfolgspotential des Managementteams und der Mitarbeiter in Schlüsselpositionen ein wichtiger Faktor. Nur wenn das Know-how und die Fähigkeiten der Mitarbeiter optimal aufeinander abgestimmt sind, kann eine gute Idee auch erfolgreich umgesetzt werden.

Dabei ist einzugehen auf:

- Vorstand
- Aufsichtsrat
- Key People

Die Elemente des Businessplans – Das Management und Organisation (2)

Inhaltlich sollte dargestellt werden:

- Verantwortlichkeiten
- Ausbildung
- Berufserfahrung

Weitere Ausführungen sind wünschenswert:

- Aufbau des Unternehmens
- Personalplanung
- Spezielle Vergütungsregelungen

Die Lebensläufe als auch ein Organigramm können im Anhang beigefügt werden.

Umfang: 2 Seiten

Die Elemente des Businessplans – Das Produkt/Die Dienstleistung/Die Herstellung (1)

Es soll im Wesentlichen beschrieben werden, auf welcher Innovation die Geschäftsidee basiert.

Dabei ist einzugehen auf:

- Beschreibung der Produkte
- Entwicklungsstand der Produkte (evtl. Beschreibung von Meilensteinen)
- Ausblick auf weitere Produkte
- Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten
- Produkt- und Funktionsgarantien

Die Elemente des Businessplans – Das Produkt/Die Dienstleistung/Die Herstellung (2)

- Beschreibung des Produktionsprozesses (Standort beschreiben), Beschreibung der Technik, Kapazitäten
- Lagerhaltung
- Einkaufspreise/Kosten
- Abhängigkeit von Dritten, Lieferanten und Partnern
- Vorteile gegenüber Wettbewerbsprodukten
- Nutzen für den Kunden
- Rechtliche Situation
- Patente/Lizenzen

Umfang: 4 bis 5 Seiten

Die Elemente des Businessplans – Der Markt (1)

Das Unternehmen kann nur dann eine hohe Wertsteigerung erfahren, wenn das Marktpotential groß genug ist. Aus diesem Grund muss der betreffende Markt so exakt wie möglich recherchiert werden. Falls dennoch keine verlässlichen Zahlen ermittelt werden können, so sind die Annahmen aufzuführen.

Es ist einzugehen auf:

- Beschreibung der Branche/des Marktes/der Teilmärkte (Marktsegment)/des Produktes
- Größe und Entwicklung des Marktes

Die Elemente des Businessplans – Der Markt (2)

- Rahmenbedingungen (ökonomische und gesetzliche Einflussfaktoren)
- Wettbewerbsanalyse (evtl. vergleichende Darstellung hinsichtlich Tätigkeit/Produkte, Umsatz, Mitarbeiter, Stärken und Schwächen)
- Eintrittsbarrieren (eigene und für Wettbewerber)
- Marktposition und Marktanteile
- Bestehende und potentielle Kundenstruktur (Verträge) und Kundenanalyse
- Geplante Verkaufszahlen
- Differenzierung nach In- und Ausland

Umfang: 4 bis 5 Seiten

Die Elemente des Businessplans – Marketing und Vertrieb

Für die erfolgreiche Verbreitung des Produktes bzw. der Dienstleistung ist eine fundierte Absatz- und Vertriebsstrategie entscheidend.

Dies beinhaltet:

- Preisgestaltung, Preispolitik, Erläuterung des Geschäftsmodells, Margen
- Vertriebs- und Absatzstrategie, Distributionskanäle
- Kommunikationskonzept
- Werbung, PR

Umfang: 3 bis 4 Seiten

Die Elemente des Businessplans – Chancen und Risiken

Beschreibung der Chancen und der Risiken

- Management/Personal
- Produktion
- Finanzen
- ...

Beschreibung der Maßnahmen, um den Risiken entgegenzuwirken

- Früherkennungssysteme
- Versicherungen
- ...

Umfang: 3 bis 4 Seiten

Die Elemente des Businessplans – Finanzielle Angaben und Finanzbedarf

Ein Businessplan kann nicht ohne detaillierte Angaben zur finanziellen Vergangenheit und Zukunft beurteilt werden. Das Augenmerk ist zu richten auf:

- Bilanz
- GuV
- Cash-Flow-Rechnung

Darüber hinaus muss besonders auf den zukünftigen Kapitalbedarf abgestellt werden. Dabei ist die Notwendigkeit darzustellen und der Zusammenhang mit obiger Ergebnisrechnung herzustellen.

Umfang: 5 Seiten

Die Elemente des Businessplans – Anhang

- Lebensläufe
- Organigramm
- Werbematerial, Produktbroschüren
- Jahresabschluss des vergangenen Geschäftsjahres und aktuelle Darstellung
- Planungsrechnungen (Bilanz, GuV, Liquiditätsrechnung/Cash-Flow)
- Sonstige Unterlagen zu wichtigen Sachverhalten

Agenda

1. Was ist der Businessplan?

2. Die Ziele des Businessplans

3. Was ist "Venture Capital"?

4. Die Elemente des Businessplans

5. Tipps zur Erstellung des Businessplans

Tipps zur Erstellung des Businessplans

- Bei der Erstellung des Businessplans muss zielorientiert (vgl. interne und externe Funktion) vorgegangen werden. Es ist auf das Wesentliche zu achten und ein Abschweifen in technische Details ist zu vermeiden.
- Der Businessplan sollte im Team erstellt werden. Ein Einzelner kann nicht Spezialist auf allen Gebieten sein. Für Spezialfragen sollten Experten zu Rate gezogen werden.
- Bevor der Businessplan vorgelegt wird, sollte er unbedingt von unbeteiligten Personen geprüft werden. Diese können objektiver beurteilen, an welchen Stellen der Businessplan Schwächen bzw. Lücken aufweist.

Leistungen von VCC Value Competence Consulting

- Erstellung eines Businessplans
- Review eines Businessplans
- Präsentation eines Businessplans bei Kapitalbeteiligungsgesellschaften (Venture Capital / Private Equity)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!