

# Businessplan

## Inhalt, Beispiele



Jürgen Welk  
Unternehmer-Coaching

Version 1, Stand 21.1.12.2020

## 1. Sinn und Zweck

Unternehmen sollten auf Basis von Plänen gesteuert werden. Eine Finanz- und Kostenplanung sowie eine Personalplanung dürften in den meisten Firmen vorhanden sein. Fragt man im Mittelstand aber z.B. nach Marketing-, Werbe-, Vertriebs- oder Innovationsplanung, sind diese oft nicht oder nur in Ansätzen vorhanden. Auch ein Business- oder Geschäftsplan ist meistens nur dann verfügbar, wenn es gilt, bei einer Bank oder einem Investor Gelder zu beantragen oder bei anstehenden Geschäftsübergaben an einen Nachfolger.

Das Fehlen von Planungen widerspricht jedoch allen Erfahrungen, wie Geschäfte erfolgreich zu führen sind. Auch das immer wieder zu hörende Argument, „Pläne seien nur ein Stück Papier“, ist nur dann richtig, wenn das, was darin steht, nicht als Leitfaden genutzt wird sondern in einer Schublade verschwindet.

Die „Mutter aller Pläne“ sollte für jedes Unternehmen ein Businessplan-(Master)Plan sein. Ein Businessplan ist nicht nur Bankvorlagen, sondern auch ein Instrument um mittel- und kurzfristige Planungen aufzustellen, ein Handlungsrahmen sowie Grundlage für ein Controlling. Im Internet sind zahlreiche Muster abrufbar. Bei der Auswahl ist jedoch sicherzustellen, dass alle wesentlichen Themen beschrieben sind aus denen zu erkennen ist, wie ein Geschäft betrieben werden soll, wie sich z.B. die finanziellen Grundlagen (Umsatz, Kosten, Investitionen) darstellen und vor allem, ob und wodurch sich Chancen für eine erfolgreiche Vermarktung ergeben.

Beim Erarbeiten wird sich schnell zeigen, dass Daten aus zwei weiteren Plänen erforderlich sind um den Businessplan fertigstellen zu können, denn wichtige Inhalte müssen aus einem Finanz- und einem Marketingplan übernommen werden.

Ich habe in meinem nachfolgenden Vorschlag mögliche Inhalte aufgelistet und gleichzeitig durch Fettdruck gekennzeichnet, welche Inhalte m.E. für eine erste Erarbeitung wesentlich sind.

## 2. Aufbau eines Businessplans

(Wenn Sie einen Businessplan z.B. für Ihre Hausbank benötigen, empfiehlt es sich, das Inhaltsverzeichnis vorher abzustimmen).

### Inhalte

#### 1 Die Geschäftsidee:

Stellen Sie auf maximal einer Seite Ihre Geschäftsidee dar:

- Name des zukünftigen Unternehmens/ Produktes?
- Welches Produkt/ was für eine Dienstleistung bieten Sie an?
- Wer gründet? (Sie allein oder mehrere Personen? Welche Gesellschaftsform bei Gründung durch mehrere Personen?)
- Warum glauben Sie erfolgreich sein zu können ?
- Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- Für wann ist der Unternehmensstart geplant?

Fassen Sie in diesem Teil kurz und aussagekräftig Ihr Gründungsprojekt zusammen, nach dem Motto: „Darum geht's!“. Sie müssen dem Leser anhand Ihrer Darstellung einen ersten Überblick über Ihre Geschäftsidee vermitteln können.

#### 2 Ihr persönliches Profil:

Stellen Sie auf einer halben bis maximal einer Seite Ihre Persönlichkeit im Hinblick auf die Unternehmensgründung dar:

- Welche schulische und berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche Branchenerfahrung haben Sie? (bezogen auf die Branche, in der Sie tätig werden möchten)
- Welche kaufmännischen Kenntnisse (u.a. PC-Kenntnisse) haben Sie?
- Welche Fähigkeiten der Kundenakquise besitzen Sie?
- Beschreiben Sie bisherige berufliche Tätigkeiten, die Sie bereits ausgeübt haben, vor allem solche mit Kosten-/ Personalverantwortung.
- Beschreiben Sie sich als Person, Ihre Eigenschaften und persönlichen Fähigkeiten.

#### 3 Wirtschaftliche Rahmendaten: Standort/Produkt/ Dienstleistung

##### 3.1 Standort meines/unsere Unternehmens:

- Wo wird der Standort Ihres Unternehmens sein?
- Begründung der Standortentscheidung

- Standortanalyse:  
Was sind Vorteile des Standorts? / Was sind Nachteile des Standorts?
- Wie können die Nachteile ausgeglichen werden?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?
- Welche anderen Standorterwägungen sind zu treffen (z.B. Kapazität der Lagerfläche, etwa bei Versandhandel)?

### **3.2 Mein/unser Produktangebot/Dienstleistungsangebot:**

- **Welches Produkt/ welche Leistung wollen Sie herstellen und verkaufen?**
- **Beschreiben Sie Ihr(e) Produkt(e)/ Ihr(e) Dienstleistung(en) so, dass es auch eine nicht fachkundige Person, z. B. ein Bankangestellter, versteht. Soweit Sie Fachbegriffe benutzen, erklären Sie diese in allgemeinverständlicher Weise.**

### **3.3 Das Besondere der Geschäftsidee/ Alleinstellungsmerkmal der Geschäftsidee:**

- **Stellen Sie überzeugend dar, was das Besondere an Ihrem Produkt/an Ihrer Dienstleistung ist.**
- **Wodurch hebt sich Ihr Produkt von anderen Produkten ab, so dass die Kunden bestimmt bei Ihnen kaufen wollen? Die Besonderheit kann eine räumliche Nähe zum Kunden sein, eine besondere Qualität, eine besondere Beratung oder eben ein ganz neu entwickeltes Produkt, das es so noch nicht auf dem Markt gibt. Ein besonders günstiger Preis allein reicht meist nicht aus.**
- **Soweit Sie kein Alleinstellungsmerkmal erarbeiten können, stellen Sie dar, weshalb die potentiellen Kunden trotzdem Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen werden.**

### **3.4 Entwicklungsstand des Produktes/ der Dienstleistung & Produktion**

- **Wie weit ist die Entwicklung Ihres Produkts/ Ihrer Dienstleistung bereits vorangeschritten?**
- Befindet es sich noch in der Testphase oder produzieren Sie bereits?
- Welche Testverfahren wurden/werden durchgeführt?
- Ist geprüft, ob ein Patent angemeldet werden kann? Falls ja, wie weit ist die Patentanmeldung vorangeschritten?
- Welche Voraussetzungen müssen noch erfüllt werden, damit Ihr Produkt marktfähig wird?
- Wie werden Sie ggf. produzieren bzw. wie stellen Sie Ihre Leistung zur Verfügung?

## **4 Markt & Wettbewerb: Die Marktchancen**

### **4.1 Branchenanalyse**

- In welcher Branche sind Sie tätig?
- **Welche grundsätzlichen Faktoren sind in Ihrer Branche entscheidend?**
- **Was sind aktuelle Trends in der Branche?**
- **Wie hat sich diese Branche in den letzten Jahren bis zum aktuellen Stand entwickelt?**
- **Welche weitere Entwicklung ist kurzfristig, mittelfristig und langfristig zu erwarten?**

### **4.2 Kunden/ Zielgruppe**

- **Wer sind Ihre Kunden?**
- **Wo leben Ihre Kunden?**
- **Beschreiben Sie Ihre Kunden hinsichtlich Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf/ Berufsgruppe, Einkaufsverhalten, usw.**
- **Werden Sie eher wenige Großkunden oder viele Kleinkunden bedienen?**
- **Welche Bedürfnisse haben Ihre Kunden?**
- **Welches Problem/ Bedürfnis haben Ihre Kunden, das Sie mit Ihrem Produkt/ mit Ihrer Leistung lösen bzw. erfüllen?**
- **Welche weiteren Faktoren sind bei Ihrer Kundengewinnung entscheidend?**
- **Welche Strategien zur Kundengewinnung werden Sie verfolgen?**
- **Können Sie bereits auf Kontakte zu Ihrer Zielgruppe zurückgreifen?**
- **Existieren bereits konkrete Anfragen nach Ihrem Produkt/ Ihrer Dienstleistung?**
- **Welche Vertriebswege werden ggf. in Ihrer Branche üblicherweise genutzt?**

### **4.3 Der Wettbewerb**

- **Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?**
- **Wer sind Ihre Konkurrenten? Benennen Sie diese namentlich soweit möglich.**
- **Welche Preise sind allgemein marktüblich für Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung?**
- **Was kostet Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung bei Ihren unmittelbaren Konkurrenten? (erhebliche Preisunterschiede erklären!)**
- **Was ist an Ihrer Geschäftsidee besser als die, die Ihre Konkurrenz bietet?**

#### **4.4 Auswertung der Marktchancen**

- Welche Schlüsse können Sie aus Ihrer getätigten Markt- und Wettbewerbsanalyse für Ihre real und dauerhaft erzielbaren Erlöse ziehen?
- **Welche unternehmerischen Chancen und welche Risiken können Sie aus Ihrer Branchenanalyse für Ihr Gründungsvorhaben ableiten?**

## **5 Angaben zur Finanz- und Umsatzplanung**

### **5.1 Umsätze**

Welche Umsätze mit welchen Produkten erwarten Sie pro Jahr in den nächsten drei Jahren? Erstellen Sie ggf. alternative Planung (z.B. im schlechtesten Fall/im besten Fall)

### **5.2 Kosten**

Stellen Sie dar, mit welchen Kosten Sie pro Monat und Jahr planen: Herstellkosten, Gehälter/Privatentnahmen, Versicherungen, Verwaltungskosten, Investitionskosten etc.).

### **5.3 Kapitalbedarf**

- **Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf?**
- **Wie viel davon decken Sie durch Eigenkapital? Beschreiben Sie, falls Sie Zuwendungen aus der Familie oder ähnliches erhalten.**
- **Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?**
- Haben Sie sich schon Gedanken gemacht wie Sie das Fremdkapital finanzieren werden? (welche Bank, Zinshöhe und sonstige Gebühren, Tilgungssituation in den Folgejahren, etc.)

#### **Kontakt:**

Unternehmer-Coaching Jürgen Welk, Oberer Waldweg 1, 30974 Wennigsen.  
Mail: [info@coaching-welk.de](mailto:info@coaching-welk.de), Tel. 0152 54278579, [www.coaching-welk.de](http://www.coaching-welk.de)