

# *Erfolgsfaktor Businessplan*

Gründer- und Nachfolgetag  
02. Juli 2010 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](http://www.bmwi.de)

[www.softwarepaket.de](http://www.softwarepaket.de)

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

[www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

[www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)

[www.go.nrw.de](http://www.go.nrw.de)

[www.gruendungszuschuss.de](http://www.gruendungszuschuss.de)

[www.entrepreneurship.de](http://www.entrepreneurship.de)



**Evelyn Brock**

**Beratung für Unternehmen**

Antwerpener Str. 6 - 12, 50672 Köln

[www.evelyn-brock.de](http://www.evelyn-brock.de)

**Evelyn Brock**

Betriebswirtin und Supervisorin