

Businessplan – Konzeptbeschreibung

Grundsätzliche Fragen

- Was ist Ihr Geschäft (Produkt/Dienstleistung)?
- Mit welchen Produkten/Dienstleistungen wollen Sie welche Märkte bedienen?
- Wer ist Ihr Kunde?
- Welche Kenntnisse und Erfahrungen qualifizieren Sie für dieses (Gründungs-) Vorhaben?
- Wie hoch sind die erforderlichen Investitionen?
- Was macht Sie erfolgreich? Wodurch kann Ihr Vorhaben gefährdet werden?
- Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- Wie wollen Sie diese Ziele erreichen?
- Welches sind die wichtigsten Merkmale Ihrer Produkt-/Dienstleistungs-idee?
- Welche Konkurrenzprodukte existieren bereits?
- Was hat Ihr Kunde für Erwartungen? Wie können Sie diese übertreffen?
- Welche Garantien (Termine, Qualitätsstandards, Produkt- oder Fertigungsgarantien) geben Sie?
- Welche Rechtsform wählen Sie?
- Berücksichtigt die Rechtsform die Interessen der Gesellschafter?

Gliederung des (Gründungs-) Konzepts

1) Zusammenfassung

Hier formulieren Sie auf maximal einer Seite, die Grundzüge Ihrer Geschäftsidee, und nennen Ihre wesentlichen Erfolgsfaktoren und langfristigen Ziele.

2) Unternehmensform

Informieren Sie sich über die verschiedenen Rechtsformen. Berücksichtigen Sie hierbei die steuerlichen Aspekte sowie die haftungsrechtlichen Konsequenzen. Beschreiben Sie, welche Rechtsform Sie wählen und begründen Sie Ihre Entscheidung.

3) Beschreiben Sie Ihre Produkte oder die Dienstleistung.

Besonders wichtig ist es herauszustellen, worin Vorteile und Nutzen Ihrer Kunden liegen. Inwieweit grenzen Sie sich ggf. von bisher am Markt agierenden Anbietern ab? Was machen Sie besser als andere? Warum kommen die Kunden ab morgen zu Ihnen? Was wird Ihre Kunden in Begeisterung versetzen?

4) Stellen Sie die Branche und den Markt, in der/dem Ihr Unternehmen tätig ist, vor.

Wie steht es um die aktuelle Situation und die Perspektiven der Branche? Als besonders wichtig erachten wir die Analyse Ihrer Wettbewerber. Diese sollten Sie vor dem Start unbedingt kennen.

- Wer sind Ihre Wettbewerber?
- Wie ist deren Marktposition?
- Worin bestehen deren Stärken und Schwächen?
- Wie sieht deren Preisgestaltung aus?
- Welche Marktanteile haben diese?
- An welchen Standorten agieren Ihre Wettbewerber und welche Zielgruppen sprechen diese an?
- Wo positionieren Sie Ihr künftiges Unternehmen?
- Definieren Sie an dieser Stelle auch die Zielgruppe Ihres Unternehmens.

5) Wie gestalten Sie den Bereich Marketing und Vertrieb?

Es ist schön zu sehen, wie aktiv Sie Ihr Vorhaben bewerben möchten und welche kreativen Ideen Sie haben. Aber wir möchten in Ihren Geschäftsplänen nicht nur reine Aufzählungen von Werbemitteln lesen, sondern uns geht es um mehr: Unterscheiden Sie zwischen Markteintrittsstrategie und Vertriebskonzept. Wie machen Sie auf Ihr Vorhaben aufmerksam und über welchen Weg wollen Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung vertreiben? Wie sieht Ihre Preisgestaltung aus? Wichtig ist, dass Ihre Überlegungen in diesem Bereich auf Ihre Zielgruppe abgestimmt sind.

6) Unternehmensleitung. Hier geht es jetzt um Ihre persönlichen Qualifikationen.

Hier bietet sich ein tabellarischer Lebenslauf an, der Ihre fachliche Qualifikation, Branchenerfahrung sowie Ihr kaufmännisches Know-how unterstreichen sollte. Ferner ist die Struktur Ihres Unternehmens von Interesse. Wer macht in Ihrem

Unternehmen was? Bei Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern ist die Anfertigung eines Organigramms hilfreich.

7) Planzahlen. Aufstellung in Zusammenarbeit mit F & M.

Wichtig ist, dass Sie – nach einer überschaubaren Anlaufphase – in der Lage sind, aus den prognostizierten Überschüssen Ihres Unternehmens Ihre privaten Lebenshaltungskosten, Kapitaldienst sowie Steuern zu tragen.

Damit Sie konkret wissen, was Sie als Unternehmer verdienen müssen, empfehlen wir Ihnen, zunächst Ihre privaten Lebenshaltungskosten zu ermitteln. Anschließend sind – für einen Zeitraum von drei Jahren – folgende Bereiche Ihres Unternehmens zu planen:

- Investitionen
- Personal
- Rentabilität
- Liquidität
- Chancen
- Risiken

Planzahlen lassen sich in der Praxis nicht 1: 1 umsetzen. Durch Vergleich von Plan- und Ist-Zahlen erkennen Sie jedoch Abweichungen von Ihrem Ziel und können entsprechend reagieren. Nutzen Sie die Chance, bereits im Vorfeld zu überlegen: "Was passiert, wenn ..."

8) Kapitalbedarfsplanung. Aufstellung in Zusammenarbeit mit F & M.

Stellen Sie zunächst die Gesamtkosten Ihres Vorhabens zusammen. Hierzu gehören einerseits Investitionen wie Kosten für Maschinen, Fahrzeuge, Ware, Betriebs- und Geschäftsausstattung und andererseits Betriebsmittel (Anlaufkosten, Vorfinanzierung von Forderungen etc.)

Nach unseren Erfahrungen unterschätzen viele Existenzgründer die Anlaufkosten Ihres Vorhabens. Die Anlaufkosten können Sie zum Beispiel durch Aufstellung eines Liquiditätsplans ermitteln.