



Martin Schulte
Unternehmensberatung

Idee + Businessplan

**Wie Ihre Geschäftsidee Realität wird
von *Martin Schulte***





Martin Schulte
Unternehmensberatung

Businessplan

- Der Businessplan ist das erste Produkt Ihrer unternehmerischen Tätigkeit
- Er ist Ihr ständiger Begleiter und ist fortlaufend weiter zu entwickeln





Martin Schulte
Unternehmensberatung

Businessplan

- Die Idee ist ein Einfall oder eine Vision
- Der Businessplan beschreibt zielführend die Umsetzung einer Idee





Martin Schulte
Unternehmensberatung

Bedeutung und Funktion eines Businessplans

- Die Erarbeitung führt zu einer Erkenntnissteigerung
- Er kanalisiert und strukturiert die Geschäftsidee
- Er fördert die Entscheidungssicherheit und reduziert das persönliche Risiko des Gründers





Martin Schulte
Unternehmensberatung

Bedeutung und Funktion eines Businessplans

- Er dient der Projektsteuerung auch über das Gründungsdatum hinaus
- Er dient internen und externen Kommunikationszwecken





Martin Schulte
Unternehmensberatung

1. Executive Summary (2)

- Fixiert die Eckpunkte und Kernergebnisse
- Ist keine Einleitung, sondern eine Zusammenfassung



Martin Schulte
Unternehmensberatung

2. Produkt oder Dienstleistung (5)

- Was verkaufen Sie?
- Was ist der Kundennutzen (Zeit, Kosten, Geld)?
- Gibt es einen emotionalen Nutzen?



Martin Schulte
Unternehmensberatung

2. Produkt oder Dienstleistung (5)

- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot (Alleinstellungsmerkmal)?
- Welche Konkurrenzprodukte existieren bereits?
- Welche Entwicklungsschritte sind noch erforderlich?
- ...





Martin Schulte
Unternehmensberatung

3. Markt und Wettbewerb (5)

- Wer sind Ihre Zielkunden?
- Was zeichnet sie aus?
- Sind es Privathaushalte?
- Sind es gewerbliche Kunden?





Martin Schulte
Unternehmensberatung

3. Markt und Wettbewerb (5)

- Wo kaufen sie derzeit ein?
- Wer sind Ihre aktuellen und potentiellen Mitbewerber?
- Was sind deren Stärken und Schwächen?
- Wie bewerten Sie Ihr Marktvolumen?
- ...





Martin Schulte
Unternehmensberatung

4. Marketing und Vertrieb (5)

- Welcher Nutzen geht von Ihrem Angebot aus?
- Zu welchem Preis bieten Sie Ihre Leistung an?
- Welche Preisstrategie verfolgen Sie?
- Mit welchen Maßnahmen erreichen Sie Ihre Kunden?





Martin Schulte
Unternehmensberatung

4. Marketing und Vertrieb (5)

- Welche Vertriebspartner nutzen Sie?
- Wie gestalten Sie Ihren Markteintritt?
- Welche Absatzzahlen streben Sie an?
- ...





Martin Schulte
Unternehmensberatung

5. Unternehmer und Personal (2)

- Über welche Qualifikationen verfügen Sie?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?



Martin Schulte
Unternehmensberatung

5. Unternehmer und Personal (2)

- Welche Defizite existieren und wie werden Sie ausgeglichen?
- Werden Sie als Unternehmer von Ihrem privaten Umfeld unterstützt?
- Wann wollen Sie welchen Mitarbeiter einstellen?



6. Realisierungsfahrplan (2)

- Welche lang- und mittelfristigen Ziele haben Sie sich gesetzt?
- Was sind die wichtigsten Meilensteine und welche haben Sie schon erreicht?
- Welche Rechtsform haben Sie aus welchen Gründen gewählt?
- An welchem Standort wollen Sie Ihr Vorhaben realisieren?



Martin Schulte

Unternehmensberatung

7. Chancen und Risiken (2)

Benennen Sie die drei größten Chancen, Risiken, Stärken und Schwächen, die die Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen oder behindern könnten?

Stärken:	Schwächen:
Chancen:	Risiken:



Martin Schulte
Unternehmensberatung

8. Finanzbedarf und Finanzierung (4)

- Welcher Investitionsaufwand ergibt sich für Ihr Vorhaben (Darstellung des geplanten Anlage- und Umlaufvermögens)?
- Wie hoch ist der Betriebsmittelbedarf?
- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf?





Martin Schulte
Unternehmensberatung

8. Finanzbedarf und Finanzierung (4)

- Welcher Betrag soll Ihnen bis zur Erreichung kostendeckender Umsätze zur Verfügung stehen?
- Wie viel Eigenkapital und welche Sicherheiten können Sie zur Verfügung stellen?
- Aus welchen Quellen oder Programmen sollen die Fremdmittel bereitgestellt werden?
- Wie hoch ist Ihr monatlicher Kapitaldienst?



Martin Schulte

Unternehmensberatung

9. Erfolgsplanung (Ertragsvorschau) (3)

- Erstellen Sie eine Plan-Gewinn-und-Verlust-Rechnung für die drei ersten Geschäftsjahre. Mindestens die beiden ersten Geschäftsjahre sollten mit ihren monatlichen Planwerten dargestellt werden
- Entwickeln Sie die Planumsätze für den Betrachtungszeitraum
- Ermitteln Sie die variablen (umsatzabhängigen) Kosten
- Erfassen Sie die monatlichen fixen Kosten



Martin Schulte
Unternehmensberatung

10. Liquiditätsplanung (3)

Erstellen Sie eine monatliche Liquiditätsplanung für 2 bis 3 Jahre, die alle Zahlungsein- und ausgänge berücksichtigt. Im Zentrum der Betrachtung stehen Ihr Geschäftskonto und die verfügbare Liquiditätsreserve.



Martin Schulte
Unternehmensberatung

Anhang

- Lebensläufe
- Entwürfe diverser Verträge
(Gesellschaftsverträge, Miet-oder Pachtvertrag,
Leasingvertrag
- Marktanalysen
- ...





Martin Schulte
Unternehmensberatung

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

