

Der Businessplan und dessen Bedeutung für die Hausbank



Agenda

- 1. Das „Warum“ und das „Wie“ des Businessplans**
- 2. Bedeutung des Businessplans für die Hausbank**
- 3. Acht Bausteine für Ihren Businessplan**
- 4. Fragen?????**

Businessplan „Warum“??

- Unzureichende Planungen einer der häufigsten Gründe des Scheiterns
- Wichtiges Controlling- und Führungsinstrument,
 - **Schwachstellen entdecken**
 - **Engpässe frühzeitig erkennen**
 - **rechtzeitig Maßnahmen zum Gegensteuern ergreifen**
- Bessere Beurteilung der Geschäftsidee
 - **Sie selber**
 - **Außenstehende (Banken, Steuerberater, Investoren)**
- Mögliches Feststellen von unrealistischen Annahmen und unlogischen Zusammenhängen
- Gewinnung von möglichen Investoren oder Geldgebern (Banken, KfW, LfA)

Business plan „Wie“?

- Erarbeitung eines detaillierten Geschäftsplans
 - Konzept formulieren und zu Papier bringen
- Darstellung des Geschäftsmodells, Komponenten sollen Antworten auf folgende Fragen geben:
 - **Welchen Nutzen stiftet das Unternehmen?**
 - **Wie wird die Leistung in welcher Konfiguration erstellt?**
 - **Wodurch wird Geld verdient?**
- Businessplan immer selber erstellen
 - Spontaneität, Begeisterung und Zielstrebigkeit nur vom Existenzgründer umsetzbar
- Jedoch Unterstützung von Steuer-/Unternehmensberater für Vorarbeiten in Anspruch nehmen

Business plan „Wie“?

- Bei der Erstellung auf folgendes achten:
 - **Ausführungen klar strukturieren → leicht verständlich**
 - **Auf das wesentliche konzentrieren**
 - **Bei der Darstellung realistisch und sachlich bleiben**
 - **Chancen aufzeigen**
 - **Risiken aufzeigen und Wege der Minimierung**
 - **Technische Details vereinfacht darstellen**
 - **Wichtige Informationen beifügen (Patente, Markterhebungen)**
 - **Plan von Anfang bis Ende aus „einem Guss“ erstellen**
 - **Plan von Außenstehenden testen lassen**
 - **Laufende Aktualisierung, den Plan „mitwachsen“ lassen**
 - **Externe Fachleute zu Rate ziehen**

Die Bedeutung des Businessplans für die Hausbank

- Er soll Ihren Bankberater und ggf. die KfW/LfA überzeugen:
 - **von Ihrer unternehmerischen Qualifikation**
 - **von Ihrem Vorhaben**
- Er soll die Basis für eine Kreditentscheidung liefern
- Er stärkt außerdem das Vertrauen des Firmenkundenberaters in Ihren Betrieb

Die acht Bausteine für Ihren Businessplan

1) Zusammenfassung

- **Beschreibung Geschäftsidee**
- **Wesentliche Erfolgsfaktoren**
- **Wesentliche Risiken**
- **Ziele**

2) Unternehmensform

- **GmbH/UG**
- **OHG/KG**
- **Einzelirma**
- **GmbH & Co. KG**
- **AG**

Die acht Bausteine für Ihren Businessplan

3) Produkt/Dienstleistung

- **Beschreibung des Produkts/der Dienstleistung**
- **Kundenvorteile/Kundennutzen**
- **Stand der Entwicklung von Produkt und Dienstleistung**
- **Stellt Ihre Idee eine Innovation dar, beschreiben Sie Ihren Vorsprung gegenüber Mitbewerbern**
- **Mit welchen Partnern wird auf welchem Gebiet eine Kooperation eingegangen**
- **Angaben zu Kosten und wie diese kalkuliert werden**
- **Ihr Wettbewerbsvorteil**

Die acht Bausteine für Ihren Businessplan

4) Branche/Markt

➤ **Branche, Markt analysieren**

- aktuelle Situation der Branche, zukünftige Entwicklung
- mögliches Wachstum
- Marktanteile
- Zielgruppe
- Vertriebsweg

➤ **Wettbewerber**

- Stärken/Schwächen der Mitbewerber (nicht unterschätzen)
- wie kommen Sie zu einem Wettbewerbsvorteil
- welche Produkte/Dienstleistungen sind identisch
- womit heben Sie sich ab?

Stärken/Schwächenprofil

Kriterium	Eigenes Unternehmen	Wettbewerber A	Wettbewerber B	Wettbewerber C
	+ - 0	+ - 0	+ - 0	+ - 0
Leistungsangebot				
Service				
Preis/Leistung				
Auswahl				
Qualität				
Standort				
Zuverlässigkeit				

Die acht Bausteine für Ihren Businessplan

5) Marketing/Vertrieb

- **Marketing nicht gleich Werbung**
- **Markteintrittsstrategie**
- **Welche Vertriebswege werden gewählt**
- **Maßnahmen zur Absatzförderung**
- **Wie Produkt/Dienstleistung bekannt gemacht wird**
- **Zeitplan für Markteinführung und wer sie dabei unterstützt**
- **Zu welchen Preisen soll verkauft werden**
- **Wie sind die Zahlungsmodalitäten (Rabatte, Skonti, Boni)**

Die acht Bausteine für Ihren Businessplan

6) Unternehmensleitung

- **Vorstellung auch der Mitarbeiter und Partner**
- **Fachliche Qualifikation**
- **Branchenerfahrung**
- **Kaufmännische Erfahrung**
- **Wer ist im Unternehmen wofür zuständig**
- **Lebensläufe sind sinnvolle Ergänzungen**

7) 3-Jahresplanung

- **Überprüfung, ob Geschäftsidee finanzierbar und rentabel ist**
- **Investitionsplanung**
- **Personalplanung**
- **Gewinn- und Verlust- Rechnung**
- **Liquiditätsplanung über detaillierte Umsatz- und Kostenplanung**
- **Rentabilitätsplanung**
- **Welche grundsätzlichen Risiken bestehen für das Unternehmen**
- **Auswirkungen eines Umsatzrückganges aufgrund schlechter konjunktureller Entwicklung**

Die acht Bausteine für Ihren Businessplan

8) Kapitalbedarf

- **wie hoch ist der Kapitalbedarf für Investitionen, Material- und Warenlager**
- **Vorfinanzierung privater Kosten**
- **Vorfinanzierung der Außenstände**
- **wie viel Eigenmittel können eingesetzt werden**
- **Bedarf an Fremdkapital**
- **Möglichkeiten der Sicherstellung**

Ihre Fragen

**.... Welche Fragen darf ich Ihnen
beantworten?**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!!!

Stefan Holzheu

Firmenkundenberater
Sparkasse Bad Tölz-Wolfratshausen
Bahnhofplatz 1
83646 Bad Tölz
Tel: 08041/8007-0
Fax: 08041/8007-29

 Sparkasse
Bad Tölz-Wolfratshausen

Stefan Holzheu
19.04.2011
Seite 16