

Warum braucht man einen Businessplan?

Sie beschäftigen sich gerade zum ersten Mal mit dem Thema Businessplan und wollen wissen, warum man sich eigentlich diese Mühe machen sollte? Wozu braucht ein Existenzgründer so eine Geschäftsplanung – oder jemand anderes? Ist der Aufwand wirklich gerechtfertigt? Ein kleiner Überblick soll helfen!

Um ein Startup auf feste und zukunftssichere Beine zu stellen, braucht es mehr als eine Geschäftsidee. Zum Gründen gehört die Beschäftigung mit allen Aspekten des Vorhabens. So aufregend und ausgeflippt eine Idee auch ist, sie gehört eingebettet in ein unternehmerisches Rahmenkonzept. Was Sie oder der/die Stakeholder davon konkret haben, zeigen die nächsten Punkte.

Warum ein Businessplan notwendig ist!

Sie erarbeiten die perfekte Gründungsstrategie aus

Der Businessplan wird der Blick aufs große Ganze. Ab wann und womit genau verdient die zu gründende Unternehmung Geld? Welche Investitionen sind notwendig, bevor überhaupt Geld verdient wird? Welche Rechtsform passt am besten zu dem Vorhaben? Wenn der Businessplan fertig ist wird genau erkannt werden, was für strategische Schritte eingeleitet werden müssen, bis der *Laden* läuft.

Unternehmensziele erkennen

Man stelle sich vor, ein Freund fragt: „Was willst du eigentlich erreichen mit deinem Unternehmen?“ Scherzhaft wird man vielleicht antworten: Reich werden! Aber im Ernst, es ist wichtig, konkrete Ziele zu bestimmen. Nur zu schauen, wie es denn läuft, reicht nicht aus. Im Businessplan errechnet man u.a. den Break-even-Point, also die Gewinnschwelle – ein wichtiger Moment während der Geschäftstätigkeit. Erreichst man ihn früher oder später, können daraus Überlegungen abgeleitet werden, z.B. ob das Wachstum beschleunigt werden kann oder Kosten eingespart werden müssen.

Entwicklung eines profitables Geschäftsmodells

Wenn man ein komplettes Business Model klar durchdenkt, wird man später in allen Bereichen an den richtigen Fäden ziehen können. Man wird damit über den Kundennutzen der Unternehmung im Klaren sein, über die Geschäftsstruktur (Vertriebswege, Produktion, Marketing) und v.a. über das Ertragsmodell. Da sind wir wieder bei der Frage, womit die Unternehmung Geld verdient.

Markt und die Zielgruppe kennen lernen

Eine gute Marktanalyse muss aufzeigen, welche Konkurrenten es gibt, wo sie sind, wie gefährlich sie sind. Bei einem lokalen Ladengeschäft kann man Informationen über Umfeld, Laufkundschaft pro Stunde und sogar Einkommensinformationen der Bevölkerung einholen. Das hilft, genauere Umsatzprognosen zu erstellen.

Den Finanzplan entwickeln und verstehen

Leider ist der Finanzteil des Businessplans eher unbeliebt, wahrscheinlich erinnert er viele an das leidige Schulfach Mathematik. Dabei lässt dieses entscheidende Wissen um die Zusammenhänge in dem Unternehmen erkennen. Er bietet mehr, als die Zahlen auf einen Blick zu haben: es werden die Stellschrauben des eigenen Wirtschaftens erkannt. Wenn der Finanzteil erstellt ist, durchdenkt man alles einzeln und kennt den Zusammenhang zwischen dem Umsatz in dem einen Monat und der Rücklage für die Umsatzsteuervorauszahlung in dem anderen Monat. Damit wird man keine Überraschungen erleben.

Wenn man Zahlen plant, kann man genau die Schwierigkeiten umschiffen, die andere Gründer jeden Monat „überraschen“. Errechne den gesamten Kapitalbedarf, umschiffe Finanzierungslöcher und verhindere Liquiditätsengpässe und damit die Insolvenz nach den §§ 17 InsO, oder 18 InsO, oder gar 19 InsO!

Ressourcen erkennen und planen

Gerade unerfahrene Gründer, die zum ersten Mal ein eigenes Unternehmen auf die Beine stellen, unterschätzen gern den Zeitaufwand einiger wiederkehrender Aufgaben und Pflichten. Neben der eigentlichen Arbeit fallen neben Akquise und die Rechnung schreiben noch weitere Tätigkeiten an, die erledigt werden wollen. Dafür braucht es Zeit, Geld, Mitarbeiter, Betriebsmittel. Wer sich des Ressourcen-

Aufwands bewusst ist, kann diesen entsprechend in seine Planung integrieren. Läuft der Laden z.B. im zweiten Jahr gut, kann ein weiterer Mitarbeiter ins Boot geholt und das Geschäft erweitert werden. So kann man Jobs schaffen.

Erkenne Risiken und Wissenslücken

Wie der Finanzplan Finanzierungslöcher aufdecken kann, so kann der gesamte Businessplan dabei helfen, Risiken für das Unternehmen zu entdecken und deren Gefahr einzuschätzen. Wie ist z.B. der persönliche Rückhalt in deinem Umfeld? Hat eine Teamgründung genügend Fachwissen ins Boot geholt?

Außerdem kann sich kein angehender Unternehmer von Anfang an in jedem Thema auskennen. Ein Geschäftsplan enthält Themenfelder und Begriffe, mit denen man sich beschäftigen muss. Dadurch wird das Gründungswissen ganz automatisch anwachsen.

Gerüstet für die Zukunft: Szenarien

In Szenarien kannst du dich mit dem Ernstfall beschäftigen. Was passiert, wenn der Umsatz um 50% niedriger ausfällt, als prognostiziert? Was geschieht, wenn der Ressourcenpreis für die produzierte Ware steigt? Wenn diese Fälle schon einmal vorgedacht werden, kannst du im Fall der Fälle mit klarem Kopf agieren und an einer Lösung arbeiten.

Akquirieren von Fördermitteln

Wenn man Fördermittel wie z.B. Gründungszuschuss oder Gründerkredite erhalten will, wird ein guter Businessplan notwendig sein. Hier muss das Konzept besonders überzeugen, schließlich vergeben diese Instanzen ihre Gelder nicht, wenn das Konzept nur ein Kopfschütteln erzeugt. Ist der Businessplan gut, sind auch die Chancen gut, dass man die gewünschte finanzielle Unterstützung erhält!

Beweisen Sie die Fähigkeiten als Unternehmer

Die Fähigkeiten beweist man mit einem kompletten Businessplan, die Existenzgründung und die anschließende Unternehmensführung allumfassend zu beschreiben. Man kann sich betriebswirtschaftlich und strategisch in ein Projekt hineindenken und es auf dem Papier logisch nachvollziehbar zum Erfolg führen. Das kann nicht jeder!

Vorbereitung auf Gespräche mit Kapitalgebern (Stakeholdern)

Businesspläne werden von Kapitalgebern bei Banken und Sparkassen vorausgesetzt. Sie wollen, genau wie private Geldgeber aus Freundeskreis und Familie auch, dass man sich so gut wie möglich auf das Kommende vorbereitet. Eine Finanzierung des Vorhabens dürfte scheitern, wenn man entweder keinen Businessplan vorweisen kann, oder dieser in sich nicht schlüssig ist. Investoren (Stakeholder) wollen mit über die Rendite sprechen. Ein Businessplan sorgt dafür, vorbereitet zu sein.

Geschäftspartner ins Boot holen...

Wenn man andere mit der Idee dazu bringen will, Partner zu werden, muss man sie begeistern. Das gelingt, wenn nicht nur eine spannende Geschäftsidee vorliegt, sondern auch alle Fragen zu der Unternehmung so gut es geht beantwortet. Potenziellen Geschäftspartnern und Gesellschaftern einen aussagekräftigen Businessplan mit gut aufbereitetem und nachvollziehbarem Zahlenmaterial vorzulegen, dürfte helfen. Das Dokument dient als zentrales Kommunikationsinstrument, auf dessen Basis man zusammengeht.

Fazit

Es ist dargelegt, warum für eine Gründung ein Businessplan erstellen zu erstellen ist. Jetzt liegt es an Ihnen. Kostenlose Vorlagen für den Businessplan gibt es massig. Allerdings sind viele lediglich einfache Worddateien mit einer Kapitelübersicht.

Eine Empfehlung ist tatsächlich, professionelle Unterstützung an 'Bord' zu holen. Klar ist, dass diese Unterstützung nicht ganz kostenlos erfolgen kann. Aber die Bafa (Bundesamt für Wirtschafts- u. Außenkontrolle) übernimmt einen Teil der Kosten als nicht rückzahlbarer Zuschuss oder die IBP IHK-Beratungs- und Projektgesellschaft mbH D´dorf

Rufen Sie an und reden wir über Ihr Projekt;

Tel.....: 0211-4497 - 130

Mobil.....: 0171-53 11 714