

Herzlich Willkommen

Der Geschäftsplan – Basis für Ihren Erfolg

Teymur Schafi-Neya

Zu meiner Person

52 Jahre

Diplom-Kaufmann

Studium in Bamberg

Seit 1991 berufstätig

Seit 1997 freiberuflicher Unternehmensberater

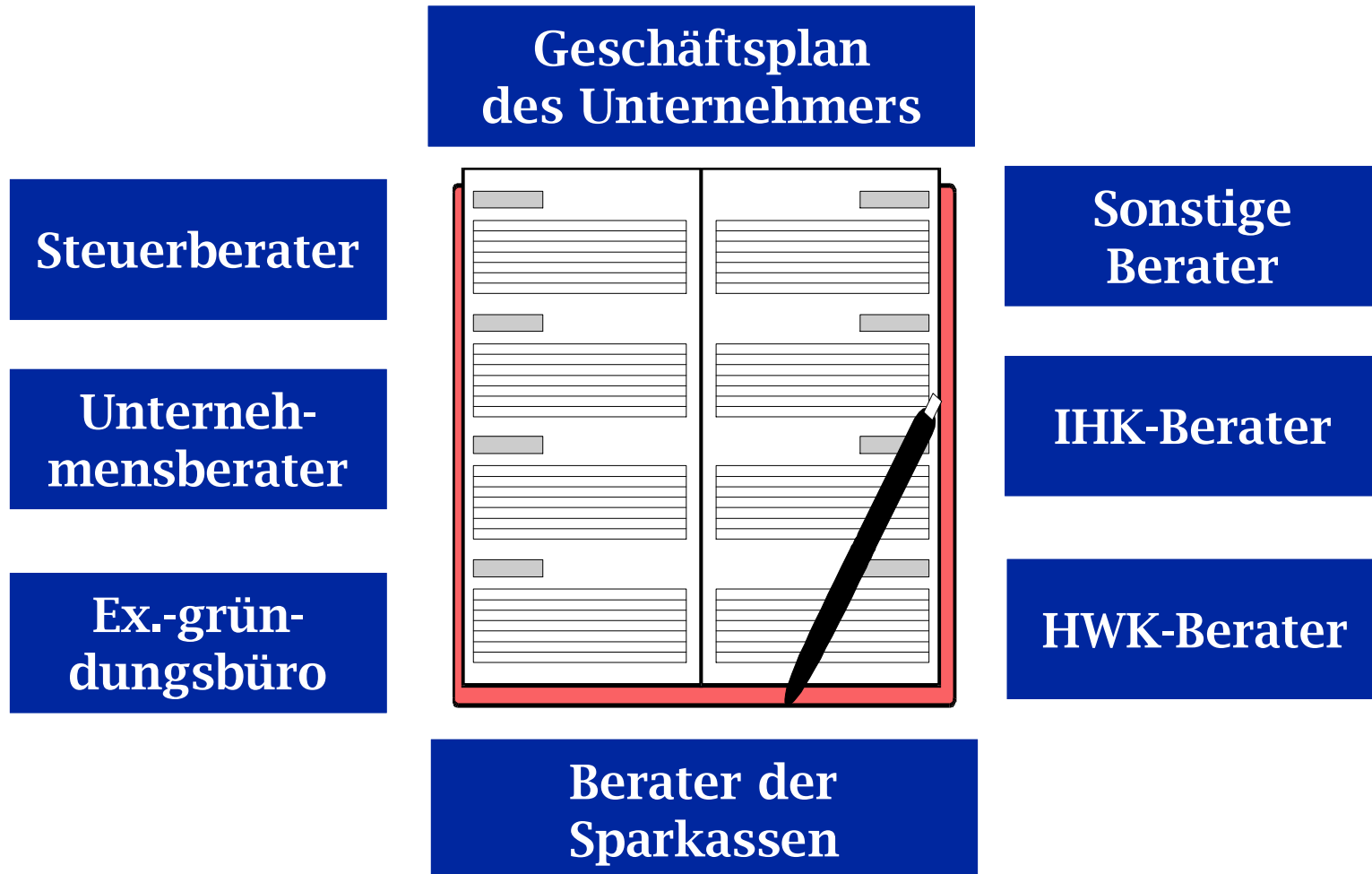
Schwerpunkte:

Unternehmenssteuerung – Wachstumsmanagement – Internationalisierung

Der Geschäftsplan – Basis für Ihren Erfolg

- Bestechen Sie durch Klarheit und Sachlichkeit**
- Formulieren Sie einen Geschäftsplan so, dass er auch für Laien verständlich ist**
- Erstellen Sie ein Dokument wie aus einem Guss**
- Testen Sie Ihren Entwurf immer wieder**
- Überarbeiten Sie Ihren Geschäftsplan so oft wie nötig**
- Suchen Sie frühzeitig Unterstützung**

Der Geschäftsplan – Hilfe beim Erstellen



Der Geschäftsplan: Acht Bausteine zum Erfolg

Aufbau eines Geschäftsplanes:

Baustein 1:	Geschäftsidee
Baustein 2:	Unternehmensform
Baustein 3:	Produkt / Dienstleistung
Baustein 4:	Branche / Markt
Baustein 5:	Marketing / Vertrieb
Baustein 6:	Unternehmensleitung
Baustein 7:	3-Jahresplanung
Baustein 8:	Kapitalbedarf

Geschäftsplan Baustein 1: Geschäftsidee

- **Beschreibung der Geschäftsidee (Produkt / Dienstleistung)**
- **Ihre Kenntnisse, Erfahrungen und Kompetenzen**
- **Wesentliche Erfolgsfaktoren**
 - **Besonderheiten der Geschäftsidee**
 - **Kundennutzen**
 - **Verkaufsargumente**
- **Wesentliche Chancen und Risiken (Planungsalternativen)**
- **Ziele (kurz- mittel- und langfristig, monetär und persönlich)**

Geschäftsplan Baustein 2: Unternehmensform

→ Rechtliche Rahmenbedingungen

- Rechtsform**
- Gesellschafter und –anteile**

→ Kapital

- Kapitaleinlagen**
- Haftung**

Geschäftsplan Baustein 3: Produkt / Dienstleistung

→ Produkt / Dienstleistungen

- Eigenschaften**
- Entwicklungsstand und Lebenszyklus**
- Weiterentwicklung**

→ Zielgruppen / Kunden

- Anzahl und Bedeutung**
- Kundennutzen, Serviceleistungen**

→ Geschäftsbetrieb / Fertigungsanforderungen

- Fertigungsprozess, Erbringung der Dienstleistung**
- Raumbedarf, Warenausstattung, Lagerbestand**

Geschäftsplan Baustein 4: Branche / Markt

→ Branche

- Gesamtabsatz und -umsatz**
- Wachstum**
- aktuelle Trends**

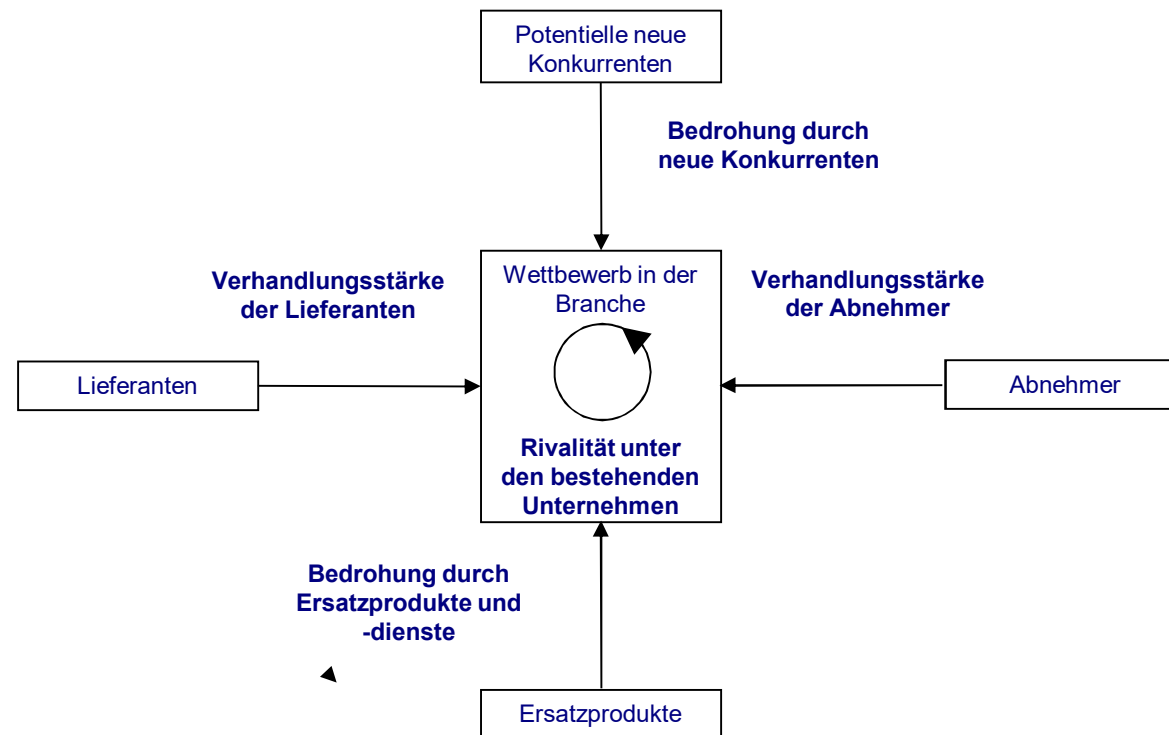
→ Wettbewerb

- wichtige Mitbewerber (Anzahl, Bedeutung, Marktmacht)**
- Marktanteile**

→ Kunden

- Kundengruppen**
- Kaufverhalten**
- Beratung, Service, Betreuung**

5 Kräfte-Modell nach Porter



Strategische Alternativen

1. Kostenführerschaft
2. Differenzierung
3. Konzentration auf Schwerpunkte

Geschäftsplan Baustein 5: Marketing / Vertrieb

→ Markteintritt

- Schritte zur Einführung des Produktes / der Dienstleistung
- Zeitplan, Meilensteine

→ Vertriebskonzept

- Absatz- und Umsatzziele
- Vertriebswege
- Anforderungen, Ausgaben für Vertrieb

→ Absatzförderung / Werbung

- Wie werden die Kunden aufmerksam?
- Werbemittel
- Ausgaben für Werbung und Verkaufsförderung

Geschäftsplan Baustein 6: Unternehmensleitung

→ Qualifikation

- Fachlich**
- Branchenerfahrung**
- Kaufmännisches Know-how**

→ Organisation

- Aufbau- und Ablauforganisation (Organigramme)**
- Leitung von Gruppen und / oder Bereichen**

Geschäftsplan Baustein 7: 3-Jahresplanung

- Investitionsplanung**
 - kurz- und langfristig
- Personalplanung**
 - quantitativ und qualitativ
 - Beschaffung und Entwicklung
- Rentabilitätsvorschau**
 - Planung von Umsatz und Kosten
 - Jahresüberschuss oder Fehlbetrag
- Liquiditätsplanung**
 - Ermittlung der Zahlungsströme/des Kapitalbedarfes
- Chancen und Risiken**

Geschäftsplan Baustein 8: Kapitalbedarf

Teil 1: Eigenkapital

→ Funktion des Eigenkapitals:

- Reduzierung des Zinsaufwandes
- Erhöhung des Kapitalspielraums und der Liquidität
- Risikopuffer
- positive Auswirkung auf Existenzgründungsrating

→ Empfehlung:

- Eigenkapital sollte vorhanden sein

Geschäftsplan Baustein 8: Kapitalbedarf

Teil 2: Wenn Eigenkapital und Sicherheiten fehlen

- Beschaffung von Eigenkapital:**
 - Private Beteiligungen**
 - Beteiligung von Beteiligungsgesellschaften
(Venture Capital)**
- Vollständige / teilweise Haftungsfreistellung für die Sparkasse**
 - Programm: „Kapital für Gründung“ der KfW**
 - Haftungsfreistellungen (z.B. KfW- Startgeld)**
 - Bürgschaftsbanken**
 - Verwandtendarlehen**

Kontinuierlicher Informationsprozess

