

# ***Herzlich Willkommen***

***Der Geschäftsplan – Basis für Ihren Erfolg***

***Teymur Schafi-Neya***

## Zu meiner Person

**54 Jahre**

**Diplom-Kaufmann**

**Studium in Bamberg**

**Seit 1991 berufstätig**

**Seit 1997 freiberuflicher Unternehmensberater**

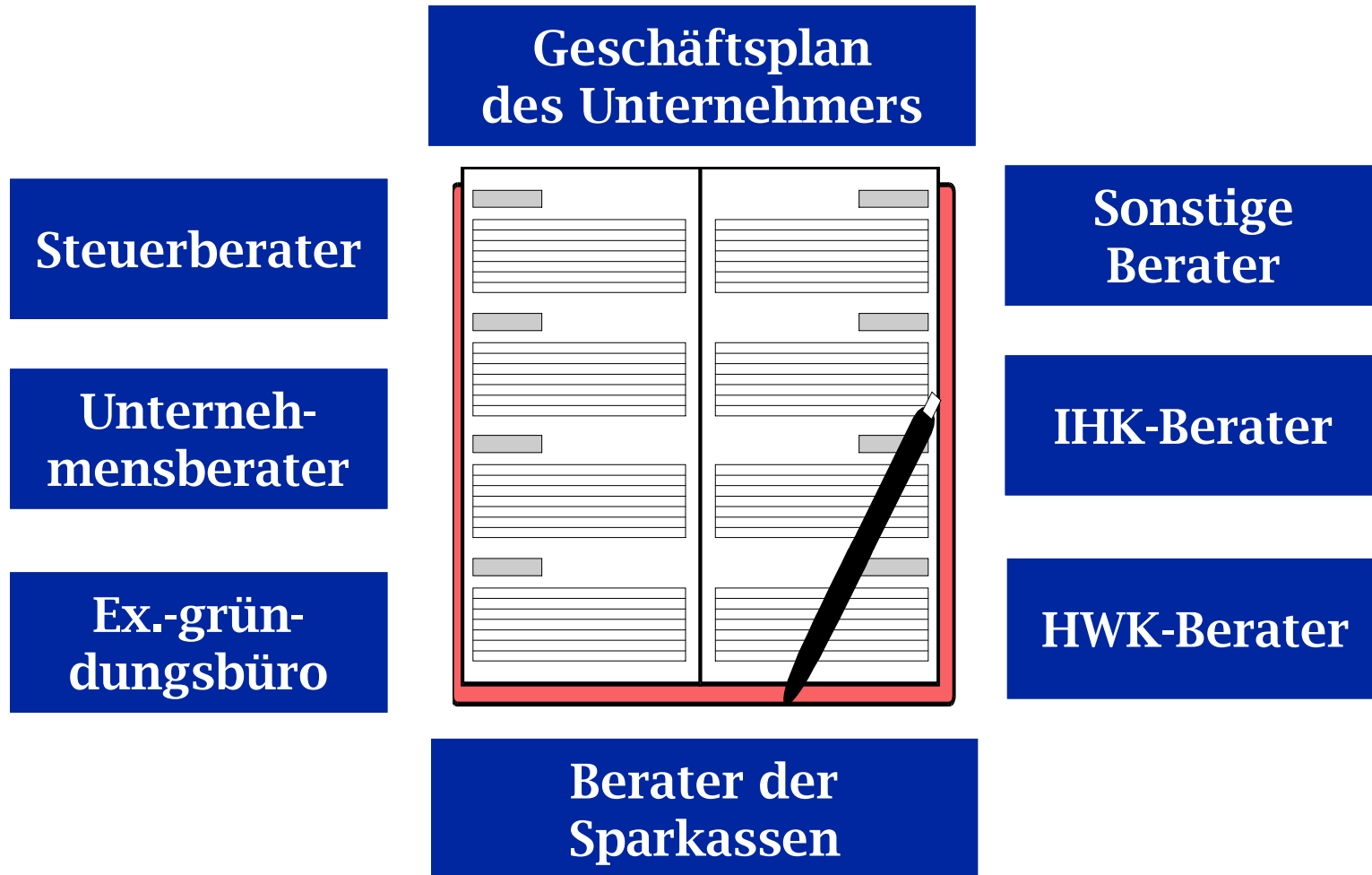
**Schwerpunkte:**

**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:

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

# 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**

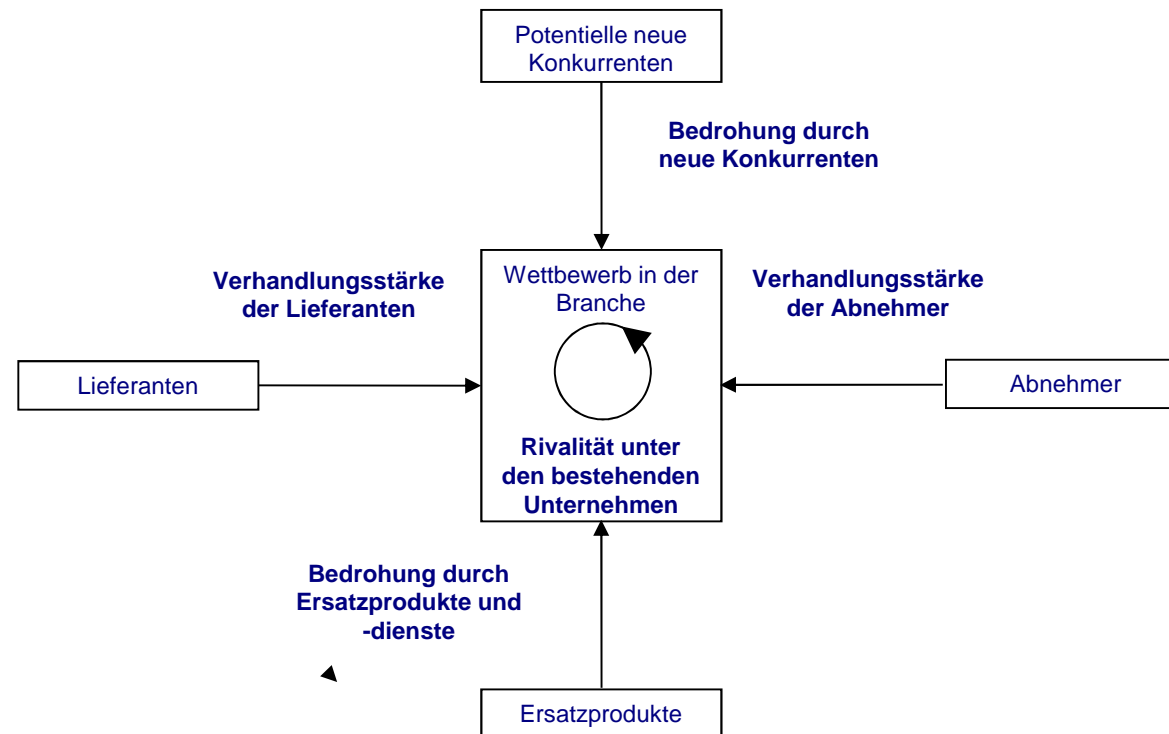
### **□ Wettbewerb**

- 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

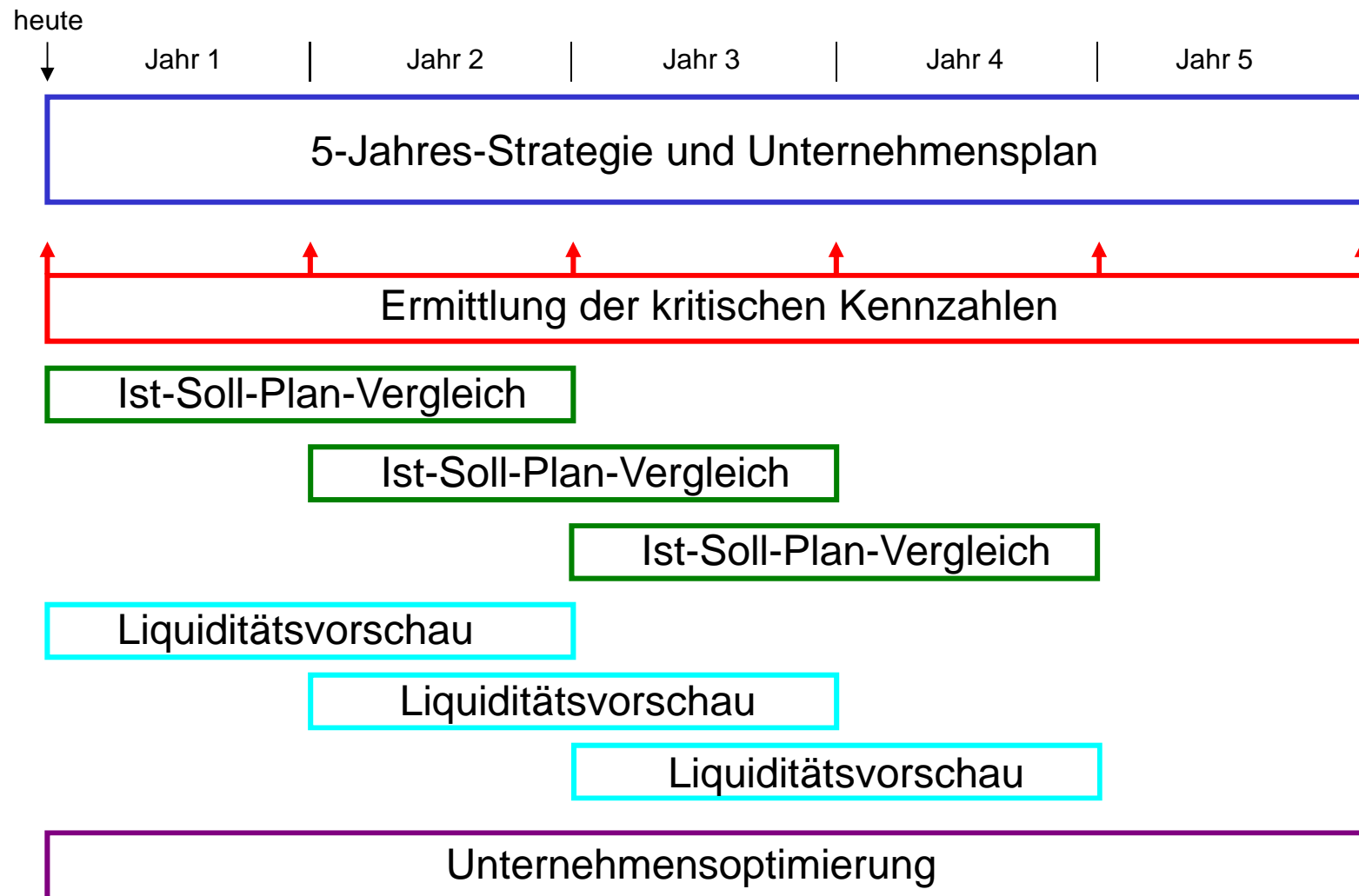
## **Geschäftsplan Baustein 8: Kapitalbedarf**

### **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



**Vielen Dank  
für Eure  
Aufmerksamkeit**