



# Geschäfts- oder Businessplan

## (1) Definitionen

### (a) Geschäftsplan

ist ein umfangreiches Dokument, das Geschäftsmöglichkeiten mit ihren Risiken und Chancen aufzeigt sowie Maßnahmen beschreibt, um die hieraus resultierenden künftigen Geschäfte nutzen zu können.<sup>1</sup> Ein ausgefeilter Regie - Plan, der alle wichtigen Überlegungen darüber enthält, wie eine Geschäftsidee in die Tat umgesetzt werden soll.<sup>2</sup>

### (b) Business – Model – Canvas<sup>3</sup>

Das kurz: BMC ist das Mittel der Wahl, um das Geschäftsmodell und eine Startup Idee zu visualisieren und zu testen, ob diese auch unternehmerisch sinnvoll ist. Das Canvas visualisiert alle wesentlichen Elemente eines Geschäftsmodells in einem White Paper Poster. Die Zusammenhänge des Konzepts werden in neun Bausteinen (vorgegeben) vereinfacht und treffend zusammengefasst.

## (2) Verwendung

Eine sehr breite Verwendung des Dokuments und der entsprechenden Ausgestaltung je nach Anforderung unter anderem für: Unternehmensgründung, strategische und operative (rollierende) Planung, Gewinnung von Investoren / Kapitalgebern, Investitions- und Wachstumsplanung, Finanzierung, Fördermittelbeantragung, gegebenenfalls für Kunden, Lieferanten, Banken u.v.m. Die jeweiligen Vorgaben der Zieladressaten sind zu beachten.

## (3) Aufbau | Agenda

Trotz unterschiedlichster Zieladressaten, kann den verschiedensten Plänen eine gewisse Struktur im Aufbau entnommen werden. Checkliste, Fragenkatalog und mehr beim Startercenter IHK Essen<sup>4</sup>

### (a) Geschäftsplan / Businessplan

1. Zusammenfassung	Mit Abstand der wichtigste Punkt um Interesse zu wecken und der Motivation zum vertiefenden weiterlesen.
2. Unternehmen / Gründer	Beschreibung der Historie und des Status des Unternehmens bzw. Qualifikation, Kenntnisse, Stärken, Geschäftsidee (Gründer)
3. Idee / Produkte / Dienstleistung	Beschreibung der zu erbringenden Leistung / Produkte mit den Vorteilen für Kunden bzw. Auftraggeber
4. Markt / Wettbewerber	Kundenzielgruppen, -segmente, -regionen, Referenzkunden, Kundenbedürfnisse, -probleme, Umsatzpotential, -verteilung
5. Marketing / Werbung	Potentieller Kundennutzen, Alleinstellungsmerkmale, Preisstrategie, Absatz, Vertrieb, Werbung, Kosten
6. Organisation / Rechtsform / Mitarbeiter	Vorteile der gewählten Rechtsform und Organisation. Wie viele und welche Mitarbeiter und deren Qualifikationen werden wann benötigt. Welche Schulungsmaßnahmen sind erforderlich.
7. Chancen / Risiken (SWOT)	Strength, Weakness, Opportunities, Threats; jeweils die drei wichtigsten Stärken, Schwächen (Unternehmen) und Chancen, Risiken (Markt)
8. Finanzplan / Finanzierung	Kapitalbedarf und Herkunft, Liquiditätsentwicklung, Erfolgs- und Rentabilitätsrechnung
9. Anlagen / Unterlagen	Detailauswertungen zu den Punkten 1-8 und je nach Anforderung des Zieladressaten.

1 Quelle: <https://de.wikipedia.org/wiki/Gesch%C3%A4ftsplan>

2 Quelle: [BMW i - GründerZeiten Nr. 07: Businessplan](#)

3 Quelle: [BMW i Businessmodel Canvas PDF](#)

4 Quelle: [Checkliste und Fragenkatalog des Startercenters IHK Essen](#)

# Für den eiligen Leser kurz zusammengetragen (2/2)



## (b) Business – Model - Canvas<sup>5</sup>

Mehr beliebt in der Startup / Investoren – Szene und geht zurück auf den Schweizer Wirtschaftstheoretiker Alexander Osterwalder (\*1974) und ist als Leinwand für die kreative Entwicklung oder Beschreibung eines Geschäftsmodells in der Gruppe entwickelt.

Schlüsselpartner 	Kernaktivitäten 	Nutzenfokus 	Kundenbeziehung 	Kundenarten 
Wer sind die Schlüsselpartner für Lieferungen, Ressourcen, Vorleistungen? <b>Vorteile</b> von Partnerschaften: Verbesserung der Leistung, Einsparung von Aufwand und Kosten, Verringerung von Risiken und Unsicherheiten, Zugang zu Ressourcen und Leistungen	Was sind <b>die</b> Schlüsselaktivitäten für Kundennutzen, Beziehung, Vertrieb, Erfolg, Ertrag?  <b>Ressourcen</b>  Welche Ressourcen werden zwingend benötigt? (Produkte, Patente, Personal, Finanzen)	Welcher Nutzen wird dem Kunden angeboten? Welches Kunden-Problem <b>kann damit gelöst werden?</b> Welches Produkt- bzw. Leistungspaket wird welcher Kunden-Art angeboten? Welche Kunden-Bedürfnisse werden befriedigt?	Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschiedenen Kunden-Arten ?  <b>Vertriebskanäle</b>  Über welche Kanäle wollen <b>die</b> Kunden erreicht (jetzt) werden? Wie funktionieren diese Kanäle am besten, günstig und gemeinsam?	Wem <b>wird</b> ein Nutzen angeboten? Wer sind <b>die</b> wichtigsten Kunden? ... im Massen-, Nischenmarkt, einem oder verschiedenen Marktsegmenten auf vielseitigen Plattformen?
<b>Kosten</b> 		<b>Einnahmequellen</b> 		
Welches sind die wichtigsten Kosten im Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv? Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?		Für welchen Nutzen sind <b>die</b> Kunden bereit, Geld auszugeben? Wofür geben sie es derzeit aus? Wie bezahlen sie derzeit? Wie würden sie lieber bezahlen? Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?		
<b>Team</b> 		<b>Werte</b> 		
Wer sollte im Team sein und warum? Welche fachlichen Qualifikationen und soziale Kompetenzen braucht <b>das</b> Unternehmen?		Welche Werte lebt <b>das</b> Unternehmen? Was ist wichtig, was unwichtig? Wofür soll <b>das</b> Unternehmen stehen? Sollen <b>die</b> Werte nach außen und wenn ja wie kommuniziert werden?		

## (c) Finanzplanung

Der Umfang richtet sich immer nach dem Zieladressaten und sollte übersichtlich gestaltet sein. Erläuterungen zu einzelnen Positionen separat, oder als Anlage vornehmen. Die Grundstruktur für Finanzierer, Fördermittelinstitute, aber auch für Investoren ist die Buchhaltungssystematik hilfreich, da bekannt.

Erfolgsrechnung	Mittelverwendung	Mittelherkunft	Kennziffern
(+) Umsatzerlöse, (-) Kosten (Waren, Personal, sonstige, Zinsen, Steuern) (=) Ergebnis	Aktiva, wofür werden die Finanzmittel einschließlich einer Liquiditätsreserve benötigt?	Passiva, wer stellt die Finanzmittel? Eigenkapital, Fremdmittel	Eigen-/Fremdmittelquote    Umsatz-, Rohertrag-, Kapitalrendite    Individuelle Schlüsselkennziffern

Es gibt dazu viele Hilfen und Übersichten im Netz, es kommt auf die Unternehmensidee an.<sup>6</sup>

**Bei Bedarf, einfach einmal sprechen!**

<sup>5</sup> Quelle & Info & Checklisten: [BMWl -Businessplan](#); oder auf [wikipedia.org/en](http://wikipedia.org/en)

<sup>6</sup> Quellen Finanzplan: unter anderem bei [BMWl Gründer](#); [Wikipedia Finanzplan](#); [Gründungswerkstatt IHK NRW](#)

Dokument von <https://volkerschroer.de>

