

Norbert Schenzle
Am Waldrand 43
71111 Waldenbuch

Tel. 07157-53 69 261
Handy 0172-17 44 315
Fax 07157-53 69 263
n.schenzle@schenzle-ub.de

Wissenswertes über den Businessplan (Geschäftsplan)

Ein Businessplan ist eine quantitative und qualitative Darstellung eines Firmenkonzeptes, eines unternehmerischen Vorhabens. Notwendig ist ein Businessplan bei unterschiedlichen Vorhaben, z.B.

- **Neugründung**
- **Kapitalbeschaffung**
 - Kredite bei Banken
 - Kapitalerhöhung
- **Beantragung öffentlicher Fördermittel**
- **Unternehmensverkauf- oder Übernahme**
- **Nachfolgeregelung**
- **Expansion in andere Regionen/Märkte**
- **Strukturänderungen**

Wenn ein Geschäftsvorhaben realisiert werden soll, wird ein Businessplan benötigt, dabei ist es nicht entscheidend welchen Umfang das Vorhaben hat. Es werden die gleichen Fragen gestellt, egal ob ein Friseurgeschäft eröffnet oder eine Strukturveränderung eines Unternehmens eingeleitet werden soll. Je nach Anwendungsbereich werden die Schwerpunkte der Fragen unterschiedlich gesetzt.

Businesspläne werden für firmeninterne wie auch für –externe Zwecke erstellt.

Eine genaue Definition der Inhalte eines Businessplanes gibt es nicht, doch hat sich in der Praxis ein Standard entwickelt. Ein professioneller Businessplan sollte folgende Kapitel enthalten:

- **Zusammenfassung:** Kurze und einprägsame Darstellung des Vorhabens.
- **Unternehmens-/ Organisationsdaten:** Darstellung der gewählten Rechtsform, Auflistung der wichtigsten Unternehmensdaten.
- **Vorhaben/Unternehmenskonzept:** Ausführliche Beschreibung des Vorhabens (z.B. Gründungsidee). Darstellung des Kundennutzens, Unterscheidung zum Wettbewerb herausstellen.
- **Persönliche Daten:** Darstellung der Qualifikation des mit der Planung und Umsetzung betrauten Teams.
- **Wettbewerb:** Durch Markt- u. Branchendaten einen Einblick in die Wettbewerbssituation geben.
- **Marketing und Vertrieb:** Darstellung der Marketing- u. Vertriebsstrategie
- **Finanzplan:** Kapitalbedarf, Liquiditätsplanung, Gewinn- und Verlustrechnung
- **Risiken:** Eventualitäten berücksichtigen, Strategien aufzeigen wie geänderten Bedingungen begegnet wird.

Der **Prognosezeitraum** eines Businessplanes sollte 3 bis 5 Jahre umfassen.

Der **Umfang** eines Businessplanes sollte zum Vorhaben angemessen sein. Bei kleineren Vorhaben sind 5 bis 10 Seiten ausreichend, bei etwas größeren Vorhaben sollten 20 Seiten nicht überschritten werden. Bei Businessplänen mit über 50 Seiten besteht die Gefahr, dass der angesprochene Leser (z.B. Kapitalgeber) nicht mehr bereit ist alles zur Kenntnis zu nehmen.

Norbert Schenzle
Schenzle Unternehmerberatung
Waldenbuch im Mai 2009