



BWL1: Grundlagen und Unternehmens- software

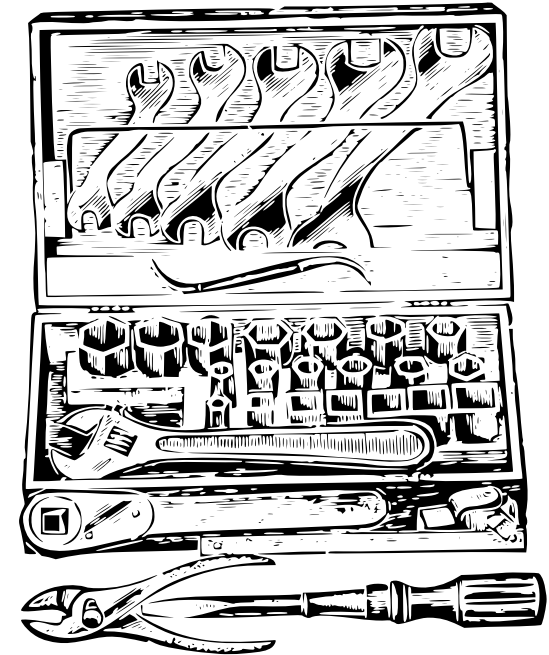
Businessplan

» Beschreibung eines unternehmerischen Vorhabens mit Darstellung der **Unternehmensziele, geplanten Strategien, Maßnahmen** sowie **Rahmenbedingungen**.



Quelle: Gabler Wirtschaftslexikon; <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/businessplan-31252/version-254814>

- Unternehmensgründung
- Unternehmensverkauf
- Unternehmensübernahme
- Strategische Planung
- Einführung neuer Produkte
- Beantragung finanzieller Mittel
-



Quelle: POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

Geschäftsidee

Ziele?

Wie verdienen wir Geld?

Wie funktioniert unser Produkt?

Wer macht was?

Was machen wir anders als andere?

Vermarktung

Was sind unsere Zielmärkte?

Wer ist unsere Konkurrenz?

Welche Marketingmaßnahmen aus dem Mix?

Ressourcen und Finanzen

Wie können wir es finanzieren?

Welche Kompetenzen, welches Personal?

Welches Equipment?

Welches Material?

Iterativer Prozess!



Bestandteile eines Businessplans

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

Zusammenfassung der wichtigsten Aspekte des Businessplans

Geschäftsidee, Team, Markt, Wettbewerb
und Geschäftsmodell, Risiken & Chancen
sowie vorausschauende Maßnahmen



kurz und prägnant!

Wird erstellt wenn der Businessplan fertig ist!

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

Vermittlung der Geschäftsidee auf verständliche Weise („Kundenbrille“)



Keine technischen Details

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

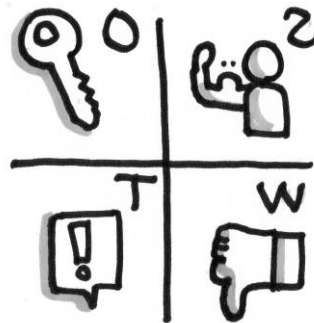
Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

Analyse der Marktsituation (Volumen, Segmente, Wachstum Potenzial) und der wesentlichen Wettbewerber

Instrumente

- PESTEL-Analyse für die Unternehmensumwelt
- SWOT-Analyse für Markt und Konkurrenz
- Steckbriefe der Konkurrenten
- Zielgruppenanalyse
- Marktanalyse
- Konkurrenzanalyse
- ...



P	E	S	T	E	L
Political	Economic	Social	Technological	Environmental	Legal

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

Unternehmensziele

Situationsanalyse

Marketingkonzept

**Marketingziele
definieren**

**Marketing-
strategie
ableiten**

**Marketing-
maßnahmen
definieren**

Was ist das (Marketing)-ziel?

- Von konkreten Unternehmenszielen abgeleitete Marketingziele definieren
- z.B. „in 5 Jahren Marktführer“, ...
- Zielepyramide nutzen



Wie sieht die Marketingstrategie aus?

- z.B. Kostenführerschaft, Nischenstrategie
- **Instrumente:** Wettbewerbsstrategien nach Porter; Produkt-Markt-Matrix („Ansoff“); Marktanteil-Marktwachstums-Portfolio („BCG-Matrix“)

Welche Maßnahmen aus dem Marketing-Mix müssen dafür eingesetzt werden?

Produkt

Welchen Nutzen hat Ihr Produkt für potenzielle Kunden?
Was ist besser gegenüber dem Produkt der Konkurrenz?

Preis

Welche Preisstrategie (Skimming, Penetration etc.) verfolgen Sie und warum?
Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?



Vertrieb/ Distribution

Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
Welche Gebiete werden Sie bedienen?
Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Kommunikation/ Werbung

Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?

Bestandteile eines Businessplans

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

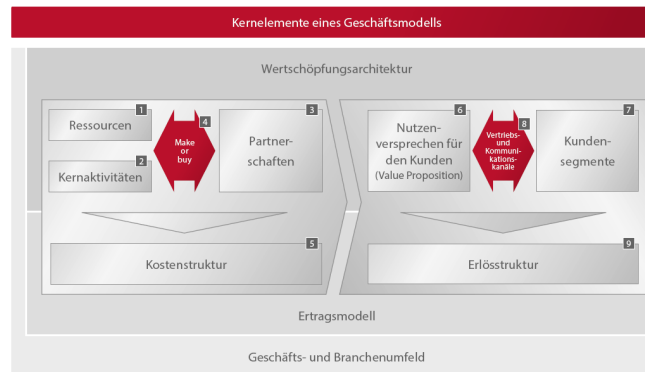
Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

» **Wie und womit verdienen Sie Geld und wie ist Ihr Geschäftsvorhaben strukturiert ist, um am Markt erfolgreich zu sein**

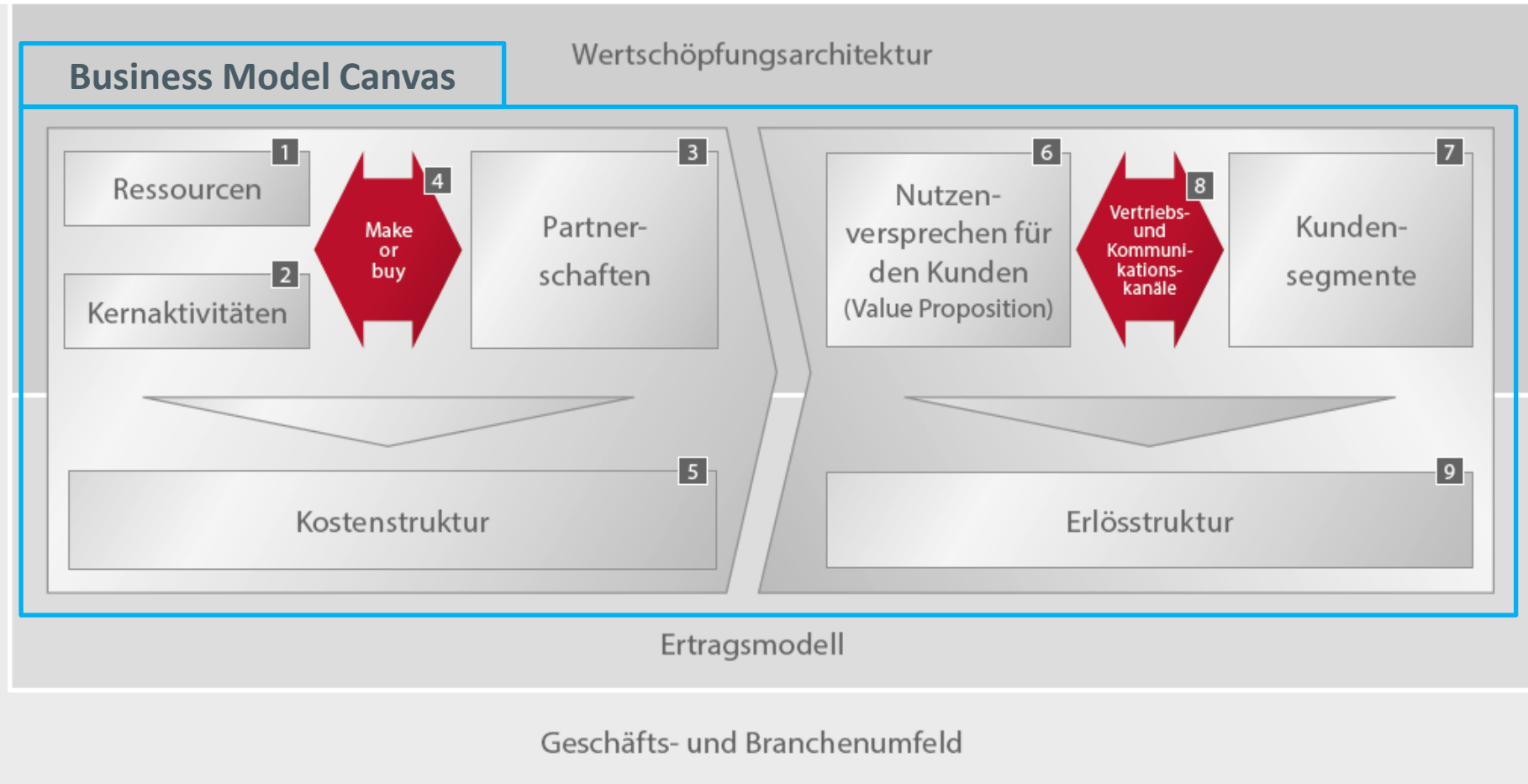
Zusammenfassung aller
relevanter wirtschaftlicher
Faktoren

Vereinigung aller
relevanten Aspekte
des Businessplans



Empfehlung: Herleitung über Methode zur
Geschäftsmodellentwicklung

Kernelemente eines Geschäftsmodells



Verbreitete Methode zur Geschäftsmodellentwicklung ist der Business Model Canvas

BayStartUP GmbH: Handbuch Businessplan-Erstellung: Der Weg zum erfolgreichen Unternehmen. Nürnberg.

Ressourcen

Notwendige Ressourcen: physisch, geistiges Eigentum, finanziell, Know-how z.B. Maschinen, Lizenzen, Software, Cash

Kernaktivitäten

Welche Aktivitäten (auch Kernkompetenzen) existieren um das spezifische Angebot erstellen zu können z.B. professionelles Online-Marketing für App-Produkt

Partnerschaften

Kooperationspartner und Kooperationsformen für Kosteneinsparungen, Skaleneffekte, Risikominimierung oder die Verlagerung spezieller Ressourcen und Aktivitäten

Make or Buy

Welche Aktivitäten werden im Rahmen der eigenen Kernkompetenzen am besten selbst durchgeführt und welche an externe Dienstleister oder Partner ausgelagert

Kostenstrukturen

Wichtigste Kostentreiber. Kosten die für das Geschäftsmodell von besonderer Bedeutung sind

Nutzen- versprechen

Wert/Nutzen des Angebots für Kundensegment beispielsweise Neuheit, Verbesserungen hinsichtlich Kosten, Qualität oder Zeit, Individualisierung, spezielles Design, spezielle Marke

Kunden- segmente

Welche Kunden sollen erreicht werden (Zielgruppenanalyse). Beschreibung an wen sich das Angebot richtet

Vertriebs- und Kommunikations- kanäle

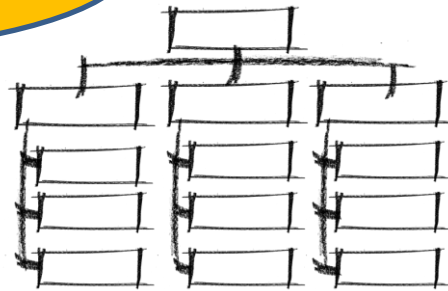
Wie wird das Angebot den entsprechenden Kundensegmenten zugänglich gemacht und kommuniziert
Welche Kundenbeziehungen werden aufgebaut (persönlich, Nutzer-Communities ..)

Erlösstruktur

Einnahmen durch realisierbare Verkaufstransaktionen aufzeigen
Darstellung der Umsatzströme des Unternehmens

- Wahl der **Rechtsform**
- Festlegung einer **Aufbauorganisation** (Organigramm)

Was machen Sie selbst und was kaufen Sie zu („**make or buy**“)?



Mit **welchen Partnern** arbeiten Sie zusammen? Was sind die **Vorteile der Zusammenarbeit** für Sie und für Ihre Partner?

Welche **Rechtsform** wählen Sie?

Aus **welchen Unternehmensfunktionen** besteht Ihre Organisation und wie ist sie strukturiert (**Organigramm**)?

Bestandteile eines Businessplans

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

Ziele

- Darstellung der **Kompetenzen** und **Erfahrungen** des Teams
- Abdeckung **technischer** und **kaufmännischer Bereich**

Inhalte

- Vorstellung des **Kernteams** (Erfahrungen, Vorkenntnisse in Bezug auf Geschäftsidee, berufliche Qualifikationen)
- **Verantwortlichkeiten** im Team festlegen

Best Practice

- Auf **Kompetenzen** nicht Lebensläufe **fokussieren**
- Auf „**Lücken**“ im Team **hinweisen** und **wie** diese **geschlossen** werden sollen

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

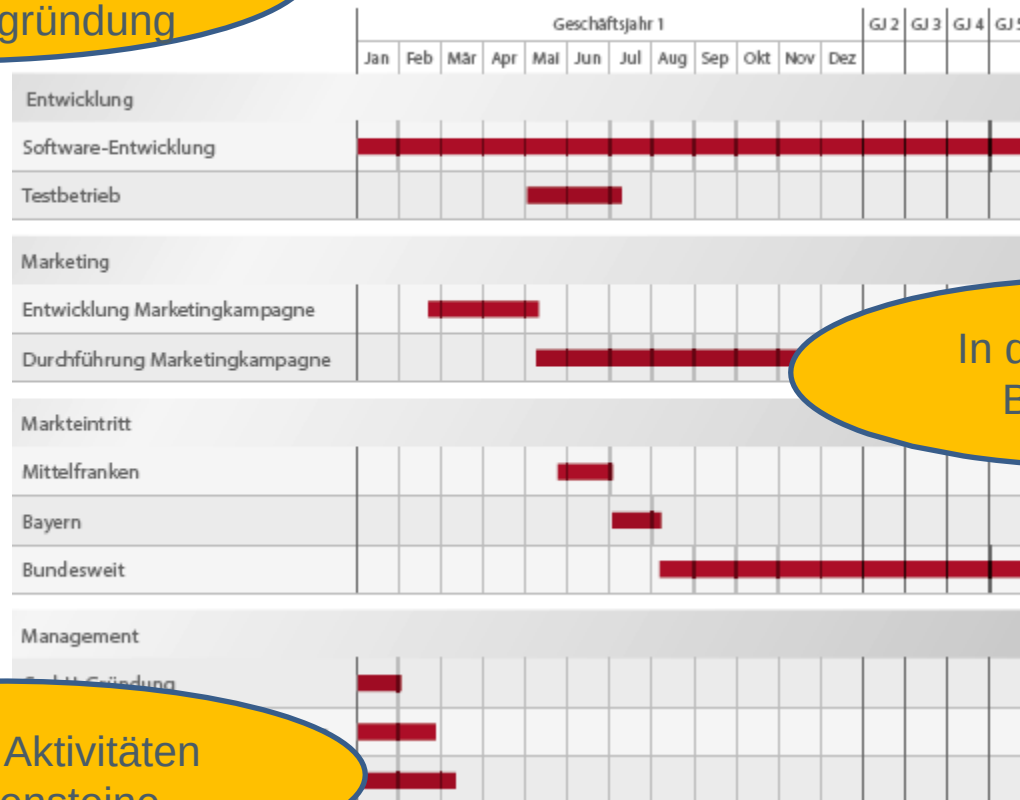
Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

Inhaltlich und zeitlicher
Rahmen für die
Unternehmensgründung

Üblicher Zeitraum:
3-5 Jahre

Beispiel für einen Realisierungsfahrplan



In der Regel mit
Balkenplan

Wichtigste Aktivitäten
und Meilensteine

Beispiel

Bestandteile eines Businessplans

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

Einnahmen- und Ausgabenplanung nächste 3-5 Jahre

- Cash-Flow-Rechnung (Liquidität)
- GuV
- Bilanz

Finanzierungsformen /-quellen (Eigenkapital, Fremdfinanzierung, Zuschüsse ...)

Arbeitet das
Unternehmen
mit Gewinn?



Ist das Vorhaben
finanzierbar?

Wie hoch ist
der
Kapitalbedarf?

Executive Summary

Geschäftsidee

Markt & Wettbewerb

Marketing & Vertrieb

Geschäftsmodell und Organisation

Management/Gründerteam und Personal

Realisierungsfahrplan

Finanzplanung

Risikobetrachtung

Angelehnt an POTT, O. *Entrepreneurship* (2015), Berlin : Springer Gabler.

- Grundlage der Risikobetrachtung sind **Ergebnisse aus vorherigen Teilen des Businessplans**
- Zur strukturierten Betrachtung empfiehlt sich ebenfalls eine SWOT-Analyse

Welche **Chancen** und **Risiken** bestehen für das Unternehmen?

Abhängigkeit von **Lieferanten** und **Geschäftspartnern**?

Welche **Handlungsstrategien** gibt es, um erkannte **Risiken** zu **mindern** oder gar zu **vermeiden**?



Wie gestaltet sich der **Best Case**, wie der **Worst Case**?

- BayStartUP GmbH: Handbuch Businessplan-Erstellung: Der Weg zum erfolgreichen Unternehmen. Nürnberg.
- POTT, O. *Entrepreneurship (2015): Unternehmensgründung, Businessplan und Finanzierung, Rechtsformen und gewerblicher Rechtsschutz* (2., überarbeitete Auflage.). Berlin : Springer Gabler.