

Vorwort



Bild 001: Konsequenterfolg durch systematische Planung

„Nur wer systematisch plant, wird konsequent erfolgreich!“

- *Start-Up Unternehmensberatung*

Das Wort Businessplan stammt aus den USA und bedeutet Geschäftsplan oder Unternehmenskonzept. Ein Businessplan beschreibt alle wichtigen Teilbereiche einer Unternehmensstrategie wie Geschäftsidee, Produkt/Dienstleistung, Rechtsform, Standort, Organisation, Markt, Wettbewerb und die finanzielle Seite des Vorhabens. Er wird fast immer in schriftlicher Form verfasst. Dabei kommt dem Businessplan im Rahmen vieler Anlässe wie Existenzgründung, Unternehmensübernahme, -zusammenschluss oder -erweiterung sowie bei großen Finanzierungsentscheidungen eine tragende Rolle zu. Zum einen hilft er dem Management, die Erfolgsaussichten des Vorhabens richtig einzuschätzen. Zudem kann er als Richtschnur und Fahrplan für die Aktivitäten des Unternehmens dienen. Auch wird er häufig als permanentes Kontrollinstrument für das laufende Geschäft eingesetzt. So kann die Geschäftsidee laufend auf den Prüfstand gestellt werden. Sofern der Businessplan eine Kapitalbeschaffung vorsieht, stellt er auch für Kreditinstitute, Investoren, Industrie- und Handelskammern (IHK) sowie Arbeitsagenturen die wichtigste Grundlage dar, um die Erfolgchancen des Geschäftsvorhabens zu beur-

teilen. Auch in Bezug auf Ratings kann durch einen professionellen Businessplan eine positive Beeinflussung stattfinden.

Zusammenfassend ist ein ausgefeiltes Geschäftskonzept die beste Visitenkarte eines Unternehmens gegenüber Gesellschaftern, Geschäftspartnern und Kapitalgebern zur Beschreibung und Umsetzung einer Geschäftsidee oder zur Entwicklung eines bestehenden Unternehmens. Die eingangs genannten Anlässe für einen Businessplan können in Kurzform wie folgt beschrieben werden:

- **Existenzgründung:** Es bestehen zwei Arten von Existenzgründern. Während die erste Gruppe aus Überzeugung gründet und das Vorhaben in aller Ruhe vorbereitet plant, erfolgt der Gang in die Selbstständigkeit bei der zweiten Gruppe aus der Not heraus, z.B. aufgrund von Arbeitslosigkeit. Auf Basis einer Studie konnte nachgewiesen werden, dass beide Gruppen in etwa gleich erfolgreich sind. Die fehlende Vorbereitung der zweiten Gruppe kann durch erhöhten Erfolgsdruck kompensiert werden. Die mit Abstand erfolgreichsten Existenzgründer beider Gruppen setzten auf einen professionell ausgearbeiteten Businessplan. Auf diese Weise konnten viele der häufigsten Fehler von Existenzgründern vermieden werden, z.B.:
 - Nichtbeachtung von Gründungsformalitäten
 - Falsche Vorstellung von der Selbstständigkeit
 - Unzureichende persönliche und fachliche Qualifikation
 - Schlechtes oder fehlendes Marketing
 - Fehleinschätzung der Wettbewerbssituation
 - Unrealistische Personal- und Finanzplanung
 - Überforderung bei gleichzeitig mangelhafter Selbstkritik
- **Unternehmensübernahme:** Häufig stellt sich die Grundsatzfrage, ob ein Unternehmen neu errichtet werden soll oder nicht vielleicht die Übernahme eines bereits existierenden und am Markt etablierten Unternehmens die günstigere Option ist. Vor dem Kaufentschluss und der Anfertigung eines Businessplans werden die Bilanzen der letzten Jahre inklusive Gewinn- und Verlustrechnung geprüft, um die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens nachzuvollziehen. Zur weitergehenden Prüfung können folgende Fragen herangezogen werden:
 - Weshalb soll das Unternehmen verkauft werden?
 - Wie sieht die Kundenstruktur des Unternehmens aus?
 - Welches Image genießt das Unternehmen?
 - Wie sieht die Konkurrenzsituation am Markt aus?
 - In welche Richtung wird sich der Markt in Zukunft entwickeln?
 - Befindet sich der Standort des Unternehmens in strategisch günstiger Position?
 - Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit für langfristige Konkurrenzfähigkeit und nachhaltigen Geschäftserfolg?
 - Welchen Substanz- und Ertragswert hat das Unternehmen und wie hoch ist der Kaufpreis?

- **Zusammenschluss/Beteiligung:** Bei einem Zusammenschluss schließen sich mehrere Unternehmen zu einer wirtschaftlichen und/oder rechtlichen Einheit zusammen. Hierbei bestehen mehrere Stufen der Kooperation, die bis zur vollständigen Fusion der Unternehmen reichen. Meist tauschen die Unternehmen Kapital und Wissen untereinander aus. Auch eine Beteiligung von Personen, z.B. als Gesellschafter an einem Unternehmen ist gängige Praxis. Zur Prüfung einer lohnenden Zusammenarbeit werden regelmäßig Businesspläne herangezogen. Wenngleich über eine Beteiligung einfach Zugang zum Know-how des Unternehmens sowie zu Kunden und Lieferanten gewonnen werden kann, bestehen doch geringere Gestaltungsspielräume und eine geringere Einflussnahme auf das Geschäftsgeschehen als bei einer Existenzgründung oder Übernahme.
- **Businessplan-Wettbewerbe:** Solche Wettbewerbe richten sich vorrangig an Existenzgründer, wobei meist Sach- und Geldpreise für die besten Ideen und Businesspläne ausgelobt werden. Für die Teilnehmer ergibt sich der Vorteil, das eigene Konzept unter Anleitung erfahrener Coaches gezielt und individuell auf den Prüfstand zu stellen und weiterentwickeln zu können. Auf diese Weise kann eine hochwertige Existenzgründungsberatung kostenfrei genutzt werden, die bei einem entsprechenden Berater außerhalb eines Wettbewerbs nur für viel Geld erhältlich wäre. Zudem kann gezielt Networking betrieben, das eigene Wissen vermehrt und ein großer Motivationsschub für die eigenen Ideen gewonnen werden. Einige der wichtigsten Veranstalter von Businessplan-Wettbewerben sind:
 - start2grow: <http://www.start2grow.de>
 - Deutscher Gründerpreis: <http://www.deutscher-gruenderpreis.com>
 - Deutscher Innovationspreis: <http://www.der-deutsche-innovationspreis.de>
 - Deutscher Unternehmerpreis: <http://www.deutscher-unternehmer-preis.de>
 - KfW Gründerchampions: <http://www.kfw.de>
 - Promotion Nordhessen: <http://www.promotion-nordhessen.de>

Dieses Buch hilft dem Leser bei der Erstellung eines professionellen Businessplans. Entsprechend den vorgestellten Businessplan-Anlässen richtet sich das Buch an Existenzgründer, Manager, Führungskräfte, Unternehmer und Berater gleichermaßen. Auch Studenten erhalten einen fundierten Einblick in betriebswirtschaftliche Zusammenhänge. Selbst Leser ohne wirtschaftlichen Hintergrund sollten in der Lage sein, die Ausführungen nachvollziehen zu können, da großer Wert auf einen verständlichen Schreibstil gelegt wurde.

Alle Themen rund um den Businessplan werden aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln beleuchtet und Antworten auf alle wichtigen Fragestellungen gegeben. Die Bandbreite der Informationen reicht von der Entwicklung von Geschäftsideen und Strategien über die verschiedenen Rechtsformen, Fördermöglichkeiten und Finanzierungsarten bis hin zur Entwicklung einer ausgeklügelten Marketingstrategie. Zudem befinden sich im Buch viele hilfreiche Tipps und Tricks direkt aus der Praxis. Durch den großen Umfang des bereitgestellten Wissens bietet das Buch auch eine perfekte Basis zur Nutzung als Nachschlagewerk. So kann es dem Leser über viele Jahre hinweg und in

jeder Unternehmensphase als permanenter Begleiter zur Verfügung stehen.

Um dem Leser eine perfekte Grundlage zur Erstellung eines eigenen Businessplans zu bieten, wurde dieses Buch wie ein Businessplan gegliedert und aufgebaut. Der Leser wird auf diese Weise befähigt, einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen dem Inhalt dieses Buches und seinem eigenen Businessplan herzustellen.