

# ***Herzlich Willkommen***

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

***Teymur Schafi-Neya***

## Zu meiner Person

**49 Jahre**

**Diplom-Kaufmann**

**Studium in Bamberg**

**Seit 1991 berufstätig**

**Seit 1997 freiberuflicher Unternehmensberater**

**Schwerpunkte:**

**Unternehmenssteuerung – Wachstumsmanagement – Internationalisierung**



**Think big  
Start small  
Scale fast**

# ThermoFisher S C I E N T I F I C

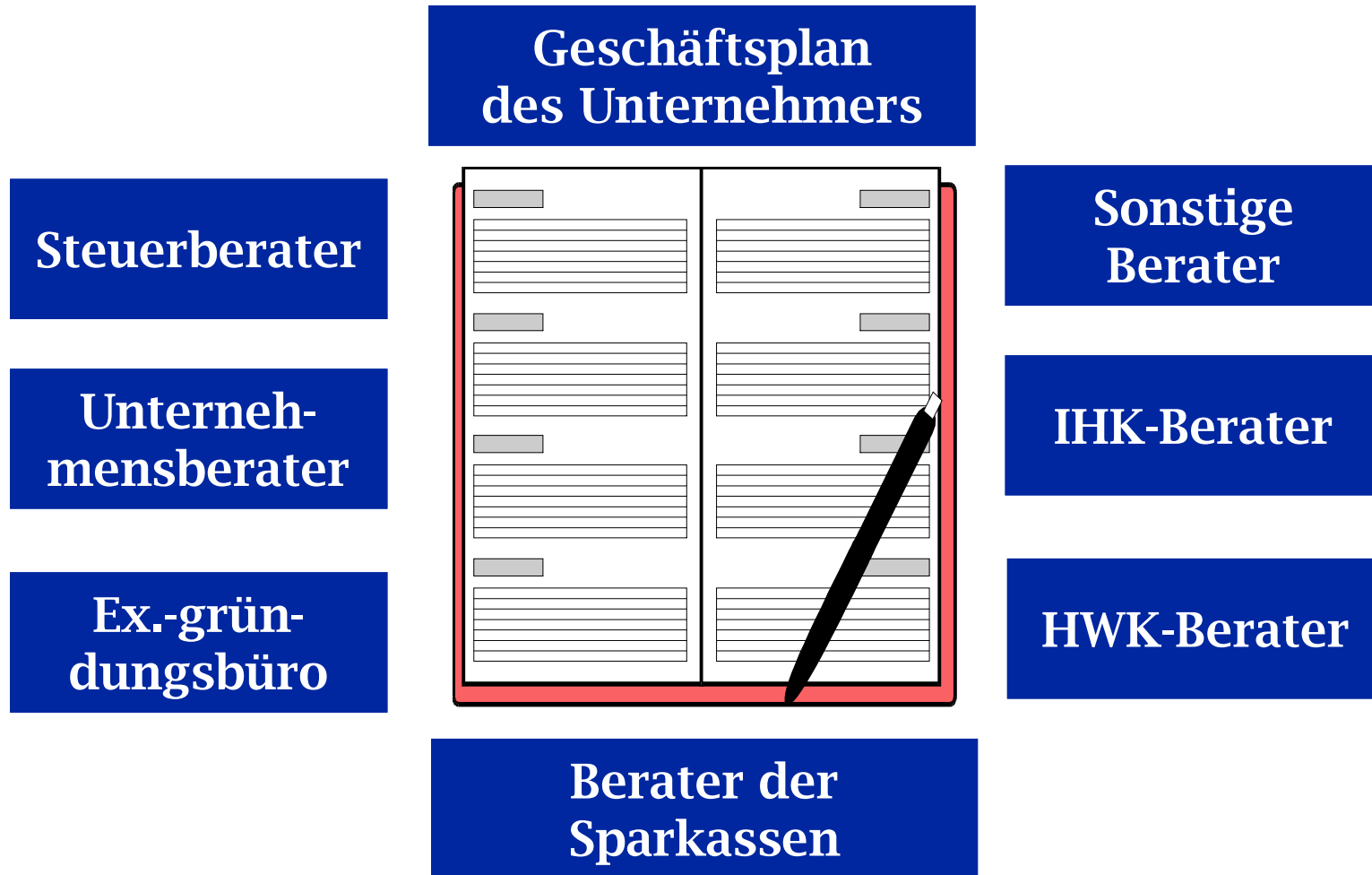
The world leader  
in serving science

**Invest for growth while controlling costs  
in line with the economic environment.**

## **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**

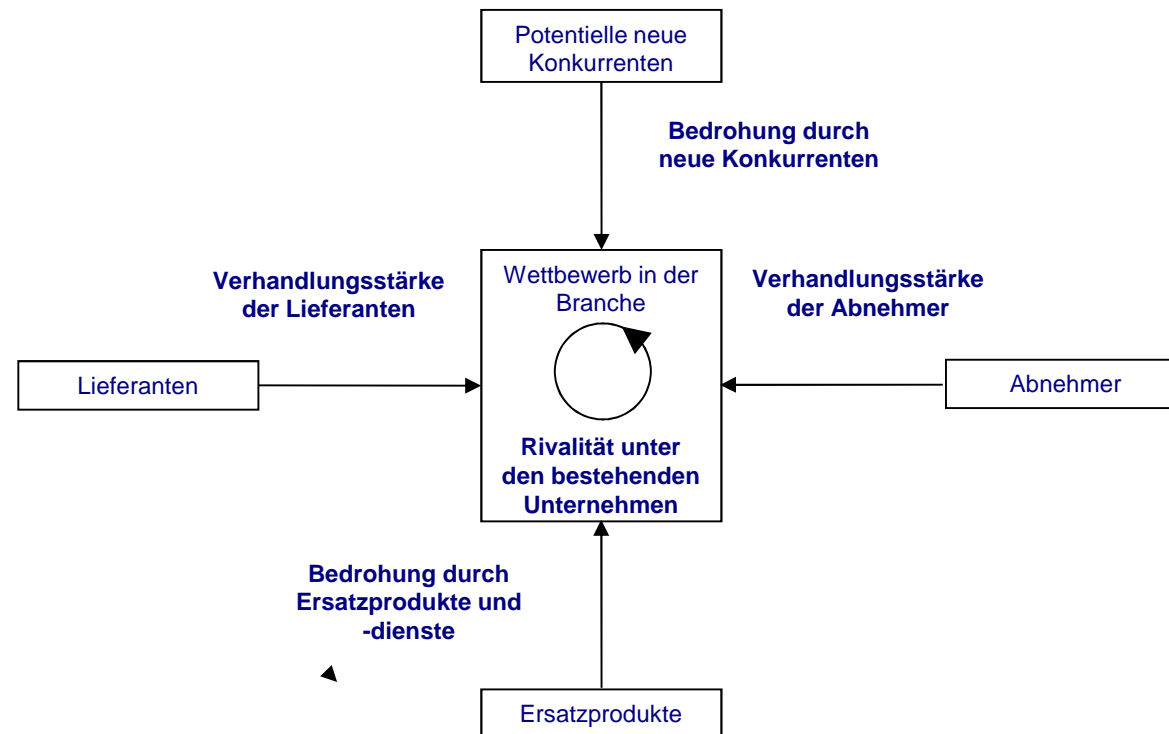
### **→ Wettbewerb**

- 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:

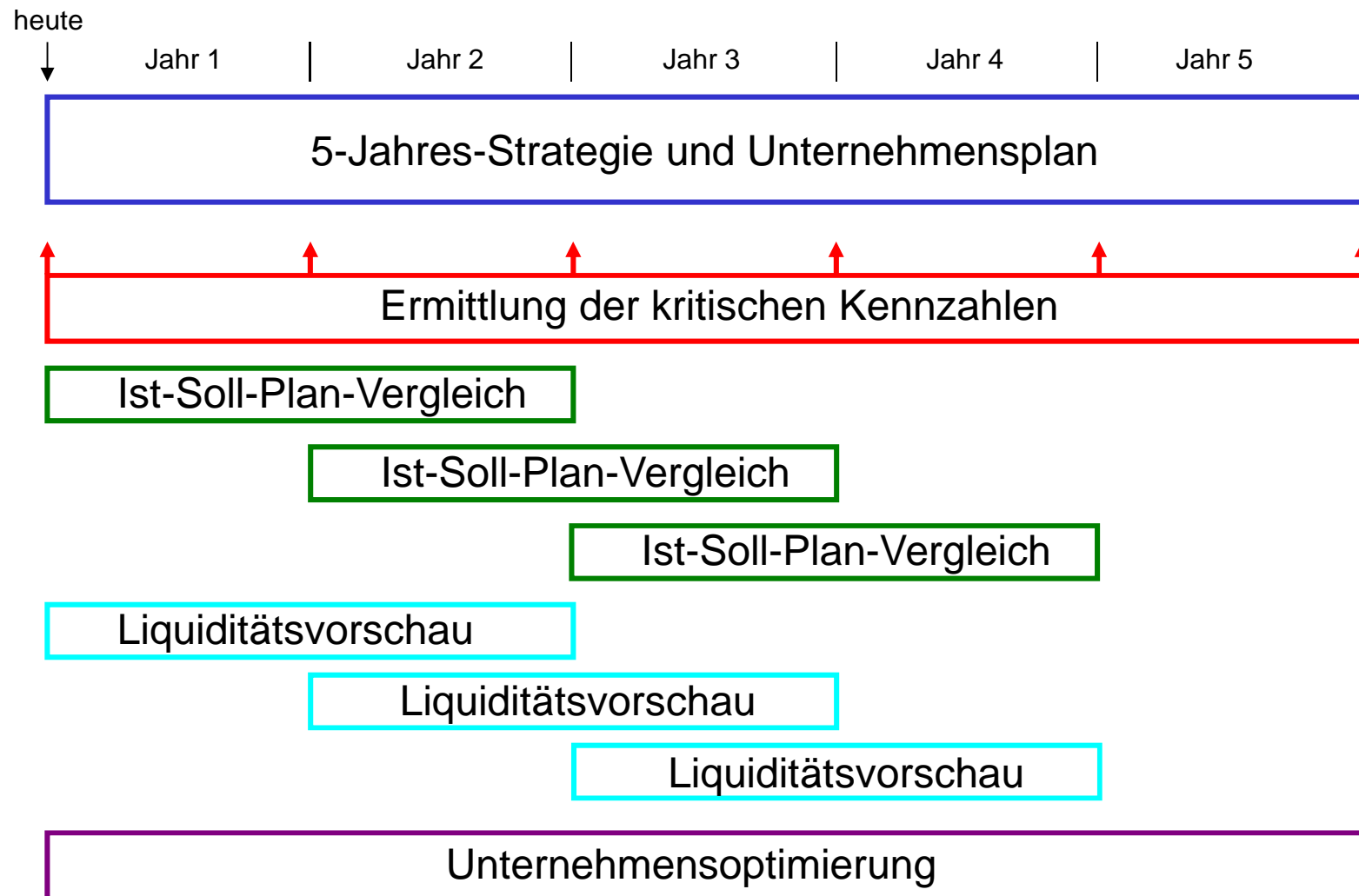
- Eigenkapital sollte vorhanden sein

## **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**