



## Unternehmenskonzept / Businessplan

### I. Hinweise zur Erarbeitung Ihres Businessplans

Gut vorbereitete Existenzgründungen sind erfolgreicher als andere. Daher gehört zu jeder erfolgreichen Existenzgründung ein Geschäftskonzept/Businessplan. Er dient dazu die eigenen Gedanken zu strukturieren, die Fülle an Informationen zu verarbeiten und die Geschäftsidee vorab "durchzurechnen". Weiterhin ist Ihr Businessplan die Grundlage für Gespräche mit Banken und anderen Institutionen im Rahmen Ihrer Existenzgründung.

Inhaltlich sollte der Businessplan individuell für Ihr Vorhaben ausgearbeitet sein. Für seinen formalen Aufbau hat sich in der Praxis eine weitgehend einheitliche Struktur herausgebildet. Die nachfolgende Übersicht soll Ihnen helfen, Ihr Unternehmenskonzept zu erarbeiten. Grundsätzlich sollten alle aufgelisteten Eckpunkte in Ihrem Konzept behandelt werden. Wichtig ist jedoch die individuelle Anpassung auf Ihr Vorhaben.

Bitte beachten Sie bei Ihren Ausführungen, dass ein gut ausgearbeiteter Businessplan aktuell, aussagekräftig, klar gegliedert, sachlich und prägnant formuliert und für den Leser optisch ansprechend gestaltet sein sollte. Er sollte für jeden Leser verständlich geschrieben sein. Achten Sie daher auf Ihre Sprachwahl. Fachausdrücke und eine zu technische Sprache erschweren das Lesen. Der Umfang Ihres Businessplanes sollte zwischen fünf und 30 Seiten liegen. Planen Sie daher ein entsprechendes Zeitfenster für die Erstellung des Businessplanes in Ihre Gründungsvorbereitungen ein.

### II. Struktur Ihres Businessplans

1. Zusammenfassung / Executive Summary
2. Geschäftsidee
3. Produkt / Dienstleistung
4. Markt und Zielgruppe
5. Branche und Wettbewerb
6. Kundengewinnung / Marketing
7. Unternehmensführung / Management und Schlüsselpositionen
8. Chancen und Risiken
9. Planzahlen

#### 1. Zusammenfassung / Executive Summary:

Formulieren Sie hier kurz und übersichtlich die wesentlichen Eckpunkte Ihres Vorhabens. Mit dieser Zusammenfassung wecken Sie das Interesse des Lesers/Kapitalgebers. Sie ist daher wichtiger Bestandteil Ihres Businessplans.

## **2. Geschäftsidee:**

Beantworten Sie klar und einfach die Frage: Was möchten Sie tun? Beschreiben Sie die voraussichtlichen Erfolgsfaktoren und Unternehmensziele. Sie sollten darstellen, was Sie von Wettbewerbern unterscheidet und wie Ihr Unternehmen organisiert werden soll.

Leitfragen:

- Was ist Ihre Geschäftsidee und welche Besonderheiten gibt es?
- Wie möchten Sie gründen (neue Geschäftsidee, Unternehmensnachfolge, Franchise, tätige Beteiligung)?
- Welchen Standort und welche Rechtsform haben Sie vorgesehen?

## **3. Produkt / Dienstleistung:**

Beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung und - wichtig - dessen Kundennutzen. Benutzen Sie einfache Worte, sodass auch Nicht-Fachleute Ihre Ausführungen verstehen und interessant finden. Fotos, Zeichnungen oder Diagramme können zum Verständnis helfen und gehören in den Anhang. Bei neuen Produkten oder Dienstleistungen sollten Sie die Überlegenheit zu Bestehendem darlegen, bei bereits am Markt eingeführten Produkten / Dienstleistungen den Grund, warum Kunden gerade Ihr Angebot nutzen werden.

Leitfragen:

- Welches Produkt / Dienstleistung wollen Sie präzise herstellen oder verkaufen?
- Was ist das besondere an Ihrem Angebot?
- Wer ist Ihre Zielgruppe und welche Bedürfnisse hat diese?
- Wie ist der Entwicklungsstand Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung? Welche Zulassungen, gesetzlichen Vorschriften sind zu beachten?

## **4. Markt und Zielgruppe:**

Beschreiben Sie möglichst genau den Markt (Ihre Kundenstruktur / Zielgruppe), dem Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung anbieten wollen. Er ist entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens. Externes Datenmaterial für Analysen finden Sie zum Beispiel in Marktstudien, Branchenverzeichnissen, Branchenberichten von Banken, Datenbanken, im Internet, beim Patentamt oder bei der zuständigen IHK.

Leitfragen:

- Wer sind Ihre Kunden und wie groß ist das Marktvolumen?
- Wie sieht Ihre Kundenstruktur aus (Großkunden, private Nutzer)?  
Existieren bereits Referenzkunden?

## **5. Branche und Wettbewerb**

Erläutern Sie, welchen Einflüssen Ihre Branche unterliegt und welche Entwicklung zu erwarten ist. Wenn der Markt, in den Sie hinein wollen, profitable ist, gibt es in der Regel immer jemanden, der dort bereits aktiv ist. Stellen Sie den relevanten Wettbewerb und die Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenz dar.

Leitfragen:

- Wie wird sich der Markt / die Branche zukünftig entwickeln?
- Wie ist der Markt aufgeteilt? Wer sind Ihre direkten Wettbewerber?  
Welchen Wettbewerbsvorteil haben Sie?
- Was bestimmt die Preise auf dem Markt? Zu welchen Preisen wollen Sie Ihr Produkt anbieten?  
Welche Kalkulation liegt Ihrem Preis zugrunde?

## **6. Kundengewinnung und Marketing**

Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot entwickeln und präsentieren können. Mit welchen Marketingmaßnahmen möchten Sie Ihr Produkt auf dem Markt einführen und präsentieren?

Leitfragen:

- Welches ist Ihr besonderer Kunden-Nutzen (zum Beispiel ein besonderer Service oder Ersatzteildienst)?
- Mit welchen Werbe- /Marketingmaßnahmen wollen Sie Ihr Produkt bekannt machen?  
Zu welchen Kosten?

## **7. Unternehmensführung / Management und Schlüsselpersonen:**

In diesem wichtigen Kapitel stellen Sie die Kompetenzen der handelnden Personen dar. Erläutern Sie Ihre fachlichen (Ausbildung, Berufserfahrung) und unternehmerischen Qualifikationen und die Ihrer Partner und Mitarbeiter. Erläutern Sie, wer welche Aufgabe im Unternehmen übernimmt und die Motivation der handelnden Personen. Tabellarische Lebensläufe sollten im Anhang beigefügt werden.

Leitfragen:

- Über welche Qualifikation (fachlich und kaufmännisch), Berufserfahrung, Branchenkenntnisse und Kontakte verfügen Sie?
- Wo liegen Ihre Stärken oder Defizite? Wie werden diese ausgeglichen?
- Bestehen besondere Zulassungsvoraussetzungen für die Ausübung Ihres Gewerbes und erfüllen Sie diese (Fachkundeprüfungen, Genehmigungen, ausländerrechtliche Auflagen)?

## **8. Chancen und Risiken:**

Jede unternehmerische Tätigkeit birgt Chancen und Risiken. Chancen erkennen und zu nutzen, Risiken richtig einschätzen und zu reagieren ist wesentlicher Bestandteil der unternehmerischen Tätigkeit. Hier sollten Sie in Ihren Ausführungen darlegen, dass Sie sich äußerer Einflüsse bewusst sind und zeigen Sie Handlungsspielräume und Reaktionsmöglichkeiten auf. Sie sollten in Ihren Ausführungen zwei Szenarien darstellen: Den normalen Verlauf (real-case) und die ungünstigste Version (worst-case).

Leitfragen:

- Welches sind die größten Chancen und wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens beeinflussen?
- Wie wahrscheinlich ist deren Eintreten und wie können Sie darauf reagieren?
- Wie wird im günstigsten oder ungünstigsten Szenario Ihre Planung für die nächsten drei Jahre aussehen?

## **9. Planzahlen**

In Ihren bisherigen Darstellungen haben Sie die wichtigsten Eckpunkte Ihres Vorhabens textlich dargestellt und erklärt, welche Annahmen und Schätzungen Ihren Ausführungen zu Grunde liegen. Im Folgenden sollten Sie nun diese Überlegungen in das entsprechende Zahlenmaterial überführen. Erstellen Sie eine Umsatz- und Ertragsplanung für die kommenden drei bis fünf Jahre. Mindestens das erste Jahr sollte dabei monatlich dargestellt werden. Wesentlich ist die Planung der Liquidität Ihres Unternehmens. Wann fließen welche Einnahmen und welche Ausgaben stehen dem gegenüber? Sollten Sie zur Umsetzung Ihres Vorhabens Kapital benötigen, erstellen Sie einen Investitionsplan, aus dem sich der Kapitalbedarf ergibt und einen Finanzierungsplan, aus dem hervorgeht, aus welchen Quellen die Gelder zur Realisierung Ihres Vorhabens kommen. Planen Sie Personal einzustellen, so ergänzen Sie Ihre Unterlagen um eine Personalplanung.

Ergänzende Merkblätter zu diesem Thema sowie zahlreiche Downloadmöglichkeiten im Internet ([www.bmwa-bund.de](http://www.bmwa-bund.de), [www.neuesunternehmertum.de](http://www.neuesunternehmertum.de)) helfen Ihnen bei der Erstellung Ihrer Planzahlen.

**Stand: Dezember 2009**

Ansprechpartner:  
STARTERCENTER NRW Köln  
Tel. 0221 1640-444  
Fax 0221 1640-439  
E-Mail: [startercenternrw@koeln.ihk.de](mailto:startercenternrw@koeln.ihk.de)

Industrie- und Handelskammer zu Köln  
Unter Sachsenhausen 10-26  
50667 Köln  
[www.ihk-koeln.de](http://www.ihk-koeln.de)