

Keine Geschäftsgründung ohne Business-Plan

Dies ist ein Expertentipp der Reihe „Prüfungswissen HWK/IHK“. Darin behandelt werden immer Themen, die bei einer möglichen Prüfung zum Fachwirt/zur Fachwirtin für Kosmetik (HWK/IHK) oder zum/zur Kosmetikmeister/-in (HWK) abgefragt werden könnten. Diese Expertentipps sind somit ein weiterer Service für unsere Absolventen über ihre Weiterbildung bei uns hinaus, um sie optimal auf ein möglicherweise zusätzlich angestrebtes Zertifikat einer HWK/IHK und die damit verbundene Prüfung vorzubereiten.

Der Business-Plan, auch Geschäftsplan genannt, ist ein schriftliches Dokument von etwa 10 bis 50 Seiten. In ihm können Geschäftsmöglichkeiten oder auch Maßnahmen beschrieben werden. Er ist bei einer Unternehmensgründung unabdingbar, findet aber auch Anwendung bei Fusionen oder wenn sich strategische oder operative Planungen/Veränderungen im bestehenden Unternehmen notwendig machen.

Im Business Plan enthaltene Aspekte wie finanzielle Planungen und zu erwartende Umsatzerlöse lassen Rückschlüsse auf die Wirtschaftlichkeit des geplanten Unternehmens zu. Somit ist ein Businessplan Grundlage für interne Zielvereinbarungen und zugleich Kommunikationsmittel um Investoren – staatliche oder private Investoren - zur Freigabe von Mitteln zu überzeugen.

Schon immer wurde in den meisten Großunternehmen strategisch geplant. Dass ein Business-Plan aber auch in mittelständischen und kleinen Unternehmen sinnvoll ist, ist inzwischen ebenfalls Tatsache. Zwischen dem Unternehmenserfolg und der Qualität des Business-Plans besteht ein enger Zusammenhang. Denn, leider scheitern ca. 50 % aller Neugründungen innerhalb der ersten fünf Jahre. In den meisten Fällen hätte ein Businessplan vorher planerische Schwachstellen aufgezeigt und schon vorher verraten, ob das Konzept überhaupt rentabel sein kann.

Ein fehlerhafter Plan, gravierende Planabweichungen oder ein nicht vorhandener Plan sind die häufigsten Ursachen für das Misslingen einer Geschäftsgründung in Deutschland.

Die Vorteile eines Business-Plans auf einen Blick

- Er hilft, Orientierung und Struktur für die Geschäftsidee zu gewinnen.
- Er hilft, andere vom geplanten Vorhaben zu überzeugen. Er zeigt die intensive gedanklich Auseinandersetzung und die ernsthafte Absicht zum Umsetzen des Vorhabens auf.
- Er ist eine wesentliche Voraussetzung zur Kapitalbeschaffung.
- Er stellt die Erfolgskontrolle sicher, ist Basis für das Controlling.
- Er zwingt zu systematischer Vorgehensweise, zu logischem und systematischen Durchdenken der Geschäftsidee.

- Er zeigt ggf. Wissenslücken in der Planung auf, lässt Probleme sichtbar werden. Er zwingt zur Entscheidungsfindung.
- Da der Business-Plan alle Details zu einem Ganzen zusammenfügt sichert er den Gesamtüberblick.
- Er erhöht die Erfolgsaussichten weil er die Umsetzung einer Geschäftsidee sehr viel einfacher macht.
- Er hilft, Markt, Konkurrenten und Wettbewerber zu analysieren, zeigt Abhängigkeiten auf und hilft ggf. das Geschäftskonzept frühzeitig in die richtige Richtung zu lenken.
- Er hilft, Risiken besser einzuschätzen. Die Umsetzung einer Geschäftsidee ist immer mit Risiken verbunden, Risiken lassen sich nicht völlig ausschließen. Sie können im Unternehmen selbst oder vom Markt aus entstehen. Aber, die negativen Folgen möglicher Risiken können durch gute Planung deutlich abgemildert werden.
- Aus all diesen Gründen wird häufig aus dem Business-Plan ein Unternehmenshandbuch für das spätere unternehmerische Handeln konzipiert.

Wann ist ein Business-Plan notwendig?

Unabhängig vom Umfang des Vorhabens ist ein Business-Plan immer dann notwendig wenn aus einer Geschäftsidee ein Gründungsvorhaben wird. Dabei spielt es keine Rolle, ob ein kleines Strickwarengeschäft, ein Friseursalon oder ein Kosmetikstudio entstehen soll. Die Fragen sind die gleichen.

Gibt es dennoch Unterschiede?

Selbstverständlich. Wenn man sich die unterschiedlichen Anwendungsbereiche für Geschäftspläne verdeutlicht, wird schnell klar, dass jeweils andere Schwerpunkte zu setzen sind. Ein firmeninterner Geschäftsplan hat andere Inhalte als ein Plan für eine Neugründung. Doch auch bei Neugründungsvorhaben unterscheiden sich die Geschäftspläne je nach Phase der Unternehmensgründung.

Und so ist ein Business-Plan aufgebaut

Verschiedene Modelle stehen hier als Muster zur Verfügung. Eindeutige Definitionen, welche Bestandteile exakt enthalten sein sollten, gibt es derzeit nicht. Durch diversere Anforderungen z. B. seitens Banken oder Fördereinrichtungen hat sich jedoch eine weitestgehend standardisierte Gliederung ergeben. Dadurch sind einerseits Vergleiche möglich und systematisches und analytisches Vorgehen der Verfasser bei der Erstellung ist sichergestellt. Die Reihenfolge der einzelnen Gliederungspunkte kann dabei im Einzelfall variieren. Die relevanten Inhalte sind dagegen fast überall gleich definiert.

Gliederungspunkte eines Business-Plans

- Zusammenfassung: Enthält die wichtigsten Punkte des Vorhabens, kurz und prägnant formuliert.
- Produkt- und Unternehmensidee: Der Kundennutzen, auch im Vergleich zu den Wettbewerbern, sollte deutlich werden.
- Management- bzw. Gründerteam: Hier werden alle Teammitglieder mit ihren spezifischen, für das Vorhaben (meist eine Unternehmensgründung) wichtigen Qualifikationen vorgestellt.
- Markt und Wettbewerb: An dieser Stelle wird mit Hilfe von Markt- und Branchendaten ein vertiefter Einblick zu Konkurrenten und Kunden gegeben.
- Marketing und Vertrieb: Hier wird zur Markteintrittsstrategie und zu konkreten Werbe- und Vertriebsüberlegungen ausführlich Stellung genommen.

- Unternehmensform: Beschreibt die Gesellschaftersituation, die gewählte Rechtsform und andere formale Punkte.
- Finanzplanung: Enthält Angaben zur Finanzierung und zum Kapitalbedarf.
- Risikobewertung: mögliche Risiken werden aufgezeigt
- Alternativszenarien: enthält Angaben zu alternativen Entwicklungen (Best-case- und Worst-case-Szenarien)

Umfang eines Business-Plans

Zum Umfang des Business-Plans gibt es keine allgemeinen Festlegungen. Besteht beim Gründungsvorhaben z. B. ein starker lokaler Bezug (z. B.: Handwerksbetrieb, Gaststätte, Ladengeschäft) ist ein Umfang von 5–10 DIN A4-Seiten richtig. Besteht hingegen starker regionaler Bezug zum Gründungsunternehmen so könnten 10-20 DIN A4-Seiten richtig sein. Beispiele dafür wären z. B. eine Spedition, Landwirtschaft, IT-Dienstleistungen. Wenn bei nationalem oder internationalem Bezug und der Notwendigkeit, größere externe Investoren mit dazu zu holen, ca. 20–40 Seiten richtig wären, so kann man aber auch sagen, dass mehr als 50 Seiten kritisch zu beurteilen sind.

Potenzielle Investoren nehmen sich aufgrund der Fülle der Zusendungen im Durchschnitt ca. 10 Minuten Zeit zum Lesen eines solchen Business-Plans. Bei vertieftem Interesse folgen ohnehin persönliche Gespräche.

Bei Unsicherheiten Beratung einholen

Bedeutung, Funktion und Aufbau bzw. Inhalt eines Business-Plans haben wir Ihnen in diesem Expertentipp erläutert. Aber wie immer gilt: In der Theorie hört sich vieles einfach und verständlich an – in der Praxis hingegen sind oft Details, unternehmerisches und branchenspezifisches Hintergrundwissen entscheidend. Wann immer Sie sich unsicher sind, sollten Sie sich – vor allem bei für Ihren Geschäftserfolg so wichtigen Dingen wie der Erstellung eines Business-Plans – professionelle Unterstützung einholen. Kommen Sie im Zweifelsfall gerne auf uns zu und nehmen Sie unsere Beratungs- und Coaching-Angebote in Anspruch.

Fazit: Keine Unternehmensgründung ohne einen richtigen Business-Plan!

Ich bin mir sicher, Sie werden von diesem Expertentipp profitieren – vor allem, wenn Sie den Schritt in die Selbstständigkeit planen.

Für den Fall, dass Sie später vielleicht zusätzlich zu unseren Abschlüssen vielleicht noch den Abschluss einer HWK/IHK erwerben möchten, sollten Sie sich diesen Expertentipp abspeichern. Dieser Inhalt könnte bei einer Prüfung der HWK/IHK abgefragt werden.

Alle Expertentipps der Reihe „Prüfungswissen HWK/IHK“ finden Sie jederzeit unter: <https://elite-fernakademie.de/pruefungswissen>

Herzliche Grüße

Waltraud Böhme

Unser Seminarangebot finden Sie unter
<https://elite-fernakademie.de/seminare/>

Und so erreichen Sie uns
 Telefon 08165 62441

Fax 08165 970 018

w.boehme@elite-fernakademie.de

www.elite-fernakademie.de