

Ein guter Businessplan

Ob Gründer oder gestandener Unternehmer – an einem Businessplan kommt keiner vorbei. Ein Geschäftsplan erfüllt gleich mehrere Funktionen: Er trägt wesentlich zum Unternehmenserfolg bei, indem er externen Finanziers die Leistungsfähigkeit aufzeigt und intern die Grundlage für weitere Strategie- und Planungskonzepte bildet. Doch was macht einen guten Businessplan aus?

„Ein guter Businessplan beantwortet überzeugend die Kernfrage eines jeden Investors: Warum gerade dieses Unternehmen künftig erfolgreich sein soll“, sagt die Finanzexpertin Elfriede Hübner. In einen Businessplan fließen daher alle relevanten Informationen ein, die notwendig sind, um die Machbarkeit und das Potenzial einer Geschäftsidee zu verdeutlichen. „Schnell lassen sich dabei Ungereimtheiten erkennen und an welchen Stellen Nachholbedarf besteht“, erklärt Hübner. Ist der Businessplan einmal angefertigt und wird er fortlaufend an die aktuellen Gegebenheiten angepasst, profitieren vor allem kleine und mittlere Betriebe. Denn häufig hängt der Unternehmenserfolg in diesen von einer Person ab. Fällt sie kurzfristig aus, herrscht erst mal Orientierungslosigkeit, wenn Ziele, Strategien und Vorgehensweise nirgends schriftlich formuliert sind, weiß Hübner. Somit bietet der Geschäftsplan dem Führungspersonal ein Grundgerüst für seine weiteren Handlungen. Zudem lassen sich Liquiditäts- und andere Ressourcenengpässe leichter im Vorfeld erkennen.

Balance halten

Häufigster Anlass, einen Businessplan zu schreiben, ist es, Banken, Beteiligungsgesellschaften und Business Angels zu überzeugen, Geld für Investitionen bereitzustellen. „Mit nackten Planzahlen für die kommenden Jahre kommen Unternehmer dabei nicht weit“, so Hübner. „Ein guter Businessplan präsentiert Zahlen, Daten und Fakten überschaubar und erläutert in verständlicher Weise das unternehmerische Know-how.“ Fachausdrücke und zu technische Details sowie aufgeblähte Anlagen können Unternehmer unter den Tisch fallen lassen. Investoren interessieren sich nicht für ellenlange Kundenlisten oder detaillierte Lebensläufe des Führungsteams. „Besser sind kompakte Erläuterungen der relevanten Sachverhalte direkt im Businessplan: etwa wie sich das Kundensegment zusammensetzt und dessen Anteile am Umsatz“, erläutert die Finanzexpertin. „Arbeiten Sie Ihre Stärken und Besonderheiten heraus und seien Sie ehrlich. Gerade wenn Sie in der Vergangenheit finanziell noch nicht so erfolgreich waren und jetzt einen Umsatzsprung mit deutlich besseren Ertragsmargen planen, gehört eine plausible Erläuterung in das Konzeptpapier.“

Einstieg finden

Ein erster Schritt zur Erstellung kann das Business Model Canvas des Schweizer Unternehmers Alexander Osterwalder sein. Sein Konzept sieht Schlüsselfaktoren wie Aktivitäten, Ressourcen, Vertriebs- und Kommunikationskanäle vor. Jedem Bereich werden Stichwörter, Ideen und Notizen hinzugefügt und die Faktoren untereinander verbunden. So bilden die Kästchen und Verbindungen die Geschäftsidee ab, die sich zu einem Geschäftsmodell weiterentwickeln lässt. Diese Methode nutzt auch Hübner bei der Erstellung eines Geschäftsplans, da sie sich zur systematischen Abfrage aller relevanten Daten im Unternehmen eignet. Sie geht aber noch einen Schritt weiter und visualisiert alle in- und externen Leistungsströme des Unternehmens. Da viele komplexe

Sachverhalte darzustellen sind, ist das Erstellen des Plans mitunter sehr kompliziert. Hübner hat hierzu eine Checkliste erstellt, die eine systematische Herangehensweise ermöglicht. Die Liste finden Sie auf agev.de. Einen detaillierten Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans gibt der Businessplan Wettbewerb Nordbayern heraus (<http://www.baystartup.de/know-how-und-kontakte/handbuchbusinessplan.html>). Wer darüber hinaus am Wettbewerb teilnimmt, lernt, ein qualifiziertes Konzept zu schreiben, da die Teilnehmer während der Erstellung Feedback erhalten. Der Wettbewerb kostet aber Zeit, wie Hübner aus Erfahrung weiß, denn sie war jahrelang Coach und Juror des Wettbewerbs.



Externe Hilfe und Kosten

Wer nicht so viel Zeit aufbringen möchte, weil das geplante Projekt zügig voranschreiten soll, kann einen Profi beauftragen. Welche Kosten für den Unternehmer anfallen, lässt sich nicht leicht beantworten. Liegen aussagekräftige Unterlagen wie Angebotsbeschreibungen sowie Wettbewerbs- und Marktanalysen vor, reduziert sich der Aufwand für den Experten. „Daher prüfe ich im Vorfeld die Unterlagen, auf denen ich aufbauen kann. Muss ich das meiste selbst erst recherchieren und erarbeiten, kommt leicht ein fünfstelliger Betrag zusammen“, so Hübner. Der Bund gewährt aber eine finanzielle Unterstützung von bis zu 1.500 Euro (www.beratungsfoerderung.info).

Wie auch immer Sie vorgehen, befolgen Sie den Rat der Expertin: „Ein guter Businessplan ist so ausführlich wie notwendig und so knapp wie möglich. So manches Vorhaben, auch wenn es noch so genial sein mag, findet keinen Investor, weil die Angesprochenen den Businessplan nach der zweiten Seite gelangweilt und enttäuscht zur Seite legen.“

Kontakt



Elfriede Hübner
Jasminweg 2
90610 Winkelhaid

Telefon: 09187 9567310
E-Mail: huebner@kreditexpertin.de
Internet: www.kreditexpertin.de