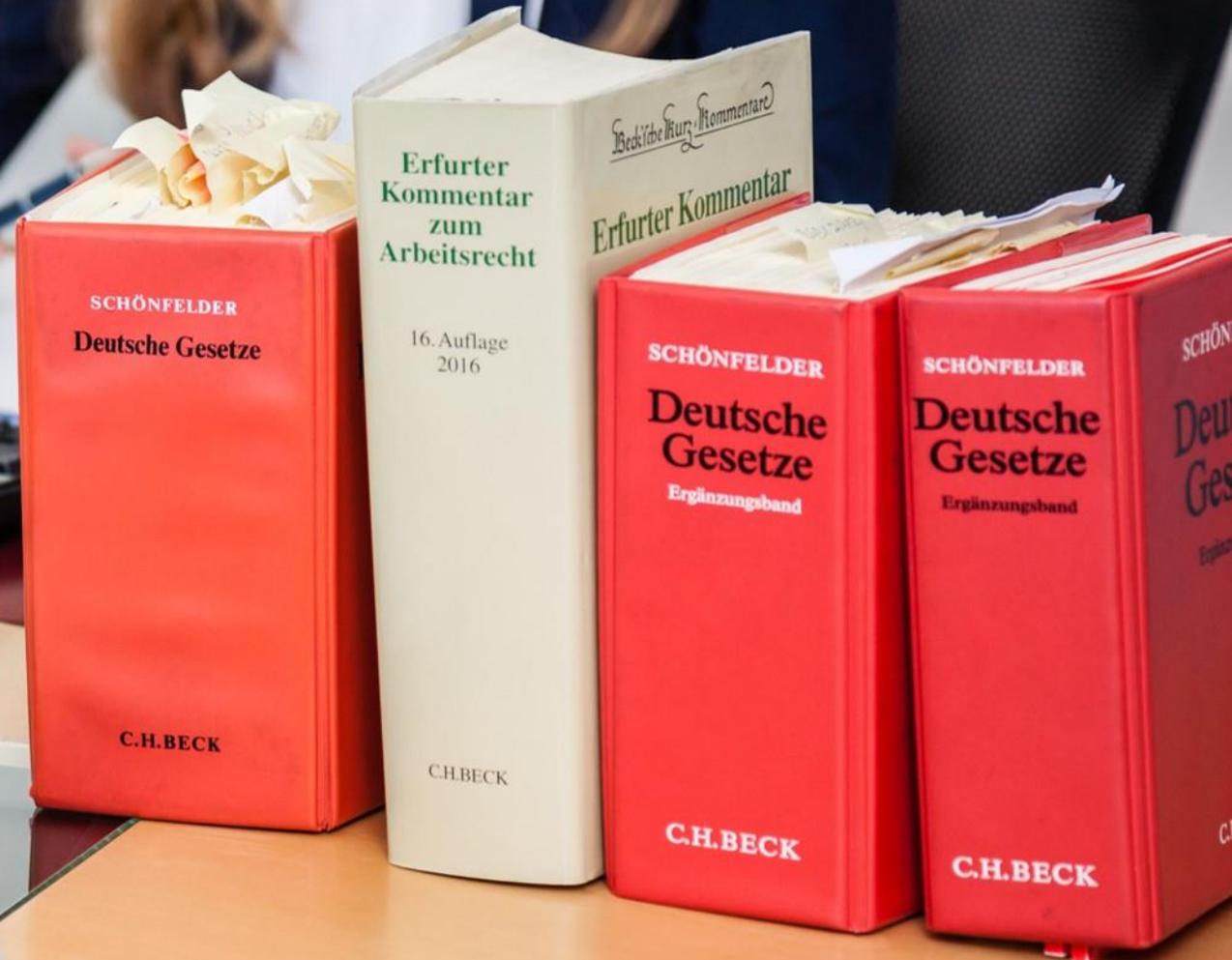


Der Businessplan

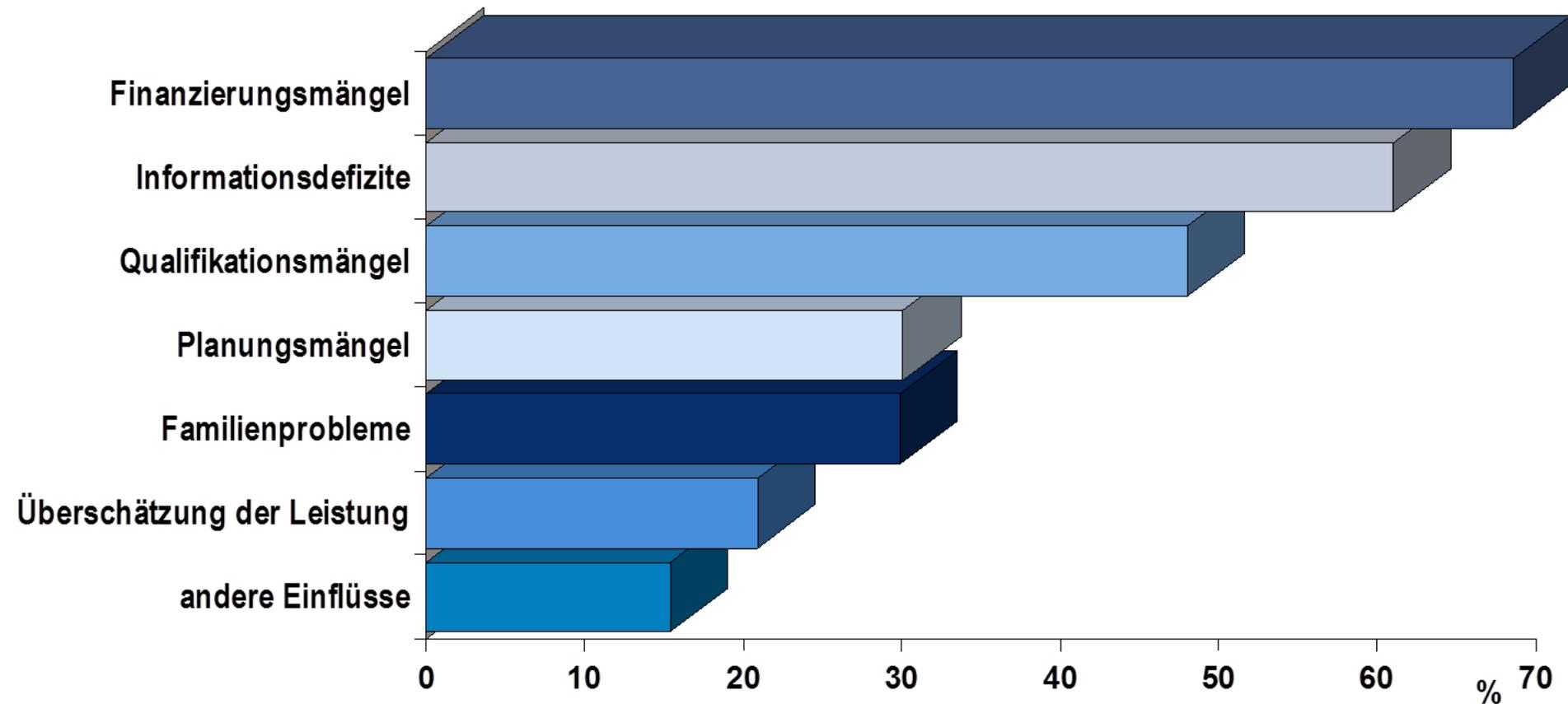
Baustein für Ihren Unternehmenserfolg

Christoph Moloher

Allgemeines



Woran scheitern Existenzgründer?



Prüfen Sie sich selbst (Selbsttest)

- Persönliche Voraussetzungen
 - körperliche Fitness
 - familiäre Bedingungen
- Fachliche Voraussetzungen
 - Fachwissen
 - Kaufmännische Fähigkeiten
 - Führungswissen

Der Business Plan

Was ist ein Unternehmenskonzept?

Was ist ein Unternehmenskonzept?

- Abbild der Geschäftsidee in klar strukturierter Form
- Existenzgründer(-in) muss sich gezielt, bis in alle Einzelheiten, mit dem Gründungsvorhaben auseinandersetzen
- Sie werden dadurch auf viele Aspekte aufmerksam, die bei einer Unternehmensgründung zu beachten sind

Alternative Begriffe

- Businessplan
- Gründungskonzept
- Exposé
- Geschäftsplan
- Geschäftskonzept



Wesentliche Inhalte

1. Geschäftsidee / Vorhabensbeschreibung

- Was ist geplant?
- Persönliche Ausgangssituation:
 - Warum wird der Gang in die Selbständigkeit gewählt?
- Gegenstand des Unternehmens
 - Handwerk
 - Handel
 - Dienstleistung
 - Planung, Service

1. Geschäftsidee / Vorhabensbeschreibung

- Neugründung/Betriebsübergabe
- Wahl der Rechtsform - Begründung
- Ziele:
 - absolute Kundenorientierung
 - optimales Preis-Leistungsverhältnis
 - hohe Qualität
 - günstige Preise
 - ...

2. Informationen zur Gründerperson

- Angaben zur Person des Gründers/der Gründerin
- Berufsausbildung/Weiterbildungen
- Fachliche Qualifikation/Kaufmännische Kenntnisse
- Berufs- und Führungserfahrung

2. Informationen zur Gründerperson – Spezielle Vorbereitungsmaßnahmen

- Beratung durch:
 - Handwerkskammer
 - IHK
 - Steuerberater
 - Banken/Sparkassen
 - Agentur für Arbeit
 - Krankenkassen
 - Unternehmerfrauen im Handwerk
 - Aktivsenioren
 - ...

3. Angaben zur Personalbedarfsplanung

- Anzahl und Art (Qualifikation) der benötigten Mitarbeiter
- Personalkosten (Vergütung/Lohnnebenkosten)
- Einstellungszeitpunkt
- Personalorganisation/Zuständigkeiten

4. Betriebliches Leistungsangebot –

4.1. Produkt- und Dienstleistungsangebot

- Produktbeschreibung
- Sortiment/Spezialisierungsgrad
- Qualität

4. Betriebliches Leistungsangebot –

4.2. konkreter Kundenvorteil

- Flexibilität
- Service
- Beratung
- Freundlichkeit
- Zuverlässigkeit

4.3. Überlegenheit ggü. Konkurrenzangebot / Zusatznutzen

- Wo liegen Ihre Stärken/Schwächen gegenüber dem Angebot Ihrer Konkurrenz?
- Was macht Ihr Produkt/Ihre Leistung so besonders?

4. Betriebliches Leistungsangebot –

4.4. Angaben zum Preis-/Leistungsverhältnis

- Marktpreise
- Kalkulation des eigenen Preises

5. Markt- und Konkurrenzanalyse –

5.1. Erwartete Branchenentwicklung

- Wie wird sich die Branche in Ihrer Region entwickeln?

5. Markt- und Konkurrenzanalyse –

5.2. Definition der Zielgruppe

- Endverbraucher
- Industrie
- Öffentliche Auftraggeber
- Zielgruppenbildung z. B. über demographische Faktoren

5. Markt- und Konkurrenzanalyse –

5.3. Aufstellung bestehender Geschäftsverbindungen

- Lieferanten
- Kooperationspartner
- Bestehende Kundenkontakte

5. Markt- und Konkurrenzanalyse –

5.4 Konkurrenzanalyse

- Wer sind die Konkurrenten?
- Wo liegt der eigene Wettbewerbsvorteil?

5. Markt- und Konkurrenzanalyse –

5.5. Marketingstrategie

Wie soll das Produkt/die Dienstleistung bekannt gemacht werden?

- Eröffnungsfeier
- Anzeigen, Prospekte, Handzettel
- Internet
- Mailing- oder Telefonaktionen
- Mund zu Mund Propaganda!

6. Standortanalyse –

6.1. Lage des Investitionsobjektes

- Kundennähe
- Kaufkraft
- Ist der Standort langfristig gesichert?

6. Standortanalyse –

6.2. Infrastruktur

- Verkehrsanbindung
- Parkplätze



Planzahlen

Voraussagen sind schwierig... ...besonders für die Zukunft.

Niels Bohr (dän. Physiker, 1885-1962)



Kapitalbedarfsplan

Investitionsplanung	- EUR -
Firmenwert	0
Gebäude/Umbau	0
Außenanlagen	0
Werkstatteinrichtung (Maschinen, Werkzeug)	40.000
Ladeneinrichtung	5.000
Büroausstattung (Möbel, Technik, Kommunikation)	5.000
Lagereinrichtung	0
Fuhrpark	20.000
Grundbedarf Material- und Warenbestand	20.000
Sonstiges	10.000
Langfristiger Finanzierungsbedarf	100.000

Wählen Sie die optimale Finanzierung

- **Finanzierungsregeln** beachten
- Haben Sie genug **Eigenkapital**?
- Nutzen Sie die **staatlichen Starthilfen**
 - LfA-Förderbank Bayern (www.lfa.de)
 - KfW-Mittelstandsbank (www.kfw.de)
- Ist **Leasing** eine Alternative?
- Verfügen Sie über **Kreditsicherheiten**?
 - Bürgschaftsbank Bayern (www.bb-bayern.de)

Finanzierungsplan

	- EUR -
1. Eigenmittel	15.000
2. Langfristige Fremdfinanzierung	
Langfristiger Finanzierungsbedarf	100.000
Einmalige Gründungskosten	5.000
Finanzierungssumme	105.000
Finanzierung über öffentliche Förderprogramme z.B. LfA-Startkredit	100.000
(alternativ: KfW-ERP-Gründerkredit – StartGeld)	
3. Kurzfristige Fremdfinanzierung	
Kontokorrentrahmen	10.000



Ich weiß, dass ich nichts weiß!

Lassen Sie sich von mehreren Stellen beraten!

Wo finden Sie geeignete Berater?

- Gründungsberater
 - Handwerkskammer, IHK, Verbände
 - Beratungsnetzwerke EBE, ED und FS
 - freiberufliche Unternehmensberater
- Steuerberater
- Bank, Sparkasse
- Agentur für Arbeit

Lassen Sie sich von mehreren Stellen beraten!

Wie finanzieren Sie die Beratung?

- Beratungsleistungen der Handwerkskammer/IHK sind durch den Beitrag abgegolten
- sonst: Förderung durch Bund und/oder Land
 - Vorgründungs- und Nachfolgecoaching Bayern
 - Keine Gewerbeanmeldung im Haupterwerb zum Zeitpunkt der Antragstellung
 - Förderung max. 10 Tagewerke
 - Max. förderfähiges Tageshonorar: 800 €

Fazit

Fazit

- Beratung ist kein Nachhilfeunterricht
- Beratung ist Entscheidungshilfe
- 80% aller Existenzgründer lassen sich beraten
- Es ist manchmal nicht der schlechteste Rat, wenn auch einmal davon abgeraten wird, einen Plan weiter zu verfolgen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Handwerkskammer für München und Oberbayern - Betriebsberatung
Außenstelle Ebersberg

Dipl.-Kfm. Christoph Molocher
Dr. Wintrich Str. 16 , 85560 Ebersberg

Sprechtage: jeden Mittwoch
Anmeldung unter: Tel.: 0171 86 55 728

E-mail: christoph.molocher@hwk-muenchen.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Handwerkskammer für München und Oberbayern - Betriebsberatung
Außenstelle Erding

Dipl.-Kfm. Christoph Molocher
Friedrichstraße 26, 85435 Erding

Sprechtage: jeden Donnerstag
Anmeldung unter: Tel.: 0171 86 55 728

E-mail: christoph.molocher@hwk-muenchen.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Handwerkskammer für München und Oberbayern - Betriebsberatung
Außenstelle Freising

Dipl.-Kfm. Christoph Molocher
Clemensänger Ring 25, 85356 Freising

Sprechtage: jeden Dienstag & Freitag
Anmeldung unter: Tel.: 0171 86 55 728

E-mail: christoph.molocher@hwk-muenchen.de