Wie schreibt man einen Businessplan?

Der praktische E-Guide für angehende Selbstständige

Hast du eine Idee, die du in ein gewinnbringendes Business umwandeln möchtest? In diesem Guide zeigen wir dir, warum ein Businessplan beim Aufbau deines Unternehmens wichtig ist und wie du ihn gestalten solltest, damit du ggf. auch bei Geldgebern punkten kannst.

Inhalt

Wie schreibt man einen Businessplan? 1
Der praktische E-Guide für angehende Selbstständige 1
Inhalt 2
Warum braucht man einen Businessplan? 3
Die Geschäftsidee 4
Wie schreibt man einen Businessplan? 4
Aufbau und Format eines Businessplans 5
Stil & Formatierung eines Businessplans 6
Das „Executive Summary" – dein Konzept auf den Punkt gebracht 6
Beschreibung der Geschäftsidee 7
Der Kundennutzen 8
Der Gründer 9
Marktanalyse 10
Fernsicht und SWOT-Analyse 12
Marketing und Vertrieb 12
Unternehmensorganisation 13
Finanzplan 14
Fertigstellung des Businessplans 16
Der Anhang 16
Überarbeitung und Korrektur 16
Checkliste - Tipps zur Fertigstellung 17
Die Gestaltung des Deckblatts 17
Zusammenfassung 18
Holvi - praktische Tools für deinen Erfolg 19
Was ist Holvi? 20
Vorlage für den Businessplan 20

Warum braucht man einen Businessplan?

Viele angehende Unternehmer glauben, dass der Businessplan vor allem für die Bank oder mögliche Investoren geschrieben wird. Dabei dient der Businessplan vor allem dem Gründer selbst.

Ein Businessplan zwingt dich, dein Konzept zu durchdenken

Ein gründlich verfasster Businessplan zwingt dich dazu, deine Idee genau zu durchdenken. Während du dir über den Kundennutzen, die Zielgruppe und auch die benötigten Investitionen und Verkaufsstrategien oder Risiken Gedanken machst, nimmt eine abstrakte Idee konkrete Form an.

Ein Businessplan zeigt mögliche Schwächen auf

Vielleicht stellst du beim Verfassen des Businessplans fest, dass deine Idee doch noch nicht ganz ausgereift ist oder die Kalkulation nicht hinhaut. Das mag im ersten Moment enttäuschend sein, aber erspart dir womöglich viele teure Fehler. Es ist viel leichter, ein Konzept auf dem Papier zu überarbeiten als nach vielen teuren Investitionen und unzähligen Arbeitsstunden feststellen zu müssen, dass der Plan doch nicht aufgeht.

Ein schriftlich verfasster Plan ist dein Fahrplan in die Selbstständigkeit

Der Businessplan ist also gleichzusetzen mit deinem Fahrplan in die Selbstständigkeit. Er hilft dir dabei, deine Ziele klar zu definieren und dient dir als hilfreicher Wegweiser bei der Planung deiner nächsten Schritte.

In diesem Guide zeigen wir dir, welche Bausteine in deinem Businessplan wichtig sind und worauf du bei der Erstellung achten solltest.

Die Geschäftsidee

Gute Geschäftsideen sind oft einfach und lösen ein konkretes Problem.
Gibt es in deinem Alltag Herausforderungen, für die du eine neuartige Lösung entwickelt hast? Verfügst du über Expertenwissen, das du mit anderen teilen kannst? Überlege dir auch: Was unterscheidet deine Idee von anderen Angeboten auf dem Markt?

Wie schreibt man einen Businessplan?

Welche Kapitel sollte dein Businessplan enthalten? Wie sollte das Dokument aussehen? Worauf sollte man beim Schreiben unbedingt achten? In diesem Abschnitt geben wir dir hilfreiche Tipps zum Aufbau und zu den einzelnen Abschnitten des Businessplans.

Aufbau und Format eines Businessplans

Sowohl äußerlich als auch inhaltlich sollte dein Businessplan einwandfrei sein und den gängigen Standards entsprechen.

Das Dokument folgt immer dem gleichen Schema: Der Inhalt gliedert sich in einen Textteil, in dem alle wichtigen Aspekte der Geschäftsidee erklärt werden und in einen Finanzplan, in dem das Konzept in Zahlen übersetzt wird. Alle Zusatzinformationen, die nicht in den Hauptteil passen, werden im Anhang zusammengestellt.

Der erste Schritt ist eine klare Gliederung. Diese sollte gleich zu Anfang aus dem Inhaltsverzeichnis ersichtlich sein. Um keinen wichtigen Punkt zu vergessen, kannst du dir u.a. die Beispielgliederung vom Wirtschaftsministerium anschauen. Du kannst dich auch an unserer kostenlosen Vorlage orientieren, die sich v. a. an kleinere Unternehmen richtet und dir dabei hilft, deinen Plan und deine Ziele auf dem Papier zu sehen.

Falls du den Businessplan mit Geldgebern oder anderen offiziellen Instanzen teilen möchtest (z. B. um einen Existenzgründerzuschuss vom Staat zu beantragen),solltest du beachten, dass es sich bei den Lesern um ein eher konservatives Publikum handelt. Anders als bei einem Künstlerportfolio geht es bei einem Businessplan nicht darum, deine gestalterische Kreativität unter Beweis zu stellen, sondern ein gut lesbares und professionell wirkendes Dokument zu liefern.

Fazit: Auch das beste Design kann nicht über inhaltliche Schwächen des Businessplans hinwegtäuschen. Andererseits kann der Inhalt noch so gut sein – formale Mängel und Rechtschreibfehler hinterlassen keinen guten Eindruck und sollten deshalb unbedingt vermieden werden.

Stil & Formatierung eines Businessplans

- Achte auf eine klare Gliederung und einen logischen Aufbau
- Verwende sachliche Sprache. Als Faustregel gilt: Je sachlicher, desto besser.
- Vermeide überschwängliche Ausdrücke oder schwer verständlichen Fachjargon.
- Schreibe deinen Businessplan zunächst mit einer klassischen Büro-Software wie Word oder Open Office.
- Achte auf eine einheitliche Formatierung.
- Vermeide Cliparts und dekorative Elemente, die nichts mit dem Inhalt zu tun haben und unnötig ablenken.

Das „Executive Summary" – dein Konzept auf den Punkt gebracht

Das sogenannte „Executive Summary" steht am Anfang eines jeden Businessplans. Dabei handelt es sich um eine Zusammenfassung, in der die Geschäftsidee möglichst knapp und ansprechend beschrieben wird. Da die wenigsten Businesspläne ganz gelesen werden, solltest du diesem Teil besondere Aufmerksamkeit schenken. Oft entscheidet sich bereits

auf den ersten Seiten, ob ein Investor Gefallen an einer Idee findet und weiterliest.

Allerdings empfiehlt es sich, die Zusammenfassung erst ganz zum Schluss zu schreiben, wenn bereits alle anderen Punkte des Businessplans fertig sind. Grund dafür ist, dass du nun alle wichtigen Informationen fertig hast und deine Idee über mehrere Wochen oder Monate reifen konnte. Die gesammelten Erkenntnisse und die intensive Auseinandersetzung mit dem Thema machen es deutlich leichter, ein aussagekräftiges und knackiges Executive Summary zu formulieren.

Beschreibung der Geschäftsidee

Gute Geschäftsideen sind meist einfach und lösen ein konkretes Problem. Neben dem Kundennutzen sind jedoch drei weitere Kriterien entscheidend für den Erfolg: Ein Investor wird vor allem darauf achten, ob es für dein Angebot einen ausreichend großen Zielmarkt gibt und wie es um die Machbarkeit und Rentabilität des Geschäftsmodells steht.

Ein häufiger Schwachpunkt bei Gründern ist die ungenügende Konkurrenzbetrachtung. Konkurrenten werden entweder gar nicht oder nicht ausreichend analysiert in dem Glauben, dass die eigene Geschäftsidee „einzigartig“ ist. Nicht selten entdecken Investoren beim genaueren Prüfen des Konzepts, dass es bereits vergleichbare Produkte oder Dienstleistungen auf dem Markt gibt.

Daher gilt:

- Achte bei der Beschreibung der Geschäftsidee, dass auf alle wichtigen Kriterien eingegangen wird.
- Stütze deine Aussagen stets auf nachweisbare Fakten und verlasse dich bei der Konkurrenzbetrachtung nicht auf dein Gefühl oder vage Annahmen.
- Berücksichtige bei deiner Marktanalyse auch solche Unternehmen, die Lösungen für das gleiche (oder ein verwandtes) Problem bzw. Bedürfnis entwickelt haben.
- Falls bereits ähnliche Angebote wie deins existieren, solltest du aufzeigen können, was dich von deiner Konkurrenz unterscheidet bzw. warum dein Konzept anderen überlegen ist.

Schreibst du den Businessplan nur für dich selbst? Auch in diesem Fall solltest du dein Konzept kritisch hinterfragen und dir Gedanken zum Kundennutzen machen.

Der Kundennutzen

Welchen Nutzen hat dein Produkt für den Kunden? Welches Problem kann deine Dienstleistung lösen?

Überlege auch, warum es ein bestimmtes Angebot vielleicht noch nicht gegeben hat bzw. wie die Welt bisher ohne die Erfindung ausgekommen ist. Oder gab es bereits ein ähnliches Produkt, das erfolglos war? Wenn ja, was war der Grund für das Scheitern?

Je nach Art des Produktes oder der Dienstleistung kannst du deine Recherche hierzu regional, national oder auch international ausrichten.

Der Gründer

Banken und Geldgeber achten bei der Begutachtung eines Businessplans vor allem auf die Persönlichkeit und die Fähigkeiten des Gründers bzw. des Gründerteams:

- Welche Qualifikationen hat der Gründer bereits?
- Ist er mit der Branche vertraut oder handelt es sich um einen Quereinsteiger?
- Wie möchte er sich fehlendes Know-how beschaffen?
- Welche Motivation treibt den Gründer an? Startet der Gründer sein Projekt vielleicht nur, um der Arbeitslosigkeit zu entkommen?
- Hofft er auf das schnelle Geld?

Hast du das Zeug zum Unternehmer?

Diese Fragen sind nicht nur für Investoren interessant – auch der Gründer selbst sollte seine Fähigkeiten und Motive ehrlich hinterfragen.

Denn Erfolg kommt nicht von allein. Der Weg in die Selbstständigkeit ist oft mit Hürden verbunden und verlangt vom Gründer neben

entsprechender Fähigkeiten (und einem Quäntchen Glück) vor allem eins: Ausdauer und Eigenmotivation.

Besonders die ersten 2-3 Jahre der Selbstständigkeit können zäh sein. Investoren wissen, dass mehr als 80 Prozent aller Start-ups bereits innerhalb von drei Jahren scheitern.

Deshalb sollte dein Businessplan - falls du ihn mit Geldgebern teilst - überzeugend darlegen, warum du der Herausforderung gewachsen bist und warum gerade du (bzw. dein Team) die Geschäftsidee in eine Erfolgsgeschichte umwandeln kannst.

Marktanalyse

Eine unzureichende Marktanalyse ist einer der häufigsten Gründe für das Scheitern von Existenzgründungen. Deshalb solltest du diesem wichtigen Teil ausreichend Zeit widmen.

Wer sind deine Kunden?

Die Zielgruppenanalyse ist die Grundlage eines jeden Marketingkonzeptes. Je besser du deine Kunden kennst, desto leichter kannst du deine Angebote auf ihre Bedürfnisse zuschneiden und sie mit deiner Botschaft erreichen.

Hilfreiche Fragen bei der Ermittlung der Zielgruppe sind:

- Wer kauft dein Produkt?
- Welches Problem löst dein Produkt?

- Was bewegt deine Kunden?

Im Internet findet man zahlreiche Checklisten, Vorlagen und Tools, mit denen man die Zielgruppenanalyse systematisch angehen kann. Neben Analysetools können Umfragen, Recherchen und Interviews genutzt werden, um die Zielgruppe näher zu analysieren.

Analyse der Konkurrenz

Die Betrachtung des Marktes und der Konkurrenz ist, neben der Zielgruppenanalyse, maßgeblich für die Entwicklung deines Marketings. Nur wenn du die Marktsituation, aktuelle Trends und deine Konkurrenz ausreichend kennst, kannst du die Alleinstellungsmerkmale deines Unternehmens herausarbeiten und Strategien entwickeln, welche dich von Mitbewerbern absetzen.

Fernsicht und SWOT-Analyse

Die SWOT-Analyse ist ein wichtiger und hilfreicher Bestandteil des Businessplans. Die Kurzform SWOT steht für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Risiken).

Die SWOT-Analyse hilft dir dabei, Erfolgsstrategien zu entwickeln und veranschaulicht gleichzeitig, welche Gefahren du bei deiner Planung berücksichtigen musst. Auf diese Weise kannst du gezielt daran arbeiten, deine Chancen optimal zu nutzen und mögliche Risiken zu minimieren.

Stärken (Strengths)	**Schwächen (Weaknesses)**
z. B. Branchenerfahrung und gute Netzwerke	*z. B. keine unternehmerische Erfahrung*
Chancen (Opportunities)	**Risiken (Threats)**
z. B. überregionaler Ausbau der Geschäftstätigkeiten	*z. B. zunehmender Konkurrenzkampf*

Marketing und Vertrieb

Dieser Aspekt der Unternehmensgründung wird von vielen Gründern unterschätzt. Auch das beste Produkt oder die innovativste Dienstleistung nützen nichts, wenn sie den Kunden nicht erreichen. Bei

Neugründungen ist der Marketingaufwand besonders groß, da die Bekanntheit der Marke in der Regel von Null aufgebaut werden muss. Diese Tatsache solltest du in deinem Budget berücksichtigen.

Ausgangspunkt ist der Marketingmix

Grundlage für das Marketingbudget ist der Marketingmix. Anhand der sogenannten 4 Ps (Product, Price, Place, Promotion) werden zunächst effiziente Marketingmaßnahmen erarbeitet und dann in Form eines Marketingbudgets zusammengefasst. Wichtig ist hierbei, dass tatsächlich alle Kosten berücksichtigt werden. Dazu gehören:

- Vertriebskosten
- Reisekosten
- Gestaltungs- und Produktionskosten
- Marktforschung
- Sonstige Kosten (Schulungen, Seminare etc.)

Unternehmensorganisation

Die Organisation deines Unternehmens bestimmt die zukünftige Struktur und Rechtsform. Beschreibe den organisatorischen Aufbau des Unternehmens (zum Beispiel in Form eines Organigramms) und gehe auf deine Aufgaben und die Aufgaben weiterer Mitarbeiter ein. Je nach Art des Unternehmens gibt dieser Abschnitt auch Informationen über den

Standort und die vorhandene Infrastruktur sowie Abläufe von der Herstellung bis zur Verwaltung.

Finanzplan

Ohne Finanzplanung ist dein Businessplan nicht vollständig. Der Finanzplan stellt das Unternehmen in Zahlen dar und gibt Aufschluss darüber, ob ein Vorhaben rentabel ist. Der Finanzplan ist quasi die „Übersetzung“ deines Businessplans in Zahlen und damit besonders wichtig für mögliche Kapitalgeber. Unabhängig davon,ob du deinen Businessplan einem Geldgeber präsentierst, kann es daher sinnvoll sein, sich für diesen Teil des Businessplans externe Hilfe zu holen. Du findest viele gute Finanzplanbeispiele im Internet.

Die typischen Bestandteile eines Finanzplans sind:

- Kapitalbedarfsplanung
- Finanzierungsplanung
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan

Kapitalbedarfsplanung

Zuerst werden die Gründungskosten und die Ausgaben für Investitionen in der Kapitalbedarfsplanung ermittelt. Typische Investitionen sind z. B.

Grundstücke, Betriebsausstattung, Fahrzeuge oder Mitarbeiter. Auch Kosten für Steuerberatung und Notarkosten werden hier aufgelistet.

Finanzierungsplanung

Die Finanzierungsplanung gibt Auskunft darüber, mit welchen Mitteln der Kapitalbedarf gedeckt wird (Eigenkapital, Fremdkapital etc).

Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Es folgt eine Gewinn- und Verlustrechnung (auch Rentabilitätsvorschau), in der sich zeigt, ob die Rechnung aufgeht: Ist das Vorhaben profitabel oder nicht?

Liquiditätsplan

Im Liquiditätsplan wiederum muss der Gründer darlegen, wie er die ersten Jahre bis zur Gewinnschwelle überstehen will.

Externe Beratung für Gründer

Lokale Beratungsstellen, wie zum Beispiel die IHK, können bei der Erstellung deines Finanzplans hilfreich sein. Auf der Seite der IHK und des Wirtschaftsministeriums findest du auch kostenlose Checklisten und Businessplan-Tools, an denen du dich orientieren kannst.

Fertigstellung des Businessplans

Was gehört in den Anhang? Wie sollte das Deckblatt aussehen? Und worauf sollte man bei der Korrektur achten? Mit diesen Tipps erhält dein Businessplan den letzten Schliff!

Der Anhang

Wichtige Zusatzinformationen, die anderswo keinen Platz haben, gehören in den Anhang. Dazu zählen zum Beispiel Bilder, Zeichnungen, Berechnungen und Analysen, Lebensläufe sowie andere Fakten, die den Annahmen im Businessplan zugrunde liegen.

Überarbeitung und Korrektur

Ist der Text- und Finanzteil deines Businessplans geschrieben? Jetzt solltest du dein Dokument unbedingt von mehreren Personen gegenlesen lassen. Für diese Frage kommen Familienmitglieder, Freunde oder auch ein professioneller Gründercoach in Frage. Oder hast du Freunde oder Verwandte mit eigenen Unternehmen oder unternehmerischer Erfahrung, die du um Hilfe bitten kannst? Umso besser! Ein Unternehmer wird deine Geschäftsidee aus einem anderen Blickwinkel betrachten und kann mögliche Schwachstellen schnell erkennen.

Zum einen sollten mögliche Rechtschreibfehler und andere formale Mängel korrigiert werden, zum anderen können unbeteiligte Leser den Text auf Laienverständlichkeit prüfen und dir wertvolles Feedback geben. Für diesen Schritt solltest du auf jeden Fall genügend Zeit einplanen, um sicherzustellen, dass dein fertiger Businessplan logisch, verständlich

und fehlerfrei ist.

Checkliste - Tipps zur Fertigstellung

- Prüfe, dass das Inhaltsverzeichnis, alle Kapitel und der Finanzplan vollständig sind.
- Es gibt keine vorgeschriebene Textlänge. Ein Leitspruch lautet aber: So viel wie nötig und so wenig wie möglich.
- Lass deinen Businessplan von mehreren Personen gegenlesen.
- Stelle sicher, dass der Text inhaltlich und grammatikalisch fehlerfrei ist.
- Achte beim gesamten Dokument auf eine saubere und einheitliche Formatierung.
- Erstelle ein Deckblatt mit allen relevanten Informationen.

Die Gestaltung des Deckblatts

Der erste Eindruck zählt. Deshalb sollte bereits das Deckblatt einige wichtige Informationen enthalten und professionell gestaltet sein. Schreibe auf das Deckblatt, an wen sich diese Ausgabe deines Businessplans richtet (sofern du ihn mit jemandem teilen möchtest). Das hat zwei Vorteile: die Zuordnung – z. B. in der Bank – wird hierdurch erleichtert und zeigt auch, dass der Businessplan speziell für diesen Leser gedacht ist.

Folgende Daten gehören auf das Deckblatt:

- Titel des Businessplans (Name deiner Geschäftsidee)
- Datum der Erstellung des Businessplans
- Firmenname mit Adresse, E-Mail-Adresse, Telefon
- Gegenstand des Unternehmens

Bilder oder sonstige Verzierungen auf dem Deckblatt sollten gut überlegt sein und nur dann eingesetzt werden, wenn sie einen direkten Bezug zum Unternehmen haben. Denkbar ist zum Beispiel das zukünftige Firmenlogo. Vorsicht ist geboten bei kostenlosen Cliparts oder Grafiken – diese wirken leicht unprofessionell oder lenken den Leser unnötig ab.

Zusammenfassung

Wir hoffen, dass wir dir in diesem Guide hilfreiche Tipps für das Erstellen eines Businessplans geben konnten. Hier findest du noch eine kleine Zusammenstellung der Learnings im Überblick:

1. Auch ein Mini-Businessplan ist besser als keiner. Ein schriftlich verfasster Plan hilft dir dabei, klare Ziele zu definieren und dein Business besser unter Kontrolle zu haben.
2. Der Finanzplan ist das Herzstück deines Businessplans, denn hier zeigt sich, ob deine Idee wirklich profitabel ist.
3. Schreibe das Executive Summary ganz zum Schluss, wenn alle anderen Kapitel fertig sind.

4. Ist dein Konzept doch noch nicht ganz ausgereift? Lass dich nicht entmutigen, sondern nutze dein neu gewonnenes Wissen, um deine Idee weiter zu verbessern.

Holvi - praktische Tools für deinen Erfolg

Der Businessplan ist ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Selbstständigkeit. Mit einem fertigen Businessplan bist du deinem Traum vom eigenen Unternehmen einen bedeutenden Schritt näher.

Damit du alle deine Energie für die Umsetzung deiner Ideen einsetzen kannst, hat Holvi eine Reihe intuitiver Tools entwickelt, die das Leben eines Selbstständigen leichter machen: Die papierlose Buchhaltung und eine einfache Rechnungsstellung sind im Geschäftskonto integriert und lassen sich ganz einfach über die Holvi-App verwalten.

So kannst du unnötige Bürokratie in deinem Business vermeiden und dich von Anfang an auf das Wesentliche konzentrieren: dein Kerngeschäft.

Wir wünschen dir viel Erfolg!

Was ist Holvi?

Das Holvi Geschäftskonto macht dein Leben einfacher. Es kombiniert modernes Online-Banking mit papierloser Buchhaltung bis hin zur Rechnungserstellung auf einer Plattform. Mit der neuen Holvi-App gelingt dein Finanzmanagement ganz einfach über das Smartphone. Eröffne jetzt kostenlos ein Konto!

Konto eröffnen

Vorlage für den Businessplan

Hier kannst du dir die Vorlage für den Businessplan herunterladen und anfangen, deine Selbstständigkeit zu planen!

Link zum:Businessplan



Kostenlosen Holvi-Guide herunterladen

Du hast eine Idee für ein Business und die Umsetzung nimmt viel Zeit in Anspruch? Wenn es so richtig losgehen soll, fehlt dir nur noch eins: ein smartes und zeitsparendes Tool, mit dem du deine Finanzen verwalten kannst. Kostenlosen Holvi-Guide herunterladen

****

Holvi Payment Services Oy wird von der Finnischen Finanzaufsichtsbehörde „FIN-FSA“ als autorisiertes Zahlungsinstitut beaufsichtigt. Das von Holvi erstellte Konto ist ein Zahlungskonto und die auf dem Konto gehaltenen Einlagen werden als getrennte Kundengelder geführt. Einlagen, die sich auf Zahlungskonten befinden, sind nicht über die Einlagensicherung geschützt, ebenso erhalten die Einlagen keine Verzinsung.

MasterCard ist eine eingetragene Marke von MasterCard International Incorporated. Die Karte wird von Wirecard Card Solutions Ltd. (WDCS) gemäß der Lizenz von MasterCard International Inc. ausgestellt. WDCS ist von der Financial Conduct Authority (UK) zur Durchführung von „Electronic Money Service Activities” gemäß der Electronic Money Regulierung 2011 (Ref: 900051), autorisiert.

©Holvi Payment Services Oy 2018