

Patrick Kevin Greaney

Der Businessplan als Entscheidungsgrundlage für Kapitalgeber

Diplomarbeit

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Copyright © 2004 Diplom.de
ISBN: 9783832483081

Patrick Kevin Greaney

Der Businessplan als Entscheidungsgrundlage für Kapitalgeber

Patrick Kevin Greaney

Der Businessplan als Entscheidungsgrundlage für Kapitalgeber

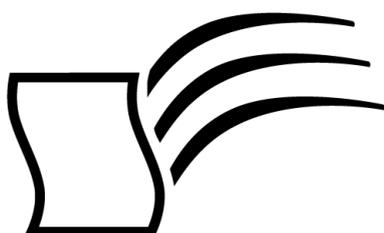
Diplomarbeit

Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften I - Fachbereich 3

Betriebswirtschaft

Abgabe Februar 2004



Diplom.de

Diplomica GmbH _____

Hermannstal 119k _____

22119 Hamburg _____

Fon: 040 / 655 99 20 _____

Fax: 040 / 655 99 222 _____

agentur@diplom.de _____

www.diplom.de _____

ID 8308

Greaney, Patrick Kevin: Der Businessplan als Entscheidungsgrundlage für Kapitalgeber
Hamburg: Diplomica GmbH, 2004

Zugl.: Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin, Diplomarbeit, 2004

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtes.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden, und die Diplomarbeiten Agentur, die Autoren oder Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Diplomica GmbH
<http://www.diplom.de>, Hamburg 2004
Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	IX
Tabellenverzeichnis	XI
Abkürzungsverzeichnis	XV
1	Einleitung 1
1.1	Problemstellung
1.2	Aufbau der Arbeit
1.2.1	Theoretischer Teil
1.2.2	Empirischer Teil
1.3	Ziel dieser Arbeit
2	Definition und begriffliche Abgrenzung 3
2.1	Der Businessplan
2.2	Arten von Kapitalgebern
2.2.1	Kreditinstitute
2.2.2	Banken mit Sonderaufgaben
2.2.3	Business Angels
2.2.4	Venture Capital Gesellschaften (VCG)
2.2.5	Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG).....
2.3	Die Prinzipal-Agenten-Theorie
3	Theoretische Ansätze der Entscheidungsfindung bei Businessplänen..... 12
3.1	Gründe für die Erstellung eines Businessplans
3.2	Elementare Bestandteile eines Businessplans
3.2.1	Executive Summary
3.2.2	Das Unternehmen
3.2.3	Management
3.2.4	Produkte und Dienstleistungen
3.2.5	Markt und Wettbewerb
3.2.6	Marketing und Vertrieb

3.2.7	Produktion und F&E	20
3.2.8	Planungsrechnung	21
3.3	(K)eine Hilfe durch Businessplansoftware	23
3.4	Spezifische Stellenwerte eines Businessplans	25
3.4.1	Aus Sicht der Agency-Theorie	25
3.4.2	Unternehmensintern	31
3.4.3	Unternehmensextern	33
3.4.4	Im Lichte neuer Finanzierungstendenzen	34
3.5	Generelle Adressaten des Businessplans und deren Unterschiede	39
3.5.1	Spezifische Anforderungen der untersuchten Kapitalgeber	41
3.5.1.1	Kreditinstitute	41
3.5.1.2	Förderbanken	43
3.5.1.3	Business Angels	44
3.5.1.4	Venture Capital Gesellschaften	47
3.5.1.5	Mittelständische Beteiligungsgesellschaften	50
3.5.1.6	Abschließende Matrix	52
3.6	Ziele und Grenzen eines Businessplans	54
4	Empirische Evaluation: Die Entscheidungsfindung in der Praxis	56
4.1	Aufbau und Durchführung der Befragung	56
4.2	Grundgesamtheit und Stichprobe	56
4.3	Methodik der Auswertung	58
4.4	Darstellung der Ergebnisse	61
4.4.1	Verteilung der einzelnen Kapitalgeber	61
4.4.2	Anordnung nach Sitz der Kapitalgeber	62
4.4.3	Kapitalarten und Unternehmensphasen	63
4.4.4	Fragen zum Businessplan allgemein	65
4.4.5	Der Planungshorizont eines Businessplans	69
4.4.6	Unternehmensgegenstand und rechtliche Verhältnisse	73
4.4.7	Die Abbildung des Managements im Businessplan	77
4.4.8	Innovationen im Businessplan	80
4.4.9	Markt und Wettbewerb im Businessplan	83
4.4.10	Finanzplanung in einem Businessplan	84
4.4.11	Musts and Donts in Businessplänen	86

4.5	Diskussion und Schlussfolgerungen der empirischen Ergebnisse	87
5	Zusammenfassung und Ausblick	98
	Literaturverzeichnis	101
	Anhang Fragebogen	106

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Aufbau einer ganzheitlichen Planungsrechnung.....	22
Abbildung 2: Sales Forecast Wizard.....	24
Abbildung 3: Formen asymmetrisch verteilter Informationen.....	27
Abbildung 4: Finanzierungsinstrumente des Mittelstandes	35
Abbildung 5: Gewichtung der Finanzplanung aller Kapitalgeber	92
Abbildung 6: Gewichtung von Innovation aller Kapitalgeber.....	94
Abbildung 7: Gewichtung des Managements aller Kapitalgeber	95
Abbildung 8: Gewichtung von Markt und Wettbewerb aller Kapitalgeber.....	96
Abbildung 9: Die wichtigsten Kriterien aller Kapitalgeber im Vergleich.....	97

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Adressaten eines Businessplans und deren Informationsbedürfnisse	40
Tabelle 2: Kapitalgeberspezifische Anforderungen an ein Investment	53
Tabelle 3: Ursprüngliche Anordnung der akquirierten Kapitalgeber	62
Tabelle 4: Aufteilung der Kapitalgeber nach Bundesländern	63
Tabelle 5: Verteilung der einzelnen Kapitalarten	64
Tabelle 6: Aufteilung der Finanzierungsphasen	65
Tabelle 7: Investmententscheidung mittels Businessplan.....	66
Tabelle 8: Der Businessplan bei einem Erstinvestment.....	67
Tabelle 9: Die größten Schwächen in einem Businessplan	68
Tabelle 10: Die Qualität der bei Kapitalgebern eingereichten Businesspläne.....	69
Tabelle 11: Erwarteter Planungshorizont in einem Businessplan.....	70
Tabelle 12: 2-Jahres-Finanzplanung in einem Businessplan	73
Tabelle 13: Rechtsform des Unternehmens	73
Tabelle 14: Unternehmenshistorie	74
Tabelle 15: Standort des Unternehmens	74

Tabelle 16: Eigenkapitalquote von 15 %	75
Tabelle 17: Wichtigkeit von Co-Investoren.....	76
Tabelle 18: Gesellschafterstruktur und Eigentumsverhältnisse	76
Tabelle 19: Durchschnittswerte aller Kapitalgeber im Bereich Management	79
Tabelle 20: Signifikanztabelle Management.....	79
Tabelle 21: Durchschnittswerte aller Kapitalgeber im Bereich Innovation.....	81
Tabelle 22: Mittelwerte aller Kapitalgeber im Bereich Markt und Wettbewerb	83
Tabelle 23: Mittelwerte aller Kapitalgeber im Bereich der Finanzplanung.....	85
Tabelle 24: Top-5-Kriterien aller Kapitalgeber	88
Tabelle 25: Worst-5-Kriterien aller Kapitalgeber	88
Tabelle 26: Top-5-Kriterien von Business Angels.....	89
Tabelle 27: Top-5-Kriterien von MBGen	90
Tabelle 28: Top-5-Kriterien von Kreditinstituten	90
Tabelle 29: Top-5-Kriterien von Venture Capital Gesellschaften	91
Tabelle 30: Top-5-Kriterien von Förderbanken.....	92

Abkürzungsverzeichnis

BA	Business Angel
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BPW	Businessplan Wettbewerb
BTU	Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen
BVK	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, German Venture Capital Association e.V.
DtA	Deutsche Ausgleichsbank, Bonn
e.V.	eingetragener Verein
EK	Eigenkapital
ERP	European Recovery Program
F&E	Forschung und Entwicklung
FK	Fremdkapital
FUTOUR	Förderung und Unterstützung technologieorientierte Unternehmensgründungen
ggf.	gegebenenfalls
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
i.d.R.	in der Regel
i.w.S.	im weitesten Sinne
IHK	Industrie- und Handelskammer
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KI	Kreditinstitut
KMU	Klein- und Mittelständische Unternehmen
KWG	Kreditwesengesetz
MBG	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
mind.	Mindestens
PatG	Patentgesetz
resp.	respektive, beziehungsweise
tbg	Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH
u.a.	unter anderem
USP	Unique Selling Proposition (Alleinstellungsmerkmal)
VC	Venture Capital
VCG	Venture Capital Gesellschaft

1 Einleitung

1.1 Problemstellung

Wer im Jahr 2004 zum ersten Mal einen Businessplan im Rahmen einer Unternehmensneugründung erstellt, der hat es wesentlich einfacher als noch vor 8 Jahren. Damals gingen in Bayern und Berlin die ersten Businessplanwettbewerbe (BPW) an den Start¹, alle mit dem Ziel, dieses bis dato relativ unbekanntes Instrument der Gründungsplanung hoffähig zu machen und damit eine Businessplankultur zu etablieren. Mittlerweile gibt es eine kaum noch überschaubare Anzahl von Wettbewerben und die Teilnehmerzahlen wachsen jedes Jahr kontinuierlich an². Hinzukommen unzählige Publikationen, elektronische Gründungsplaner, Businessplan-Seminare und Förderangebote zur Erstellung konsistenter Businesspläne. Kurzum, der Gründer von heute kann aus einer Vielzahl von Informations- und Beratungsmöglichkeiten wählen.

„Ein guter Businessplan beeindruckt durch Klarheit und (...) Sachlichkeit“³. Diese in vielen BPW-Handbüchern oft wiedergegebene Weisheit als Merkmal erfolgreicher Businesspläne soll nicht angezweifelt werden. Allerdings gilt dieses Erkenntnis – salopp formuliert – analog auch für die Gebrauchsanleitungen technischer Küchengeräte. Was also genau sind die Merkmale erfolgreicher Businesspläne? Und gelten diese Merkmale für eine Bank in gleichem Maße wie für eine Venture Capital Gesellschaft oder eine Mittelständische Beteiligungsgesellschaft?

Nur wenn ein Gründer weiß, welche Anforderungen der speziell von ihm adressierte Kapitalgeber an einen Businessplan und dessen Inhalte stellt, ist die Möglichkeit einer spezifischen Erstellung und damit die Schaffung einer effektiven Entscheidungsgrundlage gegeben. Im Rahmen dieser Arbeit soll daher die Sichtweise der Kapitalgeber auf

¹ Quelle: <http://www.netzwerk-nordbayern.de>

² Vgl. beispielhaft o.V.1 (2003, S. 1)

³ Vgl. o.V.6 (2004, S. 23)