

Bachelorarbeit

Jens Steudel

Der Businessplan als Instrument zur Kapitalbeschaffung

**Die wesentlichen
Bestandteile eines Businessplanes**



**Bachelor + Master
Publishing**

Jens Steudel

Der Businessplan als Instrument zur Kapitalbeschaffung

Die wesentlichen Bestandteile eines Businessplanes

Originaltitel der Abschlussarbeit: Der Businessplan als Instrument zur Kapitalbeschaffung

ISBN: 978-3-86341-809-0

Herstellung Bachelor + Master Publishing, ein Imprint der Diplomica® Verlag GmbH, Hamburg, 2012

Zugl. FOM - Fachhochschule für Oekonomie und Management Essen, Essen, Deutschland, Bachelorarbeit, September 2011

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.

© Bachelor + Master Publishing, ein Imprint der Diplomica® Verlag GmbH, Hamburg, 2012

<http://www.diplom.de>, Hamburg 2012

Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis	II
1. Einleitung	1
2. Untersuchung der Existenzgründungsschwierigkeiten	2
3. Finanzierung von Unternehmensgründungen	4
3.1 Eigenkapital	4
3.1.1 Family & Friends.....	5
3.1.2 Venture Capital-Gesellschaften.....	6
3.2 Fremdkapital.....	7
3.2.1 Banken	8
3.2.2 Staatliche Fördermittel	9
4. Inhalte des Businessplans vor dem Hintergrund der Kapitalbeschaffung	11
4.1 Executive Summary.....	11
4.2 Unternehmenskonzept	13
4.3 Produkt bzw. Dienstleistung	17
4.4 Markt und Marktwettbewerb	21
4.5 Marketing und Vertrieb	25
4.6 Management und Organisation	32
4.7 Chancen und Risiken	36
4.8 Finanzplanung – Das Zahlenwerk des Businessplans.....	39
4.9 Anhang	51
5. Schlusswort	52
Literaturverzeichnis	54
Anhang	60

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
AG	Aktiengesellschaft
Aufl.	Auflage
BCG	Boston Consulting Group
bzw.	beziehungsweise
ERP	European Recovery Program
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
evtl.	eventuell
f.	folgende
ff.	fort folgende
ggf.	gegebenenfalls
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
Hrsg.	Herausgeber
inkl.	inklusive
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KG	Kommanditgesellschaft
OHG	Offene Handelsgesellschaft
S.	Seite
u. a.	und andere
vgl.	vergleiche
z. B.	zum Beispiel

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Neugründungen in Deutschland unter Berücksichtigung der Rechtsform..	17
Abb. 2: Einzelne Produktebenen	18
Abb. 3: Boston Consulting Group Matrix	19
Abb. 4: Möglichkeiten der Absatzwege	28
Abb. 5: Einfluss des Marketing Mixes	32
Abb. 6: Szenarien- Darstellung	38
Abb. 7: Vereinfachte Darstellung einer GuV	46
Abb. 8: Vereinfachte Darstellung einer Planbilanz	47

1. Einleitung

Selbständigkeit, der Traum vieler Menschen! Eine eigene Firma, ein eigenes Unternehmen gründen, viel Geld verdienen und erfolgreich sein. Das ist etwas, was sich viele wünschen. Doch der Schritt in die Selbständigkeit sollte gut überdacht und sorgfältig vorbereitet sein, auch wenn die deutsche Wirtschaft und deren Arbeitsmarkt von einer Unternehmensgründung profitiert. Laut KfW-Gründungsmonitor 2010 können sich nur rund 75% der Existenzgründer am Markt behaupten und scheitern nicht in den ersten drei Jahren.¹ Eine gründliche Überlegung, genaue Analyse und solide Planung der Geschäftsidee sind somit unverzichtbar.

Bereits beim benötigten Eigenkapital wird der Weg für viele Unternehmensgründer schwierig, da der Finanzierungsbedarf häufig die eigenen Mittel übersteigt. Somit müssen Fremdkapital- oder Eigenkapitalgeber die Gründungsfinanzierung unterstützen. Diese Kapitalgeber zu überzeugen, in das geplante Vorhaben zu investieren, ist oftmals nicht leicht. Bei jeder Unternehmensgründung tragen die Kapitalgeber das Risiko, ihr Geld aufgrund der Betriebsblindheit, welche aus Vorfreude und Begeisterung des Unternehmensgründers resultieren kann, zu verlieren. Um die Kapitalgeber davon zu überzeugen, in das eigene Projekt zu investieren oder mit Zuschüssen zu unterstützen, benötigt man ein gut durchdachtes und strukturiertes Konzept - den Businessplan.

Mit Hilfe des Businessplans stellt der Unternehmensgründer bereits bei der Anfertigung selbst fest, ob seine Idee in der praktischen Anwendung umsetzbar ist oder nicht. Der Businessplan ist eine schriftliche, detaillierte Analyse des Unternehmenskonzeptes und dient als Visitenkarte des Unternehmens. Doch worauf ist bei der Erstellung eines Businessplans zu achten? Was macht einen professionellen Businessplan aus und aus welchen Elementen muss er bestehen? Diese Arbeit soll aufzeigen, worauf man bei der Ausarbeitung eines Businessplans achten sollte, um eine gute Visitenkarte zu erhalten und somit Investoren für die benötigten Finanzierungen gewinnen zu können.

¹ Vgl. Kohn, Ullrich, Spengler (2010), S. 57 f.

2. Untersuchung der Existenzgründungsschwierigkeiten

Im Rahmen einer Existenzgründung gibt es viele Dinge, die beachtet werden müssen. Darüber hinaus können diverse Faktoren das Scheitern einer Existenzgründung herbeiführen. Die Auslöser können vielfältig sein.

Aus der Studie „Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens“, die im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie im März 2010 erfasst wurde, geht hervor, dass es „den einen Grund“ für das Scheitern nicht gibt. In vielen Fällen spielen mehrere Faktoren, die zur Auflösung eines Unternehmens geführt haben, eine Rolle. Dennoch können drei Hauptgründe der Häufigkeit nach aufgeführt werden:²

- Schwierigkeiten im Bereich der Startfinanzierung und generelle Finanzierungsprobleme,
- plötzlich auftretende exogene Ereignisse,
- Mangel an unternehmerischen Fähigkeiten.

Der größte Schwachpunkt bei einer Existenzgründung liegt somit im Bereich der Finanzen. Zu finanziellen Schwierigkeiten führen oftmals folgende Punkte:³

- nicht genügend Eigenkapital,
- keine bzw. Fehlplanung des eigenen Kapitalbedarfs,
- mangelnde Finanzkontrolle,
- Gespräche mit der Hausbank werden zu spät geführt,
- fehlerhafte Liquiditätsplanungen,
- Investitionen werden über teure Kontokorrentkredite finanziert,
- keine oder zu späte Beantragung von günstigen Fördermitteln,
- zum späteren Zeitpunkt einsetzende Tilgungsraten werden vergessen.

Somit ist die Planung und die Finanzierung des benötigten Kapitals der wichtigste Schritt im Bereich der Existenzgründung. Da die Existenzgründung von Anfang an

² Vgl. Egelin u. a. (2010), S. 79 f.

³ Vgl. Hofert (2007), S. 258.; Lippert (2006b), S. 23.