

## 26. Warum benötige ich als Existenzgründer einen Business Plan?

Auf jeden Fall brauchen Sie als Existenzgründer einen Business Plan! Ihr Business Plan wird Ihnen dabei helfen, Ihre Unternehmensgründung **strukturiert** umzusetzen. Sie werden Ihre Geschäftsidee durchdenken, Sie lernen die Stärken und Schwächen Ihres Plans kennen. Und Sie zwingen sich, eine Strategie hinsichtlich der Organisation des Unternehmens aufzubauen. Darüber hinaus müssen Sie, um Ihren Business Plan zu erstellen, Ihr Marktkonzept und Ihr Finanzkonzept erstellen und überprüfen. All das wird Ihnen dabei helfen, Ihre Unternehmensgründung planvoll und durchdacht anzugehen.<sup>i</sup>

Natürlich wird es Ihnen häufig schwer fallen, all Ihre Formulierungen und Annahmen mit Zahlen zu belegen, auch wenn Sie sorgfältig an diese Aufgabe herangehen. Und es wird auch so sein, dass sich Ihre Planungen nicht 1 zu 1 umsetzen lassen und erfüllen werden. Ein Plan soll Sie auch nicht in ein festes Korsett zwingen, sondern Ihnen eine Hilfe dabei sein, die vielfältigen Aspekte des unternehmerischen Lebens zu berücksichtigen.

Letztlich wird Ihr Business Plan auch noch ein **Marketinginstrument** sein, wenn es darum geht, andere zu überzeugen, in Ihr Unternehmen zu investieren oder Ihnen Geld zu leihen, denn mit einem ausgefeilten Business Plan fällt es Ihnen auch leichter, andere von Ihrer Idee zu überzeugen.

Ottersbach identifiziert insgesamt 4 Aufgaben, die ein Business Plan übernimmt:<sup>ii</sup>

- Er dient der Beschaffung von Kapital und Fördergeldern (externe Aufgabe).
- Er ist ein Instrument der Unternehmensplanung (interne Aufgabe).
- Er hilft bei der Entscheidung, ob sich eine Existenzgründung lohnen kann.
- Er ist ein Instrument des Marketings.

## 27. Welche inhaltlichen Bestandteile weist ein Geschäftsplan auf?

Nach Nagl ergibt sich ein Business- oder Geschäftsplan aus den beiden Bestandteilen der qualitativen und der quantitativen Unternehmensplanung.<sup>iii</sup>

Zur **qualitativen Unternehmensplanung** sind folgende Bestandteile zu zählen:

- Darstellung des Geschäftsmodells bzw. des Unternehmenskonzeptes,
- Beschreibung des Zielmarktes,
- Entwicklung von Unternehmenszielen und Unternehmensstrategie,
- Darstellung des Leistungs- und Produktportfolios,
- Planung von Marketing und Vertrieb,
- Beschreibung des Managements, der Personalplanung und der Organisation,
- Betrachtung von Chancen und Risiken.

Die **quantitative Unternehmensplanung** setzt sich aus folgenden Elementen zusammen:

- Absatz- und Preisplanung,
- Produktions- und Beschaffungsplanung,
- Personalplanung,
- Investitions- und Finanzierungsplanung,
- Finanzplanung (bestehend aus Erfolgsrechnung, Planbilanz und Liquiditätsplanung).

Arnold weist ergänzend darauf hin, dass ein Business Plan **niemals fertig** sein wird, sondern ständig ergänzt und aktualisiert wird.<sup>iv</sup>

## 28. Welche formalen Aspekte sind bei einem Business Plan zu berücksichtigen?

Eines gleich vorweg: Ein Business Plan lässt sich NICHT in einem Aufguss herunter schreiben. Die Ausarbeitung eines Plans braucht Zeit und entwickelt sich Stück für Stück. Wenn Sie einmal ein paar Seiten geschrieben haben, stehen diese noch lange nicht fest, sondern müssen immer wieder überarbeitet werden: Wenn Sie die Rechtsform Ihres Unternehmens überarbeiten, hat das häufig Einfluss auf die Eigenkapitalausstattung. Wenn Sie Ihr Marketingkonzept anpassen, entstehen daraus Konsequenzen für Ihren Investitions- oder Kostenplan. Benötigen Sie doch einen zusätzlichen Mitarbeiter? Dann steigen die Personalkosten, damit auch die Gesamtkosten und vielleicht dann auch der notwendige Stundensatz für die Kalkulation Ihrer kostendeckenden Preise. Sie sehen also, das Schreiben eines Business Plans kann **nicht als linearer Prozess** dargestellt werden: Nach jedem Teilschritt besteht die Möglichkeit, dass Sie Angaben und Formulierungen in bereits abgearbeiteten Teilschritten wieder ändern müssen. Wichtig ist, dass am Ende der Business Plan einer gewissen Logik folgt, d.h. Ihre Angaben und Formulierungen müssen aufeinander abgestimmt sein.

Achten Sie darauf, dass Ihr Business Plan eine **klare optische und formale Struktur** aufweist, so dass Sie selbst und ggf. auch andere Leser die wichtigsten Punkte schnell überblicken können. Das bedeutet auch, dass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren müssen, was eine schwierige Aufgabe ist, da Sie gleichzeitig nichts Wichtiges weglassen sollen. In der Literatur finden Sie teilweise **Richtwerte von 25 bis 30 Seiten Umfang**, wobei ich von solchen standardisierten Empfehlungen abraten möchte, da unterschiedliche Unternehmensideen auch unterschiedliche Darstellungen erfordern.<sup>v</sup>

Verwenden Sie eine **einfache, anschauliche Sprache**. Zu viele technische Details stören die Lesbarkeit ebenso wie die Ansammlung von Fremdwörtern. Ihre Sorgfalt unterstreichen Sie auch dadurch, dass Sie sich an die Regeln der deutschen Sprache halten: korrekte Schreibweise und Zeichensetzung sind ebenso wichtig wie eine richtige Anwendung der Grammatik. Ein Business Plan mit vielen Sprachfehlern wird direkt massiv an Überzeugungskraft verlieren.

Das **Layout des Business Plans** sollte ansprechend wirken. Das bedeutet nicht, dass Sie aus dem Business Plan ein Kunstwerk machen sollen; es geht mehr um klare Strukturen, anschauliche Darstellungen und gute Lesbarkeit. Verwenden Sie keine zu kleinen Schriftgrößen, keine exotischen oder verschnörkelten Schriftarten. Insbesondere in Tabellen müssen die Zahlen noch mit bloßem Auge lesbar sein.

## 29. Wo finde ich Hilfen zum Schreiben eines Business Plans?

Wenn Sie dieses Buch konzentriert durcharbeiten, können Sie bestimmt so manche Frage aussagekräftig beantworten. Eine wirkliche Vollständigkeit gibt es aber nicht. Jede Unternehmensidee wirft eigene Fragen auf, die sich in einem Buch nicht beantworten lassen. Es gibt eine große Bandbreite an gedruckten Büchern, elektronischen Büchern und Online-Veröffentlichungen im Internet, die Ihnen weiterhelfen können. Ich will Ihnen an dieser Stelle nur ein paar Quellen nennen, die Ausgangspunkt Ihrer Recherchen sein könnten:

- Das Bundesministerium für Wirtschaft bietet Ihnen unter [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de) zahlreiche Hilfestellungen.
- Ebenso seien die Industrie- und Handelskammern genannt, die Sie über [www.ihk.de](http://www.ihk.de) erreichen können.
- Auch der Förderkreis Gründungs-Forschung e.V. kann Sie unterstützen. Sie erreichen ihn unter [www.fgf-ev.de](http://www.fgf-ev.de).
- Darüber hinaus gibt es viele private Angebote, z.B. unter [www.bwl-gründung.de](http://www.bwl-gründung.de) oder unter [www.nexxt.org](http://www.nexxt.org).

Wo auch immer Sie fündig werden, denken Sie daran, jede Unternehmensgründung ist individuell: was auf Gründung 1 zutreffen kann, muss für Gründung 2 nicht zielführend sein. Trauen Sie sich also, auch einmal etwas anders zu machen, wenn Sie Ihren Business Plan schreiben. Man darf dem Plan ansehen, dass Sie ihn selbst gestaltet haben und nicht aus einer Quelle kopiert haben. Geben Sie Ihrem Plan eine individuelle Note, aber halten Sie sich (weitestgehend) an die Empfehlungen zur inhaltlichen und formalen Gestaltung.

---

<sup>i</sup> Janson, Simone: 10 Schritte zur erfolgreichen Existenzgründung. Von der Anmeldung über die Finanzierung bis zum ersten Marketing, 3. Auflage, München 2012, S. 26.

<sup>ii</sup> Ottersbach, Jörg H.: Der Business Plan. Praxisbeispiele für Unternehmensgründer und Unternehmer, 2. Auflage, München 2012, S. 19ff.

<sup>iii</sup> Nagl, Anna: Der Business Plan: Geschäftspläne professionell erstellen. Mit Checklisten und Fallbeispielen, 7. Auflage, Wiesbaden 2014, S. 6.

<sup>iv</sup> Arnold, Jürgen: Existenzgründung: Businessplan & Chancen, Burgrieden 2013, S. 22.

<sup>v</sup> Janson, Simone: 10 Schritte zur erfolgreichen Existenzgründung. Von der Anmeldung über die Finanzierung bis zum ersten Marketing, 3. Auflage, München 2012, S. 27.