

„Informed doing seems to be
the best plan in practice.“

Asko Miettinen,
Professor für Entrepreneurship

6 Vom Geschäftsmodell zum Businessplan¹

Businessplan? Was ist das?



Schriftliche
Aufbereitung
der gesamten
Aktivitäten zur
Realisierung
einer
Geschäftsidee



Unterschiedliche funktionale
Überlegungen abstimmen:

- Wer wird die Idee umsetzen?
- Welche Ziele werden verfolgt?
- Wer und wo sind die Kunden?
- Welche Kosten entstehen?

u. a.

Zeitplanung

Stärken erkennen
Schwächen beheben



Bausteine eines Businessplans



Meilensteinliste für den Core-Businessplan

Meilensteine / Zeit (ev. in Wochen)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Grundsätzliche Einführung	✓														
Eine Geschäftsidee liegt vor		✓													
Marktchance abgeklärt			✓												
Ziele formuliert															
Zielgruppe festgelegt															
Geschäftsmodell entwickelt															
Wettbewerbsvorteile															
Produktgestaltung															
Preis															
Vertrieb überlegt															
Kundenkommunikation															
Finanzplan															
Gewerberecht + Firma															
Rechtsform															

durch ein ✓ kennzeichnen, wenn der Punkt erfüllt ist!

Nachhaltiges Geschäftsmodell

Nutzenversprechung

Welchen Nutzen stiftet mein Unternehmen den Kunden/-innen und den wichtigsten Partnern/-innen?

Architektur der Umsetzung

Wie erbringt das Unternehmen diesen Nutzen? Wie und mit wem wird die Leistung des Unternehmens erstellt? Wie erreicht die Leistung den/die Kunden/-in (Stichwort: Vertrieb)?



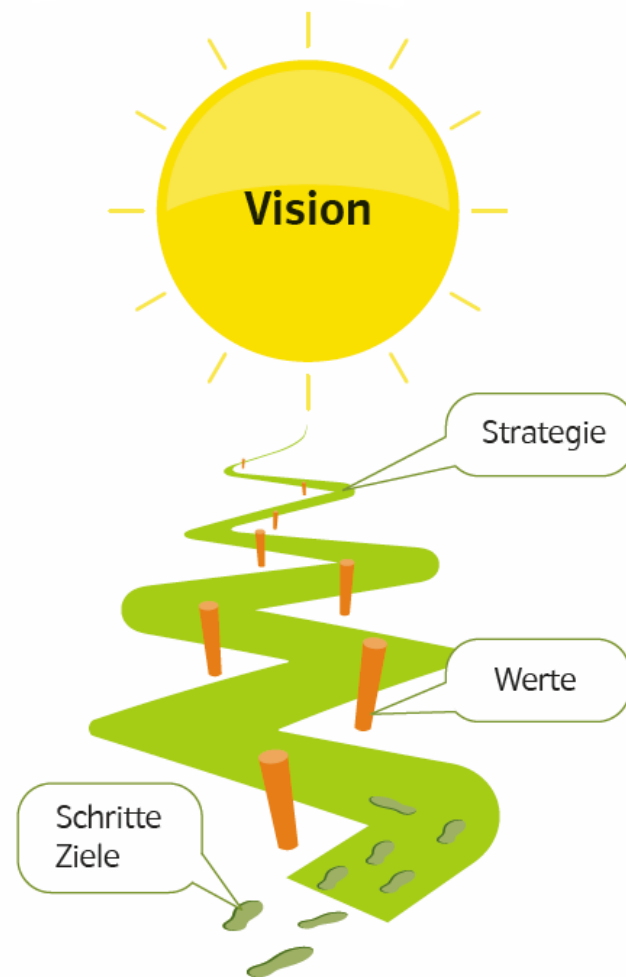
Ertragsmodell

Wie kann bei der gewählten Umsetzung Geld verdient werden?

Soziale und ökologische Sensibilität

Welche soziale und ökologische Verantwortung wird vom Unternehmen übernommen?

Ziele definieren



Der Finanzplan

Eines der wichtigsten Elemente im Businessplan ist der Finanzplan.

Der Unternehmer/die Unternehmerin spricht von einer **Investition** (= **Mittelverwendung**), um sein/ihr Ziel zu erreichen, und von **Finanzierung** (= **Mittelherkunft**), um zu klären, woher die Mittel kommen.



Der Finanzplan

Welcher Kapitalbedarf wird erkannt?

Vorbereitungskosten

Gründungskosten

Finanzierungskosten (z. B. Zinsen für Kredite)

**Laufende Kosten
für 12 Monate:**

**Private Lebensführung
für 12 Monate**

Summe Kapitalbedarf:

**Wie kann der Kapitalbedarf
aufgebracht werden?**

Eigenfinanzierung

Ersparnisse

Zuschüsse

Fremdfinanzierung

Privatdarlehen

Bankkredite

Erste Umsatzerlöse

für 12 Monate:

Summe Finanzmittel:

Kapitalbedarf berechnen, Bsp. Spidermax

Gründungskosten

Kletterausrüstung	€ 5.000,00
Computer inkl. Drucker und Modem	€ 5.000,00
Autoreparatur	<u>€ 2.000,00</u>



Laufende Kosten für 12 Monate

Monatliche Fixkosten	€ 400,00	
Monatliche variable Kosten	<u>€ 200,00</u>	
	€ 600,00 x 12 =	€ 7.200,00

Private Lebensführung für ... Monate € 500,00 x 12 = € 6.000,00

Summe Kapitalbedarf: € 25.300,00

Finanzierung sicherstellen, Bsp. Spidermax

(Vorschau auf die)
Eröffnungsbilanz (in EUR)



Anlagevermögen
Umlaufvermögen
<hr/>
12.000,00
↓
Investieren

Eigenkapital	10.000,00	Eigenfinanzierung
Fremdkapital		
Kredit der Bank	2.000,00	Fremdfinanzierung
<hr/>		
	12.000,00	
	↓	
	Finanzieren	



Finanzierungsformen im Überblick



Finanzierungsformen im Überblick		
	Eigenfinanzierung	Fremdfinanzierung
Höhe der Mittel	je nach Vermögenslage	richtet sich nach dem Kreditlimit
Stellung von Sicherheiten	keine	meist zu erbringen, z. B. durch ein Grundstück oder eine Person, die für die Schulden haftet (Bürge)
Zeitliche Bindung der Mittel	–	Laufzeit nach Vereinbarung
Kosten	–	Zinsen sind zu bezahlen, je nach Kreditart unterschiedlich hoch; Gebühren
Rückzahlung	muss nicht zurückgezahlt werden	muss zurückgezahlt werden

Prozesse von der Idee zum Businessplan

