

Ing. Schönberg Christian

Softwareentwicklung

Einzelpreis: kostenlos



Ing. SCHÖNBERG Christian *
Softwareentwicklung

Schallermühle 6/5,

A-4844 Regau

christian@schoenberg.co.at

*) Einzelunternehmen
SCHÖNBERG gegründet 2002
© 2002 – 2014

[Impressum hier klicken](#)



Ing. Schönberg Christian

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

Businessplan

Ein **Businessplan** wird auch als **Geschäftsplan** bezeichnet und entspricht einem schriftlichen **Unternehmenskonzept**. Dieser sollte alle Schritte beinhalten, die zur Umsetzung einer **Geschäftsidee** notwendig sind. Oftmals sind diese auch zur **Beschaffung** von **Kapital** bei **Banken** und **Risikokapitalgebern** erforderlich. Im Groben stellt ein Businessplan eine **Vision**, den **Kundennutzen**, eine **Markteinschätzung** und **Prognosen** möglichst genau dar.



vorab noch einige Tipps dazu:

- obwohl Sie unbedingt Berater, wie Kammern, Steuer- und Unternehmensberater in Anspruch nehmen können, sollte der Businessplan **persönlich** verfasst werden.
- der Businessplan sollte **kurz** und **prägnant**, jedoch so **lange** und **ausführlich** wie nötig ausgeführt werden
- der Plan sollte auch für **Laien** ohne besondere **technische Kenntnisse** verständlich sein
- das Konzept sollte auch **optisch ansprechend** sein und die **Prognosen ehrlich** und sachlich verfasst sein

nun zum Aufbau:

1. Deckblatt / Titelseite

Dazu sollte ein optisch ansprechendes **Deckblatt** mit max. 2 verschiedenen Schriftarten verwendet werden. Angeführt sollten eine Überschrift "**Businessplan**", die Bezeichnung der **Geschäftsidee** bzw. des **Vorhabens**, Ihr **Name** und die **Kontakt**daten, sowie das Datum sein. Außerdem können Sie noch ein **Inhaltsverzeichnis** anfügen.

2. Zusammenfassung (Executive Summary)

Dieser Teil ist besonders **wichtig**, denn hier entscheidet sich der Leser zumeist, ob er weiterliest oder nicht. Diese Zusammenfassung sollte **klar** und **präzise** geschrieben sein und **max. 2 Seiten** lang sein. Enthalten sein sollten eine **Beschreibung** der Geschäftsidee, **Produktvorteile**, **Unternehmerteam**, die **Märkte**, die **Zielgruppen**, **Vertriebskanäle**, der **Kapitalbedarf**, sowie die Chancen und **Risiken**.

3. Unternehmer- und Unternehmensbeschreibung (Motive und Ziele)

Dieser Abschnitt umfasst Angaben zur **Unternehmerpersönlichkeit**, die Motivation, die geplante **Rechtsform**, der Firmen**standort**, sowie die gesetzten **Ziele**. Aber auch Details betreffend der Organisation sollten darin vorkommen, wie z.B. welche **Kompetenzen** sind im Betrieb vorhanden, welche werden **zugekauft**. Bei Zielen bezüglich **Marktanteilen**, **Marktposition**, usw. ist vor allem eine klare und **realistische** Erreichbarkeit wichtig.

Allgemeines

Hinweis:

Weitere kostenlose Ebooks unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

Tipps

Ausführung

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

4. Produkt, Angebot bzw. Dienstleistung (Geschäftsidee)

Hier sollte das **Produkt** bzw. die angebotene **Dienstleistung** mit klaren **Kundennutzen** und Vorteilen, sowie der **Mehrwert** bezüglich Konkurrenzprodukte möglichst präzise und klar dargestellt werden. Dabei ist zu beachten, dass Kunden zumeist nicht das Produkt kaufen wollen, sondern einen **Nutzen** und Vorteil. Das Abheben gegenüber der Konkurrenz kann auch durch Vorteile wie **Qualität, Pünktlichkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit** erfolgen. Besonders hervorzuheben wäre auch eine **Alleinstellung** auf dem Markt durch eine sogenannte **Unique Selling Proposition (USP)**.

5. Branche, Markt und Mitbewerber

Dabei geht es um das Auseinander Setzen mit der **Branche**, eventuelle Ergebnisse einer durchgeführten **Marktforschung**, Konkurrenzunternehmen (**Mitbewerber**) oder ähnliche Produkte, Entwicklung der Branche, der **Zielgruppe** (möglichst genau definieren), geplante **Absatzmenge**, usw.

6. Marketing (Angebot-Nutzen-Preis-Vertrieb-Werbung)

Dazu gehören das Aussehen und die **Gestaltung** des **Unternehmens** und der **Produkte** bzw. **Dienstleistungen**, Festlegen der **Preise**, Verkauf über Geschäfte oder Internet, **Kommunikation** mit den Kunden, die **Werbekanäle**, usw.

7. Finanzplanung (Kapitalbedarf-Finanzierung-Liquidität-Rentabilität)

Hierbei wichtig sind eine **Kapitalbedarfsplanung**, eine **Finanzierungsplanung**, eine **Liquiditätsplanung** und eine realistische Planung des **Umsatzes**. Auch eine **Plan-GuV-Rechnung** mit Worst Case, Realistic Case und Best Case kann unter Umständen angebracht sein. Auch sollten die Kosten für **Investitionen** wie Maschinen, Einrichtung, EDV, Waren, Material, usw. realistisch angeführt sein. Ebenfalls bedeutend sind die **laufenden Kosten**, sowie Ihr verfügbares **Eigenkapital**.

8. Chancen und Risiken

Trotz präziser Planung lassen sich zumeist nicht alle **Gefahren** und **Risiken** ausschließen, z.B. Kunde zahlt nicht, höhere Materialkosten, usw.. Auf diese Risiken sollten Sie im Notfall **vorbereitet** sein, damit Sie in dieser Situation dann richtig reagieren können. Die Gefahren und Risiken sollten besonders **ehrlich** und **realistisch** dargestellt werden.

9. Anhang und Unterlagen

Mögliche **Beilagen** können **Lebenslauf**, Gesellschaftsvertrag, Mietvertrag, Marktanalysen, Studien, Patente, Gutachten, usw. sein.

FAZIT: Zur Erstellung eines perfekten **Businessplans** sollten unbedingt **Berater** (Unternehmensberater, Steuerberater, usw.) in **Anspruch** genommen werden.

