



Industrie- und Handelskammer
zu Köln



Freiheit + Verantwortung | Standort | Service

Der Business Plan

Angelika Nolting

Leiterin Innovation und Unternehmensförderung

IHK KÖLN. WIR UNTERNEHMEN.

Was ist überhaupt ein Business Plan?

- auf deutsch: Konzept
- „... die schriftliche Fixierung der Unternehmensplanung zur betriebswirtschaftlichen Absicherung von Chancen und Risiken bei einer Neugründung (...)“ (Wikipedia)
- „... die niedergeschriebene Vision der Gründung.“ (Friedrich von Collrepp)
- Es gibt keine DIN-Norm für Unternehmenskonzepte.
- Die Inhalte ergeben sich aus der Zielsetzung.

Ich brauche kein Konzept, denn

- ich habe alles im Kopf.
- ich weiß, dass das läuft.
- andere verdienen auch viel Geld damit.
- ich brauche keinen Kredit.

Wofür ein Konzept? (1)

- Sie werden gezwungen, alle Details genau zu überdenken und übersehen dadurch weniger.
- Sie lernen viel über Ihr Unternehmen, seine Führung und sein Umfeld – je mehr Sie darüber wissen, desto besser können Sie mit Abweichungen und Veränderungen umgehen.
- Sie entdecken Fallstricke und Risiken, an die Sie nicht gedacht haben.

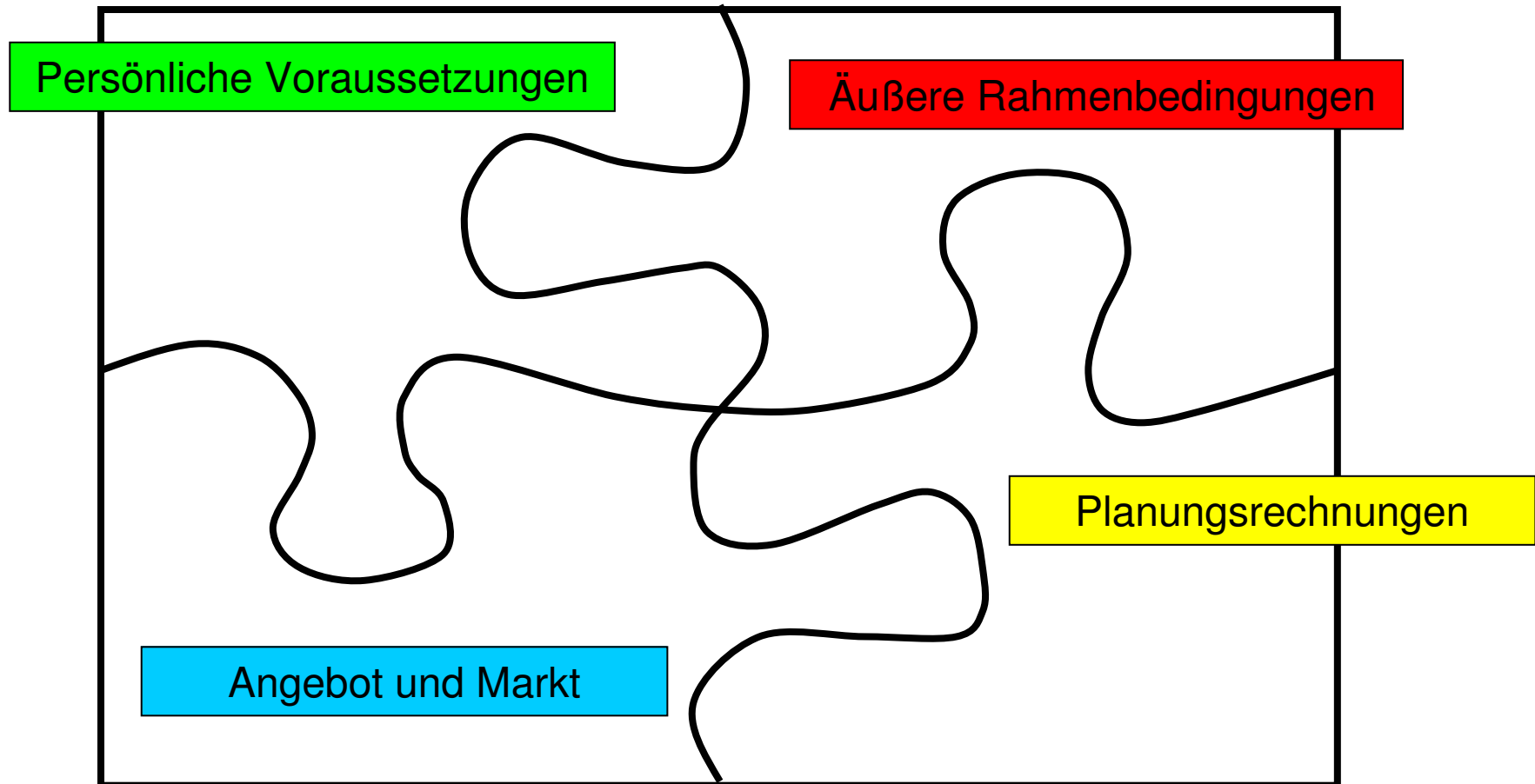
Wofür ein Konzept? (2)

- Bei der Formulierung fallen Ungereimtheiten und Ungenauigkeiten auf.
- Mit dem Konzept können Sie testen, wie Ihre Idee tatsächlich wirkt – wenn man einen wohlwollenden Dritten nicht überzeugen kann, wie kann man dann hoffen, Kunden zu gewinnen?
- Wer keine Planwerte hat, weiß gar nicht, wie weit er vom Weg zum Ziel abkommt.
- **Ohne Konzept werden keine Fördergelder gewährt.**

Formalien des Konzepts

- aussagekräftig (keine Floskeln und Wiederholungen)
- gut verständlich (auch für Laien)
- kurz (Kleingründungen grundsätzlich nicht mehr als 15 Seiten)
- klar gegliedert (Überschriften, Absätze)
- leicht lesbar (Schrift 12 Punkt, Zeilenabstand 1,5, Ränder 2,5)
- optisch ansprechend, aber nicht verspielt oder überladen

Bestandteile eines Konzepts



Persönliche Voraussetzungen

- Ausbildung und Berufserfahrung
- Marktkenntnis
- Kundenkontakte
- Verkaufstalent
- Kaufmännische und steuerliche Kenntnisse
- Führungsqualitäten
- Organisations- und Improvisationstalent
- Rückhalt der Familie
- Belastbarkeit
- Finanzielle Reserven (Eigenkapital)

Äußere Rahmenbedingungen

- Markteintrittsbeschränkungen (Meisterpflicht, Erlaubnis- und Zulassungspflicht bestimmter Berufe, sachliche Genehmigungen, Sach- und Fachkundeprüfungen, Auflagen, Baurecht u.a.)
- Rechte anderer (Patente, Lizenzen, Urheberrechte u.a.)
- Steuerliche Pflichten (Melde-, Abführungs- und Erklärungs-pflichten)
- Rentenversicherungspflicht bestimmter Berufe (Lehrer, Hebammen, Pfleger, Seelotsen usw.)

Angebot und Markt (1)

- Was genau ist mein Angebot?
- Für wen ist mein Angebot interessant (Zielgruppe)?
- Was ist der Nutzen für diese Zielgruppe?
- Was ist das Überlegene gegenüber meinem Wettbewerb (Alleinstellungsmerkmal)?
- Wie viel soll mein Angebot kosten?
- Wie soll mein Angebot zum Kunden kommen?
- Wie geeignet ist mein Standort (behördliche Auflagen, öffentliche Bauvorhaben, Einzugsgebiet, Erreichbarkeit, Parkplätze u.a.)?

Angebot und Markt (2)

- Wie entwickelt sich der Markt (Wachstum oder Sättigung)?
- Wer sind die Wettbewerber (Angebot, Preise, Stärken und Schwächen)?
- Gibt es indirekten Wettbewerb mit ähnlichem Kundennutzen?
- Wenn es keinen Wettbewerb gibt - **warum nicht?**

Planungsrechnungen (1)

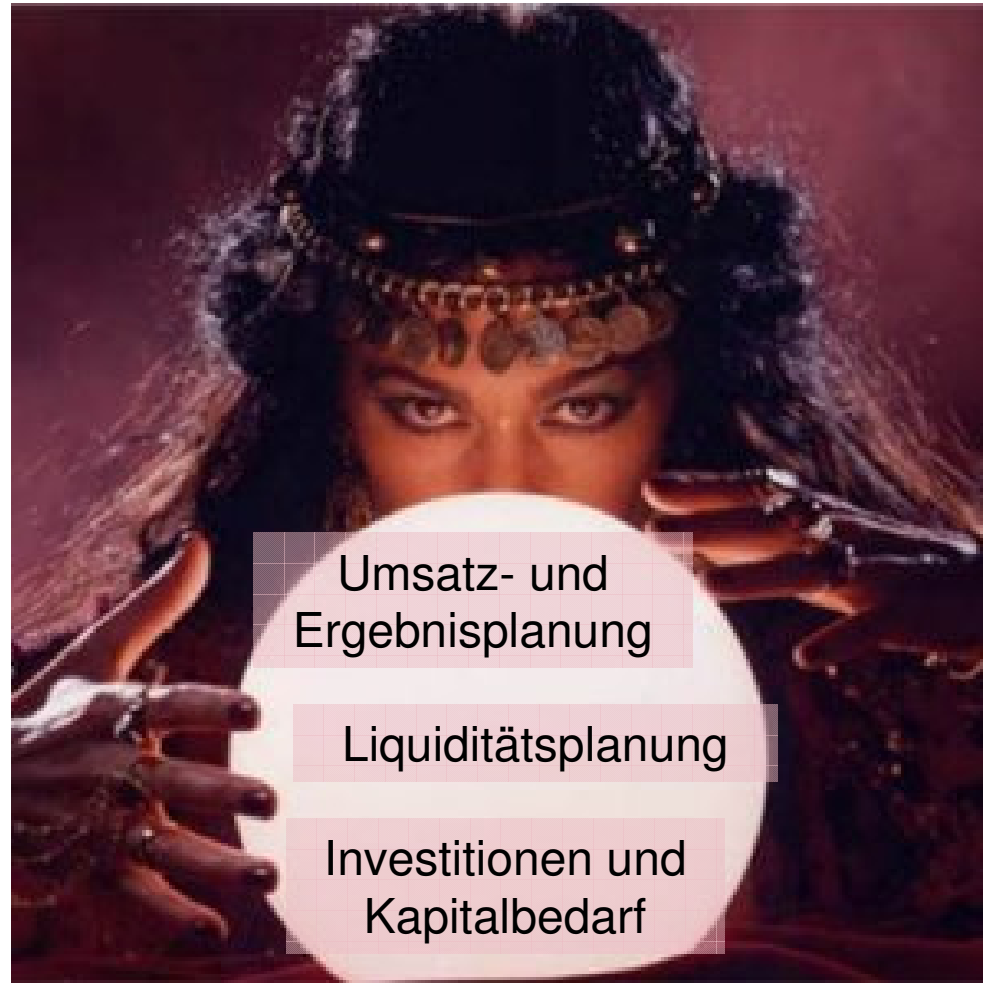
- Umsatz- und Ergebnisplanung (Rentabilitätsvorschau)
- Liquiditätsplanung
- Investitionen und Kapitalbedarf



Industrie- und Handelskammer
zu Köln



Freiheit + Verantwortung | Standort | Service



IHK KÖLN. WIR UNTERNEHMEN.

Planungsrechnungen (1)

- Umsatz- und Ergebnisplanung

	Umsatz	= Menge x Preis
-	Kosten	✓
<hr/>		
	Gewinn/Verlust vor Steuern	
-	Einkommensteuer	✓
-	Sozialabgaben	✓
<hr/>		
	Nettoeinkommen	✓
(=Unternehmerlohn/Privatentnahmen)		

Planungsrechnungen (4)

- Liquiditätsplanung – warum denn das auch noch?
 - Umsatz führt nicht zeitgleich zu Zahlungseingängen.
 - Kosten und Privatentnahmen laufen weiter.
 - Die Betrachtung der Zahlungsströme, eingeteilt nach Monaten (=Liquiditätsplanung), ergibt Zeitpunkt und Ausmaß einer möglichen Unterdeckung.
 - Die Planung umfasst monatsgenau mindestens zwei Jahre.
 - Hieraus ergibt sich der Betriebsmittelbedarf.



Industrie- und Handelskammer
zu Köln



Freiheit + Verantwortung | Standort | Service

Haben Sie Fragen?



Industrie- und Handelskammer
zu Köln



Freiheit + Verantwortung | Standort | Service

STARTERCENTER NRW in der IHK Köln, Zweigstelle Oberberg

Angelika Nolting

Leiterin Innovation und Unternehmensförderung

Talstr. 11

51643 Gummersbach

Tel. 02261 8101-952

E-Mail

angelika.nolting@koeln.ihk.de

Susanne Maaß

Talstr. 11

51643 Gummersbach

Tel. 02261 8101-957

E-Mail

susanne.maass@koeln.ihk.de