

Spielend einen Business Plan schreiben

Grau ist alle Theorie

Sie stapeln sich vor Beginn einer Gründung, die Gründungsleitfäden und Informationsschriften. Schnell sehen Sie als Existenzgründer den „Wald vor lauter Bäumen“ nicht mehr. Wenn die Bücher und Broschüren dann in der Ecke verstauben, besuchen Sie ein Seminar. Danach sind Sie gut informiert - doch grau ist alle Theorie. Das Autofahren lernt auch nur, wer sich selbst ans Steuer setzt und langsam losfährt. Viele Gründer nehmen als „erste Probefahrt“ das Gespräch mit ihrer Hausbank. Dies kann schnell schief gehen. Wenn wichtige Aspekte nicht berücksichtigt werden, ist ein Absageschreiben für den Kreditantrag vorprogrammiert. Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!

Was macht ein Unternehmen erfolgreich?

Entscheidend für den Erfolg Ihrer Gründung sind neben Ihrer Gründerpersönlichkeit, der Markteinführungsstrategie und der ausreichenden Kapitalausstattung insbesondere die Geschäftsidee und das Gründungskonzept sowie dessen Beschreibung in Form eines Business Plans.

Kein Start ohne Konzept!

Mit Hilfe des Business Plans werfen Sie einen Blick in Ihre unternehmerische Zukunft. Sie erkennen, ob die Chancen oder die Risiken Ihrer Geschäftsidee überwiegen. Ein gut durchdachter Business Plan liefert Ihnen die Basis für die Planung der weiteren Schritte sowie für eine anschließende Erfolgskontrolle. Darüber hinaus bildet er die Grundlage für Ihre Gespräche mit Experten in den Beratungsstellen und bei den Banken sowie mit eventuellen Geschäftspartnern. Starten Sie niemals ohne Konzept!

Der schnellste Weg zum Businessplan

Nicht allein beginnen, sondern von Anfang an unter der Anleitung von Experten starten: Das können Sie beim Businessplan-Training. Sie erfahren, worauf Profis bei der Analyse Ihres Businessplans achten und wo die Fallstricke sind. Eine professionelle Software erleichtert Ihnen die Erstellung des Finanzplans. Ein fachkundiges Gremium übt mit Ihnen ihr erstes (simuliertes) Bankgespräch. Sie erfahren, worauf Sie bei einer Präsentation Ihres Business Plans und Ihrer Geschäftsidee zu achten haben und welche Fragen Ihnen z.B. ein Banker stellen könnte. Fehler sind nicht nur erlaubt, sondern erwünscht, um daraus zu lernen. Niemand ist auf sich allein gestellt, ein Team bietet Unterstützung. Experten aus der Praxis geben ausführliches Feedback zu ihren Planungsergebnissen. Das Referententeam wird von Mitgliedern der WirtschaftsJunioren bei der IHK Frankfurt gestellt, die alle Existenzgründungsberater, Banker oder selbst Unternehmer sind.

Zeit ist Geld

Für viele Anträge wie für Bankkredite und Fördermittel (z.B. Überbrückungsgeld, Ich-AG, Einstiegs-geld) muss der Businessplan zu einem bestimmten Zeitpunkt eingereicht werden. Die meisten Gründer benötigen drei bis sechs Monate für die erste Version Ihres Businessplans. Für ein Businessplan-Training benötigen Sie ein Wochenende.

Ein guter Business Plan kann helfen, teure Fehler zu vermeiden, und ist somit für Existenzgründer eine der wichtigsten Investitionen in die unternehmerische Zukunft.

Einladung zum Businessplan-Training

Termine

Das Businessplan-Training findet 1x monatlich statt. Alle Termine im Internet unter www.ihk-frankfurt.de und www.wj-frankfurt.de.

Veranstaltungsort

IHK Frankfurt am Main, Börsenplatz 4, 60313 Frankfurt am Main

Ablauf

1. Tag

1. Vorstellung der Teilnehmer und Geschäftsideen
2. Die fünf Erfolgsfaktoren der Existenzgründung
3. Vorübung zum Businessplan
4. Sie schreiben einen Businessplan, Teil 1 (Qualitativer Teil): Schwerpunkt Executive Summary
5. Einführung in Businessplan-Software
6. Auf den Punkt gebracht: Wie Sie in 1 Minute überzeugen



2. Tag

7. Sie schreiben einen Business Plan, Teil 2 (Quantitativer Teil):
 - Gewinn- und Verlustrechnung (Rentabilitätsplanung)
 - Bilanz
 - Liquiditätsplanung
 - Kapitalbedarfsplanung
 - Finanzierungsplanung
 - Kennzahlen
 - Best-Case-/Worst-Case-Szenarien
 - Grafische Auswertungen
8. Übung für die Praxis: „Bankgespräch“
9. Businessplan-Analyse (Expertenrunde)
10. Businessplan fertig – und nun? Die nächsten Schritte



Netzwerk inklusive

Absolventen des Businessplan-Trainings erhalten unverbindliche Einladungen zu Netzwerk-Treffen, bei denen sie sich mit Gleichgesinnten austauschen und Kontakte knüpfen können.

Teilnahmebedingungen

Für Teilnehmer ohne betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse empfehlen wir vorab die Teilnahme am Seminar „Wege zur Selbständigkeit“ der IHK Frankfurt am Main. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Bildungszentrums der IHK Frankfurt am Main.

Teilnahmegebühr & Anmeldung

95 EUR. Anmeldung per Telefax an 069 – 2197-1525 mit beigefügtem Formular.

Noch Fragen? Gerne!

Michael Höppner (IHK), Tel. 069 – 2197-1281

Mireille-Gaby Siebert (Wirtschaftsjunioren), m.siebert@wj-frankfurt.de, Tel. 0177 – 2390012

Das Business Plan-Training wird durchgeführt mit freundlicher Unterstützung der



Deutschlands größter Verband
junger Unternehmer und Führungskräfte.

Aus den Inhalten des Businessplan-Trainings: Finanzbedarf und Finanzierungskonzept: Kalkulation nach Plan

Den Anfang finden, den Überblick behalten und in der richtigen Reihenfolge vorgehen. Dies sind die wichtigsten Regeln bei der Erstellung des Finanzplanes. Ziel ist es, eine stabile Finanzstruktur zu entwickeln, denn davon wird die spätere Ertragskraft Ihres Unternehmens maßgeblich abhängen. Mit Hilfe einer professionellen Businessplan-Software kein Problem. Exemplarisch zeigen wir Ihnen nachfolgend einige Beispiele.

Bezeichnungen	I. Q. 2006		II. Q. 2006		III. Q. 2006		IV. Q. 2006	
Absatzdaten	Angebotspreis	Projekte	Angebotspreis	Projekte	Angebotspreis	Projekte	Angebotspreis	Projekte
optimistisch	2.280	38	2.280	38	2.280	40	2.280	42
wahrscheinlich	1.900	30	1.900	31	1.900	32	1.900	33
pessimistisch	1.520	24	1.520	24	1.520	24	1.520	24
Umsatz des Bereiches								
optimistisch		82.000		86.640		91.200		95.760
wahrscheinlich		67.000		69.900		70.800		72.700
pessimistisch		36.400		36.400		36.400		36.400
Gesamtumsatz								
optimistisch		132.000		136.560		141.120		145.680
wahrscheinlich		83.000		84.900		86.600		88.700
pessimistisch		44.800		44.800		44.800		44.800

Umsatzplanung

Einer der ersten Schritte des Finanzplans ist die Umsatzplanung. Hier erfassen Sie die Umsatzdaten (Preise und Mengen), mit denen Sie planen. Die Umsatzplanung erstellen Sie für Ihre verschiedenen Umsatzbereiche und in verschiedenen Szenarien (optimistischer Fall, pessimistischer Fall, wahrscheinlicher Fall).

L - Lizenzen/Patente	0
D - Grundstücke	0
I - Immobilien/Gebäude	0
M - Maschinen	90.000
K - Kraftfahrzeuge	30.000
B - Betriebsrichtungen	5.700
Kalkulatorisches Warenlager ("Eisener Bestand")	4.000
Langfristiger Kapitalbedarf	129.700
Personalaufwand in der Anlaufphase (inkl. Soziale Aufwendungen)	55.800
Betriebliche Aufwendungen in der Anlaufphase	15.200
Sonstige Aufwendungen in der Anlaufphase (z.B. Honorare)	0
Liquiditätsreserve	10.000
Kurzfristiger Kapitalbedarf (Anlaufphase)	81.000
Gesamtkapitalbedarf für die Gründung	210.700

Kapitalbedarfsplanung

Vor der Planung Ihres Finanzierungskonzepts benötigen Sie einen Überblick, für welchen Zweck Sie wie viel Kapital benötigen. Diesen erhalten Sie über die Kapitalbedarfsplanung. So ist die Erstellung eines fristenkongruenten und zweckmäßigen Finanzierungskonzepts möglich. Auch das kalkulatorische Warenlager und eine Liquiditätsreserve sollten Sie nicht vergessen.

Konditionen	Zinssatz	Bemerkungen
Maximalbetrag: 5.000.000	1. Jahr: 3,20	Laufzeit: 10 Jahre Tilgungszeit: 2 Jahre Finanzierung bzw. Mitfinanzierung von geeigneten betrieblichen Investitionen bei mittelständischen Unternehmen in Deutschland Bankübliche Sicherheiten und bis zu 90 % Haftungsfreistellung des Kreditnehmers möglich. Zinssatz orientiert sich am Kapitalmarkt, am Standort sowie an der Bonität und ist in der Regel für 10 Jahre festgelegt.
Minimalbetrag: 0	2. Jahr: 3,20	
Ausschüttungsquote (%): 95,00	3. Jahr: 3,20	
Charakter: Fremdkapital	4. Jahr: 3,20	
Laufzeit (Monate): 120	5. Jahr: 3,20	
Tilgungszeit (Monate): 24	6. Jahr: 3,20	
Tilgungsmodus: Nullrückzahl	7. Jahr: 3,20	bereits verwendet
Zinsschuldigkeit: monatlich	8. Jahr: 3,20	
	9. Jahr: 3,20	
	10. Jahr: 3,20	

Finanzierungsplanung

Eine professionelle Businessplan-Software enthält die wesentlichen Förderprogramme sowie deren Konditionen. Sie sollte es Ihnen darüber hinaus ermöglichen, weitere Finanzierungsmöglichkeiten selbst zu definieren und Aktualisierungen bei bereits vorliegenden Finanzierungsmitteln vorzunehmen. So können Sie in kurzer Zeit einen maßgeschneiderten Finanzierungsplan erstellen.



Aus den Inhalten des Businessplan-Trainings: Planungsergebnisse: Womit können Sie rechnen?

Ihr Unternehmen ist rentabel, wenn ein angemessener Gewinn erwirtschaftet wird. Dieser Gewinn muss ausreichen, um Ihren Lebensunterhalt dauerhaft zu sichern, die Abgaben und Steuern zu bezahlen und Kredite zu tilgen. Ist Ihr Gewinn auf Dauer zu niedrig, so lohnt sich Ihr Unternehmen nicht. Sie sollten eine Planungsrechnung erstellen, die mindestens drei Geschäftsjahre umfasst. Sehen Sie nachfolgend dazu einige Beispiele.

UGS® SIM Berater 4.5 | C:\Programme\UGS LE\MUGS...CAD GmbH.sab | CAD GmbH

Daten: Umfeld Unternehmen Absatz Auswertung Hilfe

GuV-Rechnung

wahrscheinlich

Einzelpositionen in Staffelform	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Umsatzerlöse	343.400	383.300	427.000	469.800	527.700	575.200
+ Bestandsveränderungen (Verkauf aus Einkauf)	4.112	250	250	380	400	630
- Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe/Bestände	74.772	75.775	80.320	85.690	91.715	96.110
= Rohgewinn	272.740	307.775	346.930	389.500	436.385	479.200
- Löhne/Gehälter/Soz. Aufwendungen	163.000	187.076	173.026	184.465	199.871	220.463
- Abschreibungen	30.519	31.108	27.940	27.681	6.183	1.184
- Rückstellungen	30.000	5.000	25.000	20.000	0	0
- Sonstige Aufwendungen	48.796	46.534	46.711	46.697	46.940	47.031
= Betriebsergebnis	1.366	50.956	73.452	104.656	184.589	209.591
+ Zinserträge 2%	1.754	3.106	4.962	6.595	9.527	12.221
- Zinsaufwendungen	1.280	4.280	5.240	6.080	6.420	6.260
= Geschäftsergebnis	481	56.882	73.164	105.171	187.697	215.552
- Vertriebskosten	0	881	0	0	0	0
= Jahresüberschuss vor Ertragssteuer	481	55.991	73.164	105.171	187.697	215.552
- Ertragssteuer 25%	0	13.997	18.291	26.292	46.924	53.888
= Bilanzgewinn/-verlust	481	41.993	54.873	79.179	140.773	161.664

optimistisch | **wahrscheinlich** | pessimistisch

Seitensicht | OK | Abbrechen | Hilfe

Änderungen vorgenommen: 454,747

Gewinn- und Verlustrechnung

Hier erkennen Sie, wie ertragreich ihr Unternehmen in den einzelnen Geschäftsjahren werden könnte (Rentabilitätsvorschau).

In der Praxis sollten Sie auch die Gewinn- und Verlustrechnung für verschiedene Szenarien planen (optimistischer, pessimistischer und wahrscheinlicher Fall). Achten Sie auch auf Bestandsveränderungen, Rückstellungen, Zinserträge und Ertragssteuern.

UGS® SIM Berater 4.5 | C:\Programme\UGS LE\MUGS...CAD GmbH.sab | CAD GmbH

Daten: Umfeld Unternehmen Absatz Auswertung Hilfe

Liquiditätsrechnung

wahrscheinlich

Position	I. Q. 2006	II. Q. 2006	III. Q. 2006	IV. Q. 2006	2006	2007
Anfangsbestand Kasse (AB)	194.400	66.450	82.979	101.801	194.400	112.106
Kontokorrent	0	0	0	0	0	0
+ Einstellungen / Zuwendungen / Zuschüsse	0	0	0	0	0	0
+ Einzahlungen aus Umsatz (U Tag)	58.800	83.000	86.000	88.700	316.500	379.500
+ Zinserträge 2%	0	0	0	1.754	1.754	3.106
+ Finanzierungsmittel	0	0	0	0	0	0
= Summe Einzahlungen (EZ)	58.800	83.000	86.000	90.454	319.054	382.606
- Roh-, Hilfs- & Betriebsstoffe/Einkauf	21.728	16.971	18.248	17.827	74.772	75.775
- Löhne/Gehälter/Soziale Aufwendungen	37.800	37.800	37.800	50.400	163.800	187.076
- Investitionen	112.700	0	0	0	112.700	0
- Fremdkapital - Zins	300	300	300	300	1.200	4.280
- Fremdkapital - Tilgung	0	0	0	0	0	0
- Fixe Aufwendungen	13.401	1.179	10.411	10.432	43.396	41.734
- Variable Aufwendungen	1.800	1.200	1.200	1.200	5.400	4.800
- Ertragssteuer 25%	0	0	0	0	0	0
- Gewinnentragung 20% (AUTO) Anwen	0	0	0	0	0	0
= Summe Auszahlungen (AZ)	187.749	65.470	67.977	80.149	401.346	203.665
= Endbestand Kasse (AB + EZ - AZ)	66.650	82.979	101.801	112.106	112.106	201.041

optimistisch | **wahrscheinlich** | pessimistisch

Finanzierungsmittel | Seitensicht | Optionen | OK | Abbrechen | Hilfe

Änderungen vorgenommen: 454,747

Liquiditätsrechnung

Durch eine Liquiditätsrechnung auf monatlicher Basis behalten Sie jederzeit den Überblick über die Zahlungsfähigkeit Ihres Unternehmens. Sie müssen darauf achten, dass Sie zu jedem Zeitpunkt liquide sind, d.h., dass Sie die Kreditlinien zu keinem Zeitpunkt überschreiten. Wichtige Einflussfaktoren wie z.B. die Zahlungsziele Ihrer Kunden, Ihre eigenen Zahlungsgewohnheiten sowie die Zahlungsweise der fälligen Ertragssteuern müssen berücksichtigt werden.

Bilanzgewinn CAD GmbH



Graphische Auswertungen

Bilder sagen mehr als Worte. Das gilt auch für die Darstellung der wichtigsten Ergebnisse und Kennzahlen des Businessplans wie Bilanzgewinn, Gesamtumsatz, Liquiditätsverlauf, Gesamtkapitalrentabilität, Eigenkapital-Rentabilität, Fremdkapitalrentabilität, Umsatzrentabilität, Kapitalumschlag.

Diese Daten sollten Sie in einer Graphik visualisieren, insbesondere falls Sie diese Dritten präsentieren möchten.



Aus den Inhalten des Businessplan-Trainings: Checklisten – ein Begleiter während der Startphase



B. 10 Checkliste Businessplan			
	erledigt:	Ja	Nein
1. Das Gründungsvorhaben:			
• Executive Summary (Zusammenfassende Darstellung)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Geschäftsidee und Gründungsanlass (Idee, Patent, Entwicklung)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Nutzen des Angebots (Produkt, Dienstleistung, Besonderheit)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Realisierungsplan mit Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Persönliche Daten:			
• Gründerperson(en)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ausbildung und berufliche Qualifikation (Lebenslauf)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Motivation zur Unternehmensgründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Qualifikation zur Selbstständigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Gesellschaftsform und Standort:			
• Wahl der Gesellschaftsform mit Begründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ausstattung und Verhältnisse der Gesellschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Standort und ggf. Besonderheiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Produkt- bzw. Dienstleistungsprogramm:			
• Leistungsbeschreibung und ggf. Entwicklungsstand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Stand der Technik/Patente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vorteile gegenüber dem Wettbewerb ggf. Besonderheiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Erworbene Lizenzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Produktions- bzw. Arbeitsverfahren, Wertschöpfungsanteil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Markt und Marketing:			
• Marktanalyse und Wettbewerbssituation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Branchenentwicklung und Markttrends	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Zielkundengruppen und Kundenbeziehungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Vertriebswege	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Werbung und Werbemedien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ausstattung:			
• Investitionsbedarf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Lager- oder Warenbestände	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Personalbedarf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Laufende Aufwendungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Betriebswirtschaftliche Planung und Finanzierungskonzept:			
• Betriebswirtschaftliche Planungsrechnungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Kapitalbedarf und Finanzierungsplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Plan-Ergebnisrechnungen (Plan-GuV, Plan-Bilanzen, Kennzahlen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Liquiditätsplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Zeitplan und ergänzende Unterlagen:			
• Zeitplan der Gründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ergänzende Unterlagen (Konzessionen, Verträge u.ä.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10-01

Version 1.4 © 2000/2001: ugs gmbh, ulm

Seite 37/67

Beispiel-Checkliste aus dem Begleitbuch zum Businessplan-Training
© 1999-2005 Prof. Liebig, WHU



Mehr als 30 kostenlose Checklisten im Begleitbuch zum Businessplan-Training dienen als hilfreiche Begleiter Ihrer Gründung im Nachgang der Veranstaltung.

Das Businessplan-Training der IHK Frankfurt am Main basiert auf dem Planspiel UGS[®] GAME. UGS[®] GAME sowie die Businessplan-Software UGS[®] SIM und das Begleitbuch wurden von Prof. Volkmar Liebig entwickelt, der das Zentrum für Unternehmertum und Entrepreneurship an der privaten Wirtschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung (WHU), Vallendar, leitet.

**Bitte zurückfaxen an
Fax-Nr. 069 / 2197-1525**

Wirtschaftsjunioren bei der
IHK Frankfurt am Main
- Sekretariat -
Börsenplatz 4

60313 Frankfurt am Main

A N M E L D U N G

Businessplan-Training UGS[®] GAME

Ort **IHK Frankfurt am Main, Börsenplatz 4, 60313 Frankfurt am Main**

Teilnahmegebühr **95 EUR**

Termin

Name Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

Rechnungsanschrift
(falls abweichend)

Tel.-Nr. Fax-Nr.

E-Mail

Geschäftsidee

Branche Geburtsdatum

Ich bin Mitglied / Anwärter der Wirtschaftsjunioren bei der IHK Frankfurt am Main

Datum Unterschrift

Hinweis: **Zahlung nach Rechnungseingang**
Eine Anmeldebestätigung erhalten Sie nach Anmeldeeingang per
E-Mail.