



BUSINESS PLAN VORLAGE

Von Bizcases.de

EXPOSEE

Mit dieser Vorlage erstellen Sie einen aussagekräftigen Business Plan. Ein Leitfaden, mit dem Sie eine klare fokussierte Idee Ihres Unternehmens entwickeln. Ihr Business ist Ihr Haus, in dem kennen Sie sich am besten aus. Dies ist die Grundlage um zu überzeugen, zum Beispiel wenn Sie Mitgründer suchen oder Kapital benötigen.

Torsten Sollitzer

Kaufmännische Beratung

Der Bizcases Business Plan

Die Executive Summary	3
Der Textteil	3
Die Geschäftsidee	3
Unternehmen und Produkte	3
Gründereignung, Team & Organisation	3
Das Spielfeld – der Markt und das Umfeld.....	3
Marketing und Vertrieb.....	3
Der Zahlenteil	3
Umsatz, Kosten und Rentabilität.....	3
Finanzplanung	4
Szenario Analyse.....	4

„Diese Vorlage soll helfen, das eigene Vorhaben zu strukturieren. Habe ich an alles gedacht? Lohnt sich die Idee? Und wie schnell?“

Ein Business Plan wird immer noch oft angefragt von „offiziellen“ Stellen zum Beispiel, um eine Finanzierung zu erhalten. Über die Jahre hat sich hier eine einheitliche Struktur herausgebildet, unterschiedliche Vorlagen weichen in der Regel nur im Detail ab und umfassen dieselben wichtigen Punkte. Neben dieser „anstrengenden Pflichtübung“ hilft der Business Plan aber wirklich, das eigene Business besser zu verstehen. Daher kann es auch keine guten pauschalen „von der Stange“ Lösungen mit vorgeschriebenem Inhalt geben. Vielmehr liegt der Mehrwert darin, sich über die individuelle Situation die richtigen Gedanken zu machen die zum Erfolg führen werden.

Genau dafür muss man sich Zeit nehmen. Und warum nicht einen kompletten Business Plan Tag machen? Ich helfe gerne dabei als Berater. Gemeinsam erarbeiten wir mit Tools wie Design Thinking, weiteren Kreativitätstools, dem Business Model Canvas, und vielen weiteren genau Ihren persönlichen Business Plan.

Kontaktieren Sie mich für ein unverbindliches Gespräch:

Torsten Sollitzer

Kaufmännische Beratung

Email: ts@bizcases

Tel: +49 172 70 66856

Die Executive Summary

Hier steht die kurze und prägnante Zusammenfassung des Vorhabens.

Formal wird hier ein Textteil gewünscht. Zum visualisieren schlage ich vor, hier ein Business Modell Canvas einzusetzen.

Eine gute Summary macht Entscheider neugierig auf das Weiterlesen.

Der Textteil

Die Geschäftsidee

Beschreibung der Idee, was genau ist das Angebot, was ist der Nutzen für Kunden und was sind Kernfähigkeiten

Unternehmen und Produkte

Genau beschreiben wie das Angebot entsteht. Die Produktion, welche Leistungen sind notwendig, wo ist er Standort, gibt es regulatorische Vorschriften, was ist die Rechtsform des Unternehmens? Hier soll auch auf Risiken hingewiesen werden

Gründereignung, Team & Organisation

Gründereignung klingt unangenehm. Tatsächlich sollen Team und Kompetenzen dargestellt werden. Ganz wichtig ist auch, festzulegen wer im Team welche Rolle und welche Verantwortung trägt, also Aufgaben und Funktion näher beschreiben.

Das Spielfeld – der Markt und das Umfeld

Zunächst gilt es die Kunden zu verstehen – wer ist die Zielgruppe?

Wie groß ist der Markt, welche Segmente gibt es und wie sieht der Wettbewerb aus?

Marketing und Vertrieb

Was genau ist der Kundennutzen? Wie soll sich das Unternehmen und die Produkte positionieren?

Wie sieht das Erlösmodell und die Marge aus?

Wie erreichst du deine Kunden? Werbung und gezielte Ansprache über welche Kanäle (Online und Offline)?

Wie sieht der Vertriebsstrichter, der sog. Sales Funnel aus?

Gibt es konkrete Pläne um aus Einmalkunden Bestandskunden zu machen?

Der Zahlenteil

Der Zahlenteil sorgt für die Übersetzung des verbalen Konzeptes im ersten Teil des Business Plans in harte Fakten. Zunächst basiert dieser auch auf einer Beschreibung des Geschäftsmodells. Auf Basis dieser Annahmen kann dann in Excel die eigentliche Rechnung entwickelt werden inklusive eines 5 Jahresplans.

Umsatz, Kosten und Rentabilität

Die beschriebenen Erlösmodelle gilt es nun genauer zu beschreiben. Wie steht im Vergleich zum Wettbewerb? Was ist die zeitliche Planung?

Welche variablen und fixen Kosten gibt es? Was ist als Vergütung für das Team eingeplant?

Finanzplanung

Welcher Kapitalbedarf ergibt sich und wie sieht eine Finanzierung aus? Was wird selbst beigesteuert und was soll von extern kommen?

Welche genauen Investitionen sind notwendig?

Wie sieht die Liquiditätsplanung, das Cash Flow Management aus? Wieviel Reserve ist notwendig um eine Insolvenz zu vermeiden?

Ab wann erzielt das Unternehmen Gewinne?

Szenario Analyse

In der Szenario Analyse werden Auswirkungen möglicher Risiken und Chancen auf das Ergebnis (den Gewinn) dargestellt. Was passiert, wenn sich ein Produktlaunch um 3 Monate verschiebt? Wie schlagen sich die vorher genannten Risiken im Ergebnis nieder? Was sind die Upsides im Plan wenn 5% oder 10% mehr erreicht werden kann, bessere Conversions, höhere Marge, effizienteres Personal und Prozesse.