





Modul 5



Geschäftsplan - Definitionen

Geschäftsplan oder Businessplan

# Definition :

Dokument, das die finanzielle und kommerzielle Strategie beschreibt, die zur Durchführung eines unternehmerischen Projekts gewählt wurde.

Der Businessplan oder Entwicklungsplan formalisiert in schriftlicher Form die Prognosen für die Entwicklung eines Unternehmens. Sie ist abgeleitet aus dem Modell

Unternehmen. Ein Businessplan ist ein formales Dokument, das Unternehmensziele, Zielvorgaben und Zielsetzungen enthält.

Methoden, wie und wann diese Ziele erreicht werden können und sollen.

**Ein synthetisches Dokument**, das es einem Unternehmer ermöglicht, die Einzelheiten seines Projekts auf einfache und effektive Weise zu präsentieren. Er muss die Notwendigkeit der Finanzierung und die potenzielle Rentabilität des Projekts sowie die Vision des zukünftigen Leiters in Bezug auf sein Unternehmen gut argumentiert darstellen.

**Was steht in einem Businessplan?**

Wenn die Definition eines Businessplans gleich ist, variiert der Inhalt des Businessplans je nach Art des Projekts. Sie müssen jedoch - zumindest - in diesem Dokument erwähnen:

* Die Aktivität des Unternehmens: Präsentieren Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen, indem Sie die Vorteile Ihres Angebots hervorheben.
* Das Managementteam: Zeigen Sie, dass sich das Managementteam aus Personen zusammensetzt, deren Fähigkeiten zusammen zum Erfolg des Projekts beitragen.
* Marktforschung: Zeigen Sie, dass die Geschäftsmöglichkeit real ist. Definieren Sie Ihren Zielkundenstamm so genau wie möglich.
* Die Strategie: Erläutern Sie, wie Sie sich von Ihren Hauptkonkurrenten abheben und wie Sie Kunden finden werden.
* Der Finanzplan: Wie hoch ist der Finanzbedarf und wie hoch ist die erwartete Investitionsrendite?

**Was ist der Sinn eines Businessplans?**

Der Geschäftsplan hat drei Hauptziele. Es ermöglicht :

1. **Überprüfung der Durchführbarkeit Ihres Projekts**: Egal, ob Sie planen, eine neue Dienstleistung zu verkaufen oder zu exportieren, Ihr Businessplan ermöglicht es Ihnen, die Relevanz Ihres Projekts aus strategischer und finanzieller Sicht zu bestimmen. Der Businessplan ist wie ein Filter: Durch ihn verfeinern Sie Ihre Ideen, planen und kalkulieren Ihr Handeln.
2. **Geschäfts- oder Finanzpartner von der** Qualität Ihres Projekts **überzeugen**: Um bei externen Partnern glaubwürdig zu sein, müssen Sie ihnen ein realisierbares Projekt mit einem Finanzplan vorlegen, der seine Rentabilität mit konkreten Elementen bestätigt.
3. **Dienen als Leitfaden während der Projektumsetzung**: Für den Unternehmensleiter, wie auch für sein Team, dient der Businessplan als Bezugspunkt während der gesamten Umsetzung.