

Warum sollte ich einen Businessplan erstellen?

Häufig ist die erste Hürde, die es bei der Unternehmensgründung zu überwinden gilt, die Akquisition von Startkapital. Der Businessplan ist Ihre Visitenkarte im Wirtschaftsleben. Er erleichtert das Knüpfen neuer Kontakte und zeigt Ihren Partnern und Investoren die Strategie, mit der Sie aus einer Idee ein Unternehmen gründen oder erweitern wollen. Der Businessplan schildert detailliert das unternehmerische Gesamtkonzept und beschreibt das wirtschaftliche Umfeld, die gesetzten Ziele und die aufzuwendenden Mittel. Zudem hilft er dem Gründer Struktur in den Gründungsprozess zu bringen.

Import aus Amerika

Ursprünglich diente der Businessplan in den USA als Hilfsmittel zur Kapitalakquisition bei privaten Investoren und Wagniskapitalgebern, so genannten Venture Capitalists. Längst gehört die Vorlage eines solchen Geschäftskonzepts auch in Deutschland zum guten Ton, insbesondere im Umgang mit Kapitalgebern. Investoren, wie Banken, Sparkassen, Wagniskapitalgeber und Business Angel, fördern in aller Regel nur Projekte, denen ein fundierter Businessplan zu Grunde liegt.

Ein Plan öffnet Türen

Nicht nur als Argumentationsgrundlage gegenüber Kapitalgebern spielt der Businessplan eine entscheidende Rolle. Richtig abgefasst und eingesetzt, wird der Businessplan zum Schlüsseldokument für die Beurteilung und Steuerung Ihrer gesamten Geschäftstätigkeit. An ihm können Sie selbst ablesen, ob die Meilensteine erreicht wurden.

Flagge zeigen

Genutzt wird der Businessplan zur Vorlage bei Investoren, zur Planung und Kontrolle Ihrer Unternehmensziele und zur Präsentation Ihres Unternehmens vor Geschäftspartnern, Zulieferern und Großkunden. Mit der Vorlage eines durchdachten Konzepts beweisen Sie Ihre Fähigkeit, alle Aspekte der Unternehmensgründung und -führung klar und verständlich darstellen zu können, und wecken Vertrauen.

Gut durchdacht

Der Businessplan zwingt den Gründer, seine Geschäftsidee systematisch zu durchdenken, deckt Wissenslücken auf, verlangt Entscheidungen und fordert strukturiertes und fokussiertes Vorgehen. Diese klare Analyse der aktuellen Situation fördert die gesamte geschäftliche Effektivität und dient Ihnen als Leitfaden. An ihm können Sie sich orientieren und überprüfen, inwieweit Sie Ihre gesetzten Ziele erreicht haben.

Das Konzept wächst mit

Ein Businessplan ist nicht statisch, sondern “lebt“. Besonders in Branchen, die durch eine extreme Dynamik gekennzeichnet sind, stellt die Erstellung eines Businessplans höchste Anforderung an alle Beteiligten. Wichtig bleibt, zuverlässige Aussagen über die Strategie und die zu erwartende Entwicklung des Unternehmens zu erarbeiten. Wer schon bei einem ersten Gespräch ein überzeugendes Konzept vorlegen kann, hat deutlich bessere Aussichten auf Unterstützung als ohne ausgearbeiteten Geschäftsplan.