

„Einführung in die Betriebswirtschaftslehre“

2. Wie wird die Gründung eines Unternehmens vorbereitet?

Prof. Dr. Jörg Freiling

Lehrstuhl für Mittelstand, Existenzgründung und Entrepreneurship



„Einführung in die Betriebswirtschaftslehre“

2.3.1 Business Plan und Pitchdeck I

Prof. Dr. Jörg Freiling

Lehrstuhl für Mittelstand, Existenzgründung und Entrepreneurship



Lernziele

-  Verständnis der Zwecke von Business-Plänen
-  Kenntnis der Aufbauelemente eines Business Plans
-  Einsicht in Gestaltungsprinzipien von Business-Plänen
-  Kenntnis von Zweck und Inhalten von Pitchdecks



Grundlagen: Business Plan



Aufbau Businessplan

<p>Einführender Teil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Deckblatt • Inhaltsverzeichnis • Executive Summary 	
<p>Hauptteil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hintergrund, Idee & Ziele • Markt und Wettbewerb • Potenzialsituation • Marketing-Konzeption 	<ul style="list-style-type: none"> • F&E-/Wertschöpfungskonzeption • Finanzierungskonzeption • Organisation & Führung
<p>Schlussenteil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitplanung • Gesamtblick auf Chancen und Risiken • Ausblick • Anhang 	

Quelle: Freiling (2006), S. 228.

Was ein Business Plan ist ...

- ... ein **Ergebnis**dokument (vorübergehend abgeschlossener Planungsaktivität)
- ... **zeitpunkt**bezogenes Dokument – kann schnell veralten
- ... ein **Integrations**dokument (bezieht Teilpläne aufeinander)
- ... ein **General**dokument – klärt alle geschäftsbezogenen Grundsatzfragen
- ... **qualitatives** und **quantitatives** Dokument
- ... **abgestuftes** Dokument (Ausstiegsmöglichkeiten für Leser!)

Die Rolle des Business Plans

„The development and writing of the business plan marks the transition from strategy formulation to the implementation stage of new venture creation.“

Business Plan



Quelle: Dollinger (2003), S. 127.

Die Rolle des Business Plans

“A plan is a reflection of its creator.

Sometimes the primary benefit of preparing a plan is the realization that a business idea just won't work!

The real value in preparing a plan is not as much in the plan itself as it is in the process of creating it.“

Quelle: Scarborough/Zimmerer (2003).

Wozu dient ein Business Plan?

Sorgfältig und ehrlich betrieben, zwingt einen das Verfassen des Businessplans zu diszipliniertem Nachdenken.

Eine Idee, die einem gerade noch glänzend erschien, mag bei näherer Betrachtung der Details und Zahlen plötzlich völlig unspektakulär wirken.

Eugene Kleiner

Ingenieur & Risikokapitalgeber

Quelle: Eugene (2014).

Für wen wird der Businessplan erstellt?

Business Plan

Adressaten eines Businessplans

Banken

Business Angels

VC-Gesellschaften

Neue Gesellschafter

Geschäftspartner

Kernziel eines Businessplans

Risikoabsicherung, Kapitaleinsatz

Anlagemöglichkeit mit attraktiver Rendite

Überdurchschnittliche Rendite

Spannendes, vielversprechendes Geschäft

Findung solider Partner



Gestaltung des Business Plans



Der Businessplan

Focus Business Plan	Full Business Plan	Operative Business Plan
<ul style="list-style-type: none"> • Ca. 15 Seiten • Prägnant, knapp im Stil • Beinhaltet Schlüsselinformationen • Weitere Details auslassen 	<ul style="list-style-type: none"> • 30-50 Seiten Beschreibung • 10-30 Seiten weitere Dokumentation • Vollständige Beschreibung von Schlüsselthemen • Detailliert, trotzdem prägnant 	<ul style="list-style-type: none"> • 100+ Seiten • Vollständige, sehr ausführliche Beschreibung • Umfangreiche quantitative Analyse
<ul style="list-style-type: none"> • Bankdarlehen wird gesucht • Bekannte Partner • Keine externe Kommunikation beabsichtigt • Lockmittel, um Interesse der Investoren zu wecken • Geschwindigkeit ist von äußerster Wichtigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • Durch Komplexität des Unternehmens ist eine vollständige Beschreibung notwendig • Erhebliche Finanzierungsmittel werden gesucht • Mit großen Firmenpartnern arbeiten 	<ul style="list-style-type: none"> • Bestehendes Unternehmen mit Historie, Produkten, Kunden, und Mitarbeiterstamm • Im regulären internen Planungsprozess benutzt

Aufbau Businessplan

<p>Einführender Teil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Deckblatt • Inhaltsverzeichnis • Executive Summary 	
<p>Hauptteil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hintergrund, Idee & Ziele • Markt und Wettbewerb • Potenzialsituation • Marketing-Konzeption 	<ul style="list-style-type: none"> • F&E-/Wertschöpfungskonzeption • Finanzierungskonzeption • Organisation & Führung
<p>Schlussenteil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitplanung • Gesamtblick auf Chancen und Risiken • Ausblick • Anhang 	

Quelle: Freiling (2006), S. 228.

Markt und Wettbewerb

Ziel

- Zielmarkt definieren
- Zielmarkt analysieren
- Stellung im Wettbewerb bestimmen

Inhalt

- Marktvolumen und -potenzial
- Marktsegmentierung
- Wettbewerbsanalyse

Tipps

- Positionierungslücken identifizieren und füllen
- Unterscheidung von latenten und manifesten Bedürfnissen
- Betrachtung aktueller und potenzieller Konkurrenz

Aufbau Businessplan

<p>Einführender Teil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Deckblatt • Inhaltsverzeichnis • Executive Summary 	
<p>Hauptteil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hintergrund, Idee & Ziele • Markt und Wettbewerb • Potenzialsituation • Marketing-Konzeption 	<ul style="list-style-type: none"> • F&E-/Wertschöpfungskonzeption • Finanzierungskonzeption • Organisation & Führung
<p>Schlussenteil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitplanung • Gesamtblick auf Chancen und Risiken • Ausblick • Anhang 	

Quelle: Freiling (2006), S. 228.

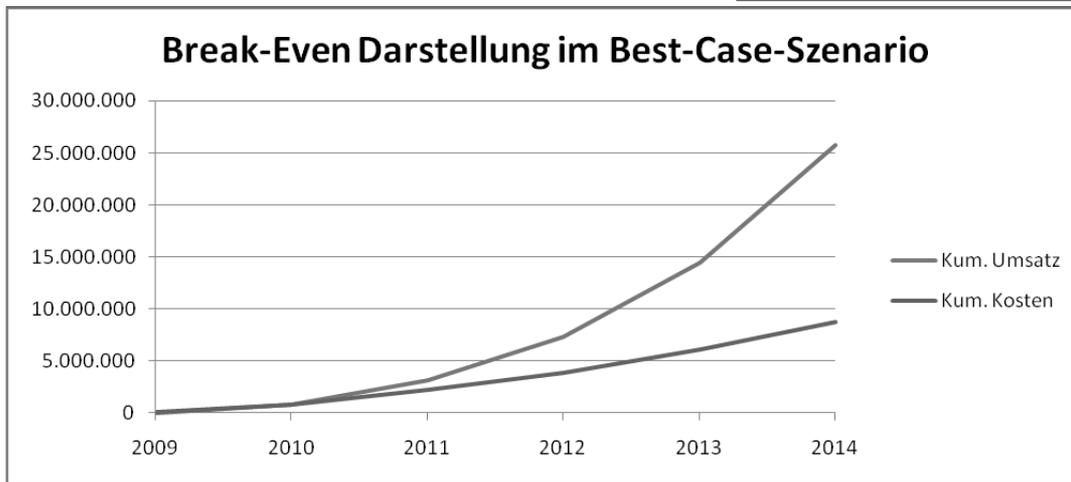
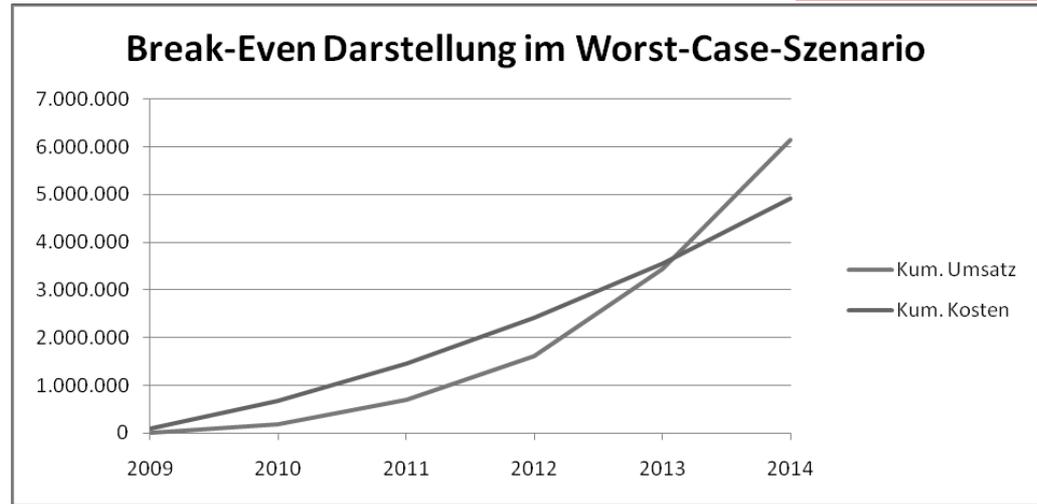
Finanzplanung

- Kapitalbedarf und Finanzierung
- Investitionsplanung
- Rentabilitätsplanung
- Liquiditätsplanung
- Break-Even



Finanzplanung – runtastic

**Break-Even
Berechnung**



Quelle: www.gruenderservice.at

Aufbau Businessplan

<p>Einführender Teil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Deckblatt • Inhaltsverzeichnis • Executive Summary 	
<p>Hauptteil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hintergrund, Idee & Ziele • Markt und Wettbewerb • Potenzialsituation • Marketing-Konzeption 	<ul style="list-style-type: none"> • F&E-/Wertschöpfungskonzeption • Finanzierungskonzeption • Organisation & Führung
<p>Schlussenteil</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitplanung • Gesamtblick auf Chancen und Risiken • Ausblick • Anhang 	

Quelle: Freiling (2006), S. 228.

Team – runtastic

Fähigkeitsprofil der Gründer

Gründerteam	Harte Faktoren											Weiche Faktoren								
	Software & Hardware	Finanzen & Controlling	Projektmanagement	Marketing	Verkauf	Organisationsentwicklung	Produktion	Personalwesen & -entwicklung	Kooperations- & Partnerbeziehungen	Buchhaltung & Personalverrechnung	Office-Management und Verwaltung	Fremdsprachen	Webdesign	Sozialkompetenz	Initiative & Leidenschaft	Kommunikation	Verkaufsfähigkeit	Verhandlungstechnik	Durchsetzungsvermögen	Konfliktbehandlung
Rene Giretzlehner	3	1	2	1	1	0	2	2	2	0	1	2	2	3	3	2	2	1	3	2
Florian Gschwandtner	2	2	2	2	3	1	1	0	3	0	1	2	0	3	3	2	3	3	3	2
Christian Kaar	3	2	2	0	1	0	3	1	1	0	1	2	1	3	3	3	1	2	3	2
Alfred Luger	0	2	3	3	2	3	0	2	3	1	1	2	0	3	3	3	2	2	2	3

Legende	3	Kompetenz sehr hoch, bereits mehrjährige Erfahrung (harte Faktoren) bzw. ausgeprägt hohe Fähigkeit (weiche Faktoren)
	2	Kompetenz hoch - kaum Erfahrung (harte Faktoren) bzw. mittlere Ausprägung der Fähigkeit (weiche Faktoren)
	1	Kompetenz mittel bis niedrig - keine Erfahrung (harte Faktoren) bzw. schwache Ausprägung der Fähigkeit (weiche Faktoren)
	0	Kompetenz nicht vorhanden - keine Erfahrung (harte Faktoren) bzw. sehr niedrige Ausprägung der Fähigkeit (weiche Faktoren)

Quelle: www.gruenderservice.at