

Der Geschäfts- oder Businessplan

Der Geschäftsplan, auch Businessplan genannt, dient dem eigenen Unternehmen und seinen leitenden Mitarbeitern als "roter Faden" und den Partnern des Unternehmens, vor allem den Finanz- und Beteiligungspartnern als Orientierungs- und Entscheidungshilfe. Dementsprechend sollte er aufgebaut sein. Er ist meist wie folgt zu gliedern:

1. Zusammenfassender Überblick / Management Summary

- Auf das wesentliche Beschränkt

2. Unternehmensübersicht (tabellarisch)

- Gründung und bisherige Entwicklung
- Rechtsform
- Kapitalausstattung
- Gesellschafter mit Anteilen und Kurzlebenslauf
- Geschäftsführung und deren Qualifikation
- Verbundene Unternehmen, falls vorhanden, und deren Rolle

3. Übersicht über die Geschäftsfelder des Unternehmens

- Sortimentsbeschreibung im Überblick
- Kurzdarstellung der Produkte und Dienstleistungen
- Prospekte oder Fotos
- Schutzrechte
- technische Alternativen zu den Produkten
- Abnehmer bzw. Zielgruppen
- Marktpotentiale national/international
- Abhängigkeiten von Konjunkturzyklen oder Saisonspitzen
- Marktszenarien (Spielregeln, Vorschriften)
- Wettbewerbsvorteile
- Wettbewerber national/international

4. Übersicht über das Vertriebsszenario des Unternehmens

- Anzahl der potentiellen Kunden in Deutschland/international
- Darstellung der Vertriebswege z.B.
 - Stammhaus -> Kunde
 - Stammhaus -> Handelsvertreter -> Kunde
 - Stammhaus -> Vertreter -> Großhandel -> Fachhandel ->Kunde
- Vergleich mit branchentypischen Vertriebswegen
- Handelsspanne der einzelnen Vertriebsstufen
- Werbemaßnahmen (Prospekt, Messen, Mailings, etc.)

5. Beschreibung des Betriebs bzw. der Wertschöpfung

- Betriebsgröße (m², Miete)
- eigene Wertschöpfungsprozesse
- Wertschöpfungsprozesse außer Haus (Outsourcing)
- Engpässe und Lösungsansätze

6. Mittelfristig Umsatz- und Ertragsplanung über 3 bis 5 Jahre (Tabellen im Jahresraster)

- Break Even-Betrachtungen

7. Mittelfristige Kapitalbedarfsplanung über ca. 3. Jahre

- Entwicklungsvorhaben
- Marketingvorhaben
- Betriebsmittelbedarf
- Investitionen
- Liquiditätsplanung

Anlagen

- Prospekte
- Marktstudien soweit vorhanden
- Auftragsbestandsliste, Angebotsliste
- Jahresabschlüsse
- Handelsregisterauszug
- Liste wichtiger Verträge (z. B. Vertriebsverträge) soweit vorhanden