

## Hörtext

### Businessplan

Wenn man ein eigenes Unternehmen gründen will, ist es ratsam, einen überzeugenden Businessplan zu erstellen. Eine wichtige Funktion dieses Plans ist es, nicht zuletzt die potenziellen Geldgeber, ergo Banken, Partner und private Geldgeber, davon zu überzeugen, dass man eine Erfolg versprechende Geschäftsidee hat und auch weiß, wie man sie in die Praxis umsetzen kann.

In der Regel hat ein solcher Businessplan drei wesentliche Bestandteile:

1. Informationen über den Existenzgründer
2. eine überzeugende Darstellung seiner Geschäftsidee und schließlich
3. eine Darstellung der finanziellen Seite des Projekts.

1. Was möchten Geldgeber, aber eventuell auch die Industrie- und Handelskammer über den Gründer selbst wissen?

Zunächst möchte man erfahren, ob die fachlichen Fähigkeiten des Gründers den Anforderungen einer selbstständigen Unternehmung genügen, welche Ausbildung er oder sie hat, an was für Weiterbildungen er oder sie teilgenommen hat, welche Erfahrungen er in seiner bisherigen Tätigkeit sammeln konnte. Man möchte ferner wissen, ob derjenige über ausreichende kaufmännische und juristische Kenntnisse für die Leitung eines Unternehmens verfügt. Und schließlich sollte der Gründer deutlich machen, dass er die nicht unbeträchtlichen Belastungen bis hin in den Privatbereich tragen kann.

2. Die Geschäftsidee sollte überzeugend, verständlich und klar beschrieben werden. Man möchte erfahren, welche Produkte und/oder Dienstleistungen der Gründer produzieren und verkaufen will und ob er eine ordentliche Marktanalyse durchgeführt hat, also weiß, wie groß die eigenen Chancen sind, inwiefern er ein interessantes Produkt anbietet, das sich von dem der Mitbewerber unterscheidet.

3. Besonders aufmerksam werden die Geldgeber auch den dritten Teil lesen, also den mit der Darstellung der finanziellen Daten.

Dazu zählt zunächst die Auflistung der Ausgaben für die Existenzgründung, d.h. der Kosten für Investitionen, Beratung, für die eigene Lebensführung bis zum Eingang der ersten Zahlungen für die angebotenen Leistungen. Ferner interessiert die exakt zu kalkulierende Aufstellung der nach dem Start monatlich veranschlagten Einnahmen und Kosten. All diese Kosten und Einnahmen münden in einen sog. Liquiditätsplan, aus dem der Finanzbedarf einschließlich des Eigenanteils des Gründers hervorgeht.

In einem ernst zu nehmenden Businessplan sollten neben diesen letztlich positiven Informationen auch die möglicherweise auftretenden Risiken bei der Realisierung der Pläne erwähnt werden.