





Volkmar Liebig

Der Businessplan

Handbuch der UGS Software[®] gestützten Businessplanentwicklung

**Mit 31 Checklisten zur systematischen
Gründungsplanung**

2. Auflage

**Mit einem Vorwort von
Bernward Maria Vierheilig,
DZ Bank Frankfurt/Main**

Version 5.1



Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Der Businessplan <2, 2009, Ulm>:

Der Businessplan : Handbuch der UGS Software[®] gestützten Businessplanentwicklung. Mit 31 Checklisten zur systematischen Gründungsplanung. Version 5.1. **Volkmar Liebig**. Mit einem Vorw. von Bernward Maria Vierheilig. 2. Auflage, Ulm : UGS-Verl. 2009

ISBN 978-3-937298-64-1

© 2007-2009 UGS[®] VERLAG ULM

Südblick 4

D-89075 Ulm

Tel.: +49 (0) 7 31 – 9 60 96 50

Fax: +49 (0) 7 31 – 9 60 96 67

www.ugs.de

info@ugs.de

Alle Rechte vorbehalten

Printed in Germany

Druck: Induprint Ulm – 09.1

EXIST³[®], UGS[®] und UGS Software[®] sind eingetragene Marken



Inhaltsübersicht

Vorwort

1. Gründungserfolg ist kein Zufall
2. Die drei P's der Businessplanentwicklung
3. Die Existenz- bzw. Unternehmensgründung
4. Die UGS Software[®] als Planungswerkzeug
5. Die quantitative Planung mit der UGS Software[®]
6. Die Planungsergebnisse der UGS Software[®]
7. Datenexport und Ausdrücke zur Generierung des Businessplans
8. Businessplan-Beispiel
9. Software-Überlassungsvereinbarung und Produktinformationen
10. Literatur und Internetadressen
11. Glossarium für Entrepreneurere
12. Stichwortverzeichnis

31 Checklisten zur systematischen Gründungsplanung





Vorwort

„Du bist verrückt!“ – „Wie kannst du nur deinen sicheren Job aufgeben?“ – „Das ist viel zu riskant!“ Derartige Kassandrarufer müssen sich Menschen, die dabei sind, den Schritt in die Selbstständigkeit zu planen, in Gesprächen mit Verwandten, Freunden bzw. Bekannten oft anhören. Die Aussagen hören sich zunächst demotivierend an, und das ausgerechnet in einer Lebenssituation, in der man selbst mehr Fragen als Antworten hat und jede motivierende Unterstützung gebrauchen könnte.

Allerdings sollte jeder Gründungswillige kritische Fragen der ihm nahe stehenden Menschen als Chance zur kritischen Überprüfung des Vorhabens begreifen, denn speziell diese Personen können besonders unbequeme Fragen stellen. Die unbequemen Fragen sind es, aus denen wir am meisten lernen und die uns bittere, eventuell auch materiell schwerwiegende Erfahrungen ersparen können. Einwände und Gedankenspiele von unvoreingenommenen Sparringspartnern machen daher diese Gespräche für potenzielle Gründer wertvoll. Dadurch können Aspekte erkannt werden, die ein Gründer selbst noch nicht bedacht hat.

Falls es dem Gründungswilligen nicht bereits bewusst ist, so wird er bald erkennen, dass etliche Gespräche mit Experten unterschiedlicher Fachrichtungen und Erfahrungen geführt werden müssen, bis alle für die Verwirklichung des Vorhabens erforderlichen Informationen, Daten und Fakten zusammengetragen worden sind. Schließlich wird die Erkenntnis reifen oder ein Berater wird es ihm sagen: du musst einen Businessplan erstellen!

„Leichter gesagt als getan“, wird mancher Gründer meinen. Die Antwort ist: nein, dank der UGS Software® ist es so leicht getan wie gesagt! Wenn man wie Sisyphus vor einem riesigen Berg von Aufgaben steht, die für die Erstellung eines Businessplanes zu erledigen sind, könnte man verzweifeln. Eine systematische Vorgehensweise ist der Schlüssel zum Erfolg. Aber nicht alle Gründer sind geborene Systematiker. Mit der stringenten Führung durch den gesamten Planungsprozess einer Unternehmensgründung gibt die UGS Software® den



Weg der systematischen betriebswirtschaftlichen Planung vor. Den Weg gehen muss der künftige Unternehmer allerdings selbst.

Da das vorhandene Eigenkapital für die Finanzierung von Gründungsvorhaben in der Regel begrenzt ist, führt früher oder später der Weg zur Bank. Der Unternehmer in spe wird Feuer und Flamme für sein Vorhaben sein und die Chancen in leuchtenden Farben herausstellen. Wäre es anders, würde der Bankberater bezüglich der unternehmerischen und kommunikativen Fähigkeiten seines Gesprächspartners skeptisch werden.

Erfahrene Bankberater sehen viele, zum Teil sehr unterschiedliche Gründungsplanungen: von einem einzigen DIN-A-4-Blatt mit wenigen Stichpunkten bis zum 250-Seiten-Werk – wobei diese Extrema für die Entscheidungsfindung der Bank wenig nützen. In einem optimalen Businessplan wird das geplante Vorhaben umfassend und gleichzeitig so kurz und so prägnant wie möglich dargestellt. Der Berater der Bank muss als Laie das niedergelegte Konzept verstehen können. Im Gespräch mit der Bank muss der Gründer die Eckpfeiler, auf denen das Vorhaben ruht, sowie die Chancen, die eine Verwirklichung bietet, deutlich herausstellen. Er sollte allerdings auch zeigen, dass er mögliche Risiken bedacht hat und erläutern, wie er damit umgeht.

Dabei wird der Gründer wieder mit kritischen Fragen konfrontiert, denn die Bank muss die Risiken einer Mitfinanzierung eines Vorhabens beleuchten. Jetzt kann der gut vorbereitete Gründer mit der Szenariotechnik der UGS Software® glänzen. Mit einer Planung in unterschiedlichen Szenarien kann er eventuelle Risiken aufzeigen, wenn die Umsetzung eine andere Entwicklung nehmen sollte als angenommen. Zudem können ohne zusätzlichen Aufwand individuelle „Was-wäre-wenn-Betrachtungen“ angestellt werden.

„Niemand plant zu scheitern. Man scheitert viel mehr, weil die Planung fehlt.“ Wenn der künftige Unternehmer die Bedeutung einer guten Vorbereitung der Unternehmensgründung verinnerlicht hat und das durch eine detaillierte Planung zeigt, dann hat er die zitierte Aussage des amerikanischen Ökonomen *Charles L. Minter* verstanden. Die Erfahrungen, nicht nur die der Banken, zeigen ganz eindeutig: Gründungsvorhaben, die sorgfältig vorbereitet werden, ha-



ben erheblich höhere Erfolgchancen. Zur Erzielung und Darstellung optimaler Planungsergebnisse empfiehlt die DZ BANK als Zentralinstitut für mehr als 1.000 der rund 1.250 Genossenschaftsbanken in Deutschland Existenzgründern den Einsatz der UGS Software[®].

Mit der klaren Systematisierung des Planungsprozesses und der plausiblen Erstellung und Aufbereitung der Planungsergebnisse haben *Professor Liebig* und sein Team mit der UGS Software[®] Maßstäbe gesetzt. Mit dieser Software werden Businesspläne in einer Systematik und Form generiert, wie es Banken erwarten. Eine ganze Gründergeneration hat bereits von den vielfältigen Vorteilen dieser Software gestützten Planung von Businessplänen profitiert. Wir wünschen auch allen künftigen UGS[®]-Nutzern gute Planungsergebnisse – und eine Umsetzung, die möglichst nahe an die optimistischen Planungsszenarien herankommt!

Frankfurt/Main, im August 2007

Bernward Maria Vierheilig, DZ BANK AG



Vorbemerkung zur 2. Auflage

Die erste Auflage dieses Handbuchs hat den Leitfaden zur Planungs- und Simulationssoftware UGS[®] SIM ersetzt und bezog sich auf die Version 5.0 der UGS Software[®]. Die Auflage ist vergriffen. Software entwickelt sich weiter und inzwischen liegt das Update 5.1 vor, auf das sich das vorliegende Handbuch bezieht.

Die Weiterentwicklungen der UGS Software[®] beziehen sich auf das Bezugsdatum („Zeitpunkt heute“) bei der DCF-Methode und dem Staffelfverfahren im Dialog Unternehmenswert, so dass bereits ab dem Gründungszeitpunkt diese Bewertungsverfahren angewandt werden können. Weiterhin ist die Systematik bei der Gewinnentnahme bei der Ergebnisdarstellung GuV / Bilanz so angepasst worden, damit sich die iterativen Rechenalgorithmen verkürzen und sich die Reaktionsgeschwindigkeit der Software erhöht. Die Bilanzdarstellung ist um die Prozentangabe der Bilanzpositionen ergänzt worden, so dass die vertikale Bilanzanalyse auf einen Blick möglich ist. Die aktuelle Auflage ist durchgesehen und um einige Abbildungen ergänzt worden.

V.L.

Ulm, im März 2009



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	VII
1. Gründungserfolg ist kein Zufall	1-1
1.1 Überblick über das Handbuch	1-1
1.2 Erfolg durch Planung und Simulation	1-2
1.3 Schritt für Schritt zum eigenen Unternehmen	1-3
1.4 Goldene Regeln für die Erstellung von Businessplänen	1-6
<i>Merkblatt für die Businessplan-Entwicklung</i>	1-8
2. Die drei P's der Businessplanentwicklung	2-1
2.1 Der Businessplan als Prinzip	2-1
2.2 Der Businessplan als Prozess	2-3
2.3 Der Businessplan als Produkt	2-4
3. Die Existenz- bzw. Unternehmensgründung	3-1
3.1 Das Unternehmen als komplexes Phänomen	3-1
3.2 Das Unternehmen als System	3-3
3.3 Der Gründungsprozess	3-6
3.4 Das Gründungscontrolling	3-9
3.5 Bemerkungen zum Gründungserfolg	3-11
4. Die UGS Software® als Planungswerkzeug	4-1
4.1 Das Planungskonzept der UGS Software®	4-1
4.2 Installationshinweise für die UGS Software®	4-5
4.2.1 Systemvoraussetzungen	4-5
4.2.2 Die Softwareinstallation	4-5
4.3 Benutzungshinweise für die UGS Software®	4-7
4.3.1 Einstieg in die Software	4-7
4.3.2 Generelle Bedienungsfunktionen	4-9
4.3.3 Hilfefunktion	4-10
4.3.4 Übernahme von UGS®-Dateien früherer Versionen	4-10
5. Die quantitative Planung mit der UGS Software®	5-1
5.1 Planungsparameter	5-1
5.1.1 Mandantendaten	5-1
5.1.2 Kurzfassung Ihrer Planung (Executive Summary)	5-2
5.1.3 Unternehmensdaten	5-2
5.1.4 Optionen	5-4
5.1.5 Szenarien einstellen	5-6



5.2 Absatzmärkte	5-7
<i>EXKURS Marktformen / Preis-Absatz-Funktionen</i>	5-8
5.3 Umsatz und Maßnahmen	5-12
5.3.1 Die Umsatzbereiche (Business Units)	5-13
5.3.2 Operative Maßnahmen (Werbung etc.)	5-15
5.4 Einkaufsplanung	5-16
5.5 Eigenbedarf/Sicherheiten (optional)	5-19
5.5.1 Eigenbedarfsermittlung	5-19
5.5.2 Vermögenswerte zum Gründungszeitpunkt	5-20
5.5.3 Sicherheiten zum Gründungszeitpunkt	5-21
<i>EXKURS Dialog mit Kennwort schützen</i>	5-22
5.6 Personal und Kapazität	5-23
5.6.1 Basisplanung	5-23
5.6.2 Personalaufwand je Periode	5-24
5.6.3 Kapazitätsplanung je Periode	5-24
<i>EXKURS Personalnebenkosten</i>	5-26
5.7 Betrieblicher Aufwand	5-27
5.7.1 Beschäftigungsabhängiger betrieblicher Aufwand	5-27
5.7.2 Allgemeiner betrieblicher Aufwand	5-28
5.8 Investitionsplanung	5-29
5.8.1 Beschäftigungsabhängige Investitionen	5-29
5.8.2 Investitionen insgesamt	5-30
<i>EXKURS Investitionsgegenstände</i>	5-31
5.8.3 Zahlungsströme	5-33
5.8.4 Desinvestitionen	5-34
5.8.5 Abschreibungen	5-35
<i>EXKURS Abschreibungsarten</i>	5-36
5.9 Gesamtkapitalbedarf	5-38
5.10 Finanzierungsplanung	5-40
5.10.1 Eigenkapital	5-40
5.10.2 Mezzanine-Kapital	5-42
5.10.3 Fremdkapital	5-43
5.10.4 Kredite / Darlehen und Förderprogramme	5-44
<i>EXKURS Finanzierung</i>	5-48
5.11 Verbindlichkeitspiegel	5-48
5.12 Deckungsbeitragsrechnung	5-50
6. Die Planungsergebnisse der UGS Software®	6-1
6.1 Überschussrechnung	6-1
6.2 Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)	6-3
6.3 Bilanz	6-6
6.3.1 Eröffnungsbilanz	6-7
6.3.2 Schlussbilanzen	6-8
6.3.3 Zwischenbilanzen	6-11
6.4 Liquiditätsrechnung	6-11
6.5 Cash-Flow-Rechnung	6-14
<i>EXKURS Cash-Flow</i>	6-15



6.6 Kennzahlen und Verläufe	6-16
6.7 Unternehmenswert	6-19
6.7.1 Ertragswert	6-20
6.7.2 DCF-Methode (Barwert, Kapitalwert)	6-22
6.7.3 Substanzwert	6-24
6.7.4 Firmenwert	6-25
6.7.5 Mischverfahren (Stuttgarter Verfahren / Mittelwert- Verfahren / Eigene Definition)	6-25
6.7.6 Staffelfverfahren	6-29
6.7.7 Umsatzwertverfahren	6-30
6.7.8 Ergebnisübersicht Unternehmenswerte	6-31
7. Datenexport und Ausdrücke zur Generierung des Businessplans	7-1
7.1 Ergebnisse exportieren	7-1
7.2 Ergebnisse drucken	7-4
7.3 Musterausdrücke	7-8
8. Businessplan-Beispiel	8-1
9. Software-Überlassungsvereinbarung und Produkt- informationen	9-1
9.1 Software-Überlassungsvereinbarung	9-1
9.2 Produktinformationen	9-5
9.2.1 Digitales Handbuch Businessplan	9-5
9.2.2 UGS Software® in anderen Sprachen	9-5
9.2.3 UGS® GAME Gründungsplanspiele	9-5
9.2.4 UGS® TEST Unternehmerperson	9-7
9.2.5 UGS® PLAY Managementspiele	9-10
9.2.6 UGS® SCHULE	9-13
9.2.7 UGS® VERLAG	9-14
9.2.8 EXIST ³ ® - Didaktisches Konzept der Gründungslehre	9-14
9.2.9 entrepreneur@kademie – Das Beraternetzwerk	9-16
10. Literatur und Internetadressen	10-1
10.1 Bibliografische Quellen	10-1
10.2 Internet-Adressen	10-3
10.3 Schrifttum zur Entwicklung und zum Einsatz der UGS Software®	10-5
11. Glossarium für Entrepreneur	11-1 bis 11-14
12. Stichwortverzeichnis	12-1 bis 12-7
31 Checklisten zur systematischen Gründungsplanung	A-1 bis A-67





*Nur wer ein freundliches Gesicht hat,
soll einen Laden aufmachen.
Aus China*

1. Gründungserfolg ist kein Zufall

1.1 Überblick über das Handbuch

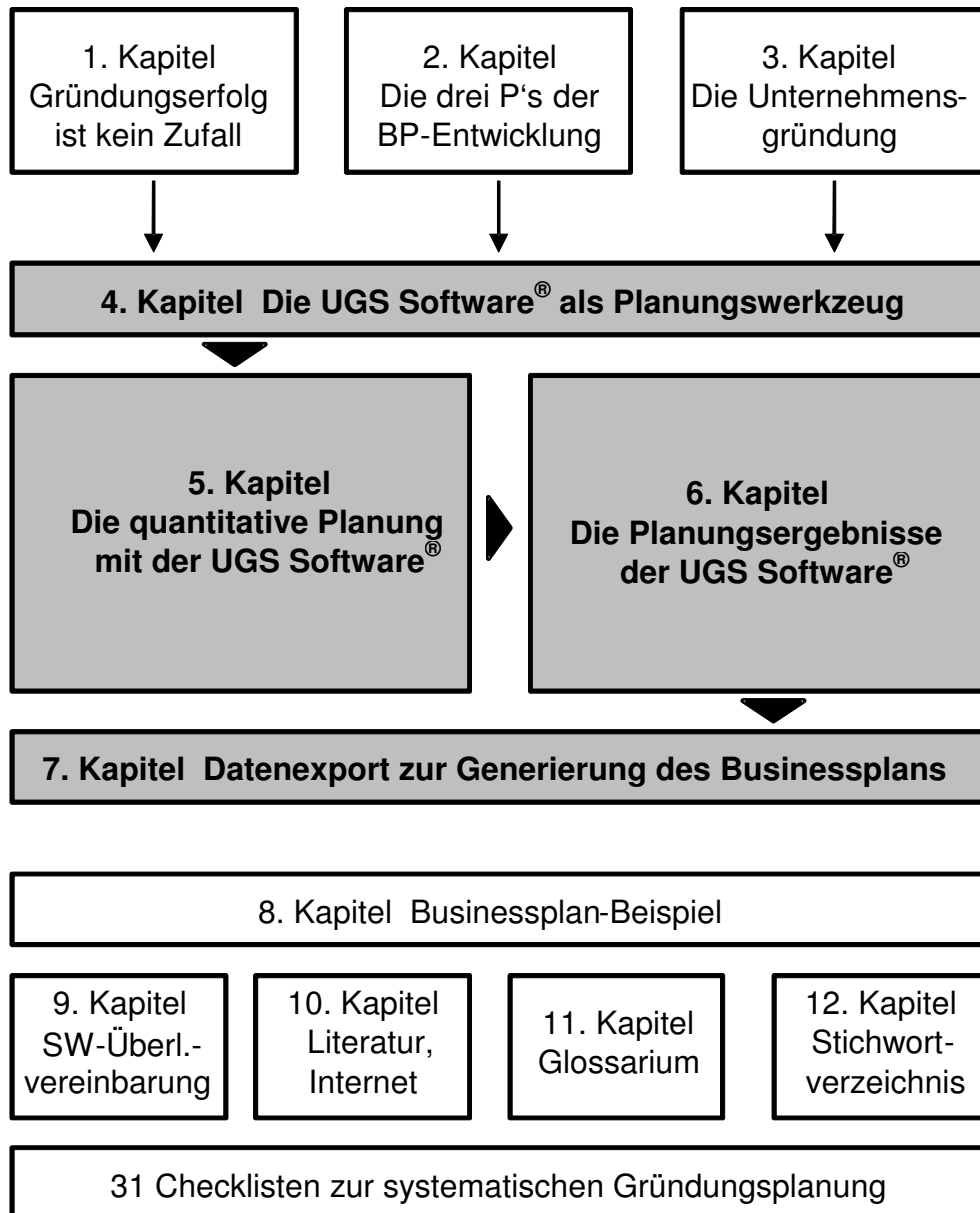


Abbildung 1-1: Die Landkarte des Businessplan-Handbuchs

Das vorliegende Handbuch besteht aus zwölf Kapiteln und einem Anhang. Die Kapitel 1 bis 3 stellen die generelle Einführung in das Thema Businessplan und Unternehmensgründung dar. Die Kapitel 5 bis 7 beschreiben die Arbeit mit der



UGS Software[®]. Die Kapitel 8 bis 12 ergänzen das Handbuch um Arbeitshilfen und relevante Informationen. Die im Anhang enthaltenen 31 Checklisten auf den **gelben Seiten** sind die Arbeitsunterlage für die systematische Unterstützung des gesamten Gründungsprozesses.

1.2 Erfolg durch Planung und Simulation

Die wirtschaftliche Entwicklung wird wesentlich durch Existenzgründungen und neue Unternehmen bestimmt. Aktuell entstehen mehr als die Hälfte aller neuen Arbeitsplätze in Unternehmen, die jünger als zehn Jahre alt sind. Darunter sind allerdings vor allem Klein- bzw. Kleinstgründungen, z.B. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit mit Unterstützungszahlungen. Es scheitert etwa jede zweite Unternehmensgründung in Deutschland innerhalb der ersten fünf Jahre vor allem wegen fehlender Nachhaltigkeit bzw. unvollständiger Planung. Nach empirischen Untersuchungen tragen mangelnde betriebswirtschaftliche Kenntnisse der Unternehmensgründer dazu bei, dass Unternehmensgründungen häufig nicht erfolgreich sind und in Insolvenz geraten. Wie kann man das ändern?

Ohne aktive Hilfsmittel für die Unternehmensplanung ist es nach aller Erfahrung schwierig, die komplexe Phase einer Unternehmensgründung aus allen relevanten Perspektiven zu betrachten und ständig den Überblick zu behalten. Die Gründung eines Unternehmens, die Realisierung der Selbstständigkeit auf der Basis einer eigenen Idee und einem selbst bestimmten Weg, ist eine herausfordernde Aufgabe, die vom Gründer in der Regel mit geringen Vorkenntnissen und ungeübt bewältigt werden muss. Die vorliegende Software **UGS[®] SIM (UnternehmensGründungsSimulation)** hilft Ihnen, Ihr Gründungsvorhaben systematisch zu planen, einen vollständigen und überzeugenden Businessplan zu schreiben und erfolgreich zu starten. Das ist unsere Antwort!

Sie können Ihre Geschäftsidee praktisch ohne kaufmännisches Wissen mit Hilfe von UGS[®] SIM in ein betriebswirtschaftlich fundiertes Konzept übertragen. UGS[®] SIM führt Sie im Bereich der quantitativen Planung sicher von Planungsschritt zu Planungsschritt in kaufmännisch sinnvoller Reihenfolge. Das notwendige betriebswirtschaftliche und programmtechnische Wissen sowie die kaufmännischen Zusammenhänge werden Ihnen durch eine kontextsensitive Hilfe



vermittelt. Selbstverständlich ersetzt UGS[®] SIM nicht die solide Beratung und das Erfahrungswissen. Aber Sie können mit UGS[®] SIM die Beratungsleistungen intensiver nutzen, wenn Sie durch das Arbeiten mit UGS[®] SIM einen höheren Wissens- und Kenntnisstand bezüglich Ihrer Unternehmensgründung erworben haben. Sie sollten wissen, dass viele Gründungsberater, Gründerzentren, Transferstellen an Universitäten sowie Banken und Sparkassen mit dieser Software arbeiten.

Durch UGS[®] SIM **sparen Sie Zeit**. Alle für die Planung notwendigen betriebswirtschaftlichen Berechnungen führt UGS[®] SIM durch. UGS[®] SIM macht Ihre Planungen **sicherer**, weil Sie Alternativberechnungen blitzschnell durchführen können und neben dem wahrscheinlichen auch den optimistischen bzw. pessimistischen Fall Ihrer Gründung ermitteln. Sie selbst werden durch UGS[®] SIM **sensibilisiert**, weil Sie durch Szenarien und selektive Berechnungen, z.B. durch die ausschließliche Betrachtung nur eines Geschäftsbereiches, umgehend die Existenzfähigkeit Ihres Vorhabens abschätzen können. Ihre Gründung wird **professionell**, weil Sie die Planungsdaten und Planungsergebnisse sofort für Ihren Businessplan verwenden können. Seit 1996 ist die UGS Software[®] auf dem Markt – nutzen Sie die tausendfache nationale und internationale Anwendungserfahrung. In Universitäten, Hochschulen und in Schulen wird die Software auch aus didaktischen Gründen eingesetzt und zusammen mit Lehrmaterialien ist sie ein Teil eines von der UNESCO anerkannten Schulprojekts im Rahmen des Projekts Bildung für nachhaltige Entwicklung (vgl. Kapitel 9.2.8).



Die vorliegende Planungshilfe und Gründungssimulation für Unternehmensgründer ist innovativ und wir werden in unseren Bemühungen, ein exzellentes Werkzeug zu entwickeln, durch die Marktführerschaft im Bereich der Software unterstützten Businessplanerstellung auf einigen Marktsegmenten bestätigt. Die UGS Software[®] ist inzwischen die Basis von Gründungsplanspielen und in mehrere Sprachen übersetzt. Diese Entwicklungen sind Herausforderung und Verpflichtung zugleich.



1.3 Schritt für Schritt zum eigenen Unternehmen

In die Entwicklung von UGS[®] SIM ist die Erfahrung von über drei Jahrzehnten Gründungs- und Innovationsberatung sowie Gutachter- bzw. Jurytätigkeit im Bereich der Unternehmensgründung eingeflossen. UGS[®] SIM besteht aus einzelnen Bausteinen (Dialoge), die logisch aufeinander abgestimmt sind. In den Kapiteln 4 und 5 wird darauf ausführlich eingegangen.

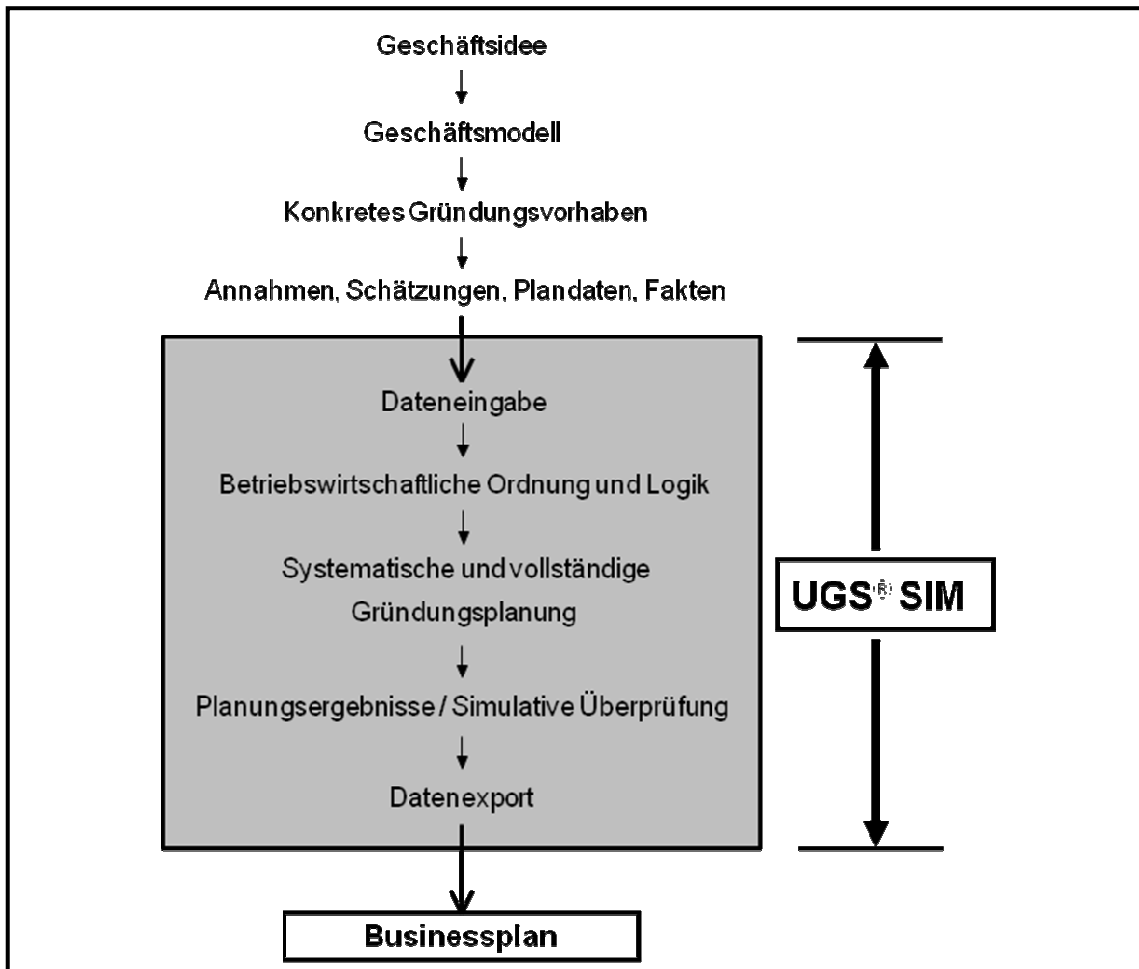


Abbildung 1-2: Der quantitative Teil des Businessplans im Gründungsprozess mit der UGS Software[®] (schematisch)

UGS[®] SIM führt Sie dabei Schritt für Schritt zu einem vollständigen betriebswirtschaftlichen Konzept. Die Planungs- und Ergebnisdaten können Sie aus UGS[®] SIM exportieren (Ausdruck oder Export aller Planungs- und Ergebnisdaten in andere Dateien, siehe Kapitel 7), um daraus Ihren Businessplan zu entwickeln, den Sie zum Beispiel zur Vorlage bei Kreditinstituten, zur Beantragung von Geldmitteln aus öffentlichen Förderprogrammen oder bei anderen Ge-



sprachspartnern (z.B. bei Venture-Capital-Gesellschaften, Investoren, Partner, Business-Angels) benötigen.

Wenn Sie zum ersten Mal mit der UGS Software[®] arbeiten, sollten Sie zunächst den modularen Aufbau und die Funktionsweise von UGS[®] SIM kennen lernen. Dazu empfehlen wir Ihnen eine „Schnupperrunde“ mit Hilfe eines der in der Software enthaltenen zehn Gründungsbeispiele. Gleichzeitig lernen Sie dabei konkrete Gründungsvorhaben kennen und entdecken gegebenenfalls eine Geschäftsidee, die Ihrer Unternehmensgründung ähnlich ist (z.B. gleiche Branche, gleiche Aktivitäten).

Sie können alternativ durch das Eingeben der Daten Ihrer eigenen Unternehmensgründung UGS[®] SIM kennen lernen. In diesem Falle werden Sie von Baustein zu Baustein bis zur vollständigen Gründungsplanung geführt. Sie erlernen dabei gleichzeitig die betriebswirtschaftliche Logik der systematischen Entwicklung eines Geschäftsplans.

Im Kapitel 2 gehen wir auf das Herzstück der Gründungsplanung, den Businessplan ein. Nutzen Sie die dort eingeflossenen Erfahrungswerte und lassen Sie sich von dem Musterbusinessplan der CAD GmbH im Kapitel 8 zur eigenen Businessplangestaltung anregen.

Bitte beachten Sie: UGS[®] SIM Businessplan möchte Ihnen zum Gründungserfolg verhelfen. Erfolgreich können Sie nur dadurch werden, dass Sie aktiv werden, also etwas unternehmen („Unternehmer sein“). Die UGS[®] SIM Businessplansoftware und dieses Handbuch wollen kein Lehrbuch über Unternehmensgründung ersetzen, sondern Sie zur aktiven Planung Ihres Gründungsvorhabens animieren. Durch die Arbeit mit UGS[®] SIM werden Sie wahrscheinlich ein tieferes betriebswirtschaftliches Verständnis erwerben, als durch das Lesen von manchen Büchern und Broschüren, in denen die unternehmerischen Entscheidungen von Gründern abgehandelt werden. Unternehmen Sie durch die Umsetzung Ihrer eigenen Vorstellungen eine erlebnisreiche Entdeckungsreise in die Welt der Innovationen und Geschäftspläne. Entwickeln Sie Ihren originären Businessplan und seien Sie ein Entrepreneur – ein unternehmerisch denkender und handelnder Mensch.



Durch die Arbeit mit UGS[®] SIM setzen Sie bereits das um, was Ihnen durch Bücher oder Beratung lediglich vorgeschlagen werden kann. Ihre erworbenen Kenntnisse durch die Planung und simulative Überprüfung Ihres Gründungsvorhabens sind dadurch nicht nur erlerntes Wissen, sondern bereits beherrschtes und angewandtes Wissen.

Eine zündende Geschäftsidee, einen überzeugenden Businessplan, eine erfolgreiche Unternehmensgründung und einen nachhaltigen persönlichen und wirtschaftlichen Erfolg mit UGS[®] SIM wünscht Ihnen Ihr UGS[®]-Team aus Ulm.

1.4 Goldene Regeln für die Erstellung von Businessplänen

→ 1. Executive Summary

Geben Sie einen Überblick über Ihre Geschäftsidee und das Realisierungskonzept – in verständlicher Sprache und mit attraktivem Inhalt. Fassen Sie das Wesentliche zusammen.

→ 2. Die Geschäftsidee / Die Wertschöpfung

Beschreiben Sie so kurz wie möglich und so detailliert wie nötig, was Sie unternehmerisch vorhaben. Geben Sie Antworten auf folgende Fragen:

- **Warum** ist noch niemand auf diese Idee gekommen?
- **Warum** wartet der Markt auf Sie?
- **Warum** wäre es ein Nachteil, wenn diese Geschäftsidee nicht umgesetzt werden würde?

→ 3. Der Gründer / Die Gründerin / Das Team

Sagen Sie, wer Sie sind. Beschreiben Sie das Team der Entrepreneur:innen. Begründen Sie, weshalb sie die richtigen Menschen sind, um diese Geschäftsidee zu realisieren.

→ 4. Der Absatzmarkt / Die Kunden / Der Bedarf

Das ist der Kern Ihres Businessplans: konkretisieren Sie, welchen Nutzen Sie für wen stiften und worin Ihre Wertschöpfung besteht. Beschreiben Sie, wodurch eine Skalierbarkeit und Nachhaltigkeit Ihres Geschäftsmodells möglich ist.

→ 5. Know-how / Technologie / Verfahren / ...

Listen Sie auf, welche Ressourcen Sie bereits besitzen und welche Sie noch benötigen. Informieren Sie darüber, wer die Schutzrechte besitzt.



→ **6. Quantitativer Businessplan / Umsatz / Aufwand / Kapazität...**

Werden Sie konkret und entwickeln Sie einen schlüssigen betriebswirtschaftlichen Plan, der aufzeigt, wie sehr es sich wirtschaftlich lohnt, die Geschäftsidee umzusetzen.

→ **7. Gesamtkapitalbedarf / Eigenkapital / Finanzierungsidee**

Berechnen Sie, welchen Kapitalbedarf Sie beim Start haben, ob Sie Finanzierungsrunden planen und wie eine Finanzierung aussehen könnte.

→ **8. Optimistische und pessimistische Varianten / Szenarien**

Entwickeln Sie Szenarien, wie sich das Vorhaben entwickeln könnte und welche Erwartungen man an das Projekt knüpfen kann.

→ **9. SWOT-Analyse / insbesondere Risikoanalyse**

Skizzieren Sie mit Hilfe der SWOT-Analyse [englisches Akronym für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Gefahren)] die Situation Ihres Vorhabens. Gehen Sie insbesondere auf mögliche Risiken ein, die in dem Vorhaben stecken, beschreiben Sie deren Auswirkungen und wie Sie darauf ggf. reagieren.

→ **10. Reife / Stand der Geschäftsidee**

Skizzieren Sie, woran Sie aktuell arbeiten bzw. was Ihr momentaner Engpass ist.

→ **11. Kundenkontakte / Letter of Intent...**

Führen Sie einen Beweis, dass Ihr Geschäftsmodell funktioniert, obwohl Sie noch nicht begonnen haben, z.B. durch Tests, Kundengespräche oder Kaufoptionen potenzieller Kunden.

→ **12. Entscheidungsvorlage**

Sagen Sie, welche Entscheidungen Sie vom Leser Ihres Businessplans erwarten.

→ **13. Anlagen**

Legen Sie relevante Informationen Ihres Vorhabens als Anlage bei, und zwar in einer Form, die interessierte Laien verstehen können.



Merkblatt für die Businessplan-Entwicklung

- 1. Bringe in Erfahrung, wie Businesspläne aussehen, die sehr gut bewertet wurden und lass Dich von erfahrenen Entrepreneurern beraten.**
- 2. Schreibe mit maximal drei Sätzen nieder, um welche Geschäftsidee es sich handelt.**
- 3. Nenne drei Dinge, die das Besondere der Geschäftsidee kennzeichnen.**
- 4. Stelle den Nutzen und die zu befriedigenden Bedürfnisse der potenziellen Kunden stets in den Mittelpunkt.**
- 5. Mache deutlich, dass die potenziellen Kunden durch die Umsetzung der Geschäftsidee genau das bekommen, was sie wollen.**
- 6. Beschreibe so konkret wie möglich die Kundenbedürfnisse, das Marktpotenzial und die Erreichbarkeit der Kunden.**
- 7. Erläutere detailliert, welches auf die Gründungsidee bezogene Know-how die beteiligten Entrepreneurere besitzen.**
- 8. Nenne die notwendigen Ressourcen, entwerfe den betriebswirtschaftlichen Plan und ermittle das notwendige Kapital durch eine Software unterstützte Businessplanung.**
- 9. Zeige die Chancen und Risiken der Geschäftsidee auf, entwickle Szenarien und begründe die Hoffnung auf die prognostizierte Rendite.**
- 10. Fasse alles in einer Executive Summary zusammen, die möglichst nicht länger als eine Seite ist, alles Wesentliche enthält und die Geschäftsidee „sexy“ erscheinen lässt. Diesen Teil des Businessplans schreibe erst zum Schluss.**