

Einführung

Sie haben also dieses Buch aus dem Regal gezogen und sich entschieden, es mit uns zu versuchen. Eine gute Wahl. Hier sind Sie richtig. Sie wissen vielleicht noch nicht, wie man einen Businessplan erstellt, aber Sie waren schlau genug zu erkennen, dass so ein Plan ungeheuer wichtig ist. Aus jahrelanger Zusammenarbeit mit großen und kleinen Unternehmen wissen wir, dass ein Businessplan über Erfolg und Misserfolg entscheidet. Nur wenn Sie ihn auch befolgen, werden Sie dorthin gelangen, wo Sie hinwollen. Wie so ein Plan auszusehen hat, können Sie im Anhang sehen.

Manche Menschen glauben, dass ein Businessplan etwas ist, was man erstellen muss, um Geldgeber für seine Neugründung zu gewinnen – also bestenfalls eine Formalität und schlimmstenfalls eine nervtötende Arbeit. Einen Businessplan erstellen Sie jedoch nicht nur für irgendwelche Kapitalgeber. Sehen Sie darin ein Werkzeug, das dafür sorgt, dass Ihre Mitarbeiter gerne in Ihrem Unternehmen arbeiten, und Ihrem Unternehmen zum Erfolg verhilft.

Sie meinen, ein Businessplan hätte etwas mit Zauberei zu tun? Nein, weit gefehlt. Ein Businessplan funktioniert nur, weil er Sie dazu zwingt, innezuhalten und darüber nachzudenken, was Sie eigentlich tun. Er hilft Ihnen herauszufinden, wie die Zukunft Ihres Unternehmens aussehen soll und wie Sie diese Ziele erreichen wollen. Ihr Plan dient Ihnen dabei als Vorlage und führt Sie Schritt für Schritt ans Ziel. Hier ein paar Beispiele:

- ✓ Ein Businessplan erfordert die sorgfältige Betrachtung Ihrer Branche, Ihrer Kunden und Wettbewerber, um zu erkennen, welche realen Chancen Sie haben und welchen Risiken Sie ausgesetzt sind. ¶
- ✓ Ein Businessplan ist eine objektive Analyse Ihres Unternehmens, sodass Sie damit die Fähigkeiten und Ressourcen, die Stärken und Schwächen sowie die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens realistisch einschätzen können.
- ✓ Ein Businessplan enthält eine Bilanz, eine Finanzprognose und einen Budgetplan, sodass Sie wissen, wo Sie heute stehen und was die Zukunft für Sie bereithält.
- ✓ Ein Businessplan bereitet Sie auf eine unsichere Zukunft vor, indem er Sie darin bestärkt, Unternehmensstrategien zu entwickeln und Alternativen zu finden, die Ihre Erfolgchancen langfristig erhöhen.

Über dieses Buch

Dieses Buch wird Ihnen bei der schrittweisen Erstellung Ihres Businessplans helfen. Sie werden dabei Dinge über Ihr Unternehmen entdecken, die Sie zuvor noch nicht gewusst haben. Diese Informationen können entscheidend sein, wenn es darum geht, der Konkurrenz die Stirn zu bieten. Wir haben sogar ein paar Seiten zum Schmunzeln vorgesehen.

Die fünfte Auflage von *Businessplan für Dummies* wird Ihnen zu geschäftlichem Erfolg verhelfen, egal wer Sie sind beziehungsweise welchen Job Sie in Ihrem Unternehmen haben, ob

Sie in einem großen Unternehmen oder als Einzelkämpfer tätig sind. Je nach Situation werden Sie das Buch jedoch unterschiedlich nutzen.

- ✓ Wenn Businesspläne etwas Neues für Sie sind, werden Sie wahrscheinlich ganz vorne mit dem ersten Kapitel beginnen und sich von uns führen lassen. Wir fangen mit dem Unternehmensauftrag an, hauchen dem Businessplan Leben ein und sorgen dafür, dass Sie das Ziel nicht aus den Augen verlieren. Kapitel 3 enthält wichtige Hinweise für Existenzgründer.
- ✓ Wenn Sie bereits Erfahrung haben, werden Sie vielleicht gleich zu den für Sie interessanten Stellen springen: wie man beispielsweise die erfolgsentscheidenden Faktoren in einer Branche erkennt oder wie man Stärken und Schwächen ermittelt. Und wenn Sie irgendwo eingetaucht sind, werden Sie wahrscheinlich einen anderen Abschnitt entdecken, der auch noch interessant für Sie sein könnte.

Wo auch immer Sie gerade stehen, es ist nie zu spät, einen Businessplan zu erstellen, und es ist nie zu spät, einen bereits erstellten Plan zu überarbeiten. In beiden Fällen finden Sie die gewünschten Informationen auf den Seiten zwischen diesen strahlendgelben Umschlagdeckeln.

Konventionen in diesem Buch

Damit Sie sich leichter zurechtfinden, finden Sie in diesem Buch wie auch in den anderen ... für *Dummies*-Büchern bestimmte Konventionen:

- ✓ **Kursivdruck** wird verwendet, um neue Wörter oder Begriffe hervorzuheben.
- ✓ **Fettdruck** wird verwendet, um die wichtigen Elemente bei Schrittanleitungen oder Auflistungen hervorzuheben.
- ✓ Die Schriftart **Courier** wird verwendet, um Internetadressen und Formeln darzustellen.

Was Sie nicht lesen müssen

Sie brauchen den Text in den grauen Kästen, die hin und wieder in diesem Buch auftauchen, nicht zu lesen. Auch der Inhalt der Copyright-Seite ist nicht so wahnsinnig interessant. Sie verletzen auch nicht unsere Gefühle, wenn Sie dieses Buch nicht von vorne bis hinten durchlesen. Blättern Sie einfach mal durch, sehen Sie im Stichwortverzeichnis nach und suchen Sie sich eine interessante Stelle raus.

Törichte Annahmen über den Leser

Ob Sie es glauben oder nicht, aber wir brauchen nicht im Kaffeesatz zu lesen, um etwas über Sie, lieber Leser, liebe Leserin, zu wissen. Denn mit hoher Wahrscheinlichkeit trifft nämlich die eine oder andere der folgenden Aussagen auf Sie zu:

- ✓ Sie haben eine großartige, völlig neue Geschäftsidee und können es gar nicht erwarten, Ihr eigenes Unternehmen zu gründen und zu führen.
- ✓ Ihr Chef schlägt neue Töne an und erwartet, dass Sie in den nächsten drei Wochen einen Businessplan erstellen.

- ✓ Sie haben Ihr Unternehmen immer ohne Businessplan geführt, wollen aber jetzt einen Neuanfang starten.
- ✓ Sie dachten immer, Sie hätten einen Businessplan, aber der ist wohl doch nicht so gut, wie er sein sollte.

Haben wir es erraten? In welcher Situation Sie sich auch immer befinden mögen, Sie brauchen auf keinen Fall im (bereits erwähnten) Kaffeesatz nach einem Businessplan zu suchen. Lesen Sie lieber dieses Buch. Wir können zwar nicht die Zukunft Ihres Unternehmens vorher-sagen, aber mit dem Plan, den Sie mit unserer Hilfe zusammenstellen werden, sind Sie für die Zukunft bestens gerüstet. Und wir werden Sie bei jedem Schritt begleiten.

Wie dieses Buch aufgebaut ist

Businessplan für Dummies besteht aus sechs Teilen und einem Anhang. Sie müssen nicht alle Teile lesen und schon gar nicht die angegebene Reihenfolge einhalten. Jedes Kapitel ist einem bestimmten Thema der Unternehmensplanung gewidmet, wobei einige Kapitel für Sie wichtiger sein können als andere.

Teil I: Entscheiden, wohin es gehen soll

Bevor Sie einen Businessplan zusammenstellen können, müssen Sie wissen, wo Sie in Zukunft stehen wollen. Dieser Teil will Sie davon überzeugen, wie wichtig die richtige Planung ist, damit Sie auch dort ankommen, wo Sie hinwollen. Auch wer sich eine Existenz mit staatlichen Mitteln (Gründungszuschuss) aufbauen will, muss seinem Antrag einen Businessplan beilegen. Wir helfen Ihnen herauszufinden, für welche Zielgruppe Sie den Plan erstellen und wie Ihnen ein solcher Plan helfen kann, Ihre großartigen Geschäftsideen in einem klareren Licht zu sehen. Wir zeigen Ihnen Planungshilfen, diskutieren mit Ihnen Planungsprozesse und fassen die wichtigsten Teile des Businessplans zusammen. Dann werden wir Sie dabei unterstützen, Ihre Unternehmensleitwerte und Unternehmensphilosophie genauer unter die Lupe zu nehmen. Schließlich helfen wir Ihnen bei der Formulierung des Unternehmensauftrags und bei der Definition Ihrer Unternehmensziele.

Teil II: Den eigenen Markt beschreiben

Damit Ihr Businessplan von Nutzen ist, müssen Sie den Markt, in dem Sie sich befinden, genau kennen. In diesem Teil werden Sie Ihre Branche genauer untersuchen und herausfinden, wo Ihre Erfolgchancen liegen, indem Sie Ihre Chancen und Risiken analysieren. Sie werden Ihre Kunden unter die Lupe nehmen, sodass Sie wissen, wer Ihre Kunden sind, was sie benötigen und wie man sie in Gruppen unterteilen kann, um sie noch besser bedienen zu können. Schließlich werden Sie Ihre Wettbewerber genau analysieren, um gegen sie gewinnen zu können.

Teil III: Die Aussichten Ihres Unternehmens einschätzen

In diesem Teil lenken wir die Aufmerksamkeit voll und ganz auf Ihr Unternehmen. Sie werden sich so objektiv wie möglich die Fähigkeiten und Ressourcen Ihres Unternehmens ansehen, ermitteln, auf welche Stärken Sie sich wirklich verlassen können und mit welchen Schwächen Sie zurechtkommen müssen. Sie werden langsam einkreisen, was Sie am besten können, und so ermitteln, welchen tatsächlichen Wert Sie Ihren Kunden bieten und welchen Vorteil Sie gegenüber den Wettbewerbern haben. Schließlich werden Sie zusammen mit uns ein Geschäftsmodell entwickeln, Ihre Finanzlage klären und eine Finanzprognose sowie ein Budget aufstellen.

Teil IV: Ein Blick in die Zukunft

Einen Businessplan erstellt man hauptsächlich deshalb, weil man auf die Zukunft vorbereitet sein will. In Teil IV werfen Sie einen Blick in die Zukunft und wappnen sich für Änderungen. Es werden verschiedene Strategien vorgestellt und es wird gezeigt, wie man sie verwendet, um eigene Strategien zu entwickeln. Außerdem werden die verschiedenen Richtungen gezeigt, in die Sie gehen können, wenn Ihr Unternehmen sich vergrößert.

Teil V: Ein Werkzeugkasten für Planer

Ihr Businessplan taugt nichts, wenn er nicht in die Realität umgesetzt werden kann. In diesem Teil lernen Sie, Ihr Unternehmen so zu gestalten, dass es so effizient wie möglich arbeitet. Sie werden die Menschen in Ihrem Unternehmen so vorbereiten, dass sie die nötigen Fähigkeiten zur Erfüllung der im Businessplan festgesetzten Ziele haben.

Teil VI: Der Top-Ten-Teil

Hier sind Hinweise, Beobachtungen und Warnungen zusammengestellt, die Sie bei der Erstellung eines Plans beachten sollten. In diesem Teil geht es um das Gesamtbild, lesen Sie ihn also, wenn Sie den Überblick verloren haben und wieder wissen wollen, wo es langgeht.

Anhang

Und dann stellen wir im Anhang noch einen Businessplan vor, damit Sie auch wissen, wonach Sie streben. Einen amerikanischen Businessplan finden Sie im Internet unter www.downloads.fuer-dummies.de.

Symbole, die in diesem Buch verwendet werden

Links neben dem Text finden Sie hin und wieder Symbole, die Folgendes bedeuten:



Dieses Symbol kennzeichnet Tipps, mit denen Sie die Konkurrenz abhängen.



Dieses Symbol soll Ihre Aufmerksamkeit auf bemerkenswerte Beispiele aus der Unternehmenswelt lenken.



Dieses Symbol findet sich, wenn das Gesagte vor allem Großunternehmen betrifft (kleinere Unternehmen können aber auch davon profitieren).



Vorsicht: Sie könnten sich die Finger verbrennen, wenn Sie die Warnungen nicht beachten.



Diese Tipps sollten Sie immer in Erinnerung behalten.

Wie es weitergeht

Nehmen Sie sich Zeit und blättern Sie durch das Buch, um sich mit dem Inhalt vertraut zu machen. Dann lesen Sie ein oder zwei Kapitel, die Sie besonders interessieren. Oder noch besser: Lesen Sie ein Kapitel zu einem Thema, über das Sie bereits etwas wissen. Wenn Sie ganz wagemutig sind, dann fangen Sie am Anfang an.

Vergessen Sie das Inhaltsverzeichnis nicht, in dem Sie sich jeweils die für Sie interessantesten Kapitel herausuchen können. Auch der Index ist gut geeignet, um schnell bestimmte Themen zu finden.