

## **WHITEPAPER: Der Businessplan, darauf müssen Sie achten.**

*Urheberrecht: PALLAS CAPITAL Advisory AG, 1010 Wien, Schottenring 16/Top 153*

Um Kapitalgeber davon zu überzeugen, dass es sich lohnt, in Ihr Unternehmen zu investieren, brauchen Sie einen aussagekräftigen Businessplan. Er bildet die Entscheidungsgrundlage für Investoren und ist somit wesentliche Voraussetzung für eine Finanzierung. Der Businessplan ist also mehr als eine grobe Ideenskizze. Er wird nach einem festen Schema zusammengestellt. In diesem Kapitel erfahren Sie, worauf es ankommt.

Kapitalgeber wollen wissen, wie das Geld, das sie zur Verfügung stellen, verwendet wird. Sie wollen verstehen, welche Risiken es gibt und wie hoch die potenzielle Rendite ist. Konzentrieren Sie sich bei der Beschreibung des Geschäftsmodells deshalb auf die Frage, wie Ihr Unternehmen Geld verdient. Natürlich wollen Investoren verstehen, wie beispielsweise neue Maschinen den Produktionsprozess verbessern. Zu viele technische Details wirken jedoch abschreckend. Fokussieren Sie sich stattdessen darauf, wie Sie Umsätze steigern oder Kosten reduzieren werden. Mit einer klaren Struktur und einer verständlichen Ausdrucksweise schaffen Sie Transparenz und gewinnen so das Vertrauen der Investoren.

Ein Unternehmen definiert sich vor allem über die angebotenen Waren oder Dienstleistungen. Stehen Sie für nachhaltige Qualität, pfiffige Lösungen oder besonders freundlichen Kundenservice? Ein Investor wird Ihnen nur Kapital zur Verfügung stellen, wenn er von Ihrer Geschäftsidee überzeugt ist. Deshalb sollte der Businessplan eine detaillierte Beschreibung der wichtigsten Produkte enthalten. Die technischen Merkmale spielen dabei nur eine Nebenrolle. Wichtiger ist es, den Kundennutzen darzustellen und das Besondere Ihrer Produkte im Vergleich zur Konkurrenz hervorzuheben.

### **Beantworten Sie die wichtigsten Fragen zur Markt- und Wettbewerbsanalyse:**

- Wer sind Ihre Kunden und welche Bedürfnisse haben sie?
- Wer sind Ihre Wettbewerber und welche Stärken und Schwächen haben sie im Vergleich zu Ihnen?
- Zu welchem Preis bieten Sie Ihre Produkte an und was kosten vergleichbare Produkte bei der Konkurrenz?
- Wie wollen Sie Ihre Produkte vermarkten und vertreiben?

Um die Aufmerksamkeit bei Investoren zu wecken, müssen Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal klar herausarbeiten. Setzen Sie je nach Branche und Unternehmenssituation bestimmte Schwerpunkte. Gehen Sie beispielsweise bei entwicklungsintensiven Vorhaben auf die einzelnen Entwicklungsschritte und die Patentierung ein. Eine ausgefallene Produktidee allein gewinnt jedoch noch keine Investoren. Kapitalgeber wollen sehen, dass Sie Ihren Markt kennen und Ihr Unternehmen auch durch schwierigere Phasen führen können. Deshalb sollten Sie im Businessplan nicht nur die Chancen aufzeigen, sondern auch auf Risiken eingehen und erläutern, wie Sie mit Herausforderungen umgehen wollen.

Ein Unternehmen zu führen, erfordert mehr als technisches Know-how. Zufriedene Kunden und qualifizierte Mitarbeiter sind für den Unternehmenserfolg genauso wichtig wie solide Finanzen. Kapitalgeber erwarten nicht, dass Sie als Geschäftsführer Spezialist in allen Bereichen sind. Im Gegenteil: Zu den wichtigsten Führungskompetenzen gehört, sich ein qualifiziertes Managementteam aufzubauen und für eine offene Kommunikation auf allen Ebenen zu sorgen. Im Businessplan werden alle Personen vorgestellt, die wichtige Managementpositionen, zum Beispiel im Bereich Entwicklung, Vertrieb oder Finanzen, besetzen. Gehen Sie dabei auch auf Qualifikationen und Erfahrungen ein, die für die Stelle relevant sind. So verdeutlichen Sie, dass Ihr Unternehmen kompetent geführt und das Kapital der Investoren sorgfältig eingesetzt wird.

Der Businessplan wird für die Investoren erst richtig greifbar, wenn Sie Ihre Geschäftsidee mit konkreten Zahlen unterlegen. Kalkulieren Sie zunächst Ihren Kapitalbedarf. Beachten Sie: Ein vernünftiges Verhältnis von Eigenkapital und Fremdkapital sorgt für eine solide Unternehmensfinanzierung. Für Ihre Investoren ist natürlich entscheidend, dass Ihre Geschäftsidee spätestens nach einer gewissen Anlaufphase rentabel ist. Auf Basis Ihrer Marktanalyse prognostizieren Sie Umsatz, Kosten und den daraus resultierenden Gewinn für die nächsten drei Jahre. Wichtig ist, dass Ihre Annahmen glaubwürdig sind. Rechnen Sie im Zweifel mehrere Szenarien durch, um die Auswirkungen einzelner Risikofaktoren aufzuzeigen.

Im nächsten Schritt schätzen Sie Ihre monatlichen Einnahmen und Ausgaben für die nächsten drei Jahre. Bedenken Sie bei der Liquiditätsplanung, dass Ihre Kunden je nach den vereinbarten Zahlungszielen die Rechnungen mit einiger Verzögerung begleichen, während manche Kosten, wie zum Beispiel Material, im Voraus bezahlt werden müssen. Daraus ergibt sich die monatliche Liquiditätsreserve. Übersteigen die Ausgaben besonders am Anfang die

Einnahmen, sollten Sie Ihren Kapitalbedarf um eine entsprechende Liquiditätsreserve erhöhen.

Wenn Sie keine Erfahrung bei der Erstellung eines Businessplans haben, können Sie sich Unterstützung bei einer Investmentbank wie Pallas Capital holen. Als unabhängige Dritte entdecken die Berater oft zusätzliche Potenziale, an die Sie vielleicht noch gar nicht gedacht haben oder die Sie als zu selbstverständlich erachtet haben, um näher auf sie einzugehen. Außerdem hilft Ihnen eine Investmentbank bei der Entwicklung der passenden Finanzierungsstruktur. Als Finanzexperten kennen sie die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Finanzierungsinstrumente. Und über ihr umfangreiches Netzwerk auf dem Finanzmarkt können sie Kontakte zu passenden Investoren herstellen.

### **Checkliste: Das gehört in den Businessplan**

Je aussagekräftiger Ihr eigener Businessplan, desto Erfolg versprechender ist er. Grundsätzlich sollten Sie die folgenden Informationen aufnehmen:

- ***Das Unternehmen***

Hier führen Sie den Firmennamen, den Firmensitz, die Produkte und Zielgruppen auf.

- ***Der Unternehmer***

Beschreiben Sie Ihren Werdegang und Ihre Geschäftsidee. Arbeiten Sie hier Ihre Stärken heraus. Zeigen Sie den Investoren, dass Sie die Kompetenz und das Durchhaltevermögen haben, die Idee zum Erfolg zu führen.

- ***Rechtsform und Gesellschafter***

Die Rechtsform und Gesellschaftsstruktur haben nicht nur Auswirkungen auf Ihre persönliche Haftung, sondern auch auf potenzielle Finanzierungsmöglichkeiten. Lassen Sie sich am besten von Ihrem Steuerberater beraten.

- ***Angebote und Zielgruppe***

Beschreiben Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen sowie Ihre Zielgruppen. Arbeiten Sie deutlich Ihr Alleinstellungsmerkmal heraus und zeigen Sie Ihre Wettbewerbsvorteile auf.

- **Standort und Markt**

Begründen Sie Ihre Standortwahl und gehen Sie auf die Marktbedingungen ein.

- **Marketing- und Vertriebsplan**

Zeigen Sie, wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen vermarkten wollen.

- **Organisation und Personalplanung**

Beschreiben Sie Ihre Unternehmensbereiche. Erläutern Sie Arbeitsabläufe und die dafür eingesetzte Anzahl an Mitarbeitern.

- **Finanzplanung**

Die Finanzplanung besteht aus dem Investitionsplan und dem Umsatz-, Kosten- und Ertragsplan. Beim Investitionsplan listen Sie die Kosten für Ihre Investitionen, z. B. für Gebäude, Maschinen und Büroeinrichtung, auf. Beim Umsatz-, Kosten- und Ertragsplan entwickeln Sie einen Drei-Jahres-Plan für alle Einnahmen- und Ausgabenposten. Vergessen Sie bei den Ausgaben nicht den Zinsaufwand.

Große Teile des Businessplans, wie zum Beispiel der Finanzplan oder die Marktanalyse, sind unverzichtbar. Andere variieren von Branche zu Branche und je nach Entwicklungsstand der Produktidee. Berücksichtigen Sie bei der Erstellung des Businessplans auch die jeweiligen Investorenbedürfnisse. Während viele Eigenkapitalgeber vor allem an der Renditeprognose interessiert sind, steht für Kreditgeber die Risikoanalyse im Vordergrund.

Es gibt verschiedene Muster, an denen Sie sich bei der Erstellung orientieren können. Achten Sie hier auf Vollständigkeit, um von Anfang an als kompetenter Partner wahrgenommen zu werden.