

Vertiefung – Businessplan

Der Businessplan soll dem Unternehmensgründer helfen, seine Geschäftsidee zu konkretisieren und Chancen und Risiken, die am Markt bestehen, rechtzeitig zu erkennen. Auch mögliche Kapitalgeber, z.B. Banken, die den Gründer bei der Umsetzung finanziell unterstützen sollen, legen großen Wert auf den Businessplan, hilft er ihnen doch einzuschätzen, ob sich ihr finanzielles Risiko lohnt.

Ein Businessplan lässt sich anhand folgender Leitfragen erstellen:



1) Geschäftsidee	<ul style="list-style-type: none"> • Welches Produkt / welche Dienstleistung bietet ihr an? • Welchen Nutzen hat euer Kunde? • Worin unterscheidet ihr euch von der Konkurrenz? Was zeichnet euer Produkt / eure Dienstleistung im Vergleich zur Konkurrenz aus (sog. Alleinstellungsmerkmal)?
2) Marktanalyse	<ul style="list-style-type: none"> • Wer ist eure Zielgruppe? Wie sieht euer typischer Kunde aus (z.B. finanziell gut gestellter Outdoorfan jüngerer Alters)? • Was erhoffen sich die Kunden von eurem Produkt / eurer Dienstleistung? • Wie hoch ist die Anzahl eurer möglichen Kunden? • Wer sind eure Konkurrenten?
3) Standort	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Kriterien sind für eure Standortwahl wichtig? (vgl. S.172–173)
4) Rechtsform	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Rechtsform (Einzelunternehmen, GmbH, AG etc.) eignet sich für euer Unternehmen (vgl. Vertiefungsseite Rechtsformen)?
5) Beschaffung / Produktion	<ul style="list-style-type: none"> • Von wem und in welchen Schritten wird euer Produkt hergestellt? • Vom wem bezieht ihr die Rohstoffe? / Wer sind eure Lieferanten?
6) Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Wo und zu welchem Preis soll euer Produkt / eure Dienstleistung verkauft werden? / Wie setzt sich dieser Preis zusammen? • Wie macht ihr die Kunden auf euer Produkt / eure Dienstleistung aufmerksam (Werbung)?
7) Personal	<ul style="list-style-type: none"> • Wer übernimmt welche Aufgabe in eurem Unternehmen? • Was ist euch bei der Personalauswahl wichtig?
8) Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> • Wieviel Startkapital benötigt ihr? • Wie hoch sind eure monatlichen Kosten (Fixkosten)? • Wie hoch sind die erwarteten Einnahmen (Umsätze)? • Ab welcher Stückzahl kann die Gewinnschwelle (Break-Even-Point) erreicht werden / macht euer Unternehmen Gewinn? • Woher könnt ihr das erforderliche Startkapital bekommen?
9) Zukunftsperspektiven	<ul style="list-style-type: none"> • Sollen langfristig neue Produkte in euer Verkaufssortiment aufgenommen werden? • Wollt ihr langfristig eure Produkte auch in anderen Regionen anbieten / neue Absatzmärkte erschließen?

Vertiefung – Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist ein wichtiges Instrument, um den Erfolg oder auch Misserfolg eines Unternehmens beispielsweise am Ende des Geschäftsjahres zu beurteilen. Sie stellt die **Aufwendungen**, wie Materialeinsatz, Personalaufwand oder Zinsen für Kredite den **Erträgen**, v.a. den Umsatzerlösen, aber auch beispielsweise Zinsen für Geldanlagen gegenüber. Sind die Erträge größer als die Aufwendungen, hat das Unternehmen Gewinn erwirtschaftet. Umgekehrt kommt es zum Verlust.

Beispiel: Der Pizzabäcker Antonio – Hat sich das Risiko der Selbstständigkeit finanziell gelohnt?

Nach einem Jahr der Selbstständigkeit will Antonio wissen, ob sich das Risiko der Selbstständigkeit finanziell für ihn gelohnt hat. Ein wichtiger Maßstab, um seinen unternehmerischen Erfolg zu beurteilen, ist die Frage, ob und wie viel Gewinn er erwirtschaftet hat.

Antonio hat dazu im Laufe des Jahres alle wichtigen Informationen in seiner Buchführung dokumentiert:

Miete: 300 € pro Monat (pro Jahr 3.600 €)
 Löhne: 300 € pro Monat (pro Jahr 3.600 €)
 Energie: 3.000 €
 Kreditrate für den Pizzaofen: 200 € pro Monat (pro Jahr 2.400 €)
 Habenzinsen für sein Sparkonto: 50 €
 Rohstoffverbrauch: 10.000 €
 Umsatzerlöse: 30.000 €



Die Gewinn- und Verlustrechnung

Durch Gegenüberstellung von Aufwendungen und Erträgen in der Gewinn- und Verlustrechnung wird der Erfolg des Unternehmens deutlich. Wenn die Aufwendungen größer waren als die Erträge, errechnet sich ein **Verlust**. Wenn die Erträge größer waren als die Aufwendungen, ergibt sich ein **Gewinn**. Im G+V-Konto wird das als Saldo erkennbar. Steht der Saldo bei den Aufwendungen, so hatte das Unternehmen einen Gewinn, steht er bei den Erträgen, so war ein Verlust zu verzeichnen.

Aufwendungen		Erträge	
Miete:	3.600€	Umsatzerlöse:	30.000€
Löhne:	3.600€	Zinsen (Sparbuch):	50€
Energie:	3.000€		
Kreditraten:	2.400€		
Rohstoffverbrauch:	10.000€		
Saldo (Gewinn):	7.450€		
	30.050€		30.050€

In der Realität dürfte Antonio seine 7.450 € Gewinn nicht vollständig behalten, sondern müsste noch Steuern an den Staat bezahlen, daher wird Antonios Ergebnis auch als „Ergebnis vor Steuern“ bezeichnet.