

Von der Idee zum Erfolg

Der Businessplan als Fahrplan zum Erfolg

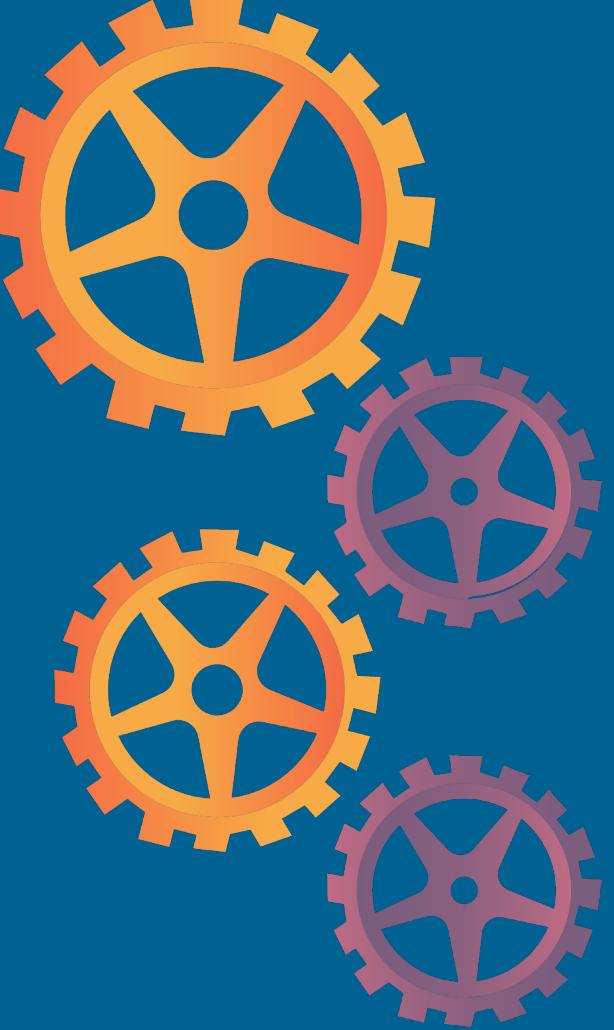




Reicht eine Geschäfts- oder Produktidee für den Erfolg aus?

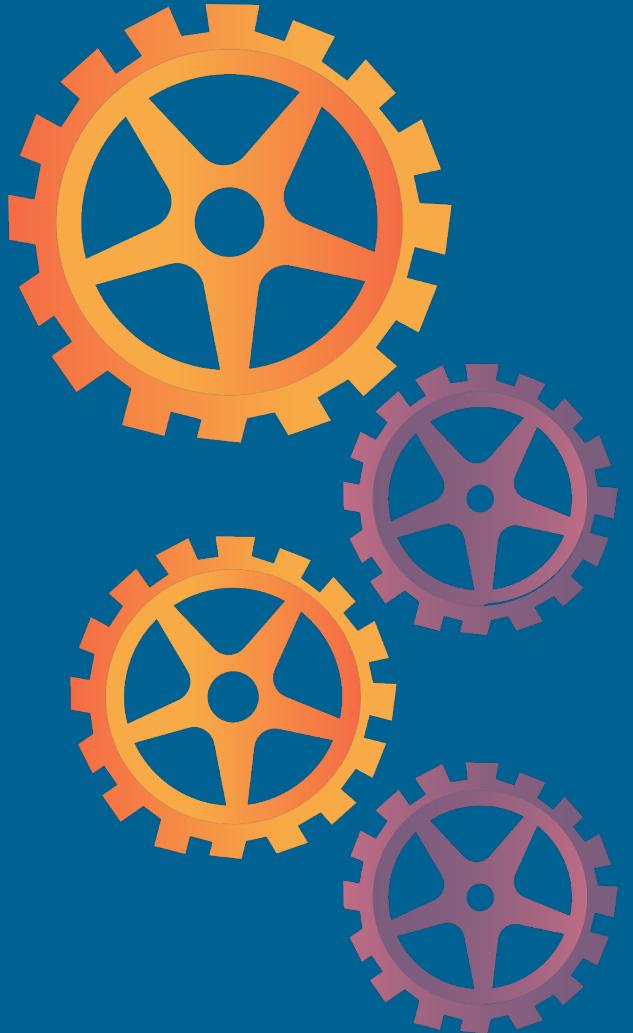
Nein

- Der Kunde wird nicht die Idee, sondern das Produkt/die Dienstleistung kaufen
- Der Unternehmer muss ein Unternehmen gründen oder ein solches haben:
 - Effiziente Organisation zur Bereitstellung des Produkts/der Dienstleistung
 - Wirksame Strategie
 - Finanzielle Unterstützung für das Projekt und
 - Günstige Marktlage



Was ist ein Businessplan und wie kann ich einen Businessplan schreiben, der andere von einer Investition überzeugen kann?

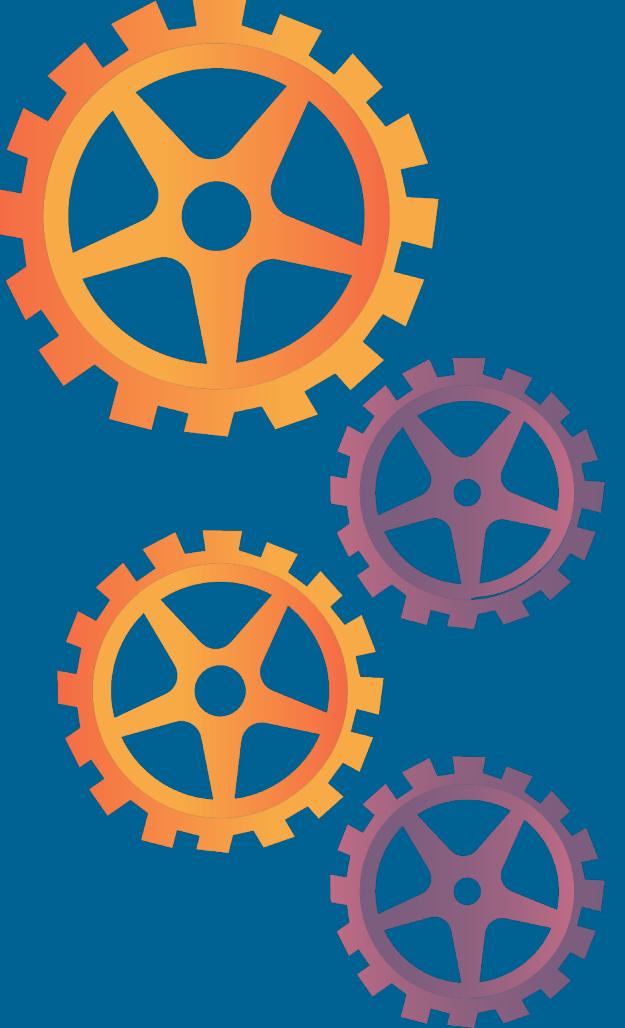
- Ein Businessplan ist ein detaillierter Vorschlag, der ein neues Unternehmen oder die Erweiterung eines bestehenden Unternehmens beschreibt. Darum wird ein Businessplan verwendet:
 - Konzentration auf die Ziele und den Nutzen des Plans
 - Identifizierung und Unterstützung der wichtigsten Annahmen
 - Kritische Faktoren für Erfolg oder Misserfolg hervorheben
 - Festlegung von Meilensteinen, damit die Benutzer den Erfolg bewerten können
 - Einbeziehung von Finanzprognosen, um den Plan zu testen, den Unternehmer zu verpflichten und die Verhandlungen zu erleichtern



Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

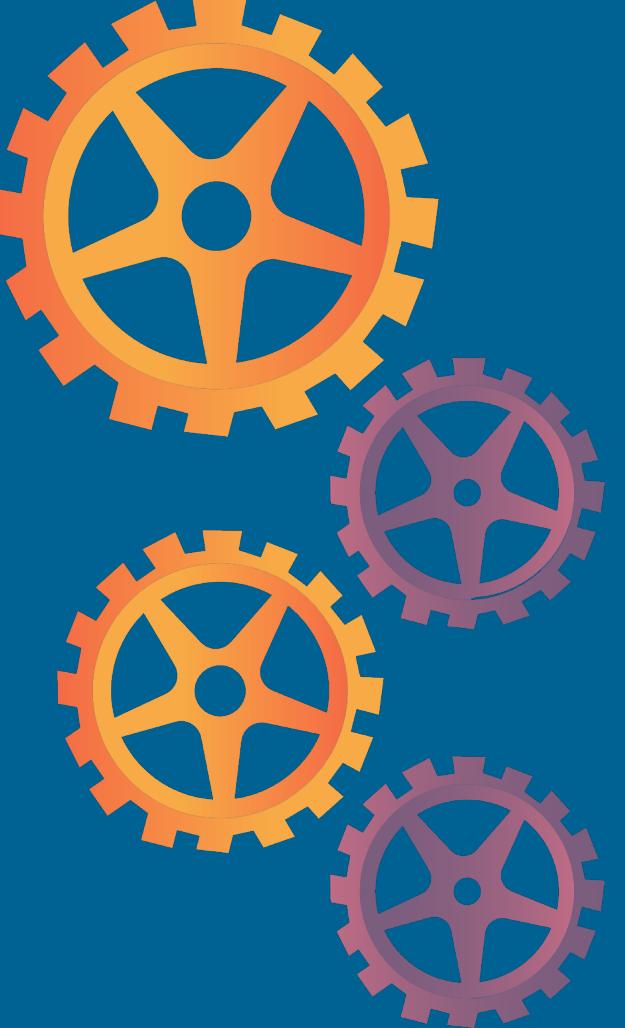
- Zusammenfassung
- Produkt-/Dienstleistungsplan
- Management Team Plan (Humanressourcen)
- Branchen-/Marktanalyse - Analyse von Wettbewerbern/Kunden/Markt
- Operativer Plan
- Organigramm
- Marketing-Plan
- Wachstumsplan
- Finanzplan

Und ... eine Menge Anhänge



Ein guter Businessplan...

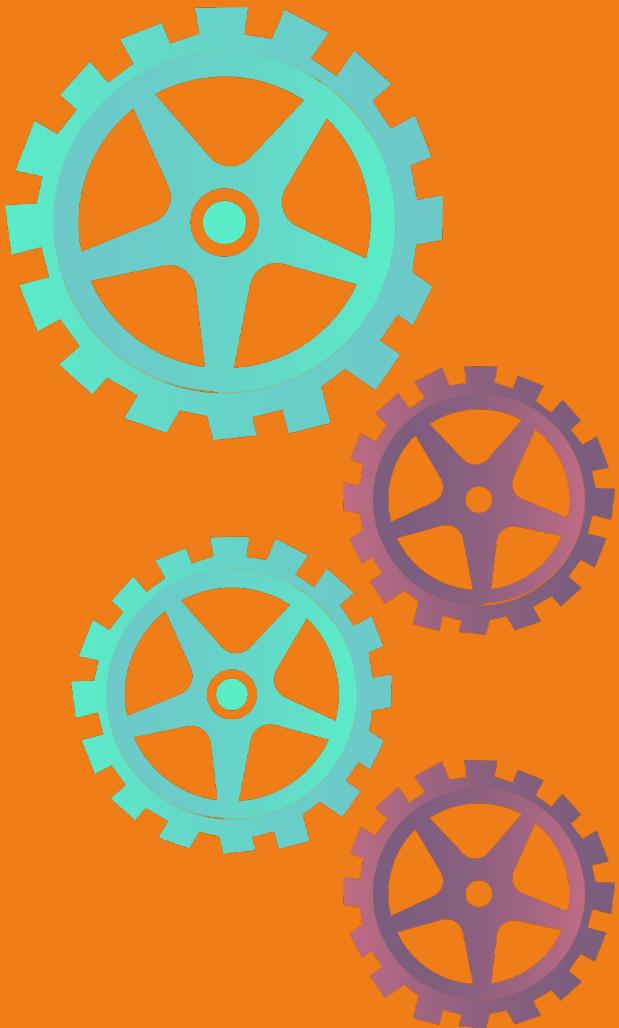
- überzeugt die Menschen davon, dass die Geschäftsidee und ihre Umsetzung machbar sind und Wachstumspotenzial haben. Ein Geschäftsplan muss, um überzeugend zu sein...
 - Verständnis der Technologie, des Marktes, der Risiken und der Kundenbedürfnisse nachweisen
 - Vertretbare Annahmen, die zu überprüfbbaren Hypothesen führen, nachweisen
 - Reputation und Zertifizierung nachweisen
 - Qualität und die Fähigkeiten des Teams signalisieren



Fallstricke bei Businessplänen

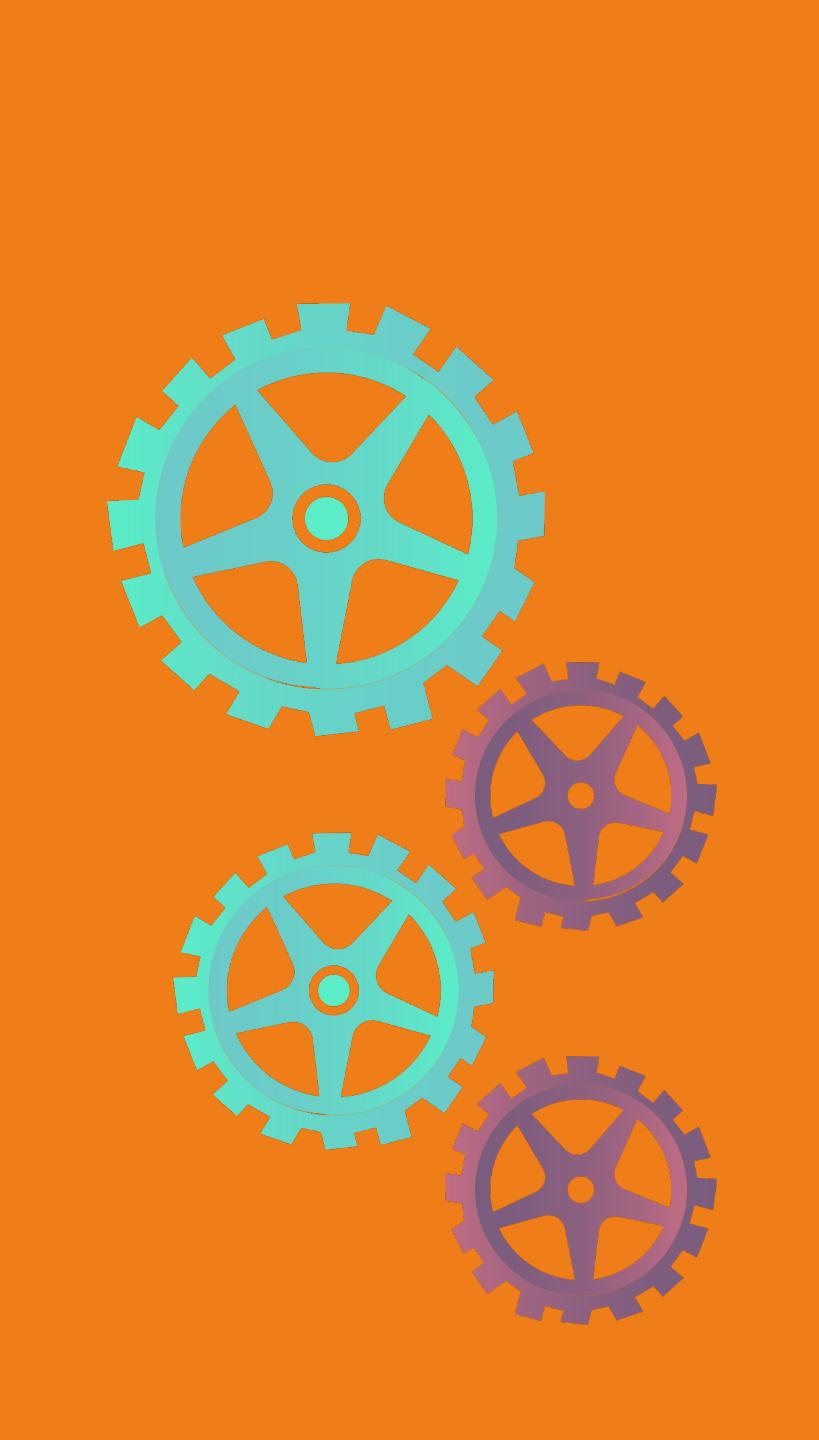
- Das Kundenproblem, das mit dem Vorhaben angegangen werden soll, wird nicht klar benannt.
- Fehlen einer klaren Bestimmung des engeren Zielmarktes
- Verlassen auf ein Geschäftsmodell, das wirtschaftlich nicht sinnvoll ist
- Verlassen auf ein hochqualifiziertes Team, dem es an dem für das Projekt erforderlichen Fachwissen mangelt
- Nicht-Erkennen von Bedrohungen und potenziellen Problemen

Sind Finanzberichte für einen Geschäftsplan wichtig?



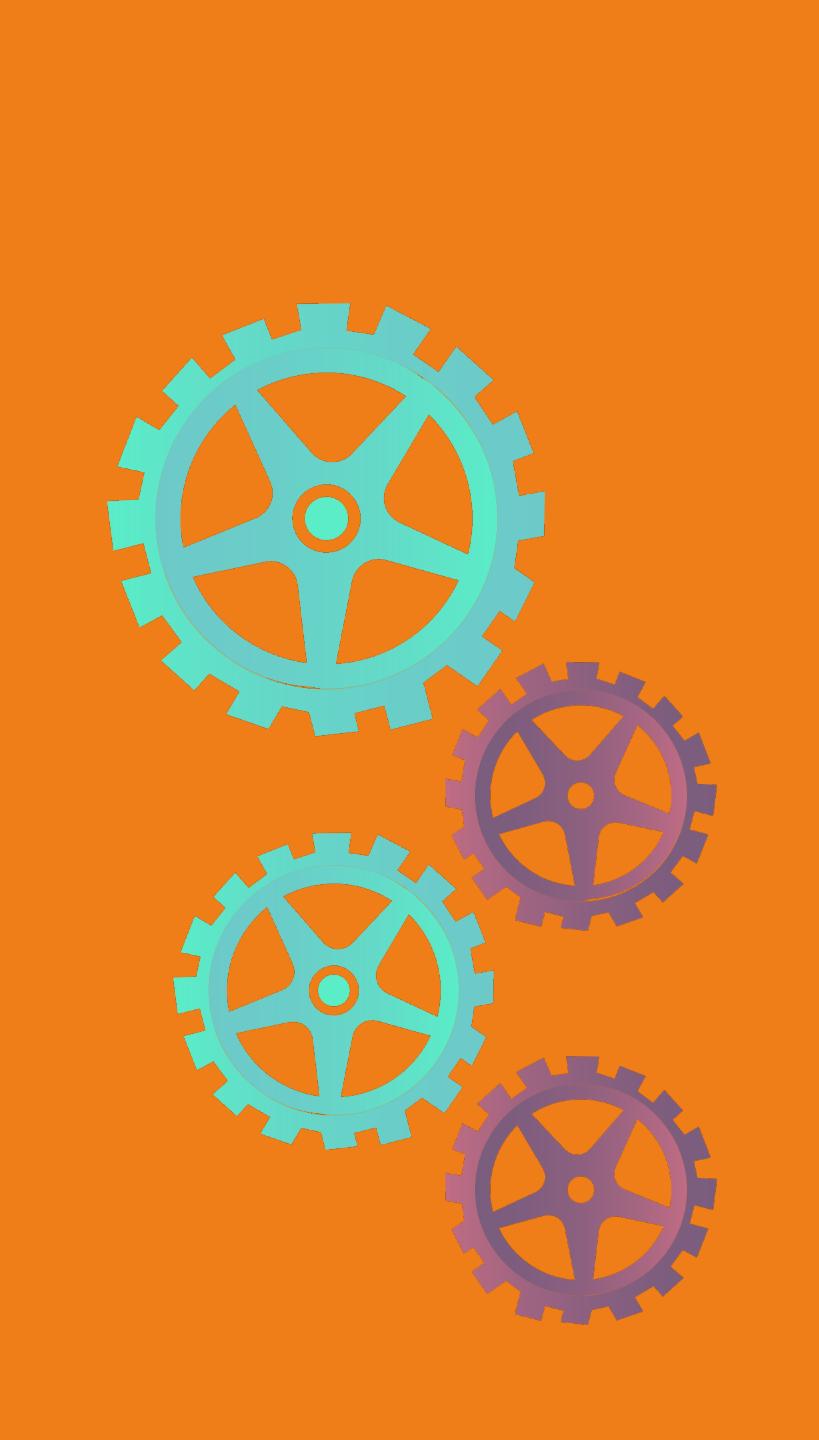
Ja

- ✓ Sie stellen die finanzielle Gesundheit, die Transaktionen und die Situation des Unternehmens dar.
- ✓ Sie sind die Kommunikationsmittel zwischen Managern/Eigentümern, Aktionären, Banken usw. Informationen wie Gewinne, Verkäufe, Investitionen, Lagerbestände, Kredite usw. sind darin enthalten.
- ✓ Sie werden von einer Vielzahl von Interessengruppen analysiert.
- ✓ Sie sind so wichtig, dass sie in Bezug auf Form, Genauigkeit, Zeitpunkt der Veröffentlichung usw. streng geregelt sind.



Wer kann meine Geschäftsidee finanzieren?

- ✓ Familie und Freunde
- ✓ Andere Unternehmen
- ✓ Mitarbeiter
- ✓ Hedge-Fonds
- ✓ Risikokapital
- ✓ Banken
- ✓ Crowd-Finanzierung
- ✓ Und andere

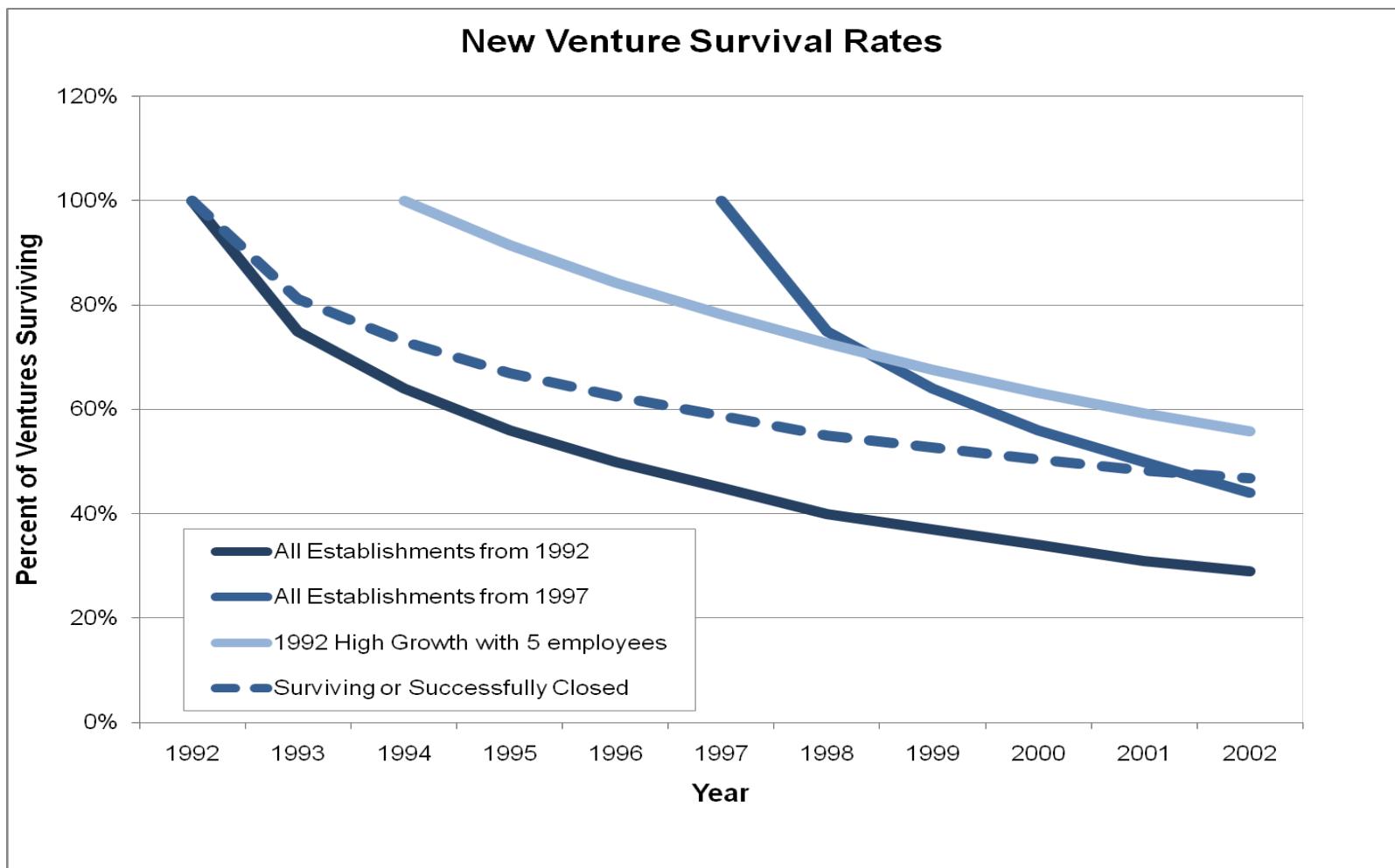


Wer kann meine Geschäftsidee finanzieren?

- ✓ Familie und Freunde
- ✓ Andere Unternehmen
- ✓ Mitarbeiter
- ✓ Hedge-Fonds
- ✓ Risikokapital
- ✓ Banken
- ✓ Crowd-Finanzierung
- ✓ Und andere

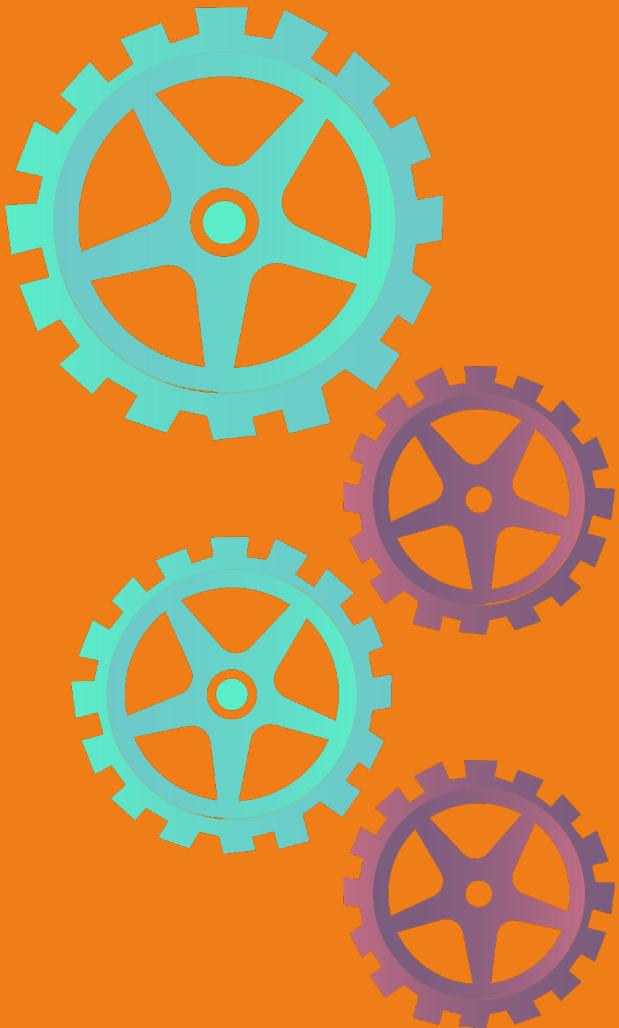
Scheitern Neugründungen? (1)

Ja



Quelle: 1998-2002 Business Information Tracking Series. Daten verfügbar in "Small Business Growth: Searching for Stylized Facts", Small Business Administration Working Paper, 2007, erstellt von Brian Headd und Bruce Kirchhoff.

Warum scheitern Neugründungen?

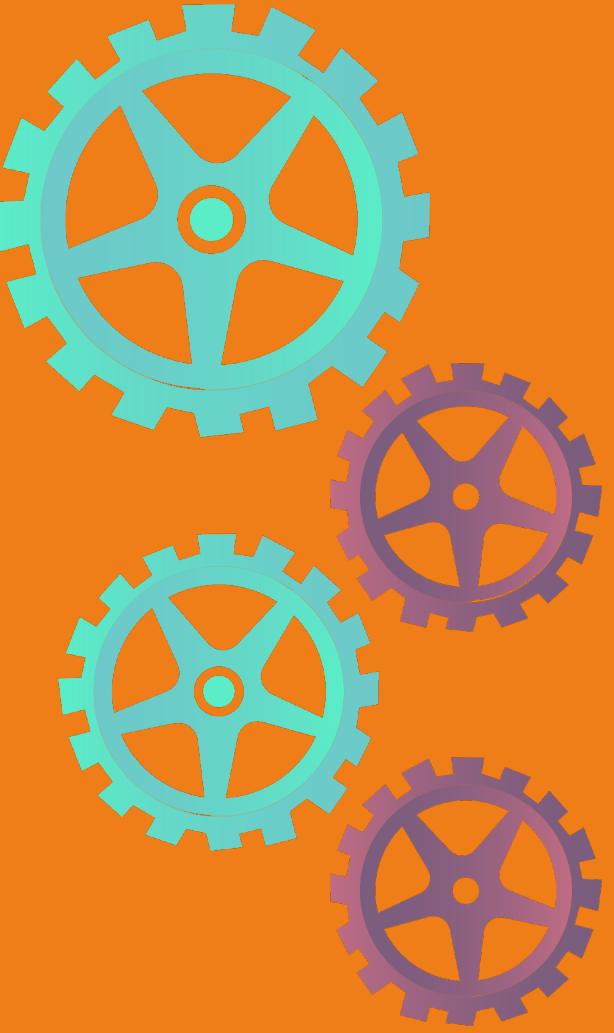


✓ **Versagen**

- ✓ Schlechtes Management
- ✓ Vernachlässigung
- ✓ Schwache Kontrollsysteme
- ✓ Unzureichendes Kapital

✓ **Erfolg**

- ✓ Harte Arbeit, Tatkraft und Hingabe
- ✓ Marktnachfrage
- ✓ Führungskompetenz
- ✓ Glück gehabt!!!



Ist das internationale - globale Umfeld wichtig für die Formulierung einer Unternehmensstrategie?

- ✓ Keine Grenzen und Schranken
- ✓ Der wichtigste Erfolgsfaktor: Logistik im Inland und im Ausland
- ✓ Das Unternehmen konkurriert nicht mit den lokalen Unternehmen, sondern mit den Unternehmen **in der ganzen Welt.**

The project „Agile2Learn was financed with the support of the Erasmus+ Programme of the European Commission under the Grant No.: 2021-1-CZ01-KA220-VET-000025558

Agile2learn.eu