Businessplan: Aufbau, Rechenbeispiel und Präsentation

Ein Businessplan erklärt Kundschaft, Angebot, Abläufe, Kosten und die Prüfung der Tragfähigkeit. Dieses kleine Lehrbeispiel betrifft die Gestaltung von Präsentationen. Alle Beträge sind erfundene Recheneinheiten, keine Umsatzprognose und kein Kreditantrag. Zu jeder Annahme gehören Belege, eine verantwortliche Person und ein Prüftermin.

Kundschaft und Problem

Kleine Teams möchten abgeschlossene Arbeit verständlich präsentieren. Diese Annahme zunächst in Gesprächen prüfen, statt sie als Nachfrage zu behandeln.

Angebot

Bis zu zehn Folien aus bereitgestelltem Material gestalten; Korrekturgrenzen und Lieferung vor Auftragsannahme vereinbaren.

Alternativen und Unterschied

Selbst erstellen, Vorlage verwenden oder Fachkraft beauftragen vergleichen; den Unterschied an einem Muster zeigen.

Kundengewinnung

Ein freigegebenes Beispiel einer passenden Zielgruppe zeigen; Anfragen und Einwände erfassen, einen Aufruf aber nicht als Verkauf zählen.

Ablauf

Briefing, Quellenprüfung, Entwurf, Freigabe, Korrekturen und Enddatei. Die anbietende Person verantwortet die Lieferung.

Kapazität

Im Beispiel vier Stunden je Auftrag sowie eigene Zeit für Verkauf, Kommunikation, Unvorhergesehenes und Erholung.

Umsatz und Kosten

Preis 50; variable Kosten 10 je Auftrag; Fixkosten 200 monatlich; Anfangsausgaben 300 separat. Tatsächliche Kostenarten prüfen.

Test und Entscheidung

Nach vier Wochen reale Anfragen, Aufträge, Stunden und Kosten vergleichen. Bei unzureichenden Belegen erst das Angebot ändern, bevor die Ausgaben steigen.

Risiken

Unklare Korrekturen, verspätetes Material, Zeitmangel und Zahlungsausfall. Verfahren vereinbaren, ohne Risikofreiheit zu versprechen.

Anhang

Musterergebnis, Berechnung mit Formeln, Quellen, Testprotokoll und Wochenaktionen.

Umsatz und Kosten

Ein Auftrag kostet 50 Einheiten, verursacht variable Kosten von 10, und die monatlichen Fixkosten betragen 200. Jeder Verkauf trägt somit 40 zur Deckung der Fixkosten bei. Dafür sind fünf Aufträge nötig: 200 / (50 - 10) = 5. Acht Aufträge ergeben 400 Umsatz, 80 variable Kosten und nach den genannten Fixkosten einen Rest von 120. Bei zusätzlichen Anfangsausgaben von 300 beträgt die Geldbewegung im ersten Monat -180. Steuern, Arbeitskosten, Gebühren und weitere tatsächliche Ausgaben müssen noch berücksichtigt werden; 120 darf nicht automatisch als Nettogewinn bezeichnet werden.

Test und Entscheidung

Prüfen Sie vor Zusagen drei Szenarien: Drei Aufträge ergeben vor Anfangsausgaben und nicht erfassten Kosten -80, fünf ergeben unter den genannten Kostenarten null und acht einen Rest von 120. Vergleichen Sie anschließend die Nachfrageannahmen mit der verfügbaren Zeit. Bei vier Produktionsstunden je Auftrag benötigen acht Aufträge mindestens 32 Produktionsstunden, zusätzlich zu Verkauf, Kommunikation und Korrekturen. Beschreiben Sie, wie Kundschaft gewonnen werden soll und welche Beobachtungen eine Planänderung auslösen.

Für ein eigenes Dokument ersetzen Sie erfundene Werte durch geprüfte Daten, nennen Quellen und Datum, vergleichen Alternativen und legen Wochenaktionen fest. Zu diesem Abschnitt stehen eine Präsentation des Rechenbeispiels und ein Arbeitsblatt bereit. Banken und Investoren können deutlich mehr Einzelheiten, Finanzanalysen und Nachweise verlangen.

Quellen

CareerOneStop - Set career goals - https://cloudfront.careeronestop.org/ExploreCareers/Plan/set-goals.aspx

U.S. Small Business Administration - Plan your business - https://www.sba.gov/counseling/plan-your-business/

Kentucky Business One Stop - Write a Business Plan - https://onestop.ky.gov/plan/Pages/writing.aspx