



**GRÜNDE
MIT
PLAN**

**BPW
2024**

w w w . b - p - w . d e



Business-Plan für Kreative - wie und wozu ?



Gründungsberatung | Coaching | Projektentwicklung

Unternehmensberatung
Thomas Blume

für BPW - Businessplanwettbewerb
Filmuniversität Potsdam

09.01.2024

Vorstellung



Gründungsberatung | Coaching | Projektentwicklung

Unternehmensberatung
Thomas Blume

Thomas Blume
Gründungsberater,
Kulturwissenschaftler, Systemischer Coach, Gestaltpädagoge

15 Jahre Berufs- und Bildungswegberatung
seit 2008 selbständiger Gründungsberater in Brandenburg.

Schwerpunkte - Beratungen zu den Themen:

- Geschäftsmodell- und Angebotsentwicklung,
- Finanzplanung, Finanzierung, Förderung,
- Gründungsabläufe, Papierkram,
- auch Einbeziehung von Gemeinnützigkeit für Sozial- und Kreativunternehmen

Kontakt: Blume.Thomas@gmx.de ; 0172 6388379



Was haben wir vor?

Sechs Schlagwörter zum Seminar

- Businessplan, Bestandteile, Inhalte und Ziele kennenlernen
- die Businessplanung an Ziel und Leser anpassen
- Vom BMC zum Plan: Geschäftsmodell in Businessplanung darstellen
- Businessplanung als Prozess in Etappen
- Geschäftskonzept und Finanzplanung
- Begriffe und Denkweisen der Finanzplanung

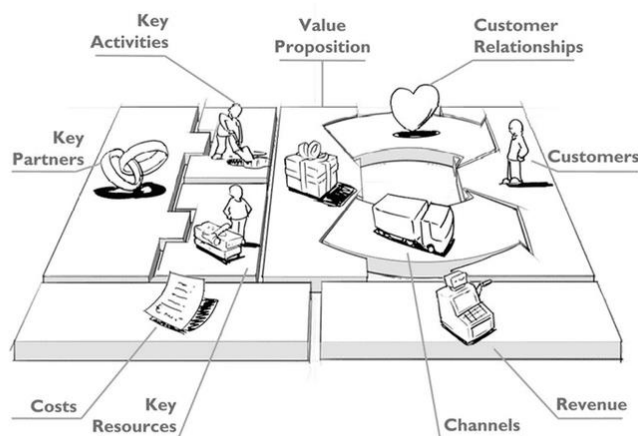
Inhalte heute

- Businessplanung herangehen
- Schreibweise und Zielgruppe
- Businessplan Bestandteile
- Konzept Inhalte
- Finanzplan Inhalte

Eure Fragen und Erwartungen?



Geschäftsmodellentwicklung - Business Model Canvas



Überblick über das Business Model Canvas – Quelle: Osterwalder & Pigneur



Businessplanung – traditionell

Publikation des BMWK
Gründerzeiten 07 Businessplan

<https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Publikationen/Gruenderzeiten/infoletter-gruenderzeiten-07-businessplan.html>

GründerZeiten Nr. 07:
Businessplan (2021)



Download PDF

Diese zehn Schritte bieten eine Orientierung, um Ihren Businessplan zu erstellen:



Businessplanung Bestandteile und Begriffe

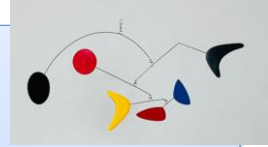
Businessplanung

Wenn ich plane, ersetze ich den Zufall durch den Irrtum.
Wozu das?



Businessplanung Bestandteile und Begriffe

Businessplanung

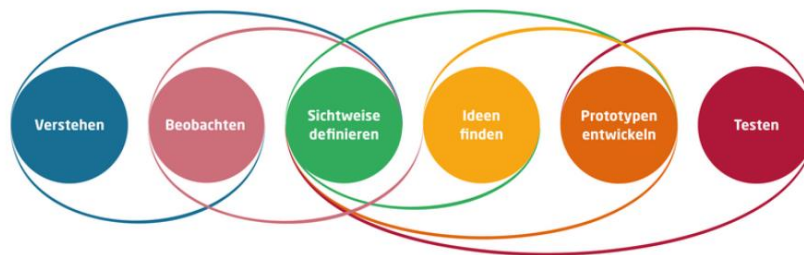


Businessplanung als Prozess ist die Entscheidung zwischen verschiedenen Möglichkeiten der Umsetzung des Vorhabens:

Welche Zielgruppe will ich, mit welchem Angebot erreichen, welche Rechtsform und welche Finanzierungsquellen nutze ich?

Kontext: Neue Methoden z.B. Design Thinking

Design-Thinking Ablauf



"Design thinking" Prozess. (Quelle: HPI)

NutzerInnen
verstehen

Was genau ist
das Problem?

Ideen
entwickeln

Prototypen
entwickeln

Lösungs-
ansatz
testen, Daten
gewinnen

Verstehen

Explorieren

Experimentieren

Businessplanung Bestandteile und Begriffe

Businessplan

Konzept

Darstellung des
Geschäftsvorhabens
als Text

Finanzplan

Darstellung des
Geschäftsvorhabens
in Berechnungen

Anlagen

Materialien zu
Voraussetzungen und
Stand der Umsetzung



Businessplanung Bestandteile und Begriffe

Businessplan - Anpassung

Ziele

Finanzakquise
Strukturierung der Idee
Fixierung Arbeitsstand
Vergewisserung Risiko/Ertrag
Planung Umsetzung

Leser

Ich
Unterstützer
Finanziers (Bank z.B.)
Ämter
Vermieter



Businessplanung Bestandteile und Begriffe

Businessplan - Anpassung

- Inhalt
- Schwerpunkt der Darstellung (Innovation, Erlaubnisse, Vertrieb)
- Sprachstil (z.B. technisch, akademisch, pragmatisch)
- Ansprache / Formulierungen
- Komplexität
- Umfang
- Layout (Schrift, Formatierung, Grafiken)
- Präsentation (Papier, Bindung, Farbe)



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan

Deckblatt

Titel – Geschäftsidee (klar und prägnant)

Logo (Design)

Kontaktdaten

Datum



Quelle: Canva



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan

Inhaltsverzeichnis

Überblick über Inhalt

klar strukturiert, übersichtlich,

Gestaltung evtl. mit Mindmap

STUDENTISCHE ANFORDERUNG AN DIE FAKULTÄT FÜR INNOVATIONEN

INHALTSVERZEICHNIS

I. EINFÜHRUNG	
Einführung	1
Darstellung	3
Problemformulierungen	4
Teilprobleme	9
Defizitenzen	9
II. LITERATUR	
Theoretisches Paradigma	12
Konzeptioneller Rahmen	16
III. METHODEN	
Teilnehmer	18
Forschungsdesign	19
Schutz der Probanden	22
Rekrutierungsmaßnahmen	24
Vorfahren	25
Analysenplan	25
IV. ERGEBNISSE	
Deskriptive Statistik	26
Faktoranalyse	27
Auswahl der Faktoren	30
Rotation der Faktoren	35

Quelle: Canva

Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan

Zusammenfassung / Executive Summary

Bietet eine Überblick über Fakten und Chancen und soll Leser anregen und interessieren.

Überblick über das Geschäftsmodell, die Produkte oder Dienstleistungen, die Marktchancen, das Finanzmodell und die Erfolgsaussichten des Vorhabens.



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan



Wesentliche Bestandteile Konzept

Kapitel 1: Gründer bzw. Gründerteam
 Kapitel 2: Angebot und Geschäftsidee
 Kapitel 3: Markt und Wettbewerb
 Kapitel 4: Marketing/Vertrieb
 Kapitel 5: Standort und Organisation
 Kapitel 6: Rechtsform
 Kapitel 7: Chancen und Risiken
 Kapitel 8: Erläuterung der Finanzplanung



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan



Kapitel 1: Gründer bzw. Gründerteam

Gründungsmitglieder und ihre Qualifikationen und Fähigkeiten vorstellen.

Persönlich
 Fachlich
 Unternehmerisch
 Motivation für Gründung
 Evtl. Verantwortungsbereich im Vorhaben



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan



Kapitel 2: Angebot & Geschäftsidee

Beschreibung der Geschäftsidee und des Angebots des Unternehmens.

Geschäftsfelder und die Zielgruppen des Unternehmens erläutern und welchen Mehrwert die Angebote den Kunden bieten.



Geschäftsmodellentwicklung - Business Model Canvas

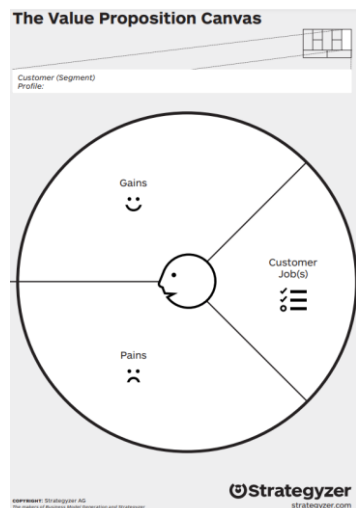
Verbindung zum Business Model

Baustein 1: Kundensegmente des Unternehmens

Kundengruppen, wenn

- ihre Bedürfnisse ein individuelles Angebot erfordern
- sie über verschiedenen Kanäle angesprochen werden
- unterschiedliche Arten von Kundenbeziehungen entstehen
- unterschiedliche Arbeitsformate und Umsätze zu erwarten.

Leitfragen zur Identifikation der Kundensegmente:
Wie unterscheiden sich unsere Kunden?
Für wen lösen wir ein Problem?
Welche Bedürfnisse haben unsere Kunden?



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan



Kapitel 3: Markt & Wettbewerb

Markt - Größe, das Wachstumspotenzial, die Trends und die Besonderheiten des Marktes.

Die wichtigsten Wettbewerber, deren Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken für das eigene Unternehmen



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan



Privatkunden **Firmenkunden** Immobilien Mitglieder
B* Business-Spot Beratung & Betreuung Produkte & Lösungen



Kennen Sie Ihre Branche?

Kapitel 3: Markt & Wettbewerb

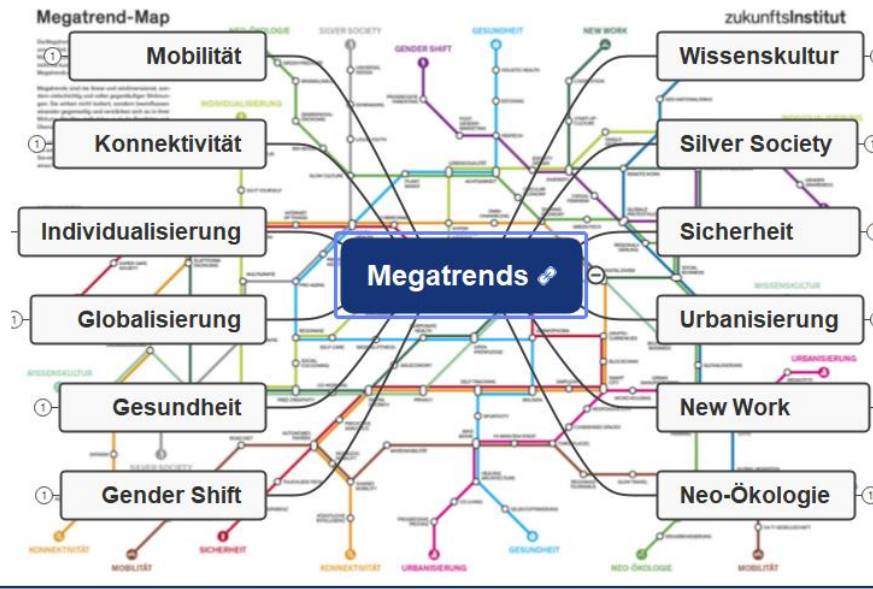
Quellen für Infos:

- Kammern
- Fachverbände
- Marktforschungsinstitute
- Unis und Hochschulen
- Banken zb. Branchenbriefe Volksbanken

<https://www.berliner-volksbank.de/firmenkunden/gruendung-und-nachfolge/branchenbriefe.html>



Geschäftsmodell entwickeln - Trends



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan

Kapitel 4: Marketing

Ausgehend von Bedarf der Zielgruppe / Kunden:

- Produkte / Leistungen
- Vertrieb – Lieferanten + wie kommt das Produkt zu den Kunden?
- Preise
- Werbung – Mittel, Medien, Maßnahmen

Geschäftsmodellentwicklung - Business Model Canvas

Verbindung zum Business Model

Baustein 2: Wertangebote

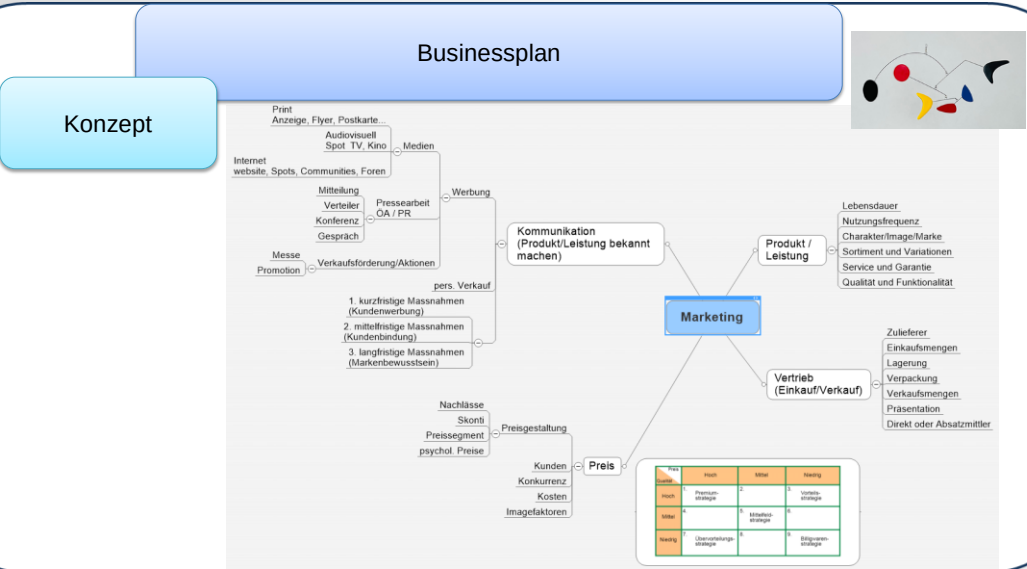
Mit Wertangeboten werden Kundenbedürfnisse befriedigt.
Ein Wertangebot bietet einen Kundennutzen für ein Kundensegment.

Leitfragen zur Beschreibung des Wertangebotes des Unternehmens:

- Welche Produkte und Dienstleistungen bieten wir in den verschiedenen Kundensegmenten an?
- Welchen Wert liefern wir unseren Kunden?
- Wodurch genau lösen wir Kundenprobleme?



Businessplanung Bestandteile



Businessplanung Bestandteile

Marketing - Preis



Geschäftsmodellentwicklung - Business Model Canvas

Angebotsideen prüfen – Kundenfeedback Experimente

Experiment Examples



Quelle: Strategyzer.com



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan



Kapitel 5: Standort und Organisation

Voraussetzungen für effiziente und erfolgreiche Arbeit.

Standort –
Räume, Region, Infrastruktur, Verkehrsanbindung, Kooperation

Organisationsstruktur des Unternehmens –
Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten der einzelnen Personen,
Öffnungszeiten, Arbeitsplan

Externe Kooperationen



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan



Kapitel 6: Rechtsform

Gründungsdatum und Anmeldungen
Gewählte Rechtsform und sich daraus ergebende Möglichkeiten und
Verpflichtungen.
Steuerliche und behördliche Rahmenbedingungen.



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan



Kapitel 6: Rechtsform

Die häufigsten Rechtsformen im Überblick

Bezeichnung	Einzel-unternehmen	GbR Gesellschaft bürgerlichen Rechts	OHG Offene Handels-gesellschaft	KG Kommandit-gesellschaft	GmbH Gesellschaft mit beschränk-ter Haftung	AG Aktien-gesellschaft
Rechtsform	Einzelbetrieb (1 Person als Inhaber)	Personen-gesellschaft	Personen-gesellschaft	Personen-gesellschaft	Kapitalgesell-schaft, juristische Person	Kapitalgesell-schaft, juristische Person
Abschluss/ Vertrag	entfällt	formfrei, Schriftform notwendig für Handwerks-rolleneintrag.	formfrei, Schriftform notwendig für Handwerks-rolleneintr.	formfrei, Schriftform notwendig für Handwerks-rolleneintr.	notariell beurkundeter Vertrag	notariell beurkundete Satzung

Quelle HWK Sachsen



Businessplanung Bestandteile

Konzept

Businessplan



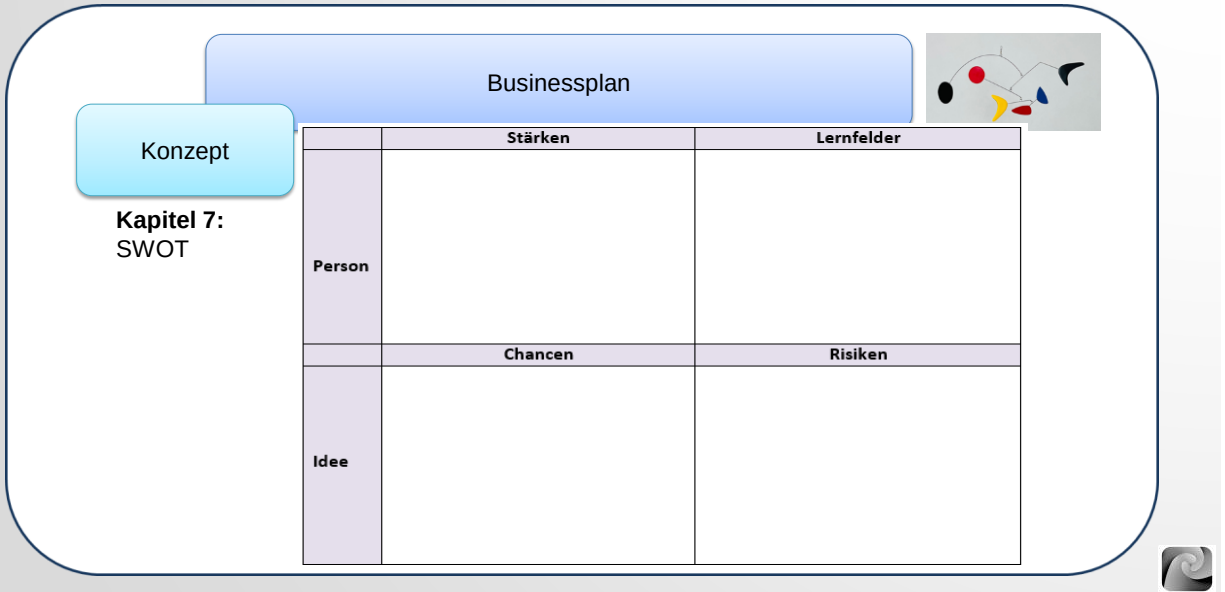
Kapitel 7: Chancen und Risiken

In diesem Kapitel sollten die Chancen und Risiken des Unternehmens beschrieben werden.
interne und externe Faktoren
Maßnahmen zur Risikominimierung sollten hier vorgestellt werden.

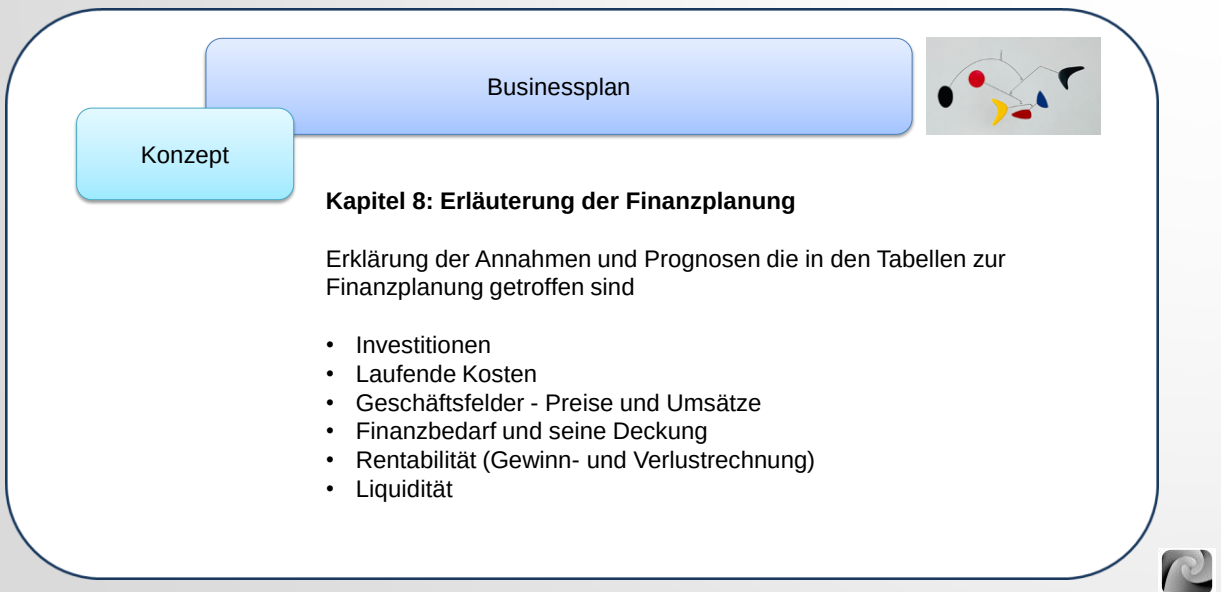
Evtl. als SWOT



Businessplanung Bestandteile



Businessplanung Bestandteile



Businessplanung Bestandteile

Finanzplan Begriffe

Investitionen	Was brauche ich um zu starten, muss für den Betrieb gekauft werden?
Betriebliche Kosten	Regelmäßige Kosten wie Werbung, Miete, Telefon u.ä. und Kosten die für das Produkt entstehen wie Materialkosten
Unternehmerlohn	Lebenshaltung, Sozialversicherungskosten und Einkommenssteuer der Unternehmer*in
Umsatz	Einnahmen von den Kunden für verkaufte Produkte und Leistungen
Finanzbedarf	Für die Gründung notwendige Geldsumme – Investitionen, Gründungskosten und laufende Kosten nach dem Start
Finanzierungsplan	Planung woher das Geld für Finanzbedarf kommt (Eigenmittel, Sachmittel, Kredite)
Rentabilitätsplan	Prognose für Umsatz – Kosten = Gewinn . Pro Jahr.
Liquiditätsplan	Planung für Kontostand des Unternehmens. Pro Monat.



Businessplanung Bestandteile

Finanzplan

Businessplan

Wann lohnt sich das Unternehmen?

Was muss alles bezahlt werden?

- | | | |
|--------------------------------|--|---------------|
| • Privates Leben | – Miete, Essen, Familie, SV, Auto | Gewinn |
| • Kosten im Unternehmen | – Werbung, Telefon, Fahrtkosten, Material, Miete ... | Kosten |

Woher kommt das Geld , um das zu bezahlen?

- Von den Kunden – Umsatz des Unternehmens.
- Eventuell Förderung von JC, Arbeitsagentur, Sparschwein

↓	Umsatz	↑
	- Kosten	

	Gewinn	



Businessplanung Bestandteile

Finanzplan

Businessplan - Ermittlung Mindestumsatz

Meine **Kosten als Privatmensch**
pro Monat

Miete mit Nebenkosten.....
Lebensmittel.....
Bekleidung.....
Kultur/Kino/Kita.....
Telefon/Internet.....
Kfz/Fahrtkosten.....
Krankenversicherung.....
Rentenversicherung.....
Hausrats- u. andere Vers.
Kreditraten
Rücklage Urlaub.....
Sonstiges.....

Summe

Pro Monat.....

Pro Jahr (12 Monate).....

+ ca. 20%
Einkommenssteuer.....

Gesamt.....



Businessplanung Bestandteile

Finanzplan

Businessplan - Ermittlung Mindestumsatz

Meine **Kosten im Unternehmen**
Pro Monat

Miete mit Nebenkosten.....
Werbungskosten.....
Büromaterial.....
Beiträge Kammer/Verband.....
Telefon/Internet.....
Kfz/Fahrtkosten.....
Personalkosten/Angestellte.....
Haftpflchtversicherung.....
Kontoführung.....
Fortbildung.....
Übernachtung/Reise.....

Zinsen
Rücklage
Buchhaltung.....
Sonstiges.....

Summe

Pro Monat.....

Pro Jahr (12 Monate).....

18

Businessplanung Bestandteile

Finanzplan

Businessplan - Ermittlung Mindestumsatz

Mein Ziel für den Umsatz
pro Jahr:

Betriebliche Kosten/Jahr.....

Private Kosten mit Einkommenssteuer/Jahr.....

Summe.....

Das ist der Mindest-Jahresumsatz wenn ich nur von den Gewinnen
meines Unternehmens leben will.

Materialkosten kommen noch dazu.



Businessplanung Bestandteile

Finanzplan

Businessplan

1. Stundensatzkalkulation

365 Tage pro Jahr

-104 Wochenenden

-10 Tage Krankheit

-12 Feiertage

-10 Tage Urlaub

229 Tage á 8 Stunden Arbeitszeit = 1832 Stunden

davon 50% verkauft

Ergibt 916 verkaufte Stunden

Mindestumsatz/916 = Stundenlohn netto

Berechnung.....€/h



Businessplan

Umsatzprognose zum Abgleich mit Mindestumsatz

Wieviel verkaufe ich (Stunden, Stück...) zu welchem Preis pro Monat und pro Jahr?

Monat	1	2	3	4	5	6	7 ...
Umsatz Produkt 1	Anzahl * Preis						
Umsatz Produkt 2							
Umsatz Produkt 3							
...							
Summe							

Businessplan

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit.

Eure Fragen. Was fehlt?

Thomas Blume
0172 6388379
Blume.Thomas@gmx.de



Businessplanung

Links und Quellen

- Businessplan Wettbewerb <https://www.b-p-w.de/>
- Branchenbriefe Volks- und Raiffeisenbanken
- Businessplanung Vorlagen z.B. <https://gruenderplattform.de/businessplan>
- Zukunftsinstitut - Trendforschung <https://www.zukunftsinstitut.de>
- Plattform - Osterwalder u.a. Fokus: Innovation <https://www.strategyzer.com/>



BPW 2024

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: info@b-p-w.de

Internet: www.b-p-w.de

Förderer



**Kofinanziert von der
Europäischen Union**



Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.