

Business Planning

Que sera: Whatever will be will be, the future's not ours to see ?



You want to start a business.
So you need a plan, right?
No. Not only.

Der maßgeschneiderte Businessplan

Jeder Businessplan muß zielgruppengerecht formuliert werden



Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers nicht gestattet.

www.businessplan-experte.de

Andrew Tjan's „Great Businesses Don't Start With a Plan“

„ ... having a clear vision and a deep sense of purpose is much more important, if you're starting a business“

„ ... business journeys originated at place we call the Heart. They are conceived not with a document but with a **feeling** and **doing** for an authentic vision“

„ ... clarity of purpose and passion“

A financial plan simply describes the finish line (or the lap marker) and provides sign posts along the way.

The Big Three:

- a meaningful **purpose,**
- a clear **vision**
- a solid business **plan...**

- 1. Identifiziere und artikuliere ganz klar das “Herz” und den Grund :**

Warum genau dieses Geschäft ?
- 2. Das Team ist wichtiger als jede Idee oder der Plan**

Die drei obersten Prioritäten heißen: “people”, gefolgt von “people” und dann “people”
- 3. “Think big, start small, then scale or fail fast”:**

“start small” - und verstehe, ob deine Produkte (Mats Lederhausen)
ankommen oder nicht = MVP Minimum Viable Product
- 4. Fokussiere dich auf eine genau eingegrenzte Nische:**

Bedenke zumindest bei Geschäftsbeginn, wo du am Besten sein kannst, wo du besonders bist, wo du nicht nur einer von vielen bist.
- 5. Verstehe dein eigenes Business- Modell:**

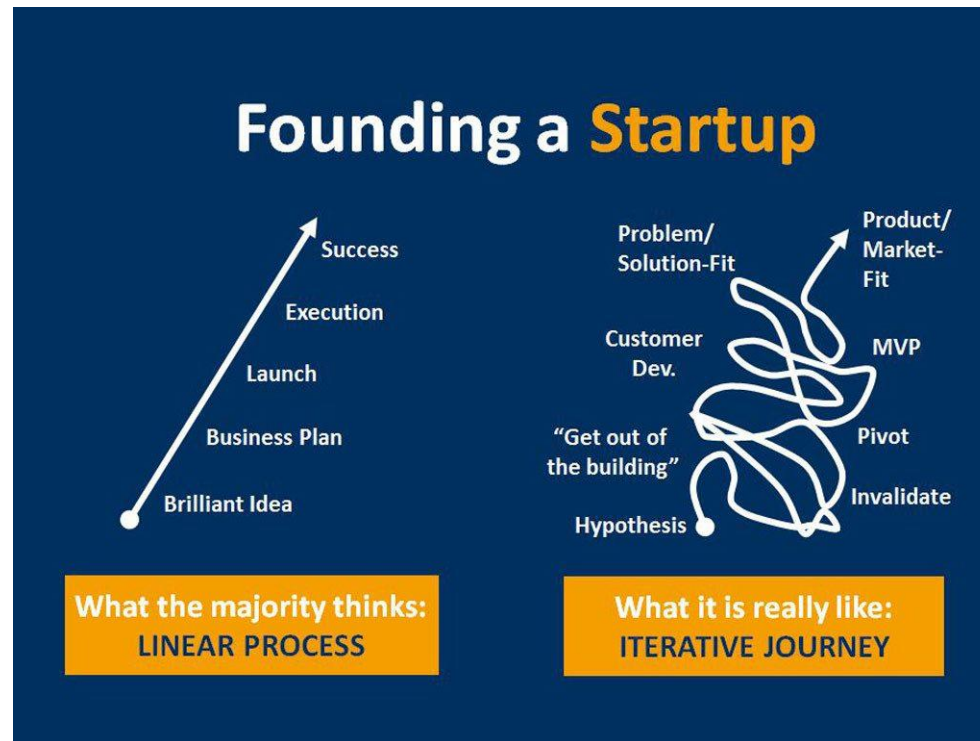
Die grundsätzliche Antwort auf die Frage: “wie verdiene ich hier Geld ?” ist wichtiger als seitenweise Excel- Sheets mit Finanzdaten, die zum frühen Stadium nur schwer vorhersehbar sind. Verstehe, woher das Geld kommen soll: aus der Produktion ? Aus dem Verleih ? Aus dem Vertrieb ?

Purpose and Passion.	Willst du wirklich in diesem Feld arbeiten. Für lange ? Warum ?
Perspective and Resilience.	Wirst du an den Hürden scheitern, die sich ganz sicher vor dir auftürmen während du dein Geschäft aufbaust ? Denk daran: mehr als 50% aller neuen Unternehmen scheitern in den ersten 5 Jahren. Aber 100% aller (Jung-) Unternehmer stehen sehr regelmässig potentiell dem Scheitern gegenüber
Point of Entry and Leadership.	Kannst du dir vorstellen, ein Geschäftsfeld anders als Andere zu gestalten, andere damit zu inspirieren und anzuführen ? “Leaders” brauchen ein hohes Maß an Authentizität und Legitimierung, gegenüber ihren Mitarbeitern und auch Kunden !
Power Source and Resource Magnetism.	Kannst du Geld anziehen ? Mitarbeiter ? Andere Menschen ? (Autoren ? Regisseure ? Schauspieler ? Verleiher ? ...)
Innovation.	Ist das schon einmal so gemacht worden ? Hat das schon einmal eine/r versucht ?
Importance.	Macht diese Firma irgendetwas, das wirklich von Bedeutung für die Welt ist ?
Potential for Big, Bold Impact.	Hat diese Firma das Potential, etwas völlig Neues zu machen ? - Wenn nein, “Copycat Business” kann durchaus auch gut sein.
A Good Business Plan.	Und dann doch: ist der Business Plan gut durchdacht ? (Budget, Zeitplanung, Mitarbeiter, Produkte etc.)

Angeblich: „ohne den Businessplan gibt es für Gründer kein Geld von der Bank“.

Dies mag viele Gründer in ihrer Meinung bestätigen, dass man den Businessplan nur für die Bank schreiben muss.

Doch in erster Linie ist der Businessplan ein Dokument für den Gründer selbst.



1. Weniger Risiko: mit Businessplan scheitert man seltener

50% Prozent aller Neugründungen – und noch mehr, wenn man nur die Start-ups betrachtet – überleben die ersten 5 Jahre nach dem Start in die Selbstständigkeit nicht. In vielen dieser Fälle hätte ein Businessplan bereits vorher verraten können, ob die Geschäftsidee tatsächlich Potenzial hat und auch rentabel sein kann. Die kritischen Bereiche der Geschäftsidee wie Machbarkeit, Zielgruppe und Marktpotenzial gehen aus einem gut ausgearbeiteten Businessplan hervor.

2. Der Businessplan gibt Orientierung und Struktur

Der Businessplan zwingt zu einer strukturierten Vorgehensweise. Wissenslücken, Probleme und mögliche Hürden werden erst durch einen Businessplan sichtbar und die Dimensionen des Unternehmertums werden deutlich.

3. Mit dem Businessplan den geeigneten Markt finden

Häufig falsche Einschätzung des Zielmarktes . Eine ausführliche Marktanalyse im Businessplan ist unerlässlich.

4. Der Kapitalbedarf wird im Businessplan festgehalten

Der Finanzplan ist Kernelement im Businessplan. Ein Hauptgrund, weshalb Gründungen scheitern, ist eine mangelnde Finanzierung. Gründer schätzen ihren Kapitalbedarf und ihre zeitliche Planung meist zu niedrig ein.

Ein Finanzplan arbeitet zweifelsohne mit zahlreichen Annahmen. Diese Annahmen sind umso realitätsnäher, je fundierter die Arbeit im Businessplan war. Utopische Annahmen zur Umsatz-/Ergebnisentwicklung stehen auf der Liste der KO-Kriterien von Investoren mit ganz vorne.

5. Businessplan: Dokument für verschiedene Anlaufstellen

Der Businessplan ist ein Dokument, welches für den Gründer selbst, aber auch für Banken, Investoren, oder auch Gründer- und Businessplanwettbewerbe von Nöten ist.

6. Der Businessplan ist der Spiegel der Unternehmensentwicklung

Meilensteine der Unternehmensentwicklung sind im Businessplan definiert und können dort regelmäßig gegen die Realität gespiegelt werden. Nur so können notwendige Korrekturen vorgenommen werden.

7. Erfolgsanalyse und Controlling durch den Businessplan

Wer nicht kontrolliert, der verliert. Der Businessplan schafft die Basis für effizientes Controlling: konsequenter Vergleich der Ist- Soll-Zahlen. Nur selten schaffen es Start-ups , die Zahlen aus dem Businessplan auch wirklich zu erreichen – vor allem nicht in der vorgesehenen Zeit. Dennoch ist es wichtig Fehlentwicklungen, Trends und Liquidität zu analysieren. Was sind Ursachen für die Nicht-Erreichung? Wann ist neues Kapital nötig? Welche unerwarteten Faktoren kamen hinzu?

8. Rechtliche Absicherung

Viele (Jung-) Unternehmer handeln nach dem Motto: „ wenn ich mal mein Geld zusammen habe und der Laden läuft, dann ist immer noch Zeit, einen Anwalt anzuheuern, der das dann alles regelt“ - sehr oft das sofortige Todesurteil für ein Unternehmen. Was im übrigen auch für alles steuerlichen Belange gilt.

Nota bene:

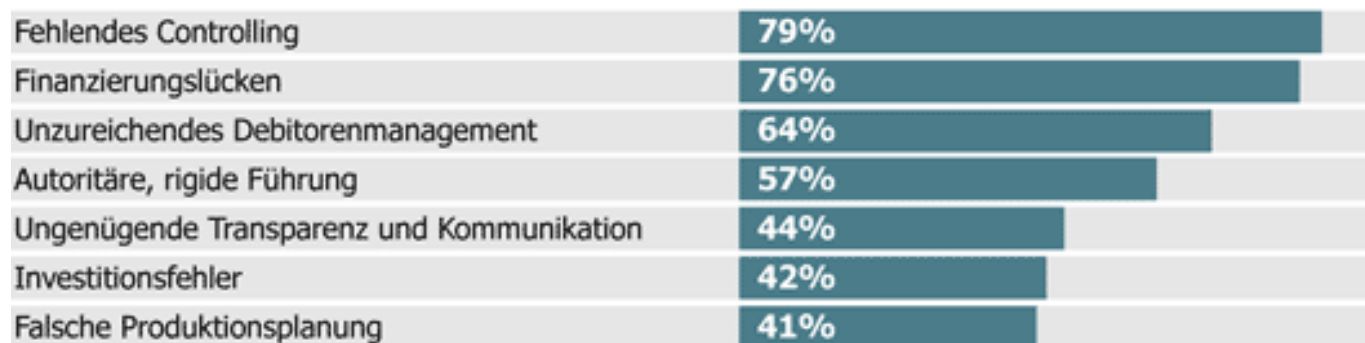
The primary reason for failure of startups within three years is usually...

- > management's failure to act
- > management's failure to react,
- > management's failure to plan.



where it all starts: „the boss doesn't listen!“ (anymore)

FT



Quelle: ZIS, Befragung von 125 deutschen Insolvenzverwaltern

Wahl eines Geschäftsfeldes, das nicht sehr profitabel ist. Trotz hoher Arbeitsintensität werden nicht ausreichend Gewinne erzielt, um das Geschäft nachhaltig und zukunftsfähig zu machen.

Beispiel: Filmproduktion

- Hohe Abhängigkeit von wenigen Finanziers und Abnehmern
- Hohe Abhängigkeit von öffentlicher Förderung
- Hohes, zeit- und kapitalintensives Entwicklungsrisiko
- Hohes Herstellungsrisiko
- Geringe Möglichkeiten zur Eigenkapitalbildung, fehlende Kapitalreserven



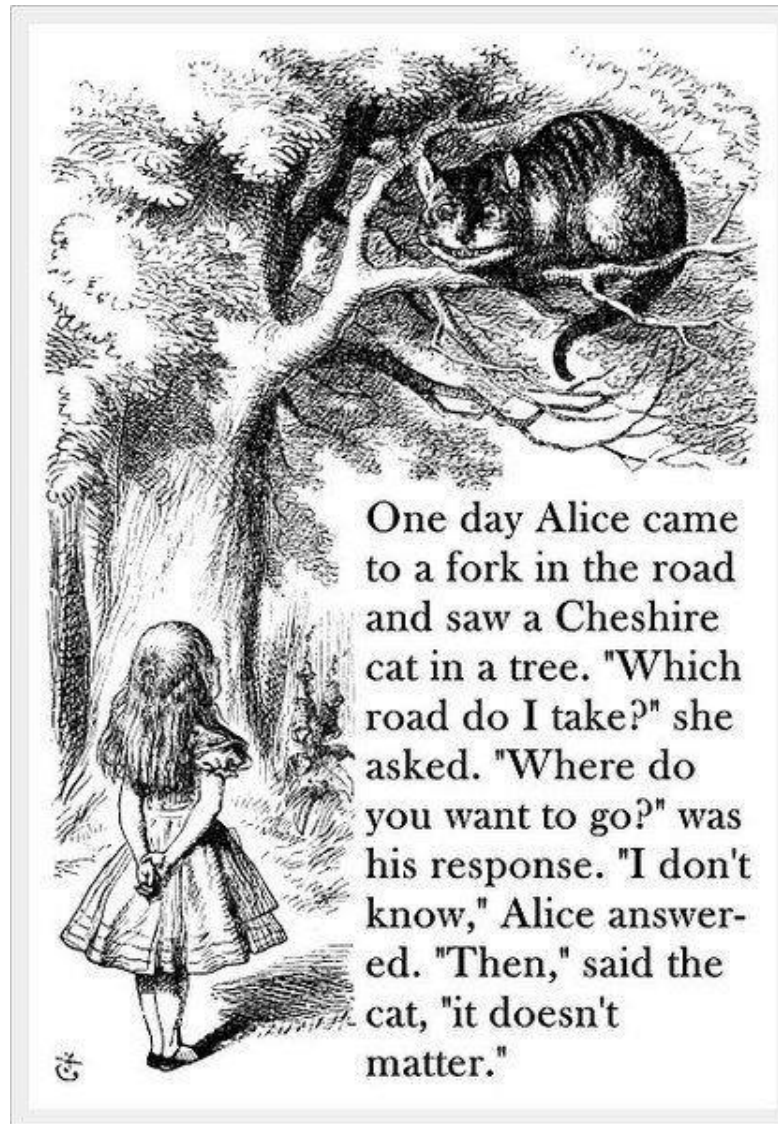
- Kino- Verleiher
- TV Sender
- Streaming- Dienste
- Retail Video
- Int'l Vertriebsfirmen
- Öffentliche Film- und TV- Förderung, selektiv
- Automatische Förderung, aber an Bedingungen geknüpft (Verleih, kulturelle Tests, Höhe der nachgewiesenen Grundfinanzierung etc.)
- Hoher Eigenkapitalanteil, geringe Fremdfinanzierung
- Oft keine Absicherungsmöglichkeiten (z.B. Completion Bond)
- Systemimmanent

Versäumnis, Veränderungen im Wettbewerb, in der Technologie , bei Markanforderungen, Konsumentenverhalten etc. zu erkennen und entsprechend zu reagieren.

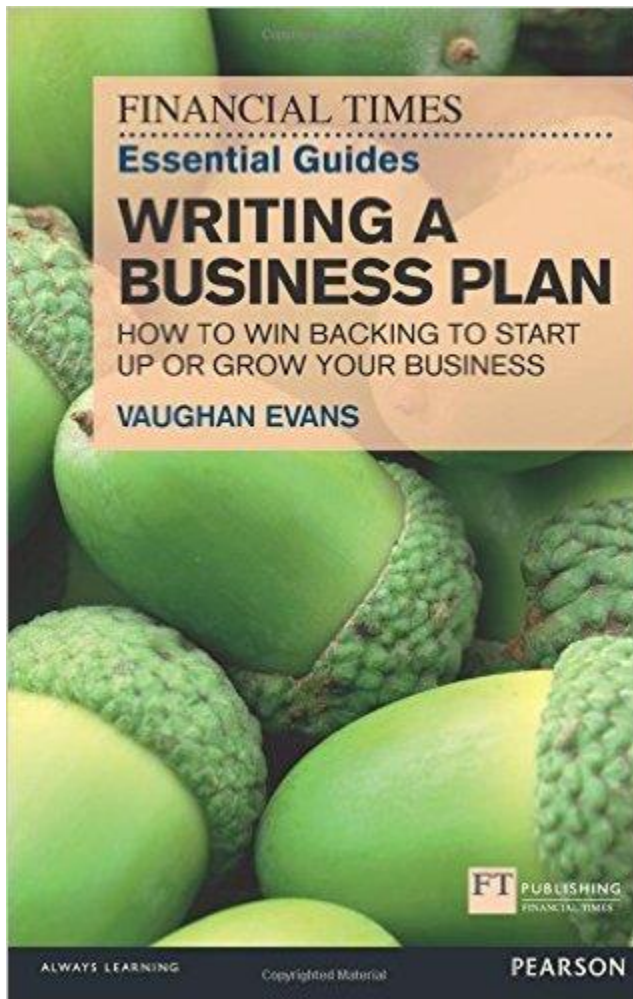
- Hohe Konsolidierungsaktivitäten
- „Disruption“ in der Verwertung und Eintritt von neuen Playern
- Medienkonzerne verdrängen Independents
- Verändertes Konsumentenverhalten
- Preis- Scheren in unterschiedlichen Verwertungssegmenten
- Wanderbewegungen von ‚Talent‘
- Hoher Wettbewerb im Bereich Content-Akquisition
- Aufbrechen von rechtlichen Rahmenbedingungen
- Verschlechterungen im unternehmerischen Umfeld
- Fortlaufende vertrags- und steuerrechtliche Veränderungen



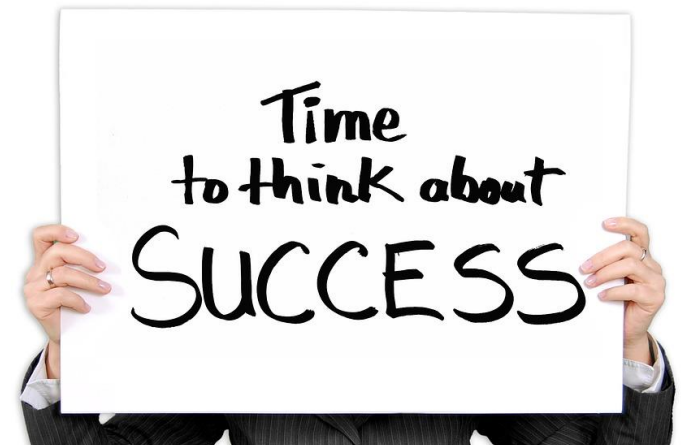
- Konzernübernahmen
- Digital Streaming (Netflix, Amazon, Hulu...)
- Independents mit zunehmend schlechteren Marktzugangschancen
- Kino versus Streaming
- Steigende Kosten Kino, Preis- Schlachten im Streaming- Bereich
- Drehbuchautoren, Regisseure, Schauspieler
- Kapitalstarke Unternehmen mit Vorteil bei Akquisition von „Bestsellern“
- Territorialität versus „digital single market“
- Rückzug von Banken, private Equity, erhöhte Regulierung (Bafin, KAGB, andere).
- Fehlendes rechtliches Know- How, Vermeidung von Anwaltskosten



Lewis Carroll, Alice's Adventures in Wonderland



Und wenn es eben nicht egal ist, zumindest eine Buchempfehlung, und nehmen Sie sich:



Bernie Stampfer
International Film Partners
www.film-partners.com

IFP Entertainment GmbH
Bavariafilmplatz 7
82031 Geiselgasteig
HRB 213125, München
Managing Director: Markus R. Vogelbacher