

Businessplan – nicht nur für die Bank!

Der Businessplan ist ein Planungsinstrument, welches bei Unternehmensgründung oder Weiterentwicklung der Unternehmung zum Einsatz kommt. Ziel dabei ist es, die Chancen und Risiken einer Geschäftsidee auszuloten (in der Startphase oder in einer Expansionsphase) und schriftlich festzuhalten. Dabei sind einerseits das Marktumfeld und die Konkurrenzsituation sowie andererseits die eigenen Ressourcen und Kernkompetenzen zu berücksichtigen. Ein Businessplan wird oft von Investoren und Banken nachgefragt. Es empfiehlt sich, unabhängig davon, einen Businessplan zu erstellen. Der Businessplan sollte dabei nie Selbstzweck sein, sondern als Chance verstanden werden, sich intensiv mit der Geschäftsidee bzw. mit dem Geschäftsmodell auseinanderzusetzen und dieses auf seine Realisierbarkeit durch die Beleuchtung des Erfolgspotenzials und des Risikopotenzials kritisch zu hinterfragen.

Der Weg zum Businessplan ist wichtig

Ausgehend vom Geschäftsmodell, respektive der davon abgeleiteten Geschäftsstrategie, werden die konkreten Ziele (qualitäts-, quantitäts- und zeitbezogen) festgelegt und die entsprechenden Massnahmen definiert. Wie die Ziele erreicht werden sollen, muss plausibel dargelegt werden, indem die dazu verwendeten Ressourcen (personeller und finanzieller Natur) sowie die Befähigung (Kernkompetenzen, Wettbewerbsvorteile etc.) aufgezeigt werden. Dabei sind auch Risikoaspekte angemessen zu berücksichtigen, indem sowohl die Konkurrenz als auch die Branche und der Markt allgemein ausgeleuchtet werden. Als Hilfsmittel dazu dient die so genannte SWOT-Analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) oder zu Deutsch: die Analyse der eigenen Stärken und Schwächen unter Berücksichtigung der möglichen Chancen und Gefahren. Die konkreten Massnahmen führen zu Investitionen und generell zu Geldflüssen. Wichtiger Bestandteil eines Businessplanes sind die PLAN-Zahlen (Erfolgsrechnung, Bilanz und Geldflussrechnung). Die Geldflussrechnung zeigt unter anderem den Investitions- und den Finanzierungsbedarf auf.

Inhalte eines Businessplanes

Ein Businessplan weist in etwa folgende Struktur auf:

1. Zusammenfassung (Management Summary)

- Auf maximal zwei Seiten die wesentlichsten Punkte auflisten

2. Unternehmung und Ausgangslage

- Beschreibung Unternehmung, Eigentümer/Management, bisherige Entwicklung (bei bestehender Firma), Schlüsselpersonen
- Standort, Produkte/Dienstleistungen, Kundensegment, Innovation/Produktionsverfahren etc.

3. Geschäftsidee und Strategie

- Geschäftsidee und wie diese strategisch umgesetzt wird
- Aufzeigen wie sich die Unternehmung gegenüber der Konkurrenz abheben und abgrenzen will (USP Unique Selling Proposition); es handelt sich um einzigartige, nachhaltige Wettbewerbsvorteile, welche aufgebaut werden (es werden Aussagen zu Preis/Leistung aber auch zum Prozess/Kundenverhältnis gemacht)

4. Markt, Kunden und Konkurrenz

- Beurteilung der Attraktivität, Profitabilität, Durchdringung und Entwicklung des Zielmarktes
- Analysierung der technologischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Trends

- Definition des Kundensegmentes und Beschreibung, wie die Kunden erreicht und gebunden werden
- Wichtigste Konkurrenten nennen und deren Stärken sowie Schwächen eruieren
- Erfolgsfaktoren und deren Umsetzung aufzeigen

5. Risikoanalyse

- Unternehmensinterne sowie externe Risiken nennen und analysieren
- Aufzeigen, wie mit diesen Risiken umgegangen wird und welche Massnahmen getroffen werden

6. Finanzen und Finanzierungskonzept

- Plan-Erfolgsrechnung, -Bilanz, -Geldflussrechnung
- Investitionen und Finanzierung

Erstellung Businessplan

Dazu sollten einige Grundregeln beachtet werden:

- **Kurz und prägnant:** Sich auf das Wesentliche konzentrieren, Hintergrundinformationen und Datenmaterial als Beilage aufführen und den Bericht dadurch schlank halten.
- **Fundiert, nachvollziehbar und ohne Widersprüche:** Erkenntnisse und Trendaussagen sind zu begründen. Annahmen betreffend Geschäftsentwicklung (PLAN-Zahlen) sollen ausreichend dargelegt sowie erläutert werden und dürfen nicht allgemein anerkannten wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen Trends widersprechen. Die Geschäftsstrategie, Risikoanalyse und Marktbeurteilung müssen sich in den PLAN-Zahlen widerspiegeln. Umsatz- und Gewinnentwicklung müssen nachhaltig und plausibel sein.
- **Norm und Form:** Der Businessplan soll adressatengerecht erstellt werden, damit er das Interesse der Leserschaft weckt. Der Rechtschreibung, der korrekten Quellenangabe, der übersichtlichen Darstellung von Grafiken oder auch der Gliederung gilt es die nötige Beachtung zu schenken.

Fazit

Der Businessplan bietet die Chance, sich intensiv und damit proaktiv mit der Zukunft der Unternehmung auseinanderzusetzen. Kombiniert mit einer gewinnbringenden Strategie kann die Zukunft erfolgreich gestaltet werden. Gerne unterstützen und begleiten wir Sie bei der Erarbeitung Ihres Businessplanes.

Kontaktpersonen:



Philipp Riedweg

dipl. KMU-Finanzexperte, Betriebsökonom FH
MAS Bank Management
Mail: philipp.riedweg@truvag.ch
Tel. +41 41 818 77 61



Thomas Vogel

dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling
Treuhand FA
Mail: thomas.vogel@truvag.ch
Tel. +41 41 818 77 45