

Businessplan – Verwirklichen Sie Ihre Ideen nicht nur in der Gründungsphase!



Fortsetzung Ausgabe 1/2

2. Inhalt des Businessplanes und Erfolgsfaktoren

In der Praxis hat sich die folgende inhaltliche Gliederung eines Businessplanes bewährt:
Inhalt

- Management Summary 8. Beschaffung und Produktion
- Unternehmen 9. Management und Organisation
- Mission, Vision und Strategie 10. Konkurrenz
- Produkte und Kunden 11. Finanzieller Teil
- Markt und Kunden 12. Umsetzungsplan
- SWOT-Analyse 13. Anhang
- Marketing
- Offenlegung von Annahmen: Basierend auf den Annahmen werden Leistungsmaßstäbe festgelegt, an welchen das Unternehmen gemessen wird. Es empfiehlt sich daher, Annahmen gründlich abzuklären und möglichst realistisch anzugeben.
- Expertisen und Drittmeinungen: Wichtige Aussagen sind zusätzlich mit Expertisen beziehungsweise unabhängigen Drittmeinungen zu untermauern.

3. Laufende Weiterentwicklung des Businessplans

Ein Businessplan ist nicht lediglich eine Momentaufnahme zur Kapitalbeschaffung, son-

dern dient sämtlichen Stakeholdern zur Orientierung. Der Businessplan zeigt auf, wo das Unternehmen heute steht, welche Ziele festgelegt wurden und wie das Management diese erreichen möchte. Die Leistungen des Unternehmens beziehungsweise des Managements werden nicht nur von Kapitalgebern anhand der festgesetzten Maßstäbe gemessen, vielmehr dient der Businessplan auch der internen Steuerung. Sieht sich das Unternehmen mit einer neuen Markt- oder internen Situation konfrontiert, muss der Businessplan überarbeitet beziehungsweise neu erstellt werden.

Je nach Adressat oder Anwendung des Businessplans lassen sich einzelne Kapitel miteinander kombinieren oder neue Kapitel hinzufügen. So wird ein Businessplan in der Gründungsphase zwangsläufig wenige Informationen zum Unternehmen selbst enthalten.

Auf die einzelnen Kapitel soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden. Neben zwingendem Inhalt sind die im Folgenden beschriebenen Elemente zu berücksichtigen, die für einen erfolgreichen Businessplan unerlässlich sind:

- Sache des Managements: Wird der Businessplan nicht auf oberster Ebene entwickelt, so wird er innerhalb wie auch ausserhalb der

Unternehmung kaum überzeugen. Nur so kann sichergestellt werden, dass die Strategie und Zielstruktur in der Unternehmung auch verankert sind.

- Prägnante Formulierung: Ein guter Businessplan besticht durch aussagekräftige Informationen und Beschränkung auf das Wesentliche. Die Menge an Papier ist nicht entscheidend.
- Zielsetzung: Die Orientierung am Adressaten erleichtert diesem den Zugang zu den für ihn relevanten Informationen.
- Konsistenz: Die qualitativen Elemente müssen mit dem Finanzplan übereinstimmen. Eine Inkonsistenz wird schnell als Schwäche gesehen und wirkt sich direkt auf die Glaubwürdigkeit aus.

4. Konklusion

Ein überzeugender Businessplan gilt heutzutage als minimaler Standard, und seine Qualität ist entscheidend für den Start oder die Weiterentwicklung einer Unternehmung.

Die Erfahrung zeigt in jedem Fall: Ohne soliden Businessplan keine Finanzierung.

- Ein den individuellen Informationsbedürfnissen des Adressaten angepasster Businessplan lenkt den Leser auf die für ihn relevanten Angaben und erleichtert ihm das Erfassen der Unternehmenssituation. Dadurch steigt die Chance, ihn für das Anliegen zu begeistern.
- Ein einmal erstellter Businessplan sollte laufend weiterentwickelt werden. Er ist dazu da, die Unternehmung über die verschiedenen Lebensphasen hinweg zu begleiten und dient dem Management zur Steuerung. Der initiale Businessplan ist die Grundlage für künftige Pläne, die periodisch, etwa im Zweijahreszyklus, spätestens aber bei einer strategischen Neuausrichtung der Unternehmung, zu aktualisieren sind.
- Die im Businessplan gemachten Angaben zielen darauf ab, Transparenz zu schaffen. Die Informationen sind sorgfältig zu ermitteln und regelmässig zu überprüfen. Unrichtige Angaben führen zu unrealistischen Zielsetzungen innerhalb und ausserhalb der Unternehmung, anhand welcher die Leistungen des Managements gemessen werden und über das Erreichen von Vorgaben ausschlaggebend sind.