

Finanzplan

	Vorjahr	Hochrechnung laufendes Jahr	Planung		
			Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Plan-Erfolgsrechnung					
Umsatz					
- Warenaufwand					
- Aufwand Dienstleistungen					
= Bruttogewinn					
- Personalaufwand					
- sonstiger Aufwand					
= Gewinn/Verlust					
Plan-Bilanzen					
Aktiven					
Umlaufvermögen					
Anlagevermögen					
Total					
Passiven					
Fremdkapital					
Eigenkapital					
+ Gewinn/- Verlust					
Total					
Liquiditätsplan					
Mittelherkunft					
<i>Innenfinanzierung</i>					
Reingewinn/-verlust					
+ Abschreibungen					
= Cash flow/Cash loss					
<i>Aussenfinanzierung</i>					
Erhöhung Fremd-/Aktienkapital					
<i>Desinvestition</i>					
Verkauf Anlagevermögen					
Mittelverwendung					
<i>Investition</i>					
<i>Definanzierung</i>					
Rückzahlung Fremdkapital					
+ Zun./ - Abn. flüssige Mittel					


 Monica Stamm

Businessplan

Was ist ein Businessplan?

Der Businessplan (bzw. Unternehmensplan) ist das Kernstück jeder Planung. Er beinhaltet alle Fragen, die sich im Zusammenhang mit der Unternehmensführung stellen. Er gibt Auskunft über die Unternehmung und ihre Ziele, über die Produkte und Dienstleistungen, über die Marketingstrategie und die Finanzierung.

Wofür ein Businessplan?

Die Herausforderungen an die Unternehmerin/den Unternehmer sind gestiegen. Wer heute erfolgreich sein will, muss sich auch mit der Unternehmensführung auseinandersetzen.

Den Businessplan benötigen Sie nicht nur, um Ihre Unternehmung führen zu können, sondern auch für die Kommunikation gegen aussen (Banken, Investoren etc.). Der Businessplan zwingt Sie, Ziele zu definieren und Entscheide zu fällen. Wer das Ziel kennt, wird es treffen!

Für welchen Zeitraum wird ein Businessplan erstellt?

Im Normalfall für ca. 3 - 5 Jahre.

Wie oft soll ein Businessplan überarbeitet werden?

Es empfiehlt sich, den Businessplan im Jahresrhythmus zu überarbeiten.

Tipps für die Praxis

- Setzen Sie sich realistische Ziele und bleiben Sie flexibel. In der heutigen schnelllebigen Zeit müssen Sie ev. Teilstrategien öfters ändern.
- Halten Sie an Ihrer Grundstrategie fest!
- Unterscheiden Sie wichtig und dringend.
- Befassen Sie sich mit der Buchhaltung (verwechseln Sie nicht Reingewinn mit Umsatz und Cash flow mit einem Brotaufstrich).
- Denken Sie nicht nur an materiellen Reichtum, sondern auch an seelisches und geistiges Wachstum.
- Gehen Sie nicht zu grosszügig aber auch nicht zu geizig mit dem Geld um.
- Erfolgsformel (nach HP. Zimmermann): träumen, Ziele setzen, planen, Prioritäten setzen, arbeiten, belohnen.

Aufbau und Inhalt eines Businessplans

Der Businessplan umfasst bis zu 30 A4-Seiten. Mit Vorteil werden Zahlen mit einer pessimistischen und einer optimistischen Variante angegeben.

1. Zusammenfassung (max. 1 - 2 Seiten)

- Geschäftsidee
- Leistungsbeschreibung und Kundennutzen
- Unternehmensstrategie
- Erfolgsaussichten
- Finanzbedarf
- ev. Antrag an den Empfänger

2. Daten und Fakten zur Unternehmung

- Gründer, Lebenslauf, Ausbildung, Berufserfahrung, Leistungsausweise
- Gründungsdatum, Rechtsform, Organe, Statuten, Organisation
- Firmengeschichte
- Anzahl Mitarbeiter
- Kooperationspartner, Kapitalstruktur und -geber
- Nachfolgeregelung
- Stärken und Schwächen

3. Produkte / Dienstleistungen

- Beschreibung der Produkte / Dienstleistungen / Nebenleistungen und Kundenbedürfnisse
- Kundennutzen
- Phase im Produkt-Lebenszyklus
- Abgrenzung zu Konkurrenzprodukten

4. Märkte / Kunden

- Zusammensetzung und Kundenstruktur des Zielmarktes
- Kaufmotivation
- Erfolgsfaktoren und strategische Erfolgspositionen
- Markt- und Wachstumstrends
- Relevante Umweltfaktoren (Abfall, Luftverschmutzung etc.)
- Klumpenrisiken (Kunden mit einem Umsatzanteil von über 15 %)

5. Konkurrenz

- Name, Standort, Marktanteile
- Stärken, Schwächen
- Sortiment, Image der Produkte
- Qualität des Kundendienstes, Zusatzdienstleistungen
- Mögliche Strategien

6. Marketing

- Zielkundengruppen, Absatzkanäle, übliche Vertriebswege
- Sortiment, Leistung, Service
- Preise, Rabatte
- Werbung, PR, Distributionskanäle

7. Produktion / Forschung und Entwicklung

- Eigenproduktion, Kapazitäten, Risiken
- Fremdproduktion, Hersteller, Lieferanten
- Waren- und Materialeinkauf, Lieferanten, Preisentwicklungstendenzen
- Abhängigkeiten, Engpässe
- Entwicklungsprojekte
- Produkte- und Markenschutz

8. Standort

- Geschäftsdomizil und -stellen, Steuerbelastung
- Kundennähe
- Nähe zu Lieferanten
- Verkehrslage

9. Organisation / Management

- Zusammensetzung Management
- Organigramm
- Rechnungswesen, Informatik
- Aus- und Weiterbildung
- Führungsgrundsätze
- Geschäftspartner

10. Unternehmensrisiken

- Ausfall Management, Produktion
- Produkthaftpflicht, Versicherungspolitik
- Gesetzesänderungen

11. Finanzplanung

- Kennzahlen aus der Vergangenheit
- Gründungskosten, Investitionen, Markteinführung
- Planerfolgsrechnungen für 3 - 5 Jahre
- Liquiditätsplanung, Finanzierung (Eigen-/Fremdkapital)
- Planbilanzen für 3 - 5 Jahre

12. Massnahmen

- Massnahmenpläne mit Terminvorgabe und Verantwortung