

BUSINESSPLAN

Der Businessplan ist in erster Linie ein Instrument, das aufzeigt, mit welchen Mitteln Sie die Geschäftsidee verwirklichen möchten.

Ein Businessplan, zu Deutsch Geschäftsplan oder Unternehmensplan, gibt Auskunft über Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft eines Unternehmens. Er enthält Aussagen über Strategie, Marktsituation, geplante Massnahmen und Finanzbedarf.

Als wichtiges Planungsinstrument hat er sowohl Wirkung nach innen wie auch nach aussen. Zum einen ist das Management angehalten, eigene Vorstellungen und Zielsetzungen übersichtlich darzustellen und diese somit einer systematischen Überprüfung auszusetzen. Zum andern erhalten potentielle Geschäftspartner und Investoren einen detaillierten Überblick über Risiken und Chancen des Unternehmens.

Ein Businessplan ist aber auch dann angezeigt, wenn ein Unternehmen vor einem wichtigen Entwicklungsschritt steht oder auf die Unterstützung von Partner angewiesen ist. Die regelmässige Aktualisierung des Businessplans zwingt Sie dazu, über Verbesserung des Status Quos in Ihrer Unternehmung nachzudenken, damit Sie schnell und richtig auf Veränderungen reagieren zu können.

Die Erarbeitung des Businessplans

- zwingt Sie, Ihre Ideen und Vorstellungen systematisch zu durchdenken, präzise darzulegen und Ihre Geschäftsziele klar zu formulieren.
- gibt Ihnen konkrete Geschäftsziele vor. Diese helfen, die Unternehmensleistung zu beurteilen.
- zeigt Ihnen Chancen, Risiken sowie allfällige Mängel auf, die Sie noch beheben können.
- liefert Ihnen die Grundlagen für den Entscheid, mit dem Unternehmen zu starten.
- hilft Dritten (Partner, Investoren, Gläubiger und Behörden), Ihr Projekt realistisch einzuschätzen.

Wie soll ein Businessplan aussehen?

Schreiben Sie den Businessplan empfängerorientiert. Die Empfänger müssen wirklich alle Informationen erhalten, die sie für eine fundierte Entscheidung benötigen. Machen Sie begründete, nachvollziehbare, klare und plausible Aussagen. Der Businessplan muss ansprechend dargestellt sein; einfache sinnvolle Charts und Tabellen verdeutlichen die Kernaussagen.

Ein Businessplan basiert auf Tatsachen und Einschätzungen: Vermischen Sie diese aber nicht, sondern achten Sie darauf, dass geschätzte Zahlen und Szenarien deutlich von den Fakten getrennt sind. Fassen Sie sich kurz: 20 bis 40 Seiten inkl. Anhang müssen für einen fundierten Businessplan ausreichen.

Aufbau des Businessplans

Der Aufbau eines Businessplanes kann je nach Geschäftsidee in der Form (Mustervorlagen und -beispiele) sehr unterschiedlich sein.

- **Zusammenfassung:** Geschäftsidee, Vision, Strategie, Management, Produkte, Markt, Finanzplan, Chancen und Gefahren, allenfalls Beteiligungsangebot
- **Unternehmen:** Rechtsform und Kapitalstruktur, Eigentümer, strategische und operative Partner, Controlling, Berater
- **Management und Mitarbeitende:** Organigramm, Verantwortlichkeiten, Ausbildung und Managementenerfahrung der Schlüsselpersonen, Personalplanung und -förderung
- **Produkte und Dienstleistungen:** Detaillierte Beschreibung von Produkten sowie Dienstleistungen und Kundennutzen, Stand im Lebenszyklus, Weiterentwicklungen und Innovation

- **Märkte:** Absatzmärkte (Potenzial und Wachstum), Kundenstruktur, geplante Verkaufszahlen, Mitbewerberinnen und Mitbewerber, Konkurrenz- und Marktanalyse
- **Marketing:** Zielmärkte und Kundengruppen, PR, Werbung, Verkauf, Distribution, Sortiments-, Produkt-, Service- und Preispolitik
- **Unternehmensrisiken:** Analyse des Gefahrenpotentials und der Möglichkeiten, Risiken zu vermeiden oder zu vermindern
- **Produktion und Infrastruktur:** Standort, Produktionsanlagen, Kapazitäten, Lager, Lieferanten, Kalkulation
- **Verschiedenes:** Patent- und Markenschutz, Risiko- und Versicherungspolitik, öffentliches Engagement
- **Zeitplan:** Termine, Etappenziele

