

## BUSINESSPLAN

\*\*\*\*\*

**Zusammenfassung** → nur Höhepunkte kurz und prägnant erläutern

- Absicht des Planes und Antrag an den Empfänger
- Branche und Markt (Geschäftsfelder, Marktvolumen, Marktpotential, Produkte und DL, Wettbewerbsvorteile, Kundensegmente)
- Unternehmung (Firmengeschichte, Management, Mitarbeiter, Firmensitz)
- Finanzkennzahlen (Umsatz, Cash-Flow, Gewinn Entwicklung in den letzten 3 Jahren, Planwerte für die folgenden 3 Jahre)
- Chancen und Risiken

**Unternehmung** → Beilage von Geschäftsberichten und Pressemeldungen

- Geschichte und bisherige Entwicklung (Gründung, Rechtsstruktur, Personal, Produkte / DL, Meilensteine)
- Beteiligungsverhältnisse / Organe (Aktionäre, Aktionärsbindungsverträge, VR, GL, Revisionsstelle)
- Beziehungen (Banken, Berater)
- Schlüsselzahlen (Finanzwerte der letzten 3 Jahre von Umsatz, Cash-Flow, Reingewinn, Investitionen)
- Unternehmensstärken und –schwächen (im Hinblick auf Produkte, Marketing, Management, Finanzen)

**Produkte / Dienstleistungen** → Produkteprospekte beilegen

- Produkte und Dienstleistungen (Aufzählung und Dokumentation, Stärken und Schwächen)
- Produkte-Portfolio (Wo positionieren Sie Ihre eigenen Produkte in bezug auf Preis und Qualität)
- Stand im Produkte-Zyklus (Entwicklungsphase, Rentabilitätsphase, Sättigungsphase)
- Nebenleistungen (Beschreibung in bezug auf Service, Wartung, Schulung)
- Nutzen und Bedürfnisse des Kunden

**Markt / Kunden** → bestehende Quellen ausnützen

- Zielmärkte (attraktiver Markt?, Marktzusammensetzung, Teilmärkte, Zielmärkte → Segmente und Nischen, Ihre Kundenstruktur und Kaufgewohnheiten sowie Kaufmotive, Marktlücken?)
- Erfolgsfaktoren und zukünftige Entwicklung (z.B. Service, Beratung, Qualität, Preis, Trendwendungen zu berücksichtigen?, Reaktion des Marktes auf Ihre Produkte und DL)
- Kunden (Kundenstruktur und Weiterentwicklung, Klumpenrisiken?, Risiken und Chancen von Kundenseite)
- Eigene Marktstellung (einzelne Umsatz-/Gewinnanteile pro Marktleistung, Wachstumsraten der anvisierten Zielmärkte in den nächsten Jahren)
- Umweltfaktoren (Abfall, Luftverschmutzung etc.)

## **Konkurrenz**

- Ihre zwei wichtigsten Konkurrenten (Beschreibung in bezug auf Name, Standort, Produktesortiment, Marktanteil, geschätzte Absatzmengen)
- Potentielle Konkurrenten (Beschreibung in bezug auf Name, Beweggründe für ein Markteintritt, Auswirkungen auf den Markt)
- Wettbewerbsvorteile / -nachteile (Beschreibung in bezug auf Qualität, Preis, Zusatzleistungen, Marketing, Managementfähigkeiten, Technologie etc.)
- Mögliche Strategien Ihrer Konkurrenten
- Ihre Gegenstrategien

## **Marketing**

- Kaufverhalten heute und morgen
- Preispolitik (Preisfindung, Preisdifferenzierung, Rabatte und Margen, Preispsychologie)
- Verkauf / Vertrieb (Vertreternetz, Distributionskanäle, Verkaufsunterstützung von Lieferanten)
- Werbung / PR (Werbemittel, Werbekosten, Werbeberater, Kontrolle der Werbewirksamkeit)
- Standort (Vor- und Nachteile)

## **Produktion und Beschaffung**

- Produktionsmittel (Eigen- / Fremdproduktion)
- Produktionstechnologie
- Kapazitäten und Engpässe
- Wichtigste Lieferanten
- Rohmaterialmärkte

## **Forschung und Entwicklung**

- Know-how-Quellen
- Innovationspolitik
- Laufende Entwicklungsprojekte
- Geplante Entwicklungsprojekte
- Produkte- und Markenschutz

## **Führung / Management**

- Führungs-Crew (Funktion, Namen, Ausbildung, Erfahrung, Spezialkenntnisse, Vakanzen)
- Führungsgrundsätze (Führungsstil, Mitarbeiterführung, Strukturen)
- Personalmarketing (Personalplanung, Personalauswahl)
- Lohnpolitik
- Aus- und Weiterbildung

## **Standort / Organisation** → Organigramm und evtl. Fotos beilegen

- Aufbau- und Ablauforganisation
- Firmensitz (Miete oder Besitz, Standortvor- und nachteile in bezug auf Kundennähe, Lieferanten, Verkehrslage, politische Rahmenbedingungen, Personalbeschaffung, Kostenstruktur)
- Steuerliche Situation (jährliche Steuerbelastung, Steuerplanung)
- Ausbau- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Eingesetzte Sachmittel

## **Führungsinstrumente**

- Strategische Führungsmittel (Unternehmensstrategie)
- Operative Führungsmittel (Jahrespläne, Soll-/Ist-Vergleiche)
- Bestehendes Management-Informationen-System
- Risk Management (welche Risiken sind versicherte, weitere Massnahmen erforderlich)
- Personal Controlling (Jahreszielsetzungen)

## **Risikoanalyse**

- Risiken im Bereich Produkt/Markt/Absatz/Vertrieb
- Risiken im Bereich Produktion
- Risiken im Bereich Management / Personal
- Risiken im Bereich Umwelt
- Abdeckung der Risiken und Notfall-Strategie

## **Ziele der nächsten drei Jahre**

- Umsatz und Kosten
- Investitionen
- Marktbearbeitung
- Personalentwicklung
- Technologie

## **Finanzen**

- Bilanzen und Erfolgsrechnungen der vergangenen Jahre
- Wichtige Kennzahlen aus der Vergangenheit
- Erfolgsrechnungen der nächsten 3 Jahre
- Plan-Kapitalflussrechnungen der nächsten 3 Jahre
- Planbilanzen der nächsten 3 Jahre
- Finanzierungskonzept (EK, Darlehen von nahestehenden Personen, Sicherheiten, Fremdmittel Tragbarkeit, Alternativen)
- Liquiditätsplan fürs erste Jahr

***Wir beraten Sie gerne und suchen gemeinsam mit Ihnen die optimale Lösung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.***