Betriebswirtschaftslehre

Betriebswirtschaftliche Grundlagen Businessplan / Gründung BWL4 Stephan Müller

Businessplan / Firmengründung

Businessplan

Siehe in Ihrem Buch → KAPITEL 9



Betriebswirtschaftslehre

Betriebswirtschaftliche Grundlagen Businessplan / Gründung BWL4 Stephan Müller

9.3 Struktur und Form eines Businessplans

Oberstes Ziel bei der Erstellung eines Businessplans ist es, den berühmten ersten Eindruck durch Prägnanz, Sachlichkeit, Verständlichkeit, Strukturiertheit und Professionalität sicherzustellen. Dabei ist wichtig, dass man sich auf das Wesentliche konzentriert und klar zwischen Tatsachen und eigenen Einschätzungen unterscheidet.

Bestandteile

Der Aufbau eines Businessplans kann in nachfolgenden Teilschritten dargestellt werden:

- Executive Summary,
- Vision,
- Unternehmen und Strategie,
- Marktleistung,
- Markt und Wettbewerb,
- Marketing,
- Produktion,
- Management und Organisation,
- · Chancen und Risiken,
- Finanzplanung und Finanzierung,
- Anhang.

Die nachfolgenden Abschnitte führen diese einzelnen Bereiche theoretisch ein. Dabei ist wichtig zu beachten, dass dieser Strukturvorschlag nur ein möglicher Weg ist, wie man einen Businessplan gestalten kann. Die beiden Praxisbeispiele am Ende dieses Kapitels zeigen auf, dass es ganz unterschiedliche Methoden gibt, wie man bei der Planung der Unternehmensgründung vorgehen kann.

Executive Summary

Der Businessplan beginnt mit einer Zusammenfassung, in der auf maximal zwei Seiten die bedeutsamsten Fakten beschrieben sind. Dieses Executive Summary (engl. wörtlich: «Zusammenfassung für die Geschäftsleitung») ist der wichtigste Teil des ganzen Businessplans. Denn er muss das Interesse der Leserinnen und Leser wecken. Diese sollen in kürzester Zeit erfahren können, um was für ein Geschäft es sich handelt und wie die Zukunftsaussichten des Unternehmens sind. Auch wenn das Executive Summary am Anfang des Businessplans steht, sollte es erst zum Schluss geschrieben werden, wenn der Rest des Businessplans steht.



IM ZENTRUM STEHT:

Im Executive Summary werden die wichtigsten Bereiche und Absichten übersichtlich zusammengefasst und die Geschäftsidee kurz und prägnant vorgestellt.



Betriebswirtschaftslehre

Betriebswirtschaftliche Grundlagen Businessplan / Gründung BWL4 Stephan Müller

Die Vision für das Unternehmen schriftlich zu formulieren und vor allem ein Vision gemeinsames Verständnis dafür im täglichen Betrieb zu entwickeln, ist essenziell für den Erfolg eines Unternehmens. Diese sollte deshalb als Erstes im Businessplan festgehalten werden.



IM ZENTRUM STEHT:

Eine möglichst realistische und trotzdem herausfordernde Vision ist zu formulieren. Potenzielle Investoren interessieren sich nicht für Träume, sondern für erreichbare Ziele.

Der Businessplan muss über das Unternehmen und seine Strategie Auskunft geben. Dabei ist nicht nur die Zukunft wichtig, sondern auch die bisher erreichten Meilensteine. Wie bereits in Kapitel 3 dargestellt, orientiert sich die Unternehmensstrategie an der Vision.

Unternehmen und Strategie



IM ZENTRUM STEHT:

Alle relevanten Punkte zum Unternehmen müssen dargestellt werden, und die Entwicklungsperspektiven sind aufzuzeigen. Der Informationsbedarf der Leserinnen und Leser ist dabei der Orientierungspunkt.

Die Leistung des Unternehmens wird in diesem Teil des Businessplans dargestellt. Marktleistung Dabei wird aufgezeigt, was am Leistungsangebot besonders attraktiv ist. Die Leistungspalette wird im Überblick dargelegt, und es wird hervorgehoben, welchen Nutzen diese stiftet und wie das Leistungsportfolio im Markt positioniert wird (ist z.B. die Qualität oder der Preis ausschlaggebend? Vgl. Kapitel 3). Die Lesenden sollen die Geschäftsidee erfassen können und dafür ein Verständnis entwickeln.

Empfehlenswert ist deshalb auch, grundsätzliche Erklärungen zu Zielgruppen und Geschäftsfeldern abzugeben. Welche Kundengruppen werden angesprochen, welche Geschäftsfelder (Marktleistungen mit eigenem Marktauftritt, die sich klar von anderen Geschäften des Unternehmens abgrenzen lassen) sind aus dem Leistungsportfolio des Unternehmens ableitbar?



IM ZENTRUM STEHT:

Das Leistungsangebot des Unternehmens bildet die Basis für sämtliche unternehmerischen Aktivitäten und ist die Grundlage des wirtschaftlichen Erfolgs.

Betriebswirtschaftslehre

Betriebswirtschaftliche Grundlagen Businessplan / Gründung BWL4 Stephan Müller

Markt und Wettbewerb

Um längerfristig am Markt zu bestehen, muss man genaue Kenntnisse über diesen haben. Um die einzelnen Wettbewerbskräfte zu analysieren, kann das bereits in Kapitel 3 eingeführte Fünf-Kräfte-Modell herangezogen werden (vgl. S. 65). Zu allen fünf Wettbewerbskräften müssen Fakten und Einschätzungen in die Analyse mit einbezogen werden, um ein möglichst vollständiges Bild zu erhalten. Auch potenzielle zukünftige Mitbewerber müssen berücksichtiget werden, da diese oft aus «fremden» Branchen den bestehenden Markt bedrängen.



IM ZENTRUM STEHT:

Die Unternehmensleitung muss den Markt und seine Mitbewerber kennen. Es gibt viele Möglichkeiten, sich ein Bild darüber zu machen – es gilt, diese zu nutzen.

Marketing

Der Teil Marketing umfasst sämtliche Massnahmen, wie am Markt aufgetreten wird und wie letztlich der Absatz gefördert werden kann. Dabei müssen die vier P (Product, Price, Place, Promotion) aus dem Marketing-Mix (vgl. Kapitel 4, S. 96) aufeinander abgestimmt und umgesetzt werden.



IM ZENTRUM STEHT:

Die Marketingmassnahmen sind in Bezug auf das Produkt, den Preis, den Vertrieb und die Kommunikation aufeinander abzustimmen.

Produktion

In diesem Abschnitt werden die Produktionsanlagen und die eingesetzten Technologien beschrieben (vgl. Kapitel 5). Dieser Abschnitt gibt zudem Auskunft darüber, wie Trends antizipiert werden und wie man die eigenen Wettbewerbsvorteile zu verteidigen vermag. Wichtig ist auch, die wichtigsten Lieferanten zu erwähnen.



IM ZENTRUM STEHT:

Es wird aufgezeigt, wie man sich über Trends informiert und technologische Neuerungen antizipiert.



Betriebswirtschaftslehre

Betriebswirtschaftliche Grundlagen Businessplan / Gründung BWL4 Stephan Müller

Die gesamte Führung des Unternehmens wird hier samt Ausbildung, Erfahrung und Funktion im Unternehmen vorgestellt. Weiter interessiert die Aufbau- und die Ablauforganisation (vgl. Kapitel 7). Auch spielt hier die Personalpolitik eine wichtige Rolle, beispielsweise, wie die Mitarbeitenden geführt werden, damit sie motiviert sind und bleiben (vgl. Kapitel 8).

Management und Organisation



IM ZENTRUM STEHT:

Die fachliche Qualifikation, die Vernetzung und die Führungsqualität des Managements wird dargelegt.

Die potenziellen Geschäftspartner wollen ebenfalls Einsicht in eine umfassende Chancen und Risiken Risikoanalyse erhalten, um den Erfolg realistisch einschätzen zu können. Dabei muss die Geschäftsidee hinsichtlich der Chancen und Risiken analysiert und bewertet werden (vgl. SWOT-Analyse, S. 66).



IM ZENTRUM STEHT:

Die realistische Einschätzung der Chancen und Risiken ist zentral für den Erfolg des Businessplans. Auch müssen hier Alternativen aufgezeigt werden, falls ein Weg scheitert.

In diesem Abschnitt wird die finanzielle Situation offengelegt und Stellung zur weiteren finanziellen Entwicklung genommen. Mit der Finanzplanung wird dargestellt, woher die finanziellen Mittel stammen und wie diese zur Zielerreichung eingesetzt werden. Daraus ergibt sich schliesslich der Finanzierungsbedarf.

Finanzplanung und Finanzierung



IM ZENTRUM STEHT:

Die Erfolgsaussichten in der Zukunft werden abgeschätzt. Zudem wird aufgezeigt, wie sich die finanzielle Situation darstellt und entwickelt.

Sämtliche Hintergrund- und Zusatzinformationen werden im Anhang angefügt. Innerhalb des Fliesstextes wird jeweils darauf hingewiesen. Beilagen können beispielsweise Bilanzen, Analysen, Lebensläufe der Unternehmensführung, Zeitungsberichte, Broschüren des Unternehmens oder der Produkte sein.

Anhang



IM ZENTRUM STEHT:

Der Businessplan darf nicht künstlich aufgebläht werden - das Erforderliche muss verdichtet abgebildet sein. Für ausführlichere Informationen sind Verweise auf den Anhang deshalb sehr nützlich.

Betriebswirtschaftslehre

Betriebswirtschaftliche Grundlagen Businessplan / Gründung BWL4 Stephan Müller

ZUSAMMENFASSUNG

Die Vermarktung einer neuen Geschäftsidee verlangt nach klaren Zielen und einem straffen Vorgehen. Unüberlegt eingeschlagene Wege kosten Zeit und Geld. Deshalb muss ein Businessplan erarbeitet werden, um die Absichten und Ziele festzuhalten und die nächsten unternehmerischen Schritte zu skizzieren.

Der Businessplan wird mit einem Executive Summary eingeleitet, in dem eine Geschäftsidee in zusammenfassender Form dargelegt wird. Ausgehend von der Vision werden anschliessend die Gebiete «Unternehmen und Strategie», «Marktleistung», «Markt und Wettbewerb», «Marketing», «Produktion, Management und Organisation», «Chancen und Risiken», «Finanzplanung und Finanzierung» erarbeitet. Den Abschluss bildet der Anhang, in dem wichtige Hintergrundinformationen festgehalten werden.

Themen zu klären

- Rechtsform
- Handelsregistereintrag
- ...

Links zum Thema

- https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/praktisches-wissen/kmu-gruenden/firmengruendung/erste-schritte/gut-geplanter-start/businessplan.html
- https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/praktisches-wissen.html
- https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/praktisches-wissen/kmu-gruenden.html
- https://startups.ch/de/informieren/gruendungsprozess/beachten/
- https://www.gruenden.ch/gruendung/
- https://www.ch.ch/de/selbststandig-machen/
- ...