

Haufe Ratgeber plus

Mein Businessplan

Bearbeitet von
Uwe Herzberg

6. Auflage 2010 2010. Taschenbuch. 199 S. Paperback
ISBN 978 3 648 00338 1

Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur

Zu Inhaltsverzeichnis

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text "beck-shop.de" in a bold, red, sans-serif font. Above the "i" in "shop" are three red dots of increasing size. Below the main text, the words "DIE FACHBUCHHANDLUNG" are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Leseprobe

Bevor wir an die Ausarbeitung eines Businessplans gehen, sehen wir uns zunächst an, was ein Businessplan genau ist, mit welchem Ziel und für wen wir ihn schreiben und was er für unser Unternehmen leisten kann. **WESENTLICHE ELEMENTE EINES BUSINESSPLANS**. „To do business“ heißt „Geschäfte machen“. In der trockenen Definition ist ein Businessplan das schriftliche Konzept für alle geschäftlichen Aspekte eines Projekts oder Unternehmens für den Planungszeitraum. Sie können einen Businessplan sowohl für das gesamte Unternehmen als auch für einen Teilbereich verfassen, zum Beispiel für eine Filiale, eine Produktgruppe oder ein einzelnes Produkt. Er wird für die Gründung, Reorganisation, Neuausrichtung oder Jahresplanung von Unternehmen geschrieben, für die Markteinführung von Produkten oder die Eröffnung neuer Filialen. Jedem Businessplan liegt eine Idee zugrunde - für ein neues oder neuartiges Produkt, ein neues Geschäftsmodell, ein neues Unternehmen, oder ganz einfach ein neues Ziel, etwa den Marktanteil eines Produkts oder den Umsatz des Unternehmens im nächsten Geschäftsjahr zu erhöhen. Im Businessplan wird außer der Idee bzw. dem Ziel auch deren Umsetzung in die Realität und die dazu erforderlichen Abläufe beschrieben: Das ist dann die „Story“. Vervollständigt wird der Businessplan durch einen Finanzplan, der die finanziellen Auswirkungen und Notwendigkeiten beschreibt. Für die Erstellung des Businessplans müssen Sie sich als Autor die notwendigen Zahlen, Fakten und Informationen im Unternehmen oder außerhalb beschaffen. Nach Fertigstellung wird der Plan den relevanten Entscheidungsträgern des Unternehmens vorgestellt, besprochen, gegebenenfalls geändert und verabschiedet. Nach der Verabschiedung sollten Sie den Businessplan allen Mitarbeitern des Unternehmens zugänglich machen, die zu seiner Umsetzung beitragen sollen. Er ist dann der offizielle, verbindliche Leitfaden für die Vorgehensweise aller Abteilungen des Unternehmens. Er ist damit auch Grundlage für die detaillierte betriebswirtschaftliche Planung des Unternehmens oder des betroffenen Unternehmensbereichs. Diese Planung ist ihrerseits unabdingbare Voraussetzung für jegliche Art von Controlling. Das im Businessplan dargestellte Geschäftskonzept liefert auch die Basis für Ihre Gespräche mit Banken, Investoren, Analysten, Schlüsselkunden etc. Der Businessplan hat damit eine zentrale Funktion im Unternehmen: Ausrichtung von Mitarbeitern und Geschäftspartnern auf ein Ziel, Vorgabe des Weges, Erfolgskontrolle der Teiletappen. In dieser Funktion und Wirkung gibt es keine Alternative zum Businessplan. Da der Businessplan das Konzept für die Realisierung einer Idee ist, liegt der Schwerpunkt naturgemäß weniger in akribisch zusammengestellten Zahlen als in der Würdigung der kritischen Erfolgsfaktoren. Diese sind, je nach Thema des Plans, Kundennutzen, Wettbewerbsvorteile, strategischer Fokus, Management-Team etc. Trotzdem wollen wir natürlich wissen, ob man aus der Idee Geld machen kann, und welche Größenordnung Umsatz bzw. Gewinn haben werden. Deshalb benötigen Sie neben dem konzeptionellen, qualitativen Teil, der Story, auch einen quantitativen Teil im Businessplan - den Finanzplan. Der quantitative Teil soll die finanziellen Dimensionen des Konzepts darstellen. Eine Genauigkeit bis zur dritten Stelle nach dem Komma wird dabei nicht benötigt; dies wäre auch unglaubwürdig, da zum Zeitpunkt der ersten Planung noch zahlreiche Unwägbarkeiten vorhanden sind, die mit dem Näherkommen des Markteintritts nach und nach verschwinden - oder manchmal auch erst danach. **WORAUS BESTEHT DER BUSINESSPLAN?** - Marketingkonzept mit

Produkten/Dienstleistungen, direkten Kosten, Absatzmengen, Verkaufspreisen und Marketing-Budget,- Beschreibung der Organisation und des Geschäftssystems,- Budgets/indirekte Kosten,- Investitionen und Kapitalbedarf,- Finanzplan mit projektiver GuV, Liquidität und Bilanz.Je nach Thema des Plans müssen Sie Inhalt und Schwerpunkte der Einzelelemente an die zu beschreibende Situation anpassen: F