

Florian Philippi

Businessplan

Konzeptionelle Bausteine

Der Businessplan leistet nicht nur vor dem Betriebsstart wertvolle Dienste, sondern auch bei der Expansion von Unternehmen.

Wesentliche Bestandteile sind insbesondere Finanzplanung und Finanzierung sowie Marktumfeld, Wettbewerb und Marketing, die auf den jeweiligen Adressaten zugeschnitten werden müssen. Der Businessplan hat sich in diesem Bereich als Standard für die Kommunikation zwischen Unternehmer und Geldgeber etabliert.

Ein jüngerer und stark wachsender Einsatzbereich dieses Instruments ist die Erstellung eines Businessplans zur Finanzierung einer Unternehmensexpansion bzw. einer Erweiterung des Geschäftsbetriebs. Vor diesem Hintergrund und wegen der zunehmenden Bedeutung von Ratings wie Basel II erfordert die Planung zukünftiger Geschäftsaktivitäten besondere Genauigkeit, um potentielle Kapitalgeber und Banken zu überzeugen.

Zweistufiges Vorgehen

Für die Erstellung eines Businessplans zur Unternehmensexpansion ist ein zweistufiges Vorgehen erforderlich: In einem ersten Schritt wird das neue Produkt bzw. die Produktidee auf ihre Erfolgspotenziale in dem anvisierten Markt untersucht, die notwendigen Investitionen werden mit Hilfe einer Finanzplanung ermittelt. Um die Erfolgchancen realistisch einzuschätzen, ist es insbesondere notwendig, das Produkt auf einen nachweisbaren Kundennutzen, einen ausreichend großen Markt und auf technische sowie wirtschaftliche Machbarkeit zu analysieren. Ziel dieser Untersuchungen ist es, das Investitionsvorhaben zunächst ausschließlich unternehmensintern zu überprüfen und festzustellen, ob eine solche Investition zukünftig Gewinne erwirtschaften kann.

Ergebnis dieses ersten Schritts ist ein so genannter Business Case, ein abgespeckter Businessplan, der sich ausschließlich an unternehmensinterne Adressaten richtet und Aufschluss über die Wirtschaftlichkeit der verfolgten Idee geben soll. Die erste Phase bildet die Basis für die Entscheidungsträger des Unternehmens, auf der ein Entschluss für bzw. gegen eine Investition in das neue Produkt getroffen wird. Des Weiteren gibt der Business Case Auskunft über den Finanzbedarf des Unternehmens, der für die Realisierung der Produktidee oder des Ausbavorhabens notwendig ist.

Ist im ersten Schritt eine Entscheidung für eine Investition gefallen und der Finanzierungsbedarf bestimmt, folgt in einem zweiten Schritt die Erstellung eines ausführlichen Businessplans, der sich an Adressanten außerhalb des Unternehmens richtet. Darin ist schließlich eine detaillierte Finanz- und Absatzplanung über die nächsten drei bis fünf Jahre vorzunehmen, die durch Soll-Ist-Vergleiche ständig auf die aktuelle Situation angepasst werden müssen.

Kontakt:

VEND consulting GmbH
Burgschmietstraße 2-4
90419 Nürnberg

Tel. +49 (0) 911 373 000 10
Fax +49 (0) 911 373 000 29

pr@vend-consulting.de
www.vend-consulting.de

Im Unterschied zu einer Unternehmensgründung ergibt sich bei der Erstellung eines Businessplans für eine Geschäftserweiterung bzw. Investition in neue Produkte das zusätzliche Problem der Unternehmenshistorie, das sich sowohl positiv als auch negativ auf die Konditionen für die Überlassung von Kapital auswirken kann. Nachteilig sind dabei insbesondere vergangene Liquiditätseingpässe sowie in der Vergangenheit getätigte Investitionen, die auf Grund von Fehleinschätzungen der Unternehmensleitung nicht die erwarteten Erträge abwarfen. Der Unternehmer muss demnach nicht nur seine Annahmen und Planungen für zukünftige Perioden rechtfertigen, sondern ebenso vergangene Entscheidungen verantworten und vorteilhaft darstellen.

Die Erstellung eines ansprechenden Businessplans lässt sich jedoch nicht im Alleingang durch die Geschäftsführung im stillen Kämmerlein bewerkstelligen. Vielmehr bedarf es einer intensiven Teamarbeit innerhalb des Unternehmens und häufig der Zuhilfenahme externer professioneller Unterstützung. Diese reicht von der Erstellung der Finanz- und Absatzplanung über die Aufbereitung der Kreditunterlagen bis hin zu einer objektiven Darstellung der Unternehmenshistorie.

Ein überzeugender Businessplan stellt also auch für bereits etablierte Unternehmen ein unverzichtbares Instrument zur Erlangung von Kapital und Förderdarlehen, aber auch zur internen Wirtschaftlichkeitsrechnung dar. Der Businessplan erhöht somit die Genauigkeit der Planung und dient Unternehmen und Kapitalgebern als strategisches Controllinginstrument. Das zweistufige Vorgehen bietet den Unternehmen die Möglichkeit, Ressourcen zu sparen und sinnvoll einzusetzen sowie Fehlinvestitionen zu vermeiden.

Florian Philippi, Geschäftsführer der VEND consulting GmbH

Über die VEND consulting GmbH

Die VEND consulting GmbH bietet eine marktorientierte Unternehmensberatung, die aus einer prozessorientierten Perspektive Beratung nicht nur auf den Punkt bringt, sondern sie auch effizient umsetzt. Ziel der Beratung ist primär die Implementierung effektiver und zeitgleich effizienter Prozesse auf Basis derer nachhaltige Wettbewerbsvorteile generiert werden können.

Neben der Entwicklung marktgerichteter Strategien und Konzepte erfasst und restrukturiert die VEND consulting GmbH mit einem anpackenden Projektmanagement auch die dafür notwendigen innengerichteten Leistungsprozesse eines Unternehmens.

Die Marke VEND steht metaphorisch für innovative Techniken und Methoden in den Bereichen der strategischen Geschäftsfeldentwicklungen, der Kundenwirtschaft sowie des Prozess- und Projektmanagements.