

Was nützt ein Businessplan?

Gibt es Erfolgsgarantien im Geschäftsleben? Kann die Zukunft überhaupt gesichert werden? Was für Chancen habe ich? Befinde ich mich auf dem richtigen Weg? Solche Fragen beschäftigen heute nicht nur angehende Unternehmer, auch gestandene Gewerblere stehen in der heutigen schnelllebigen Zeit immer wieder einmal am Punkt an dem die Weichen evtl. neu gestellt werden müssen.

Was ist zu beachten

Ein Businessplan ist eine wirkungsvolle Unterstützung dafür, Antworten auf gestellte Fragen zu erhalten. Doch er allein genügt nicht, wenn formulierte Absichten und Ziele nur teilweise umgesetzt und nicht kontrolliert werden. Es gibt Möglichkeiten für den Kleinunternehmer, seine Erfolgchancen entscheidend zu beeinflussen. Dazu gehören nebst dem Businessplan, dass

- ... er seine Ideen genau formuliert, auch realisieren will und andere damit begeistern kann.
- ... er keine Angst vor möglichen Veränderungen hat. Für Mitarbeiter oder Partner ein offenes Ohr hat.
- ... er bereit ist, sich persönlich einzuschränken und dadurch vorerst dem Unternehmen mehr Substanz zugesteht.
- ... er als Unternehmer bereit ist, Überdurchschnittliches zu leisten.

Was ist zu vermeiden

Ein Unternehmen zu führen, ohne ein genaues Ziel anzuvisieren.
Schwachstellen zu übergehen. Stärken nicht genügend hervorzuheben.
Alles im Alleingang erledigen zu wollen. Keine Vertrauensperson einzubeziehen.
Den Berater nur als Kostenfaktor zu betrachten. (Erkennen Sie den Nutzen eines Beraters zugunsten Ihres Betriebes.)
Die Mitarbeiter nur als reine «Angestellte und Lohnempfänger» zu betrachten; anstelle sie in das unternehmerische Denken mit einzubeziehen. (Fordern Sie die Mitarbeiter heraus.)

Was ist hervorzuheben

Ein klares Marketing

Bevor Sie als Unternehmer ein Produkt herstellen, oder eine Dienstleistung anbieten, ist eine klare Marktausrichtung festzulegen. Das heisst:

Kundenbedürfnisse und Entwicklungen in Ihrem möglichen Absatzgebiet genau kennen. Wissen wo die Schwächen der Konkurrenz liegen. Daraus können Sie eine genaue Strategie für Ihr Vorgehen bei der Marktbearbeitung festlegen. Alle Massnahmen, die Sie einleiten, müssen einhergehen mit

- ... dem Kundenbedürfnis und
- ... mit Ihrem persönlichen Erfolgsziel (Gewinnziel).

Sie haben sich gleichzeitig mit verschiedenen Bereichen zu befassen: z. B.:

- ... welche Produktauswahl will ich anbieten,
- ... wie soll ich die Präsentation hierfür vornehmen,
- ... welchen Nutzen kann ich dem Kunden anbieten, damit er mir einen fairen Preis dafür entrichtet,
- ... wo liegen meine besten Absatzkanäle,
- ... sind meine Mitarbeiter richtig ausgebildet,
- ... wie kann ich allfällige Reklamationen erledigen u.v.a.m.

Eine klare Finanzplanung

Der feste Wille, täglich 10 bis 12 Stunden zu «schufteln», um gesetzte Ziele zu erreichen, genügt heute nicht mehr. Je mehr Sie eigenes Geld im Unternehmen einsetzen können, um so grösser ist Ihre Chance, am Markt unabhängig und flexibel agieren zu können. Auf externe Geldgeber angewiesen zu sein, ist heute eher ein Handicap. (Momentane strenge Kredithandhabung der Banken.)

Daraus ist klar zu schliessen, dass nur mit Hilfe einer guten Planungsrechnung ein voraussichtlicher Kapitalbedarf ermittelt werden kann.

Welche Voraussetzungen benötigen Sie dazu, welche Fragen sind abzuklären?:

... Über welche Arbeitskapazitäten verfügt mein Betrieb?

... Planung der Betriebseinnahmen und -ausgaben für die nächsten drei Jahre.

... Welche Vermögenswerte kann ich selber einbringen oder sind verfügbar?

... Was für Investitionen kommen auf mich zu und wie kann ich damit «Gewinn» erzielen?

... Wo liegt der «Break-Even-Punkt» (Nutzwelle) für meine Firma?

Achtung!

Durch das Konzentrieren auf die vorerwähnten Punkte in den zwei wichtigsten Abschnitten eines Businessplanes, besteht die Gefahr, die wohl häufigsten Fehler beim Erstellen eines Businessplanes zu machen. Und zwar dass

... wichtige Teile des Planes unvollständig abgefasst sind oder fehlen;

... keine klaren Vorstellungen des Marketings formuliert sind;

... die Absicht oder das Ziel des Unternehmers nicht klar ersichtlich ist;

... zwischen Realität und Hoffnung nicht unterschieden wird.

Controlling

Erst jetzt zeigt sich der wahre Nutzen eines Businessplanes, wenn auch regelmässig ein Controlling zu den Zielen, Plänen und Absichten durchgeführt wird. Wie wollen Sie erkennen, ob getroffene Massnahmen wirksam waren, wenn keine Kontrolle erfolgt! (Z. B. Liquiditätsengpässe, Anzahl verkaufter Stücke oder Arbeitsstunden.) Nur mit dem Einbinden eines Controllings in das Umsetzen eines Businessplanes können Veränderungen wahrgenommen bzw. neue Massnahmen getroffen werden. Dadurch wird es erst möglich, die anvisierten Ziele zu erreichen und kann sich der gewünschte finanzielle Erfolg auch tatsächlich einstellen.

Was nützt der Berater im KMU?

Nebst der Tatsache, dass Ihnen ein externer Berater Wissen und Erfahrung beim Erstellen eines Businessplanes und eines richtigen Controllings mitbringt, sieht er – von aussen kommend – eher einen «blinden» Punkt in Ihrer Firma, und ist auch in seiner Rolle als Hinterfrager, Mahner und Coach für Sie sehr wertvoll. Die Komplexität der heutigen Unternehmensführung, auch im KMU, bringt den Firmeninhaber, der sich ja auch noch um anderes zu bemühen hat, in Führungszeitnot. Beispiel: Der begrenzte Überblick eines KMU's in die aktuelle Entwicklung im EDV-Bereich oder im heutigen Steuerwesen, macht den Beratereinsatz fast unumgänglich. Der Beratungsaufwand eines Treuhänders lohnt sich auf jeden Fall. Sprechen Sie mit uns über Ihr Anliegen, wir helfen Ihnen gerne beim richtigen Umsetzen des persönlichen Businessplanes.

Mit freundlichen Grüssen

Ihre ub-treuhand