

Business Planning

Sehr geehrte Frau ..., sehr geehrter Herr ...,

Sie haben eine - zunächst vielleicht nur vage umrissene - Geschäftsidee und möchten einen Weg zur Umsetzung Ihrer Visionen beschreiben? Oder tragen Sie sich mit dem Gedanken, Unternehmensteile auszugründen, oder wollen Sie in ein bestehendes Unternehmen eintreten? Vielleicht steht aber auch die Unternehmensnachfolge ins Haus? Ganz gleich, welches Neuland Sie betreten wollen oder welche Änderungen in Ihrem unternehmerischen Tun anstehen: Die Tragfähigkeit der neu zu betretenden „Brücke zum Erfolg“ muss mit Hilfe eines detaillierten Plans untersucht werden. Dabei gilt es, Ihre Ideen anschaulich darzulegen und den Werdegang des Produkts/der Dienstleistung von Beginn der Aufbau-/Entwicklungsphase bis hin zur Marktfähigkeit zu dokumentieren.

Business Planning und Business Plan

Letzteres ist Aufgabe des Business Plannings. Im Business Planning plane ich zusammen mit Ihnen die qualitativen und die dann daraus folgenden quantitativen Zielgrößen Ihres Vorhabens für einige Jahre voraus und dokumentieren diese „Vorausgedanken“ in einem Business Plan. Ein Business Plan hilft Ihnen auch, Ihre eigenen Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken vor Augen zu führen. Der Business Plan ist das Herzstück Ihrer Unternehmensplanung. Alle relevanten Daten über Ihr Produkt und Ihr Unternehmen tragen Sie hier zur Vorbereitung der Unternehmensgründung zusammen.

Ihre Zielfragen

Im Mittelpunkt der zusammen mit Ihrem Steuerberater zu leistenden Vorarbeiten zum Business Plan sollen folgende Fragen stehen:

- Wie kann die Geschäftsidee oder das neue Vorhaben einfach und überzeugend beschrieben werden?
- Welche neuen Märkte und Zielkunden erschließen sich und welchen Nutzen haben alle Beteiligten? Es liegt in der Natur der Sache, dass ein Business Plan nur als ein Annäherungsprozess verstanden werden kann, den Sie aber bei richtiger Vorgehensweise und zusammen mit Ihrem Steuerberater optimieren können.

Unsere Zusammenarbeit

Im Detail empfiehlt sich folgende mit mir/uns koordinierte Vorgehensweise:

Erster Schritt (Phase 1):

Stellen Sie zunächst die Idee, das Vorhaben, das Produkt oder die Dienstleistung und die Zielgruppe vor. Charakterisieren Sie hier das Produkt/die Idee nach der genauen Definition unter Berücksichtigung folgender Fragen: Warum wird das Produkt erfolgreich? Wer gehört zum potenziellen Kundenkreis? Ich/wir wird/werden Sie hier hinsichtlich Standortwahl, Risiken, Konkurrenz usw. beraten. Erläutern Sie mir/uns gegenüber, wie Sie sich von Ihren Mitstreitern absetzen wollen. Denn das werden Sie auch vor den Kreditgebern darlegen müssen.

Zweiter Schritt (Phase 2):

Als Steuerberaterin unterstütze ich Sie außerdem in der richtigen Formulierung des Business Plans. Denn wer Kapitalgeber dazu bewegen will, ein Projekt zu finanzieren oder mit Zuschüssen zu unterstützen, muss - wie Sie wissen - ein gut durchdachtes Konzept vorlegen. Im Anschluss an dieses „Brainstorming“ werden wir mit der eigentlichen Erstellung des Business Plans beginnen. In dieser Phase 2 formulieren wir die in Phase 1 entwickelte unternehmerische Idee aus, detaillieren und korrigieren sie gegebenenfalls. Dabei verzichten wir auf komplexe Annahmen, auf Produkte, deren Nutzen nicht erklärbar ist, oder auf Darlegungen in schwer zugänglicher Sprache.

Dritter Schritt (Phase 3):

Schließlich erstellen wir einen Zeitplan und eine für Sie hilfreiche „To-Do-Liste“.

Ihre detaillierte Finanzplanung

Des Weiteren werden wir eine Finanzplanung für die ersten Jahre ausarbeiten und hierbei alle nötigen Investitionen auflisten. Anhand eines von Ihnen vorbereiteten Rentabilitätsplans können wir gemeinsam feststellen, wie sich Kosten und Erträge entwickeln und wann mit einem Gewinn gerechnet werden kann.

Unternehmensnachfolge

Erlauben Sie mir abschließend noch, auf die Bedeutung des Business Plans in der Unternehmensnachfolge hinzuweisen. Zwar trifft der Nachfolger im Regelfall auf bereits gefestigte Strukturen, Kunden- und Lieferantenstämme. Diese Voraussetzungen mögen es erleichtern, den wirtschaftlichen Erfolg zu planen. Dennoch bleibt bei der Nachfolgeplanung ein spezifisches Risiko, das zusätzlich zu berücksichtigen ist: Das zu übernehmende Unternehmen ist in den meisten Fällen durch die bisherigen Inhaber geprägt. Das erschwert den Neustart des Nachfolgers. Ihr Steuerberater kann auch hier durch die Anfertigung eines Business Plans wertvolle Hilfe leisten, und zwar für Nachfolger und bisherige Unternehmer.

Was auch immer Ihre unternehmerischen Absichten sind: Ein guter Business Plan unterstützt Sie bei der Beschreibung Ihres Vorhabens und der strukturierten Planung. Nachfolgende Checkliste soll Ihnen als roter Faden für die Vorbereitung der erforderlichen Kreditbeschaffung bzw. für das erfolgreiche Gewinnen von Geschäftspartnern für Ihre Innovationen dienen.

Die Checkliste ersetzt nicht die individuelle Beratung. Ich berate Sie kompetent und umfassend auf dem Weg von Ihrer ursprünglichen Idee zu einem marktfähigen Produkt – und damit zu einem für Sie erfolgreichen Unternehmen.

In einem Gespräch sollten wir die Details besprechen. Ich freue mich auf das Beratungsgespräch.