

Gerald Schwetje • Sam Vaseghi

Der Businessplan

Wie Sie Kapitalgeber überzeugen

Mit 36 Abbildungen und 25 Tabellen



Springer

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
1 Die Notwendigkeit zu planen	1
1.1 Externe Anwendung des Businessplans.....	2
1.1.1 Finanzierung durch Venture-Capital.....	2
1.1.2 Finanzierung durch Kredite der Banken.....	3
1.1.3 Strategische Allianzen.....	4
1.1.4 Fusionen und Übernahmen.....	4
1.1.5 Kunden- und Vertriebsbeziehungen.....	4
1.2 Interne Anwendung des Businessplans.....	5
1.3 Grundtypen von Businessplänen.....	5
1.3.1 Kurzer Businessplan.....	6
1.3.2 Ausführlicher Businessplan.....	6
1.3.3 Operationaler Businessplan.....	7
1.4 Warum Manager dennoch keinen Businessplan schreiben.....	7
1.5 Schlüsselfragen.....	8
2 Projekt Businessplan	11
2.1 Daten erfassen.....	15
2.2 Erste übergreifende Analyse der Daten.....	18
2.3 Entwicklung der Teilpläne.....	19
2.4 Entwicklung des Finanzplans und Kontrolle.....	20
2.5 Schlüsselfragen.....	21
3 Executive Summary	23
3.1 Schlüssel zur effektiven Executive Summary.....	24
3.2 Executive Summary und der Businessplan.....	27
3.3 Vorzüge einer Executive Summary.....	29
3.4 Schlüsselfragen.....	30
4 Geschäftsidee und strategische Ziele	31
4.1 Geschäftsidee.....	31
4.2 Geschäftsmodell.....	32

VIII Inhaltsverzeichnis

4.3	Strategische Ziele.....	34
4.4	Schlüsselfragen.....	37
5	Führungsteam und Organisation.....	39
5.1	Führungsteam.....	39
5.2	Aufbauorganisation.....	40
5.3	Personalplanung.....	44
5.4	Berichtssysteme.....	45
5.5	Rechtsform.....	48
5.6	Schlüsselfragen.....	49
6	Produkte und Dienstleistungen.....	53
6.1	Produkteigenschaften.....	53
6.1.1	Alleinstellungsmerkmale.....	53
6.1.2	Zusatzleistungen.....	54
6.2	Produktbeschreibung.....	55
6.3	Produktportfolio und Produktplan.....	55
6.4	Schlüsselfragen.....	57
7	Markt und Wettbewerb.....	59
7.1	Markt.....	59
7.1.1	Beschreibung des relevanten Marktes.....	59
7.1.2	Segmentierung des Marktes.....	61
7.1.3	Wachstum des Marktes.....	64
7.2	Wettbewerb.....	65
7.3	Marktstellung.....	66
7.4	Schlüsselfragen.....	68
8	Marketing und Vertrieb.....	71
8.1	Marketing.....	71
8.1.1	Marketingstrategie.....	71
8.1.2	Marketingplan.....	72
8.1.3	Preispolitik.....	73
8.1.4	Werbung und Verkaufsförderung.....	75
8.1.5	Marketingorganisation.....	76
8.2	Vertrieb.....	77
8.2.1	Vertriebsstrategie.....	77

8.2.2	Vertriebsorganisation.....	78
8.2.3	Vertriebsplan.....	80
8.3	Schlüsselfragen.....	82
9	Forschung und Entwicklung.....	83
9.1	Darstellung der Forschung und Entwicklung.....	83
9.2	Entwicklungsplan.....	86
9.3	Schlüsselfragen.....	86
10	Produktion.....	89
10.1	Darstellung der Produktion.....	89
10.2	Produktionsplan.....	91
10.3	Schlüsselfragen.....	92
11	Einkauf und Logistik.....	95
11.1	Einkauf.....	95
11.2	Logistik.....	98
11.3	Schlüsselfragen.....	101
12	Finanzen.....	105
12.1	Darstellung der finanziellen Situation.....	105
12.2	Betriebswirtschaftliche Zahlensysteme.....	106
12.3	Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung.....	110
12.3.1	Schlüsselfragen.....	117
12.4	Zukünftige Unternehmensentwicklung.....	118
12.4.1	Planung der Umsätze.....	119
12.4.2	Planung der Kosten.....	123
12.4.3	Planung der Bilanzen und GuV.....	132
12.4.4	Planung des Cashflows.....	139
12.5	Sensitivitäts- und Risikoanalyse.....	140
12.5.1	Schlüsselfragen.....	142
12.6	Wie Finanzexperten Planungen beurteilen.....	145
12.6.1	Margen.....	145
12.6.2	Vermögensmanagement.....	145
12.6.3	Unternehmensbewertung.....	145
12.7	Finanzierungsanfrage.....	146
12.7.1	Schlüsselfragen.....	148