

BUSINESS
FOKUSSIERUNG
BETEILIGT
NEUGRÜNDUNG
UNTERNEHMENSBERATUNG
MANAGEMENT
BERATUNG
IMPALA 
STRATEGIE
M&A vision to value
WETTBEWERBS
ANALYSE TEAM
UNTERNEHMENSNACHFOLGE
START-UP
UNTERNEHMENENTWICKLUNG
WACHSTUM
FINANZIERUNG
BUSINESS
TURNAROUND

Was ist ein Business-Plan?

Was ist ein Businessplan?

Im Business-Plan wird eine Geschäftsidee, das dazugehörige Umfeld, sowie notwendige Schritte zur erfolgreichen Umsetzung dargestellt. Der Business-Plan ist somit die Grundlage zur Verwirklichung einer Geschäftsidee.

Ziele

Folgende Ziele können Sie mit der Erstellung eines Business -Planes verbinden:

- Werbung um Eigenkapital
- Beantragung von Fördermitteln
- Werbung um Fremdkapital
- Planung eines Projektes
- Controlling

Entsprechend seiner Zielsetzung sollte der Business-Plan individuell erstellt werden, damit dieser den Informationsbedürfnissen der betreffenden Zielgruppe gerecht wird.

Nutzen

- Aufzeigen von Wissenslücken
- Zentrales Kommunikationsinstrument (intern und extern)
- Den Blick für das Ganze gewinnen
- Grundlage für eine effiziente Zukunftsplanung
- Controllinginstrument

Wie gehen Sie vor?

- Erstellen Sie einen Projekt-/Realisierungsfahrplan für die Anfertigung eines Business- Planes und überprüfen Sie den Zeitplan
- Involvierensie das gesamte interne und externe Team bei der Erstellung
- Erschließen Sie vielfältige Informationsquellen
- Qualifizierte Beratung ist sinnvoll, sollte aber ihre persönliche Note nicht verwässern

Was vor dem Schreiben zu beachten ist

- Der erste Eindruck ist entscheidend
- Achten Sie auf den roten Faden
- Klare, ehrliche Darstellung Ihrer Situation
- Keine unbelegte Meinungen
- Detailinformationen gehören in den Anhang

Formale Tipps

- Ein Inhaltsverzeichnis verdeutlicht die Struktur und dient der Übersichtlichkeit
- Knappe Formulierungen unterstreichen den Hang zum Wesentlichen
- Der Hauptteil sollte, wenn möglich, nicht mehr als 20 Seiten umfassen
- Charts und Tabellen sind informativ und lockern auf

Was häufig fehlt

- Executive Summary
- Erfolgsnachweise
- Angaben über immaterielle Vermögenswerte
- Zukunftsgerichtete Konkurrenzanalysen
- Realisierungsfahrplan
- Personalplanung und –akquisitionsstrategie
- Erläuterungen der Planungsrechnungen
- Angaben von Quellen

Die häufigsten Fehler

- Fehlende Definition von Zielen
- Fehlende oder mangelhafte Gliederung / Struktur
- zu umfangreiche, aber gleichzeitig lückenhafte Darstellung
- Fehlende Plausibilität der Angaben



IMPALA Consulting GmbH
Rödingsmarkt 20
20459 Hamburg

+49 40/ 3006873-0

info@impala.de
www.impala.de