



KARL-HEINZ RAUSCH + KOLLEGEN  
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

## **Businessplan - auch für bestehende Unternehmen wichtig!**

Der Businessplan ist mehr als nur ein unerlässliches Dokument auf dem Weg in die Selbständigkeit. Auch im unternehmerischen Alltag spielt das Verfassen eines Geschäftskonzeptes eine wichtige Rolle.

Die Erstellung eines Businessplans für unternehmensinterne Zwecke sollte keinesfalls als lästiges Übel angesehen werden, sondern ist unerlässliche Basis und solides Fundament für jedes Unternehmen. Die regelmäßige Erstellung bzw. Anpassung und Weiterentwicklung eines Businessplans sollte für jeden Unternehmer ebenso selbstverständlich sein wie die Erstellung eines Jahresabschlusses. Doch anders als der Jahresabschluss, der sich aus den Fakten, sprich „Geschäftsvorfällen“ des abgelaufenen Geschäftsjahres, ergibt, muss ein Businessplan konzeptionell erarbeitet werden.

Er stellt ein Planungsinstrument für die Zukunft dar. In einem Businessplan legen Sie fest, was sich hoffentlich dann, wenn Ihre Planung zutrifft, in realen Umsatz- und Ertragszahlen und damit in Ihrem Jahresabschluss niederschlägt. Deshalb gilt: Je detaillierter und vor allen Dingen, je realistischer die Ziele in Ihrem Businessplan gemessen und überprüft werden können, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Ihre Ziele auch erreichen werden. Mit einer sorgfältigen Ausarbeitung eines Businessplans zeigen Sie, dass Sie als Unternehmer in der Lage sind, konzeptionell zu arbeiten und Ihre Geschäftsziele sowie den Weg der Umsetzung fokussiert darzustellen. Einen Businessplan zu schreiben, bietet außerdem die Möglichkeit, sich bereits in der Planungsphase mit den Chancen und Risiken einer Unternehmung auseinanderzusetzen. So können frühzeitig geeignete Maßnahmen zur Gegensteuerung entwickelt werden.

Entwickeln Sie in Ihrem Businessplan Ziele für Ihr Unternehmen „Wo möchte ich mit meinem Unternehmen am Ende des Jahres stehen?“ und beschreiben Sie detailliert den dazu erforderlichen Weg. Verwenden Sie Meilensteine, also Zwischenziele, denen Sie ein konkretes Datum zuweisen. Das Erreichen oder Nichterreichen dieser einzelnen Meilensteine lässt sich nicht nur einfach kontrollieren, sondern Ihnen bleibt bei Nichterreichen einzelner Meilensteine noch Zeit, um zusätzliche Maßnahmen zu ergreifen oder die Planung gegebenenfalls zu ändern.

In den meisten Planungen werden die Umsatz- und Ertragszahlen für das neue Geschäftsjahr mehr oder weniger stark nach oben korrigiert bzw. auf die Strategie „Hoffnung“ gesetzt. Am Ende des Jahres müssen dann viele Unternehmenslenker enttäuscht feststellen, dass die vorgegebenen Ziele nicht erreicht wurden. Dies wundert nicht, denn ohne eine realistische Herangehensweise kann das Ziel nicht erreicht werden.

Benennen Sie nicht nur Ihre Ziele, sondern beschreiben Sie detailliert den Weg, wie Sie und gegebenenfalls Ihre Mitarbeiter diese Ziele erreichen möchten. Beschreiben Sie in Ihrem Businessplan, wie z.B. die interne Organisation an eine Unternehmenserweiterung angepasst werden muss, welche zusätzlichen Mitarbeiter dafür benötigt werden und wie Sie diese rekrutieren. Beschreiben Sie, welche Zuständigkeiten sich durch die Einstellung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ändern und wie Sie sich Ihre neue Unternehmensstruktur sowie -organisation vorstellen. Fragen Sie sich, wie Ihr Informationsmanagement funktioniert und wie es an die geplanten, neuen Gegebenheiten angepasst werden kann. Müssen Prozesse standardisiert werden, die zuvor lediglich „auf Zuruf“ funktionierten? Können Ihre Mitarbeiter diese Umstrukturierungen tragen? Beachten Sie bei Ihren Planungen, dass ein Unternehmen, möchte es sich vergrößern, auch intern mitwachsen muss. Dieser Fallstrick wird bei vielen Unternehmen zu spät erkannt und kann im Nachhinein große Probleme bereiten. Wichtig ist, zu einem möglichst frühen Zeitpunkt auf Veränderungen zu reagieren und die richtigen Vorkehrungen zu treffen.

Legen Sie fest, mit welchen Ihrer bestehenden Produkte Sie den Umsatz steigern möchten. Sollen beispielsweise neue Produkte und Dienstleistungen angeboten werden, die Ihr Portfolio sinnvoll und kundenorientiert bereichern? Können Sie z.B. mit zusätzlichen Dienstleistungen rund um ein Produkt Ihr Angebot für Kunden attraktiver gestalten?

Für Gründer und junge Unternehmen hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ein Softwarepaket zusammengestellt, das Sie bei der Erstellung eines Businessplans unterstützt. Das Softwarepaket des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie finden Sie unter [www.softwarepaket.de](http://www.softwarepaket.de)