

Tipps für Ihren Businessplan

Startups:

Wir empfehlen Startups, sich zu Beginn mit einer Basisplanung zu begnügen und diese dann kontinuierlich zu verbessern.

Firmen in der Gründungsphase:

Befindet sich eine Firma vor oder mitten in der Gründung, besteht oft eine grosse Unsicherheit bezüglich der möglichen Kunden, der Konkurrenten oder der eigenen Stärken. Detaillierte Informationen oder gar Erfahrungen sind rar.

In dieser Phase sollten Sie auf eine umfangreiche Detailplanung verzichten. Wichtig sind grundlegende Analysen – beispielsweise des Marktes – und eine erste strategische und operative Basisplanung, auf der Sie aufbauen können.

Firmen in der operativen Tätigkeit:

Im Verlauf der operativen Tätigkeit und durch Kontakte mit Kunden, Lieferanten und Konkurrenten sammeln Sie Erfahrungen und Informationen.

Die Basisplanung sollte nun überarbeitet und verfeinert werden. Resultat ist eine realistischere Planung, die Ihren Wachstumserfolg begünstigt.

Realistische Planung:

Versuchen Sie nicht, zuerst isoliert zu planen und diesen Plan danach strikt zu realisieren!

Planung und operative Tätigkeiten sollten stets Hand in Hand gehen. Nur so fließen Ihre wertvollen Erfahrungen und Informationen in eine realistische und aktualisierte Planung mit ein.

Weitere Tipps:

- ✓ Beeindrucken Sie mit Fakten über den Zielmarkt
- ✓ Zeigen Sie, dass Sie Gründer/in mit Leidenschaft sind
- ✓ Präsentieren Sie Ihre Kompetenzen
- ✓ Überzeugen Sie mit in sich schlüssigen Zahlen
- ✓ Nutzen Sie eine Businessplan Vorlage
- ✓ Thematisieren Sie mögliche Kritikpunkte
- ✓ Versetzen Sie sich beim Schreiben in den Leser resp. die Adressaten hinein
- ✓ Erarbeiten Sie ein glaubwürdiges und belastbares Zahlenwerk
- ✓ Erstellen Sie Finanzpläne für unterschiedliche Szenarien
- ✓ Zeigen Sie, dass Ihre Firma einzigartig ist

Das sollten Sie bei der Erstellung des Businessplans beachten

Zeitmanagement:

Vermeiden Sie schlechtes Zeitmanagement und nehmen Sie sich Zeit für die detaillierten Analysen und intensiven Recherchen. Diese werden sich später für Sie auszahlen.

Zielgruppe:

Definieren Sie die richtige Zielgruppe für Ihren Businessplan. Überlegen Sie sich gut, wer der Leser des Businessplans ist und versetzen Sie sich in diesen hinein. So setzen Sie die richtigen Schwerpunkte.

Risiko:

Thematisieren Sie in Ihrem Businessplan unbedingt auch die Schwächen Ihrer Geschäftsidee und zeigen Sie bereits mögliche Lösungsvorschläge auf. Ein erfolgreiches Business kennt auch immer seine eigenen Schwächen.

Realistischer Kapitalbedarf:

Schätzen Sie Ihren Kapitalbedarf richtig ein. Dazu ist eine gute Finanzplanung essentiell. Kalkulieren Sie die Ausgaben und die Einnahmen korrekt.

Kompetenz:

Die Leidenschaft allein für Ihre Geschäftsidee reicht in den meisten Fällen nicht. Achten Sie deshalb darauf, dass Sie Experten betreffend Finanzen, Marketing und fachlichen Themen mit den entsprechenden Qualifikationen im Team haben.

Firmengründung:

Gründen Sie Ihr Unternehmen strukturiert und achten Sie darauf, dass Sie nichts vergessen. So entstehen keine Verzögerungen. Wir empfehlen Ihnen, mit STARTUPS.CH zu gründen.

Form und Struktur:

Vermeiden Sie Formfehler beim Businessplan und achten Sie darauf, dass dieser strukturiert ist. Am besten verwenden Sie eine Businessplan Vorlage.

Executive Summary:

Nachdem Sie ihren Businessplan erstellt haben, müssen Sie eine hochwertige Zusammenfassung (Executive Summary) schreiben. Diese kommt am Ende auf die erste Seite Ihres Businessplans und soll unbedingt gut gelingen. Falls diese dem/r Leser/in nicht gefällt, wird er/sie auch nicht weiterlesen.