

Ein aussagekräftiger Business-Plan

Bei einer Beteiligung geht es um viel Kapital und Engagement, das zu beiderseitigem Nutzen in Ihr Beteiligungsvorhaben investiert wird. Von Beginn an wollen wir ausloten, ob Sie und die **Beteiligungskapital Hannover** zusammenpassen und dieselbe Sprache sprechen. Weil ein überzeugender Plan mehr sagt als tausend Worte, bitten wir Sie, Ihr Vorhaben in einem Business-Plan darzustellen. Darin sollen Sie sowohl die Ausgangssituation als auch die künftigen Potentiale aufzeigen, und zwar ganz realistisch und nachvollziehbar. So können wir für jeden Einzelfall ein adäquates Beteiligungsmodell entwickeln. Die wesentlichen Inhalte eines Business-Plans ergeben sich aus der folgenden Auflistung:

Zusammenfassung

Erster Überblick zum Vorhaben und Zusammenfassung des Business-Plans:

- Skizzierung der Unternehmensstruktur, des Managements, des Produkts/der Dienstleistung sowie des Beteiligungsanlasses
- unternehmerische Vision, Geschäftsmodell und Unternehmensstrategie, Entwicklungsperspektiven
- wesentliche Erfolgsfaktoren, Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile gegenüber Ihrer Konkurrenz sowie daraus entstehende Potentiale
- wirtschaftliche Eckdaten (Ist, Planung) und resultierender Mittelbedarf

Zum Unternehmen

Abriss zur bisherigen Entwicklung des Unternehmens. Bei „Jungunternehmen“ Darstellung Ihrer Motivation und Kompetenzen als Grundlage für eine erfolgreiche Positionierung Ihres Unternehmens. Ergänzend sind uns wichtig:

- (künftige) Rechtsform und Gesellschafterstruktur
- unternehmerische Rolle und Interessenlagen von Gesellschaftern
- wesentliche Gesellschafts- und Unternehmensverträge, Kooperationsvereinbarungen und Lizenzabkommen

Das Management-Team

Mit unseren Beteiligungen investieren wir vor allem in unternehmerische Visionen und Strategien. Und beide entstehen in Köpfen. Im Fokus stehen die Persönlichkeiten des Management-Teams:

- Funktionen und Zuständigkeiten
- berufliche Werdegänge
- Qualifikationen und Referenzen

Ist das Unternehmen darüber hinaus auf wesentliche Know-how-Träger angewiesen?

Produkte und Leistungen

- aktuelle Produkt-/Dienstleistungsstruktur und technologische Basis
- Kundennutzen im Vergleich zum Wettbewerb, ggf. Alleinstellungsmerkmale
- Stärken/Schwächen der Produkte
- Produkt- und Leistungsinnovationen, weitere Entwicklungsziele
- Prozesse der Leistungserstellung

Geschäftsmodell und Unternehmensstrategie

Die zentralen Aspekte hierzu sind:

- Haben Sie eine unternehmerische Vision?
- Was sind die Eckpunkte Ihres Geschäftsmodells?
- Und wie definieren Sie Ihre Unternehmensstrategie?
- Wie positionieren Sie Ihr Unternehmen im Markt?

Der Markt

Skizzierung des Branchenumfeldes und der spezifischen Marktbedingungen:

- relevante Märkte und Marktvolumina
- Marktpotentiale
- Wettbewerber sowie deren Stärken und Schwächen

- Zielkunden und deren Produktanforderungen
- Darstellung der Beschaffungsmärkte
- externe Einflussfaktoren, insbesondere Abhängigkeiten

Marketing- und Vertriebsstrategie

Konzepte und Instrumente Ihrer Marktbearbeitung, also:

- Absatzstrategie
- Preispolitik
- Vertriebskonzept und -organisation sowie
- Werbe- und Kommunikationsmaßnahmen

Mehrjahresplanung

Nach den qualitativen Aussagen Ihres Business-Plans folgt die Quantifizierung der Ziele.

Die Unternehmensplanung beinhaltet:

- Umsatz- und Ergebnisplanung
- Investitionsplan und Planbilanzen
- Liquiditätsplanung

- Finanzierungsplan einschließlich resultierender Mittelbedarf
- Dokumentation der Prämissenstruktur zu vorstehenden Detailplanungen

Ausgehend von der aktuellen, durch Jahresabschlüsse unterlegten Erfolgsposition sollte der Planungszeitraum drei bis fünf Jahre umfassen.

Chancen und Risiken

Hier sind Sie gefordert:

- die Chancen und Risiken im Markt zu bewerten
- Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens zu benennen
- alternative Planungsszenarien zu entwickeln

Anhang

An dieser Stelle erwarten wir ergänzende Unterlagen wie:

- Lebensläufe
- Planungsrechnungen
- Jahresabschlüsse
- Dokumentation gewerblicher Schutzrechte
- Organigramme