

Der erfolgreiche Business Plan (III)

Das Verkaufsdokument

von Michael Hirt

Der Business Plan ist ein wesentliches Kommunikations- und Verkaufsinstrument für eine Geschäftsidee. In dieser dreiteiligen Reihe gebe ich Ihnen einen Überblick, worauf es bei Business-Plänen ankommt.

Die Unique Selling Proposition – Was macht dieses Projekt zu etwas Besonderem?

Investoren sind vielbeschäftigte Menschen mit sehr begrenzter Zeit. Um ihr Interesse zu wecken, muss man ihnen eine Investitionsgelegenheit bieten, die überdurchschnittliche Renditen verspricht.

Um das überzeugend zu machen, muss sich der Unternehmer auf diejenigen Faktoren konzentrieren, die sein Projekt von dem anderer Unternehmer klar und eindeutig unterscheiden.

Dabei kann es sich um das Marktpotential, Produktvorteile, Managementstärke oder verschiedene andere Faktoren handeln. Letztendlich geht es darum verteidigbare Vorteile gegenüber den anderen Wettbewerbern zu haben. Deshalb ist der Abschnitt über den jetzigen und zukünftigen Wettbewerb im Business-Plan für die Beantwortung folgender Kernfragen der Investoren von zentraler Bedeutung:

- Warum soll ich in diesen und nicht in einen anderen Markt investieren?
- Verfügt das Unternehmen über ausreichend Wettbewerbsvorteile um sich im Markt zu etablieren?
- Wird das Unternehmen fähig sein, seine Wettbewerbsvorteile zu verteidigen bzw. auszubauen?

Das Produkt

Es empfiehlt sich das Produkt und seine Leistungsmerkmale nicht in epischer Breite zu beschreiben. Wichtig ist der Markt und die Bedürfnisse der potentiellen Kunden ihres Produkts. Konzentrieren sie sich darauf wer das Produkt warum kaufen wird und wie es verkauft wird. Ideal sind natürlich so konkret wie mögliche Indikationen, dass ein tatsächliches Kaufinteresse für ihr Produkt besteht (z.B. bereits erfolgte Verkäufe, Bestellungen oder sonstige Zusagen).

Das Management „verkaufen“

Die Fähigkeit eines Unternehmens sein Marktpotential auszuschöpfen hängt wesentlich mit der Fähigkeit des Managements in einer sich schnell verändernden Umgebung Strategien zu entwickeln, umzusetzen und anzupassen. In letzter Konsequenz investieren die Investoren vor allem in das Management. Daher sollte auch das zentrale Ziel der Autoren eines Business-Plans sein, die Fähigkeiten und Kompetenz des Managements direkt oder indirekt im Business-Plan wo immer es möglich ist zu kommunizieren.

Dabei sind folgende Punkte hilfreich:

- Übertriebener Optimismus sollte vermieden werden, da er im Leser Zweifel an der Urteilskraft der Autoren wecken wird. Für Investoren ist der Business-Plan ein wichtiger Hinweis darauf wie realistisch das Management im Bezug auf seine Stärken und Schwächen ist.
- Der Abschnitt des Business-Plans, der sich mit dem Managementteam beschäftigt sollte mit besonderer Sorg-

falt bearbeitet werden. Dabei sind konkrete Führungs- und Managementenerfolge der Vergangenheit besonders wichtig.

- Stellen sie sicher, dass alle Teile des Business-Plans so professionell wie möglich erstellt sind, auch wenn es sich um kurze oder zweitrangige Abschnitte handelt.



DR. MICHAEL HIRT ist Gründer und Geschäftsführer der Managementberatung HIRT&FRIENDS (*2001), die ihren Klienten schnell und konzentriert zu dramatischen Ergebnis- und Leistungssteigerungen verhilft. Davor war er Berater bei Boston Consulting Group (BCG), einer weltweit führenden Strategieberatung, bei HSBC Investment Bank und der ÖIAG, der führenden österr. Industriegruppe. Hirt berät weltweit und unterstützt Veränderungsinitiativen bei einigen der prominentesten Unternehmen der Welt. Er ist Direktor des Austrian

Institute for Management Innovation, Autor zahlreicher Managementbücher und Fachartikel und spricht weltweit bei Konferenzen und Großveranstaltungen.

TEL: +43-(0)-2773 20176

E-MAIL: m@hirtandfriends.at

WEBSITE: www.hirtandfriends.at

Weitere Artikel von Michael Hirt unter www.hirtandfriends.at:

Der erfolgreiche Business-Plan (I) - Grundlagen

Der erfolgreiche Business-Plan (II) - Was nicht fehlen darf

Den Schweinehund besiegen – Persönliche Verhaltensänderung in der Praxis

Aus Prinzip erfolgreich – Grundlagen wirksamer Selbstführung

Sie können Michael Hirts zukünftige Artikel und Podcasts (kostenlos) erhalten, wenn Sie eine E-Mail mit dem Stichwort „Artikel“ an office@hirtandfriends.at schicken.

Alle männlichen Bezeichnungen in diesem Artikel wie z.B. „Unternehmer“ beziehen sich generell auf beide Geschlechter.