

HÜBNER & HÜBNER PRESENTS WIN PEAKS

Unternehmensberatung
bringt Sie weiter.

Erfolg ist eben doch nicht mysteriös.

BUSINESS PLÄNE & FEASIBILITY STUDIES

Ein Business Plan ist eine detaillierte Darstellung Ihres unternehmerischen Gesamtkonzeptes. Der Business Plan beschreibt die wirtschaftliche Entwicklung, die Strategie und die gesetzten Ziele sowie das wirtschaftliche Umfeld und die betrieblichen Strukturen. Dieser soll eine umfassende Einschätzung der Chancen und Risiken einer Geschäftstätigkeit ermöglichen.

Richtig abgefasst und eingesetzt, ist der Business Plan die Visitenkarte Ihres Unternehmens und das Schlüsseldokument für die Beurteilung und Steuerung Ihrer Geschäftstätigkeit.

Eine Feasibility Study beschreibt die Machbarkeit eines Projektes und die Realisierungschancen einer unternehmerischen Idee.

Ein Business Plan dient unter anderem

- zur Planung und Kontrolle der Unternehmensziele,
- als Entscheidungsgrundlage für Kapitalgeber (Investoren, Banken, Förderstellen) und
- zur Präsentation des Unternehmens im Geschäftsleben.

Eine Feasibility Study dient unter anderem

- zur Finanzierung der Projekte,
- zur Abwägung von Nutzen & Kosten und
- zur Verbesserung des Beziehungsgefüges zwischen Interessenten.

STRUKTUR & INHALT (BUSINESS PLÄNE & FEASIBILITY STUDIES)

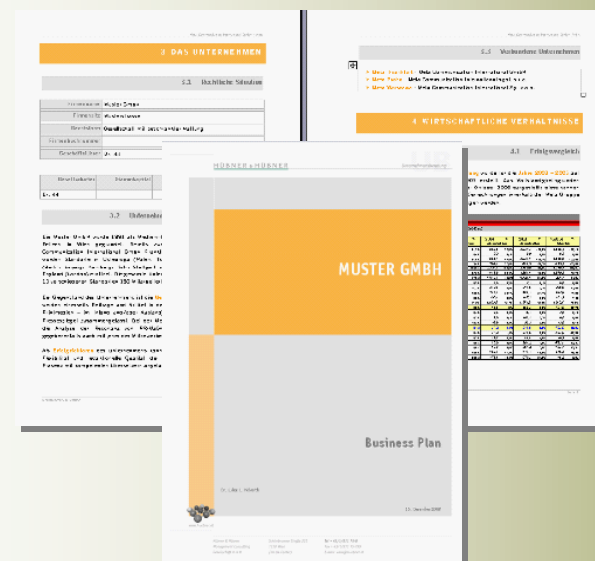
1 Vorbemerkungen

2 Management Summary

- 2.1 Das Unternehmen
- 2.2 Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung
- 2.3 Analyse der Unternehmensführung und -organisation
- 2.4 Erkenntnisse und Aktionsplan
- 2.5 Planungsrechnung

3 Das Unternehmen

- 3.1 Rechtliche Situation
- 3.2 Unternehmensgegenstand
- 3.3 Liegenschaftsvermögen
- 3.4 Mitarbeiter
- 3.5 Langfristige Verträge & Vereinbarungen



HÜBNER & HÜBNER PRESENTS
WIN PEAKS

Unternehmensberatung
bringt Sie weiter.

Erfolg ist eben doch nicht mysteriös.

BUSINESS PLÄNE & FEASIBILITY STUDIES

4 Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung

- 4.1 Erfolgsentwicklung
- 4.2 Mindestumsatzanalyse
- 4.3 Spartenergebnisse/Produktergebnisrechnung
- 4.4 Produktivitätsanalyse/Interne Detailanalyse
- 4.5 Bilanzentwicklung
- 4.6 Kapitalflussrechnung
- 4.7 Entwicklung der Bankverbindlichkeiten
- 4.8 Kennzahlen

5 Analyse der Unternehmensführung und -organisation

- 5.1 Finanz- und Rechnungswesen
- 5.2 Organisation und Prozesse/Produktion
- 5.3 Mitarbeiter und Teamführung
- 5.4 Marketing und Kundenbeziehung

6 SWOT-Analyse und strategische Positionierung

- 6.1 Stärken-Schwächen-Profil
- 6.2 SWOT-Übersicht
- 6.3 Kritische Erfolgsfaktoren
- 6.4 Eigene Marktposition

7 Erkenntnisse und Aktionsplan

- 7.1 Analyseergebnisse und -erkenntnisse
- 7.2 Aktionsplan zur Unternehmensoptimierung

8 Planungsrechnung

- 8.1 Kurzfristige Liquiditätsplanung
- 8.2 Umsatz- und Deckungsbeitragsplanung
- 8.3 Detailplanung der Gesamtverpflichtungen
- 8.4 Erfolgsplanung

8.5 Finanzplanung

- 8.6 Kapitaldienstfähigkeit
- 8.7 Planbilanz
- 8.8 Kennzahlen der Planung
- 8.9 Mindestumsatz- und Szenariorechnung

9 Anhang

- 9.1 Firmenbuchauszug
- 9.2 Lebensläufe
- 9.3 Produktfotos
- 9.4 Patenterkunden
- 9.5 Produktprospekte und -broschüren
- 9.6 Markt, Konkurrenz- und Kundenanalyse
- 9.7 Maßnahmenpläne
- 9.8 Verträge
- 9.9 Polizzen
- 9.10 Details zur Planung
- 9.11 Pressemeldungen
- 9.12 Sonstiges

Gewinn und Verlust		Planzeitspanne			
2010	2011	2012	2013	2014	2015
Umsatz	1.200.000	1.300.000	1.400.000	1.500.000	1.600.000
Materialkosten	(400.000)	(420.000)	(440.000)	(460.000)	(480.000)
Personalkosten	(200.000)	(210.000)	(220.000)	(230.000)	(240.000)
Finanzkosten	(50.000)	(55.000)	(60.000)	(65.000)	(70.000)
Steuern	(100.000)	(110.000)	(120.000)	(130.000)	(140.000)
Ergebnis vor Steuern	350.000	395.000	440.000	485.000	530.000
Steuern	(100.000)	(110.000)	(120.000)	(130.000)	(140.000)
Ergebnis nach Steuern	250.000	285.000	320.000	355.000	390.000

Ihr Ansprechpartner für
UNTERNEHMENSBERATUNG:

Mag. (FH) Dominik Kalcher

