

Executive Summary das Startelement des Businessplanes

entnommen aus dem Werk:

Existenzgründung - Businessplan und Chancen

Print: ISBN 978-3-938684-33-7 - 3.Auflage

E-Book: ISBN 978-3-938684-34-4

Dieser Band ist Teil des Gesamtwerkes

Der Existenzgründerzyklus „Der sichere Weg zum erfolgreichen Unternehmen“

Print: ISBN 978-3-938684-06-1

Einblicke in die Inhaltsverzeichnisse sowie bibliografischen Angaben unter
www.uvis-verlag.de/uv5100.htm.

Elemente des Businessplanes

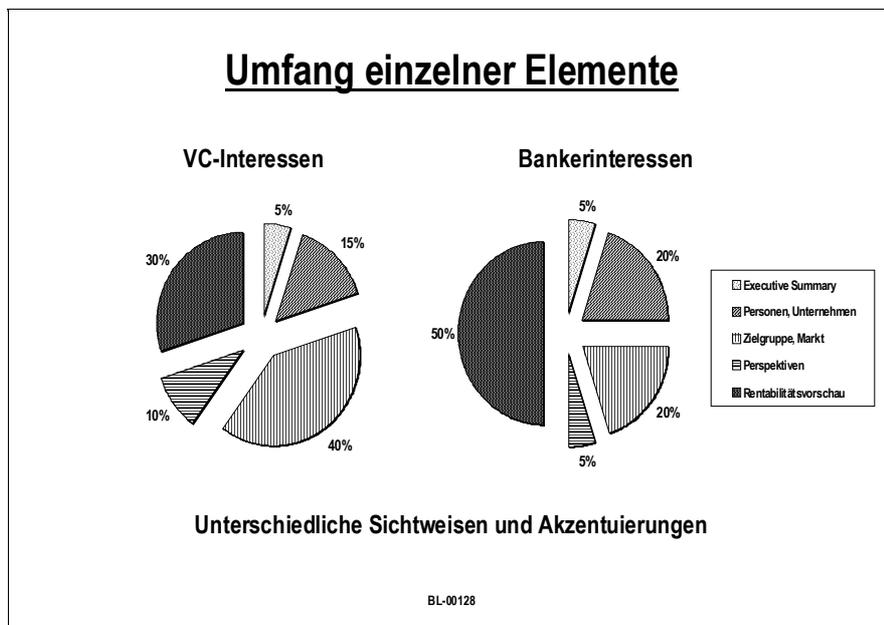
Ein Businessplan ist keine Werbebroschüre. Statt blumiger Umschreibung sind Fakten zu nennen.

Kurz und knapp mit der Executive Summary beginnen.

Danach Person, künftiges Unternehmen und das Know-how umschreiben. Problemlösung, Zielgruppen, Markt, Wettbewerber und Alleinstellungsmerkmale beschreiben und schließlich neben den Aussichten sehr präzise auf die betriebswirtschaftliche und nachvollziehbare Tragfähigkeit des Unternehmens eingehen. Alle genannten Bereiche sind für sich gesehen zunächst gleich wichtig.

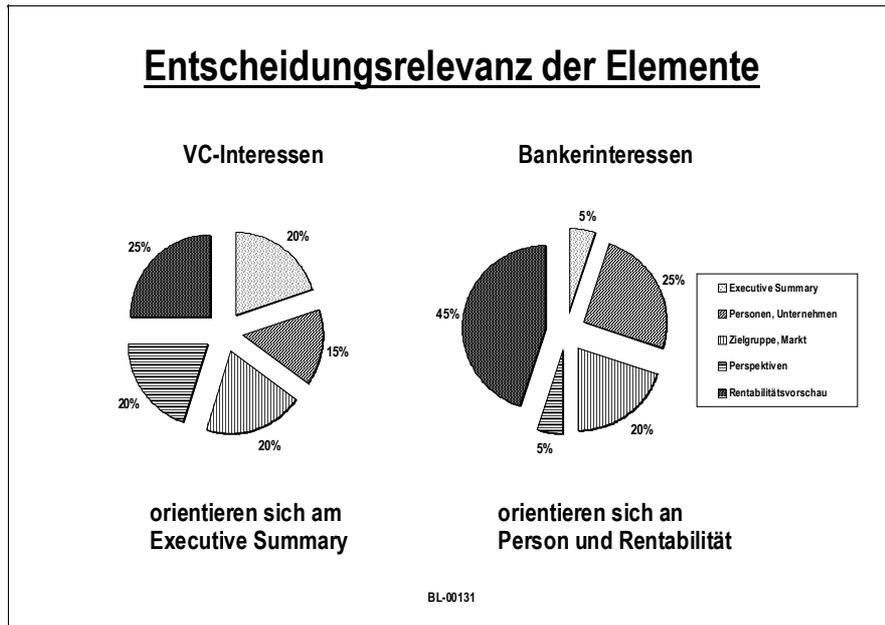
Nehmen Sie sich dennoch Zeit und überbewerten Sie keines der einzelnen Kapitel.

Berücksichtigen Sie bei ihren Ausführungen die recht unterschiedlichen Sichtweisen der Leser.



So können sich bei den Empfängern des Businessplanes unterschiedliche Akzentuierungen in der Entscheidungsrelevanz geben. Während die Executive Summary bei einem Venture Capitalisten der wichtigste Einstieg ist, orientiert sich der Banker eher an Person und Rentabilität. Passen Sie die Detailgenauigkeit der einzelnen Segmente den jeweiligen Bedürfnissen an.

Die folgenden beiden Grafiken geben Orientierungshilfen des inhaltlich gewünschten Umfangs und der Bedeutung für die anstehenden Entscheidungen bei Bankern und Venture Capitalisten.



Executive Summary

Der Einstieg in einen Businessplan muss fesselnd und schlüssig beschrieben werden. Damit sind die ersten Kapitel ein äußerst wichtiger Bestandteil der schriftlichen Unternehmenspräsentation und ein wichtiges Selektionskriterium für die angesprochenen Partner. Diese prüfen während des Lebens dauernd, ob Sie sich Ihrem Vorhaben weiterhin mit Interesse widmen oder zum nächsten Vorhaben übergehen.

Es könnte schließlich sein, dass ihre Idee im Moment der Beurteilung in Konkurrenz zu anderen steht. Nicht nur Banken interessieren sich für neue Marktteilnehmer in ihrem Portfolio, auch Investoren, die über Venture Capitalisten ihre Ausführungen erhalten.

Über die Angaben des Executive Summary erhalten sie einen ersten Eindruck über das Vorhaben. Sie erwarten Aussagen, wie sich die Idee wohl in einigen Jahren im Markt entwickeln könnte. Verzichten Sie deshalb auf komplizierte und unverständliche Formulierungen.

Denken Sie bei ihren Ausführungen immer auch an die Leser.

Diese werden Ihren Businessplan auch ohne Ihre Anwesenheit einer eingehenden Untersuchung unterziehen.

Struktur und Umfang

Da Ihnen in solchen Fällen die Möglichkeit von persönlichen Erläuterungen fehlen und Korrekturen oder Aufwertungen nicht vorgenommen werden können, kommt es erst recht auf die eigenständige Struktur und das Layout an. Berücksichtigen Sie in der knappen Executive Summary folgende Kriterien:

- Sauberes Layout
- Klare Struktur
- Kurze Sätze
- Bilder, Grafiken, Diagramme

Verknüpfen Sie virtuelle Eindrücke ständig mit Fakten. Überladen Sie dabei diesen Teil nicht. Es klingt paradox, aber beschränken Sie sich bei der Executive Summary nur auf das Wesentliche.

Erstellen Sie die Executive Summary zum Schluss.

Es ist für Sie einfacher nach Fertigstellung des Businessplanes,

- diesen zu reflektieren,
- auf wichtige Aussagen zu reduzieren und
- im vorderen Teil zu plakativieren.

Executive Summary



Optimaler Umfang = 4 - 6 Seiten

Aufmerksamkeit = 5 - 10 Minuten

Schwerpunkte setzen auf:

● Zielgruppen	● Probleme
● Lösungen	● Nachhaltigkeit
● Wirtschaftlichkeit	

BL-00132

Das Lesen dieses Abschnittes sollte nicht länger als fünf Minuten Zeit in Anspruch nehmen.

Der Umfang erreicht bei 4 - 6 Seiten eine optimale Größe.

Mehr Zeit würde die Aufmerksamkeit schnell einschränken.

Schwerpunkte

Betonen Sie die Hauptpunkte und heben Sie zwei bis drei Attribute, die für Sie und ihr Vorhaben wichtig und unverwechselbar sein sollten, stärker hervor. Auch ein kurzzeitiges Überfliegen der Überschriften und Hervorhebungen sollte einen ersten Eindruck vermitteln können.

Schwerpunkte müssen Sie setzen bei:

- den Zielgruppen
- deren Problemen (und Häufigkeit)
- ihren Lösungen mit Mehrwerten und Zusatznutzen
- der Sicherheit und Nachhaltigkeit durch Ihre Organisation
- und der Wirtschaftlichkeit, nachhaltig diesem gewünschten Bedarf gerecht zu werden

Beschreiben Sie diese Punkte kurz, prägnant und zeigen Sie Erfolgs- und Risikofaktoren auf.

Vergessen Sie dabei auch nicht, worin Sie sich im Markt gegenüber ihren Wettbewerbern unterscheiden und warum ihre Kunden gerade Ihrer Problemlösung vertrauen sollten. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit um mit der Executive Summary einen abgerundeten und schlüssigen Eindruck ihrer Idee zu vermitteln. Bedenken Sie, - die Details folgen in den weiteren Kapiteln.

Der folgende Fragenkatalog hilft Ihnen wichtige Punkte im Summary aufzunehmen und zu beantworten, notieren Sie sich schon einmal Stichworte.

Fragen	Stichworte
Was bzw. welche Problemlösung möchten Sie anbieten?	
Was ist der Unternehmensgegenstand?	
Welche Kompetenzen bringen Sie für das Start up?	
Welches sind Ihre Motive zum Gründen?	
Welche Zielgruppen sprechen Sie an?	
Kennen Sie Ihr Umsatzpotenzial im Markt?	
Wie wird Ihr Portfolio aussehen?	
Nennen Sie die Alleinstellungsmerkmale und Produkte.	
Welchen Kapitalbedarf überschlagen Sie?	
Wo liegen die Chancen und Risiken Ihrer Idee?	

Kontrollfragen

- Erscheint Ihnen der Einstieg in die Executive Summary fesselnd und interessant?
- Geben Sie Perspektiven, wie Sie in ein paar Jahren mit Produkt und Unternehmen im Markt stehen?
- Entspricht das Redekonzept Ihrer Präsentation auch der Gliederung Ihres Businessplanes?
- Erstellen Sie die Executive Summary nach der Fertigstellung des sonstigen Businessplanes?
- Wurden Überschriften betont, die auf Alleinstellungsmerkmale und Unverwechselbarkeiten hinweisen?
- Haben Sie Chancen und Risiken schlüssig beschrieben?
- Warum sollen Kunden Ihre Problemlösung wollen?

Quelle: Existenzgründung - Businessplan & Chancen - 3. Auflage
Kapitel: 2. 1. Executive Summary
Themenzone: Elemente des Businessplanes
Inhaltsverzeichnis: www.uvis-verlag.de/inhaltsverzeichnisse/uvinhblex3.htm