



HUNZIKER | LEUTENEGGER TREUHAND AG

Herzlich willkommen

Hunziker Leutenegger Treuhand AG
Frauenfeld / Landschlacht



Wie sichern Sie sich Ihren Erfolg?



Was braucht es dazu?

- Gutes Fachwissen
- Klare Zielsetzung
- Sorgfältige Planung
- Zeit, (die gut investiert ist)



Klare Zielsetzung

- Was will ich erreichen?
- Welche Bedürfnisse meiner Kunden decke ich ab?
- Wodurch unterscheide ich mich von meiner Konkurrenz?
- Wie kommuniziere ich meine Botschaften glaubwürdig?
- Welche Teilschritte führen zu meinen Zielen?

Die vordergründige Ursache der meisten Konkurse ist Geldmangel.

Die Hintergründe sind häufig sehr ähnlich:

Unternehmen ohne klare, griffige Geschäftsidee können meist auch Ihre Leistung nicht konkret formulieren und haben Mühe, genügend Kapital aufzutreiben.

Folge: Liquiditätsfalle → Konkurs



Sind Sie hart mit sich selber und Ihrer Geschäftsidee!

- Entwickeln Sie mehrere Geschäftsideen
- Überprüfen Sie, ob die Ideen realisierbar sind
- Präzisieren Sie Ihre Ideen, bis Sie und Ihre Zuhörer/Leser diese klar erkennen
- Stellen Sie Ihre Ideen einander gegenüber
- Bewerten Sie Ihre Ideen so sachlich und emotionslos wie möglich
- Diskutieren Sie mit Vertrauten über Ihre Idee

Ihr Erfolg ist direkt abhängig von Ihrer Geschäftsidee!



Welche Fragen sollte die Planung beantworten?

- Wer hat welche Bedürfnisse?
- Wie kann ich diese Bedürfnisse besser abdecken als meine Mitbewerber?
- Welche Fähigkeiten sind dafür notwendig, welche bringe ich mit und welche decke ich mit wem ab?
- Was für Ressourcen brauche ich dazu und bringe ich diese mit oder wie beschaffe ich sie mir?



Ziel einer Planung (Businessplan)

- Erhalte einen besseren Überblick über das eigene Geschäft
- Kann Chancen erkennen und verstärken
- Risiken werden bewusst und Strategien zur Eliminierung bzw. Reduktion der Risiken können erarbeitet werden
- Engpässe können frühzeitig beseitigt werden
- Bei Notfällen sind gewisse Vorgehensweisen bereits bekannt

Mit einer Planung wird greifbar, was im Kopf vage vorhanden ist.

Besprechen Sie die Planung mit Ihrem Partner!



Was der Businessplan beinhalten muss

- **Zusammenfassung**, ca. 2 Seiten mit dem aller wichtigstem
- **Allgemeines**: Geschäftszweck, Organisation, Infrastruktur, Gründer
- **Finanziell**: Eigentümer (Verhältnisse / Anteile / Bindungsverträge), Entwicklung der Schlüsselkennzahlen, Verpflichtungen
- **Management**: Beiträge der einzelnen Personen zum Erfolg, Persönlichkeitsprofile, Stärken/Schwächen im Team, Externe Berater/Beziehungen
- **Produkte / Dienstleistungen**: Stand der Entwicklung, Positionierung, Stärken/Schwächen, Chancen/Gefahren, Wettbewerbsvorteile, Phase im Produkt-Lebenszyklus
- **Märkte**: Marktübersicht, Analyse der Kunden, eigene Marktstellung, Marktbeurteilung, Konkurrenz
- **Marketing**: Strategie, Führungssysteme, Planungshilfen, Preise/Konditionen, Zusatzleistungen, Kommunikation, Distribution, Verkauf, Marktforschung



Finanzplan

- **Plan-Erfolgsrechnung**
- **Liquiditätsplan**
- **Investitionsplan**
- **Plan-Bilanz**
- **Plan-Kapitalflussrechnung** → **Free-Cash-Flow**
- **Kalkulation Ihrer Produkte / Dienstleistungen**

Denken und planen Sie in Szenarien!



Plan-Erfolgsrechnung

	Ansatz	2007	%	Ansatz	2008	%	Ansatz	2009	%
Total Erlös		-	%		-	%		-	%
Total direkter Aufwand		-	%		-	%		-	%
Deckungsbeitrag I		-	%		-	%		-	%
Total Personalaufwand		-	%		-	%		-	%
Total Raumaufwand		-	%		-	%		-	%
Total Fahrzeugaufwand		-	%		-	%		-	%
Versicherungen		-	%		-	%		-	%
Total Verw. & Betr.aufw.		-	%		-	%		-	%
Total Finanzerfolg		-	%		-	%		-	%
Abschreibungen		-	%		-	%		-	%
Betriebserfolg		-	%		-	%		-	%
Ausserordentlicher Erfolg		-	%		-	%		-	%
Unternehmenserfolg		-	%		-	%		-	%



Der Liquiditätsplan

	2007 %	2008 %	2009 %	2010 %
Anfangsbestand der Flüssigen Mittel				
Total Erlös	- %	- %	- %	- %
Total direkter Aufwand	- %	- %	- %	- %
Total Personalaufwand	- %	- %	- %	- %
Total Raumaufwand	- %	- %	- %	- %
Total Fahrzeugaufwand	- %	- %	- %	- %
Versicherungen	- %	- %	- %	- %
Total Verw. & Betr.aufw.	- %	- %	- %	- %
Total Finanzerfolg	- %	- %	- %	- %
Ausserordentlicher Erfolg	- %	- %	- %	- %
Kauf von Anlagegüter (-)	%	%	%	%
Verkauf von Anlagegüter (+)	%	%	%	%
Darlehen (Erhöhung+, Abn:	- %	- %	- %	- %
Kapitalerhöhungen (+)	- %	- %	- %	- %
Ausschüttungen (-)	- %	- %	- %	- %
Endbestand der Flüssigen Mittel				

Liquidität ist die Luft zum Atmen!



Investitionsplan

	2007	2008	2009	2010
Büromobiliar & -einrichtungen				
Anfangsbestand	-	-	-	-
Kauf	-	-	-	-
Verkauf	-	-	-	-
Abschreibung 25%	-	-	-	-
Endbestand	-	-	-	-
Büromaschinen / EDV				
Anfangsbestand	-	-	-	-
Kauf	-	-	-	-
Verkauf	-	-	-	-
Abschreibung 40%	-	-	-	-
Endbestand	-	-	-	-
Fahrzeuge				
Anfangsbestand	-	-	-	-
Kauf	-	-	-	-
Verkauf	-	-	-	-
Abschreibung 40%	-	-	-	-
Endbestand	-	-	-	-



Welches sind die häufigsten Fehler?

- Planung ist zu optimistisch –
Unvorhergesehenes kostet wesentlich mehr
- Planung wird nicht auf Ungereimtheiten überprüft
- Risiken und Schwächen werden verdrängt,
gehören aber zu jedem Geschäft –
Stehen Sie dazu und sprechen Sie darüber
- Planen Sie einen Schritt nach dem anderen und nicht alles auf einmal,
ansonsten besteht die Gefahr, dass Sie mitten drin aufhören



Was sind die Vorteile einer Planung?

- Erkennen von Chancen, Risiken, Engpässen
- Zeigt die einzelnen Tätigkeiten auf, die notwendig sind, um ans Ziel zu gelangen
- Das Budget und der Liquiditätsplan widerspiegeln den finanziellen Erfolg
- Hilft bei der Geldbeschaffung
- Vertrauensgewinn
- Steigert Ihr Einkommen – Ihre Existenz

Die Planung ist Ihr wichtigstes Controlling- und Führungs-Instrument



Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit.

www.hl-treuhand.ch