



**VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT**

## **VP Bank Businessplan für Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)**

**Name der Gesellschaft:**

Kontaktperson:

Stellvertreter:

E-Mail-Adresse:

Internetseite:

Telefon:

Ersteller:

Datum:



# VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

## Inhaltsverzeichnis

- 1. Unternehmung**
  - 1.1 Geschäftsidee
  - 1.2 Geschichte
  - 1.3 Rechtsform
  - 1.4 Kapitalstruktur
  - 1.5 Situation heute
  - 1.6 Schlüsselpersonen
  - 1.7 Nachfolgeregelung
  - 1.8 Bisherige Erfolge
- 2. Produkte / Dienstleistungen**
  - 2.1 Produkte / Sortiment
  - 2.2 Entwicklung
  - 2.3 Kapazitäten
  - 2.4 Lizenzen und Patente
  - 2.5 Lieferanten
  - 2.6 Neue Technologien / Internet
- 3. Märkte**
  - 3.1 Wichtigste geografische Märkte
  - 3.2 Externe Faktoren
  - 3.3 Konkurrenz
  - 3.4 Nachfrage
  - 3.5 Preise
- 4. Chancen und Risiken**
  - 4.1 Umfeldveränderungen
  - 4.2 Chancen
  - 4.3 Gefahren
  - 4.4 Fehler
- 5. Kennzahlen**
- 6. Management-Informationssystem (MIS) / Rechnungslegung**
  - 6.1 Informationen aus der Buchhaltung
  - 6.2 Budget
  - 6.3 Liquidität
  - 6.4 Mahnwesen
  - 6.5 True- & Fair-View
  - 6.6 Controlling
  - 6.7 Ziele
- 7. Kundensegment / Marktbearbeitung (Marketing)**
  - 7.1 Know your Customer
  - 7.2 Abhängigkeit
  - 7.3 Marktbearbeitung
  - 7.4 Vertriebsmittel
  - 7.5 Standort
  - 7.6 Preiskalkulation
- 8. Handlungsbedarf und Massnahmen**
- 9. Beilagen**



# VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

1. Unternehmung			
1.1 Geschäfts- idee	Welches ist Ihre <b>Ge- schäftsidee</b> ?  Mit welchen Produkten wollen Sie wo, bei welchen Kunden und mit welchem Kundennut- zen Erfolg haben? (1 Satz)		Beilage Nr.
1.2 Geschichte	1. Wer waren die <b>Gründer</b> Ihrer Gesellschaft?  2. <b>Gründungsdatum</b> ?  3. Wie beschreibt sich die <b>geschichtliche Entwicklung</b> ?		Beilage Nr.
1.3 Rechtsform	Welches ist die heutige <b>Rechtsform</b> Ihrer Gesellschaft?		Beilage Nr.
1.4 Kapital- struktur	1. Wie hoch ist das <b>Eigenkapital</b> Ihrer Gesellschaft?  2. Wie sieht die <b>Beteiligungsstruktur</b> aus?		Beilage Nr.
1.5 Situation heute	1. Wieviele <b>MitarbeiterInnen</b> beschäftigen Sie?  2. In welchem Bereich sind diese tätig?		Beilage Nr.



## VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

1.6.1 Schlüssel- person 1	<p>Welche <b>Personen</b> stehen <b>hinter Ihrem Betrieb</b>?</p> <p>Was zeichnet diese Personen besonders aus?</p>	<p><b>Name / Vorname:</b> Geburtsdatum</p> <p>Funktion in der Gesellschaft:</p> <p>bisherige berufliche Tätigkeiten / Erfahrungen / Weiterbildung:</p>				Beilage Nr.
1.6.2 Schlüssel- person 2		<p><b>Name / Vorname:</b> Geburtsdatum</p> <p>Funktion in der Gesellschaft:</p> <p>bisherige berufliche Tätigkeiten / Erfahrungen / Weiterbildung:</p>				Beilage Nr.
1.6.3 Schlüssel- person 3		<p><b>Name / Vorname:</b> Geburtsdatum</p> <p>Funktion in der Gesellschaft:</p> <p>bisherige berufliche Tätigkeiten / Erfahrungen / Weiterbildung:</p>				Beilage Nr.
1.7 Nachfolge- regelung	<p>Steht die Regelung der <b>Nachfolge</b> an?</p> <p style="padding-left: 20px;">Per wann?</p> <p>Welche <b>Kandidaten</b> sind vorhanden?</p>					Beilage Nr.
1.8 Bisherige Erfolge	<p>Welche <b>Ergebnisse</b> können Sie vorweisen?</p>	Ihre 3 bis 5 Schlüsselkennzahlen	letztes Jahr	Budget	laufendes Jahr	Beilage Nr.



## VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

<b>2. Produkte / Dienstleistungen</b>			
2.1 Produkte / Sortiment	Mit welchen <b>Produkten</b> treten Sie am Markt auf?		Beilage Nr.
2.2 Entwicklung	1. Wie beurteilen Sie den Markt und Ihre Produkte in Bezug auf den <b>Stand im Lebenszyklus</b> ?  2. Welche Prioritäten setzen Sie bei der <b>Entwicklung neuer Leistungen</b> resp. bei der <b>Weiterentwicklung bestehender Leistungen</b> ?  3. Wann sind die <b>nächsten Entwicklungen marktreif</b> ?		Beilage Nr.
2.3 Kapazitäten	1. Wie sieht es mit den <b>Produktionskapazitäten</b> aus?  2. Besteht <b>Investitionsbedarf</b> zur Pflege und zum Ausbau der Kapazitäten?		Beilage Nr.
2.4 Lizenzen und Patente	Sind Ihre Produkte durch <b>Lizenzen und/oder Patente</b> geschützt?  Wenn ja, wie lange laufen diese noch?		Beilage Nr.
2.5 Lieferanten	Wo erwerben Sie Ihre <b>Einkäufe</b> ?  Wie sieht der Bezug prozentual aus?	1. zu ca.       %. 2. zu ca.       %. 3. zu ca.       %. 4. zu ca.       %. 5. zu ca.       %.	Beilage Nr.
2.6 Neue Techno- logien / Internet	Wie werden <b>neue Technologien</b> und das Internet genützt?  Welche Massnahmen sind weiter geplant?		Beilage Nr.



## VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

<b>3. Märkte</b>						
3.1 Wichtigste geografische Märkte	Welche <b>geografischen Regionen und Märkte</b> bearbeiten Sie? (IST-Stand)?				Beilage Nr.	
3.2 Externe Faktoren	Die folgenden <b>drei externen Faktoren</b> sind für unseren Markterfolg entscheidend:	1. 2. 3. <u>Begründung:</u>			Beilage Nr.	
3.3 Konkurrenz	Unsere <b>drei wichtigsten Konkurrenten</b> sind:	1. mit einem Marktanteil von ca.        % 2. mit einem Marktanteil von ca.        % 3. mit einem Marktanteil von ca.        % Unser eigener Marktanteil beträgt ca.        %. <u>Begründung:</u>			Beilage Nr.	
	Wir heben uns in folgenden Bereichen von unseren Mitbewerbern ab:	1. 2. 3. <u>Begründung:</u>			Beilage Nr.	
3.4 Nachfrage	Die <b>Nachfrage</b> in unseren Marktsegmenten entwickelt sich:	<u>Produktlinie A:</u>	↗	→	↘	Beilage Nr.
		<u>Produktlinie B:</u>	↗	→	↘	
		<u>Produktlinie C:</u>	↗	→	↘	
3.5 Preise	Die <b>Preise</b> in den bearbeiteten Märkten entwickeln sich:	<u>Produktlinie A:</u>	↗	→	↘	Beilage Nr.
		<u>Produktlinie B:</u>	↗	→	↘	
		<u>Produktlinie C:</u>	↗	→	↘	



## VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

<b>4. Chancen und Risiken</b>	
4.1 Umfeld- verände- rungen	Die folgenden <b>drei Umfeldveränderungen</b> sind für unsere Unternehmung <b>entscheidend</b> :  1.  2.  3.
4.2 Chancen	Die <b>wichtigsten externen Chancen</b> für unser Unternehmen sind demnach:
4.3 Gefahren	Die <b>grössten Gefahren</b> für unser Unternehmen sind die Folgenden:
4.4 Fehler	Welche <b>drei Fehler</b> müssen unbedingt vermieden werden?  1.  2.  3.



## VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

5. Kennzahlen						
alle Angaben in Tausend CHF	Jahr	Jahr	Jahr	Tendenz für das laufende Jahr		
				↗	→	↘
Umsatz netto (Produktionsergebnis)				↗	→	↘
. /. Warenaufwand				↗	→	↘
<b>Bruttogewinn I</b>				↗	→	↘
. /. Direkter Personalaufwand				↗	→	↘
<b>Bruttogewinn II</b>				↗	→	↘
Reingewinn				↗	→	↘
+ Steuern und Zinsaufwendungen				↗	→	↘
<b>EBIT</b>				↗	→	↘
+ Veränderung Rückstellungen + Amortisationen + Abschreibungen				↗	→	↘
<b>EBITDA</b>				↗	→	↘
Flüssige Mittel				↗	→	↘
Eigenfinanzierungsgrad (Eigenkapital im Verhältnis zum Gesamtkapital)				↗	→	↘
Auftragsbestand (in Monaten)				↗	→	↘

### Hinweis:

Der Detaillierungsgrad von Finanzkennzahlen ist je nach Branche und Betriebsgrösse unterschiedlich. Branchenverbände verfügen in der Regel über Richtwerte.



## VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

<b>6. Management-Informationssystem (MIS) / Rechnungslegung</b>				
6.1 Informa- tionen aus der Buch- haltung	Unsere <b>Buchhaltung</b> erteilt uns <b>Informationen</b> über Kosten, Erträge und Effizienz der Unternehmung.	ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>	<u>Bemerkungen:</u>
6.2 Budget	Die einzelnen Ertrags- und Kostenpositionen in der Rechnungslegung werden jährlich neu <b>budgetiert</b> .	ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>	<u>Bemerkungen:</u>
6.3 Liquidität	Es sind immer genügend <b>flüssige Mittel</b> vorhanden, um die laufenden Kreditorenzahlungen zu begleichen.	ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>	<u>Bemerkungen:</u>
6.4 Mahnwesen	Wir verfügen über ein ausgebautes und straffes <b>Mahnwesen</b> .	ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>	<u>Detailangaben:</u>
6.5 True- & Fair-View	Die <b>Aktiven</b> in unserer Bilanz setzen wir nach dem Prinzip von "True- & Fair-View" ein. D.h., die bilanzmässigen Werte können auf dem Markt problemlos erzielt werden.	ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>	<u>Bemerkungen:</u>
6.6 Controlling	<u>Wir verfolgen die Entwicklung von</u> <b>Umsatz</b> <b>Bestellungseingänge / Auftragsbestand</b> <b>Liquidität</b> <b>Kosten</b> <b>Erträge</b> <b>Wirkung von Änderungen</b>	<b>ja</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<b>nein</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
6.7 Ziele	Wir haben für die nächsten fünf Jahre <b>klare Unternehmensziele</b> .	ja <input type="checkbox"/>	nein <input type="checkbox"/>	<b>Wenn ja, bitte Planrechnung beilegen.</b>

**Wir setzen zur Kontrolle und Planung unseres Unternehmens folgende Tools aktiv ein:**

- Budget
- Finanzplan
- Mittelflussrechnung / Geldflussrechnung
- Investitionsplan
- 
-



## VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

7. Kundensegment / Marktbearbeitung (Marketing)		
7.1 Know your Customer	Wir <b>kennen unsere Kunden</b> .	<u>Kundensegmente:</u> 1. 2. 3.
7.2 Abhängigkeit	Bestehen <b>Abhängigkeiten</b> von einzelnen Kunden oder Kundengruppen?	<input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> ja, und zwar Folgende:
7.3 Marktbearbeitung	Wir betreiben eine <b>systematische Marktbearbeitung</b> . Diese zeichnet sich wie folgt aus:	<input type="checkbox"/> Wir verfügen über ein Marketingbudget.
7.4 Vertriebsmittel	Wir setzen folgende <b>Vertriebsmittel</b> zur systematischen Marktbearbeitung ein:	1. 2. 3. 4. 5.
7.5 Standort	Wie beurteilen Sie Ihren <b>heutigen Standort</b> ? Sind <b>Verbesserungen</b> in Planung? Wenn ja, <b>wann</b> werden diese <b>in Angriff</b> genommen?	
7.6 Preiskalkulation	Unsere Preise werden wie folgt kalkuliert:	<input type="checkbox"/> Vorkalkulation <input type="checkbox"/> Nachkalkulation <input type="checkbox"/> Konkurrenzvergleich <input type="checkbox"/> Tiefstangebot <input type="checkbox"/> Monopolpreis



## VERWALTUNGS- UND PRIVAT- BANK AKTIENGESELLSCHAFT

### 8. Handlungsbedarf und Massnahmen

#### Handlungsbedarf

Die Unternehmens- und Umfeldanalyse hat gezeigt, dass für unser Unternehmen in den folgenden Punkten Handlungsbedarf besteht:

- 1.
- 2.
- 3.

#### Schlüsselfragen

Wir müssen auf folgende Fragen eine Antwort finden, um auch in Zukunft erfolgreich weiterbestehen zu können:

- 1.
- 2.
- 3.

#### Massnahmen

- 1.
- 2.
- 3.

Termin:

Termin:

Termin:

**Als Auswertungshilfe und Ergänzung dienen die Arbeitsblätter "Auswertungen".**