

Idee, Geschäftsmodell und Businessplan

Die früheren Auflagen vom Handbuch «Der Businessplan» widmeten sich schwerpunktmässig der systematischen Erarbeitung von professionellen Businessplänen. Dies bleibt auch in der soeben erschienen 5. Auflage der Kern des Praxishandbuchs. Neu hinzu kommt eine Vertiefung des Themas «Geschäftsmodell». Dadurch wird der gesamte Prozess von der Geschäftsidee über das Geschäftsmodell zum Businessplan komplett abgedeckt.

Die vierte Phase der industriellen Revolution, in der Fachsprache «Industrie 4.0» genannt, stellt bestehende Geschäftsmodelle auf den Prüfstand. Konnten die meisten Unternehmer in der dritten Phase der industriellen Revolution dank dem Einsatz von Elektronik und IT die Automa-

tisierung der Produktion und Dienstleistungen effizienter gestalten, stellt uns die Industrie 4.0 vor neue Herausforderungen; es geht um nichts weniger als um die Infragestellung unserer bisherigen Geschäftsmodelle. Das «Internet der Dinge» wirft jahrzehntelang erfolgreiche

Geschäftsmodelle über den Haufen und stellt die Unternehmer vor ganz neue Herausforderungen. So verlagert sich ein immer grösserer Teil des Einkaufens ins Internet, Ersatzteile können zu Hause mittels 3D-Drucker nachgedruckt werden, die Haustechnik und -wartung wird automatisiert und so weiter. Die Unternehmer müssen ihre Geschäftsmodelle diesen disruptiven Veränderungen anpassen und ihre Businesspläne entsprechend laufend überarbeiten. Aus diesem Grund bekam die Entwicklung und Modellierung von Geschäftsmodellen in der neuen Auflage mehr Gewicht.

Das komplett überarbeitete und ergänzte Handbuch «Der Businessplan» begleitet so Schritt für Schritt auf dem Weg von der initialen Geschäftsidee über das konkretisierte Geschäftsmodell bis zum detaillierten Businessplan.

Die beiden Autoren erläutern für jeden Schritt das konkrete Vorgehen, zeigen die anstehenden Aufgaben auf und verknüpfen diese praxisnah mit den jeweils relevanten betriebswirtschaftlichen Grundlagen.

Schritt für Schritt - kompetent, detailliert und praxisnah

Der Aufbau des Handbuchs orientiert sich am Entwicklungsprozess eines Businessplans und basiert auf einem Workshopkonzept. Klare Strukturen, zusammenfassende Übersichten, Arbeitspapiere, Praxistipps, Checklisten, viele Beispiele, nützliche Kontaktadressen sowie zahlreiche digitale Vorlagen unterstützen das anspruchsvolle Vorhaben der Modellierung des Geschäftsmodells und die darauf aufbauende Erstellung des Businessplans.

Abbildung 1: Aufbau Geschäftsmodell

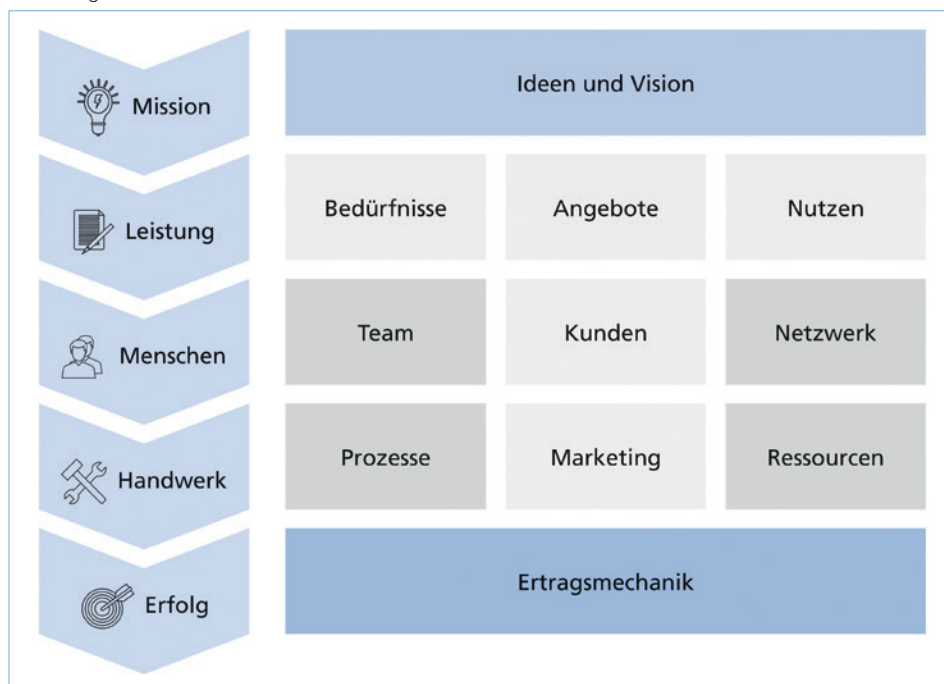
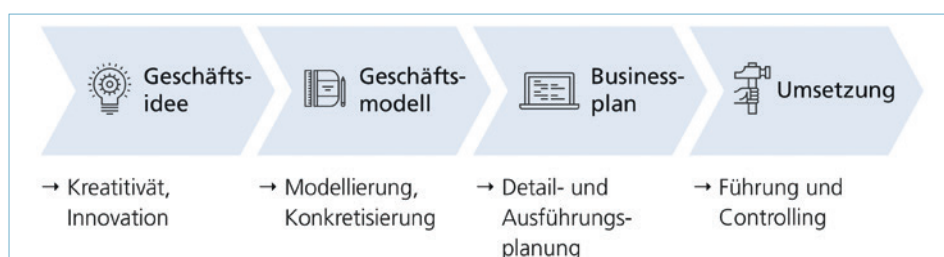


Abbildung 2: Vorgehensprinzip

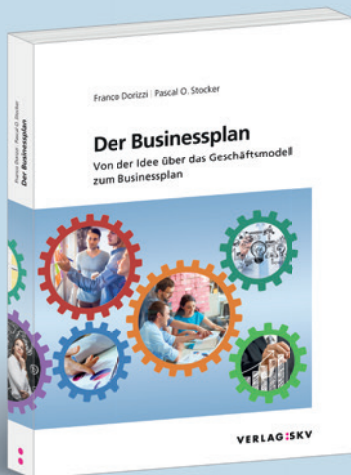


Umfassend behandelte Thematik auch digital

Erstmals erscheint das Praxishandbuch als Bundle und der Leser erhält sämtliche Werkzeuge sowie das gesamte Buch zusätzlich in digitaler Form mit dazu. Das Praxishandbuch bietet so Führungskräften, Unternehmern, Projektverantwortlichen und Unternehmensgründern, aber auch Studierenden an Hochschulen und höheren Fachschulen eine ideale Unterstützung bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen und der Erarbeitung von Businessplänen. Wertvolle Hilfestellung bietet das Handbuch nicht nur Start-ups sondern auch etablierten Unternehmen.

Der Businessplan

Von der Idee über das Geschäftsmodell zum Businessplan



Bundle: Handbuch inkl. PDF sowie digitale Arbeitspapiere

5. Auflage 2017
264 Seiten
CHF 62.00
ISBN 978-3-286-51265-8

Spezialangebot für «Business News»-Leserinnen und -Leser

Rabatt von 15% für Bestellungen mit dem Vermerk «Business News» bis 31.10.17 über info@verlagskv.ch.



Pascal O. Stocker
Eidg. dipl. Betriebsökonom FH
MAS Corporate Finance

Pascal O. Stocker ist geschäftsführender Inhaber der Stocker Unternehmensentwicklung AG (www.stocker.pro) sowie Mitinhaber der Wyrsch Unternehmerschule AG (www.unternehmerschule.ch). Als Berater, Coach und Sparringspartner unterstützt er Unternehmer, Unternehmerfamilien und Führungskräfte. Zu seinen speziellen Fähigkeiten gehören die strategische Führung, die Entwicklung von professionellen Businessplänen sowie die Begleitung von Nachfolgeregelungen von KMU-, Gewerbe- und Familienbetrieben. Zuvor besetzte Pascal O. Stocker Führungspositionen im Verkauf, Marketing sowie in der Unternehmensentwicklung in der Konsumgüter- und Reiseindustrie. Als Trainer und Dozent unterrichtet er an verschiedenen Hoch- und Fachschulen die Themen Unternehmensführung und Unternehmertum. Neben dem vorliegenden Handbuch ist Pascal O. Stocker Mitautor des im gleichnamigen Verlag erschienenen Fachbuchs «Die Unternehmensstrategie – von der Entwicklung bis zur Umsetzung».

pascal.stocker@stocker.pro
www.stocker.pro



Franco Dorizzi
Eidg. dipl. Betriebsökonom FH
Finanzplaner mit eidg. Fachausweis

Franco Dorizzi führt als Managing Director bei der Credit Suisse das Segment der sehr vermögenden Privatkunden (Ultra High Net Worth Individuals) der Region Zürich. In seinen Teams werden Unternehmer, Geschäftsleitungsmitglieder grosser Schweizer Unternehmen sowie Single Family Offices betreut. Zuvor war er als Projektleiter sowie als Investment Consultant tätig. Franco Dorizzi ist Mitgründer der auf Unternehmensentwicklung und Unternehmerschulung spezialisierten Periscope AG bzw. der heutigen Stocker Unternehmensentwicklung AG (www.stocker.pro).

franco.dorizzi@stocker.pro

Von der Praxis für die Praxis

Die 5. Auflage des Fachbuchs enthält noch mehr Werkzeuge und stellt eine ideale Begleitung für UnternehmerInnen dar: von der Geschäftsidee über das Geschäftsmodell bis zum Businessplan. Wir wollten mehr erfahren von den Autoren und stellten Ihnen ein paar Fragen zum Buch.

Fünfte Auflage eines sehr begehrten Fachbuchs: Da ist Bewegung drin, offenbar auch Wandel. Der Businessplan von 2004 ist nicht mehr der Businessplan von 2017, oder ...?

Nach wie vor sind wir der Überzeugung, dass Geschäftsmodelle und Businesspläne stetig den aktuellen Herausforderungen und Veränderungen angepasst werden müssen. Sie dienen als nützliche Werkzeuge beim unternehmerischen Planen, Denken und Handeln. Die fünfte Auflage enthält zusätzliche Werkzeuge für den Praxiseinsatz und deckt vor allem integriert den ganzen Weg von der Geschäftsidee über das Geschäftsmodell zum Businessplan ab.

Ein guter Businessplan bedeutet auch einen hohen Praxisbezug. Wie nehmen Sie als Autoren Marktveränderungen, innovative Prozesse, Digitalisierung und anderes wahr? Treten Sie mit ausgewählten Branchenvertretern regelmässig in Kontakt?

Als Unternehmer, Berater, Coaches, KMU-Verwaltungsräte und Dozenten spüren wir den Wind der Veränderungen tagtäglich hautnah in

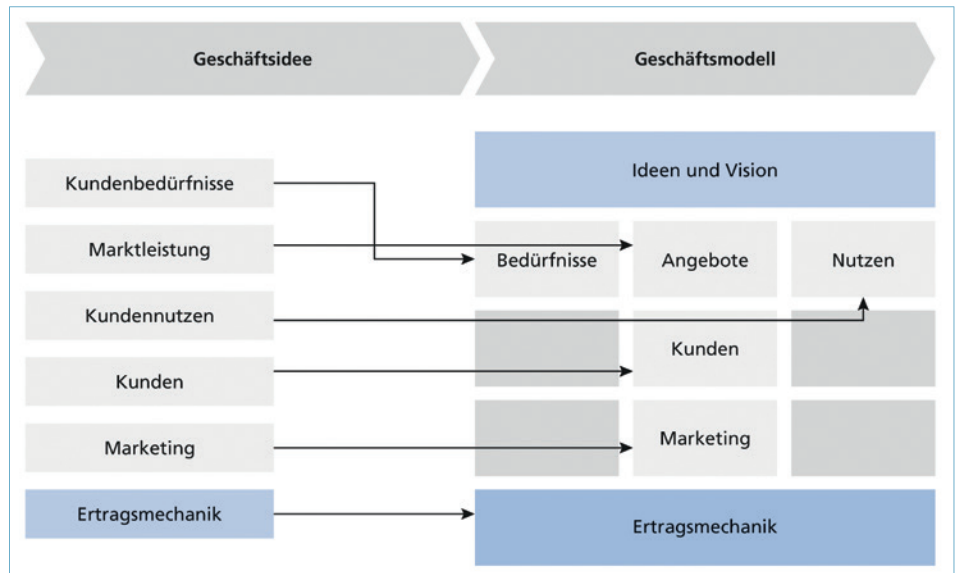


Abbildung 3: Von der Geschäftsidee zum Geschäftsmodell

unseren eigenen Unternehmen und bei unseren Kunden und Geschäftspartnern aus verschiedensten Branchen. Unsere persönlichen Netzwerke und Engagements an Fach- und Hochschulen rund um die Themen Unternehmertum und Unternehmensführung geben uns zusätzliche Impulse. Das Handwerkzeug «Businessplan» soll gerade dabei unterstützen, relevante Veränderungen und Entwicklungen frühzeitig

zu erkennen und die Segel richtig zu setzen, wenn der Wind dreht.

Digitalisierung ist ein Zauberwort: Wie sehr beeinflusst die digitale Transformation das Ausarbeiten eines guten Businessplans?

Die vierte industrielle Revolution wirkt sich enorm auf unser Leben und die Geschäftsmodelle von Unternehmen aus. Die eigentliche Entwicklung, Modellierung und Ausarbeitung von Geschäftsmodellen und Businessplänen beeinflusst die Digitalisierung, abgesehen von neuen Bearbeitungstools, derzeit noch wenig. Wir sind jedoch überzeugt, dass uns künftig intelligente Algorithmen bei der Modellierung und Entwicklung von Geschäftsmodellen und Businessplänen unterstützen. Wir dürfen gespannt sein, ob daraus Einzigartigkeit und unternehmerisches Erfolgspotenzial geschöpft werden kann. Stand heute ist nach wie vor die Innovationskraft der Unternehmerin und des Unternehmers matchentscheidend. Geschäftsmodelle und Businesspläne sind dabei das Handwerkzeug, damit aus kreativen Geschäftsideen erfolgreiche Unternehmen entstehen.

