



## **QuestStudie**

Thesenpapier zum „Inhalt und Nutzen von  
Geschäftsplanungen mittelständischer Unternehmen“

Rosenheim, Mai 2012

# Die Potentiale von Geschäftsplänen werden zu wenig genutzt

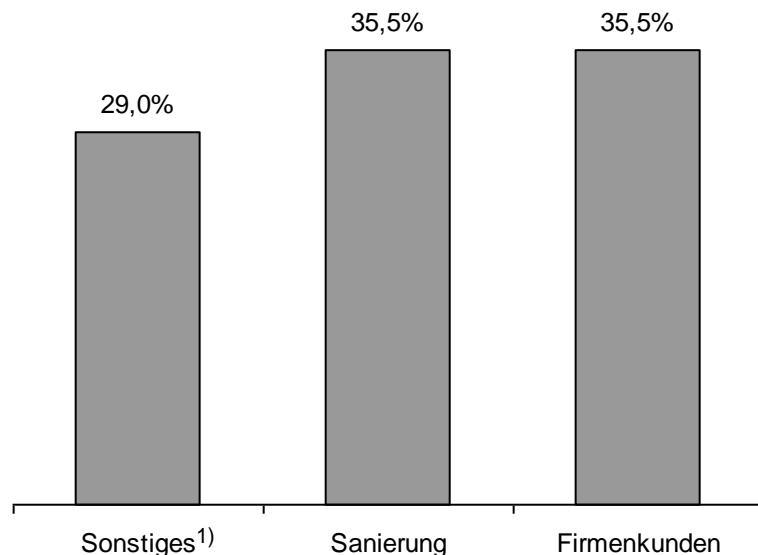
## Zusammenfassung und Ergebnisse der Studie

- Im Zeitraum November 2011 - März 2012 wurden **300 Ansprechpartner** von mittelstandsbetreuenden **Banken** angeschrieben und zum Inhalt und Nutzen von Geschäftsplanungen mittelständischer Unternehmen befragt. **125** Ansprechpartner vorwiegend aus dem Firmen- und Sanierungskundenbereich (71%) haben an der Studie **teilgenommen**. Zielgruppe der angesprochenen Banken waren Firmenkunden mit Umsatz 1-20 Mio. € (60%) und mit Umsatz über 50 Mio. € (23%)
- Als wesentliche These hat sich herausgestellt, dass die **Faktenlage im Geschäftsplan** (z.B. Liquidität, Bilanz, Maßnahmen) sehr im **Fokus** steht. Zukünftige Erfolgspotentiale eines Unternehmens sind eher untergeordnet
- Zudem wurde deutlich, dass Unternehmen Geschäftspläne v.a. für die **Finanzierung** ausarbeiten. Man ist scheinbar wenig sensibilisiert, Pläne als Informations- und Steuerungstool zur Unternehmensführung zu nutzen
- Zwangsläufig ergibt sich daraus, dass Geschäftspläne meist in den Phasen der Finanzierungsnotwendigkeit (Unternehmensstart, Investitionsentscheidung und in Krisensituation) erstellt werden. In dieser Phase steht die Faktenlage (Soll-Ist Vergleich) im Fokus
- Die Beschäftigung mit Geschäftsplänen ermöglicht es dem Unternehmer sich über Simulationen (**Szenariotechnik**) mit **strategischen Chancen und Risiken** auseinanderzusetzen
- Darüber hinaus könnten Geschäftspläne als **Steuerungs- und Führungsinstrument aktiv genutzt** werden
- Die Quest Consulting AG empfiehlt über einen **professionellen Planungsprozess** und ein **integriertes Planungstool** (z.B. LucaNet, Corporate Planer) den **breiten Nutzen von Szenariotechnik und Absichts-/Zieldokumentation zu realisieren**

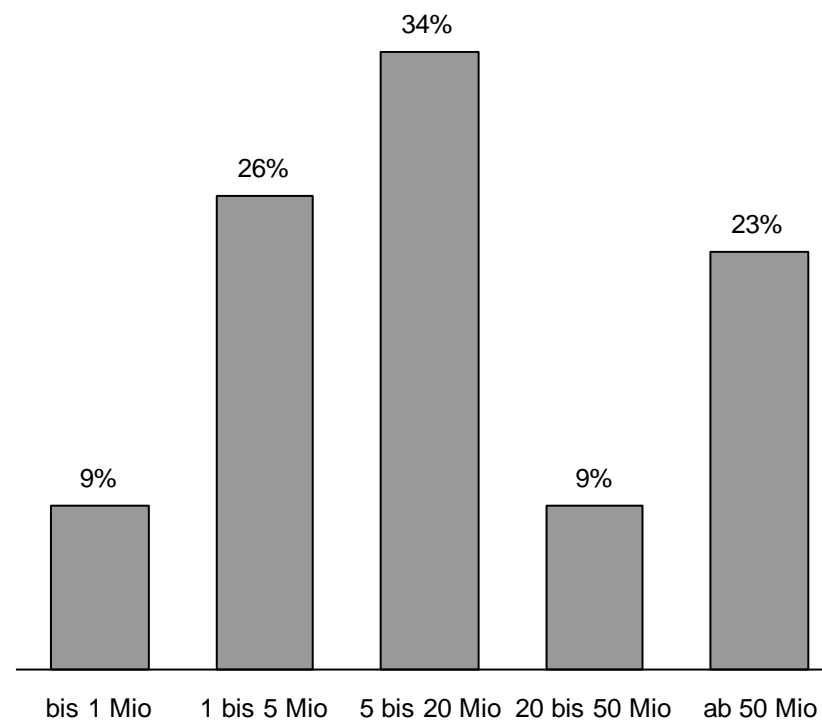
# An der Umfrage haben Mittelstandsfinanzierer aus verschiedenen Tätigkeitsbereichen teilgenommen

Studienteilnehmer nach Tätigkeitsbereich und Kundengröße (n=126)

Tätigkeitsbereich der Befragten



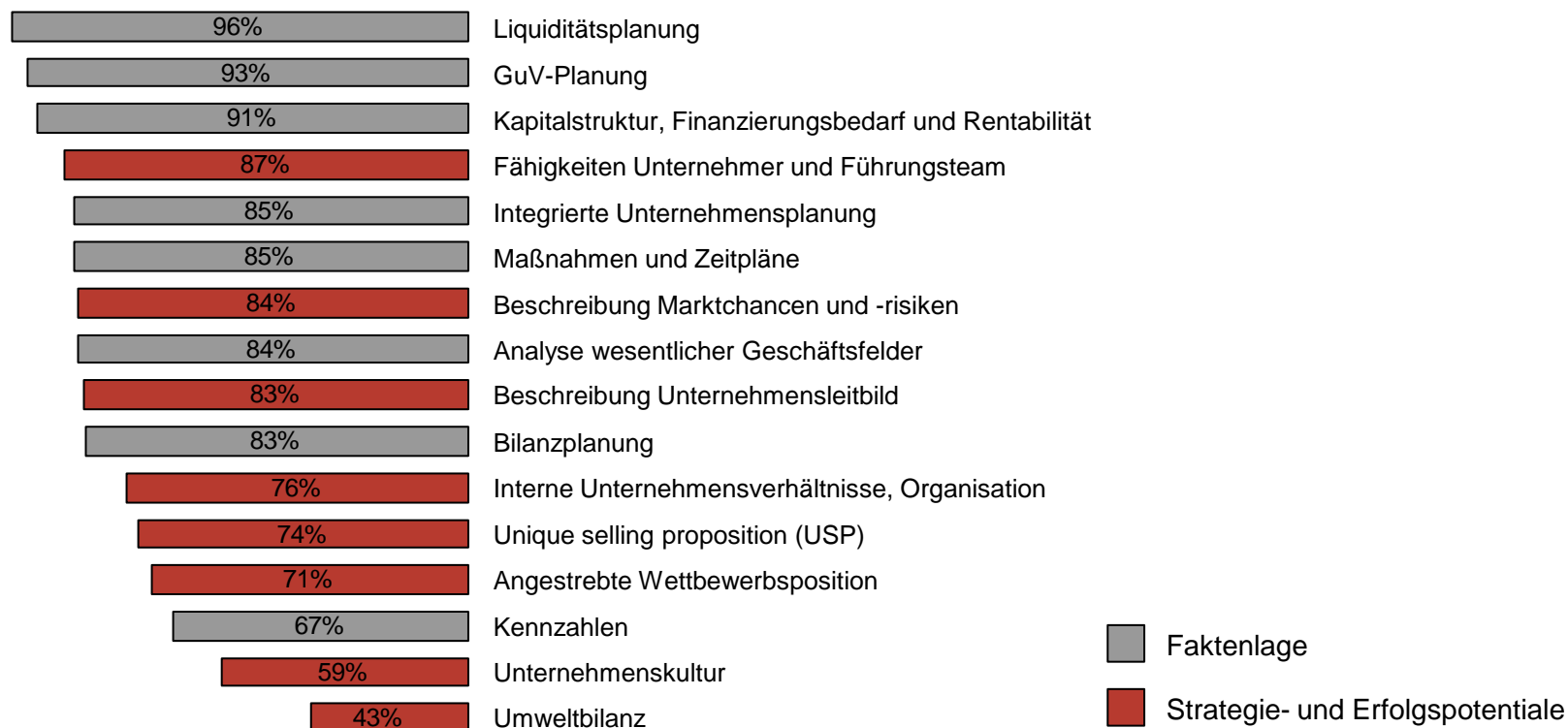
Betreute Kundengröße der Befragten



1) Geschäftsführung, Beteiligungen, Immobilien, Corporate Finanzierung

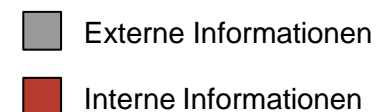
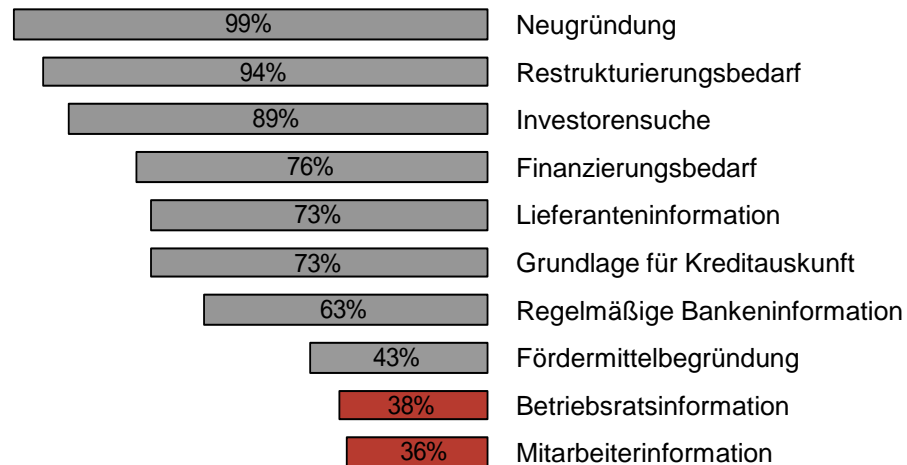
# Für Banken steht das Herausarbeiten von Strategie- und Erfolgspotentialen weniger im Fokus, als Liquidität, Bilanz und Maßnahmen

**Frage 1:** Welche Relevanz haben folgende Inhalte in Geschäftsplänen für Sie?



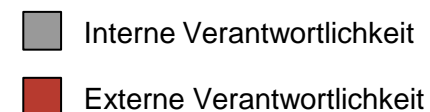
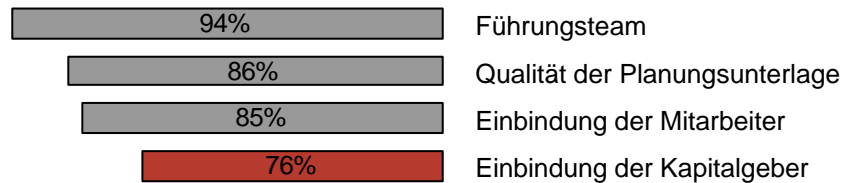
# Notwendigkeit von Geschäftsplänen zum Unternehmensstart und in Krisensituationen - Kaum Relevanz als Führungsinstrument

Frage 2: Zu welchem Anlass werden Geschäftspläne benötigt?



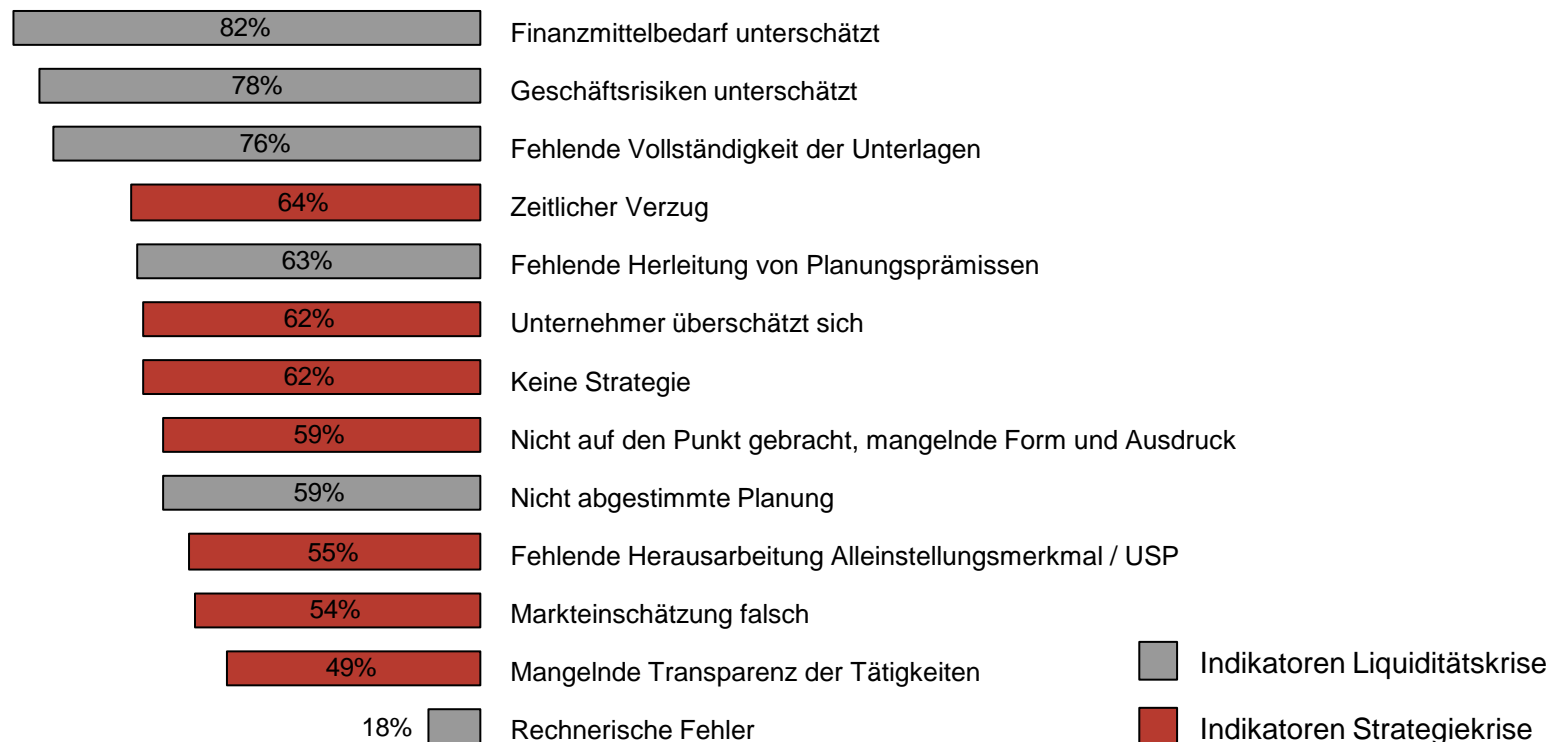
# Erfolgreiche Planungsumsetzung klar in der Verantwortlichkeit des Unternehmers / der Führung - Einbindung der Kapitalgeber gewünscht

**Frage 3:** Sehen Sie einen Zusammenhang zw. Zuverlässigkeit der Planumsetzung in Abhängigkeit von ...?



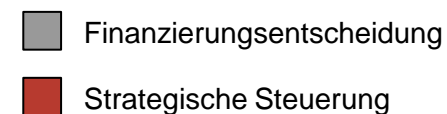
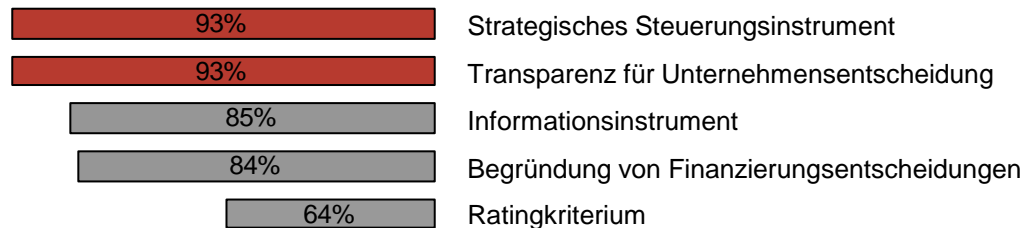
# Aus Bankensicht werden in Geschäftsplanungen häufig Fehler im Bereich Vorsicht, Risiko und Vollständigkeit gemacht

## Frage 4: Häufig gemachte Fehler



# Finanzierer sind der Meinung, dass Geschäftsplanungen einen hohen strategischen und Führungsnutzen für Unternehmen darstellen

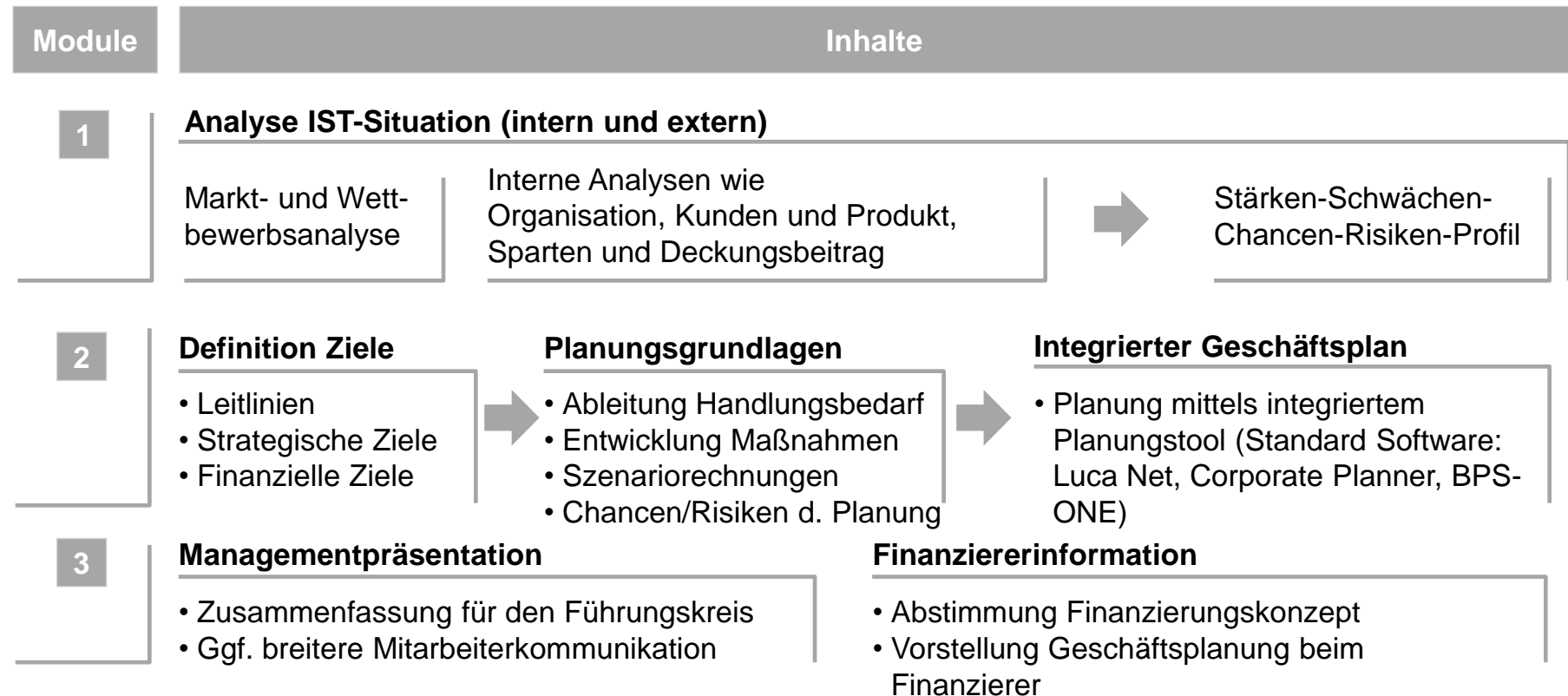
Frage 5: Nutzen von Geschäftsplänen für den Unternehmer als ...





# Die Quest Consulting AG empfiehlt über einen professionellen Planungsprozess und ein integriertes Planungstool den vollen Nutzen von Szenariotechnik und Absichts-/Zieldokumentation zu realisieren

Struktur zur Erstellung einer Geschäftsplanung für mittelständische Unternehmen



# Geschäftsplanungen sind Kern unserer Strategieberatung – Alle Team-Mitglieder sind Spezialisten für Unternehmensplanung

## Quest Consulting – unser Team



**Albert Hager (Partner)**  
Tel. (0171) 141 37 29  
albert.hager@questconsulting.de



**Helmut Haberl (Partner)**  
Tel. (0171) 812 87 30  
helmut.haberl@questconsulting.de



**Attila Lottner (Projektleiter)**  
Tel. (0151) 120 054 80  
attila.lottner@questconsulting.de



**Tobias Riegger (Projektleiter)**  
Tel. (0170) 767 44 88  
tobias.riegger@questconsulting.de



**Robert Ernst (Projektleiter)**  
Tel. (0173) 317 62 38  
robert.ernst@questconsulting.de



**Jens Gaus (Projektleiter)**  
Tel. (0177) 411 27 46  
jens.gaus@questconsulting.de



**Veronika Loy (Beraterin)**  
Tel. (0173) 317 62 38  
veronika.loy@questconsulting.de



**Matthias Schröder (Berater)**  
Tel. (0151) 108 18 281  
matthias.schroeder@questconsulting.de



**Sebastian Maier (Juniorberater)**  
Tel. (0162) 256 22 48  
sebastian.maier@questconsulting.de

### Büro Rosenheim

Kunstmühlstraße 12a  
83026 Rosenheim  
Tel. (08031) 408 66-10  
Fax (08031) 408 66-11

### Büro München

Rosenheimer Str. 145c  
81671 München

### Büro Augsburg

Franz-Kobinger-Str. 7a  
86157 Augsburg

### Büro Stuttgart

Eichwiesenring 1/1  
70567 Stuttgart



**Wir arbeiten für Menschen,  
nicht für Systeme!**

---