



Der Tipp Monats November 2008

Autor: Frank Faggo - Die Steinseifer-Seminare Partnerbüro Düsseldorf

Die Finanzkrise wird sie hart treffen...

...wenn Sie einen Kredit bei der Bank, aber keinen Geschäftsplan haben.

Wie Sie den Medien in den letzten Tagen und Wochen entnommen haben, werden die Banken die Kriterien für die Kreditvergabe straffen. Das gilt nicht nur für neue Kredite, es trifft besonders auch die laufenden Kredite.

Eines der Kriterien die Sie erfüllen müssen ist ein Geschäftsplan. Mit Ihrem Geschäftsplan erhält die Bank die notwendigen Informationen über Sie und Ihr Unternehmen und kann sich ein Bild über Ihre Zukunftsaussichten machen. Die Zahlen der Vergangenheit und Ihr (hoffentlich) guter Ruf interessieren die Bank dabei immer weniger. Die Bank will einschätzen können, wie sich Ihr Unternehmen zukünftig entwickeln wird und wie sicher es ist, dass die Bank ihr Geld von Ihnen zurück erhalten wird.

Wenn Sie keinen Geschäftsplan haben, wird sich Ihr Kredit kurzfristig verteuern oder er wird im schlimmsten Fall gekündigt, denn ohne eine aussagekräftige Zukunftsplanung stellen Sie für die Bank ein erhöhtes Risiko dar.

Mein Tipp: Beginnen Sie noch heute! Beschäftigen Sie sich mit Ihrer Zukunft und wie Sie Ihren Geschäftsplan schreiben wollen.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite **1** von **3**

Hier ein Beispiel für den typischen Aufbau eines Geschäftsplanes für ein kleines und mittelständisches Unternehmen:

- **Der Unternehmer**
- **Ihr Unternehmen**
- **Marktchancen**
- **Konkurrenz**
- **Rentabilitätsvorschau**
- **Finanzierungsplan**
- **Liquiditätsplan**
- **Zukunftsauaussichten**

Beschäftigen **Sie sich** mit diesem Thema! Und wenn ich schreibe "Beschäftigen **Sie sich** mit diesem Thema!", dann meine ich das auch so! Es ist ein Fehler einen Berater ins Haus zu holen und mit der Aufgabe zu betrauen: "Schreiben Sie mir bitte einen Geschäftsplan!"

Sie selbst sind Ihr bester Berater: Schreiben Sie Ihre Stärken und Schwächen auf. Machen Sie sich Gedanken, wie Sie zukünftig damit umgehen werden.

Für die Finanzplanung und die endgültige Formulierung des Planes, sollten Sie sich aber einen Fachmann zur Seite holen, der Sie hierbei berät. Die Zahlen selbst sollten Sie aber einpflegen, damit es Ihre Zahlen sind und Sie ein Gefühl dafür bekommen. Mögliche Berater sind Ihr Steuerberater oder Ihr Banker, aber auch der Berater Ihrer Handwerkskammer.

Natürlich stehen auch wir Ihnen gerne zur Seite: Die Steinseifer-Seminare bieten seit vielen Jahren sehr erfolgreich das Seminar **Finanz- und Zukunftsplanung im Handwerk** an. Hier lernen Sie, kompakt an einem Tag, wie Sie einen Geschäftsplan schreiben und eine Finanzplanung erstellen. Sie erhalten im Seminar eine CD mit der Finanzplanungs-Software, einem Muster-Geschäftsplan und weiteren nützlichen Informationen. Im Seminarpreis ist eine dreimonatige Nachbetreuung enthalten, mit der wir sicher stellen, dass Sie die Seminarinhalte richtig ein- und umsetzen.

Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.