



Businessplan-Erstellung für Franchisenehmer

Auch für Franchisenehmer ist der Businessplan wichtig

Der Einstieg in ein bestehendes Franchise-System bietet viele Vorteile gegenüber der Ausarbeitung und Umsetzung einer völlig neuen Geschäftsidee. Er beinhaltet oft weniger Risiken. Franchisenehmer können auf ein vorhandenes Konzept zurückgreifen, welches Vorgaben für Marketingmaßnahmen, Vertriebskanäle und Beschaffungsorganisationen beinhaltet. Der typische Finanzbedarf lässt sich aus den bestehenden Praxiserfahrungen anderer Franchisenehmer gut ableiten. Dennoch ist ein eigener Businessplan als Geschäftsgrundlage, Finanzierungsvorlage und effizientes Steuerungsinstrument unverzichtbar.

Der Businessplan ist eine solide Geschäftsgrundlage

Die Entscheidung Franchisenehmer zu werden, fällt ein Jungunternehmer meist im Verlauf der Ausarbeitung seines Businessplans. Der erste Schritt ist die Entwicklung der zugrunde liegenden eigenen Geschäftsidee. Durch die schriftliche Ausarbeitung in ein konkretes Geschäftsmodell kann man die Tragfähigkeit und grundsätzliche Realisierbarkeit einer Idee besser abschätzen. Während der Einarbeitung des gewünschten Franchise-Systems in den Businessplan stellt sich heraus, ob dies sinnvoll mit dem avisierten Geschäftsmodell vereinbart werden kann.

Auch beim Franchising unbedingt notwendig: ein guter Finanzierungsplan

Franchisenehmer profitieren bei der Ausarbeitung von Finanzierungs- und Marketingplänen häufig von dem Vorteil, auf den großen Erfahrungsschatz ihrer Franchisegeber zurückgreifen zu können. Es besteht mitunter sogar die Möglichkeit, vorgefertigte Pläne ihrer künftigen Geschäftspartner nahezu unverändert in den eigenen Businessplan zu integrieren.

Abgesehen von diesen Vorteilen sind Franchisenehmer genauso wie unabhängig agierende Unternehmer darauf angewiesen, potenzielle Geldgeber für die Finanzierung ihres Vorhabens zu gewinnen. Sie tragen letztlich allein die Verantwortung für die Ausarbeitung eines durchdachten Businessplans, der als Finanzierungsvorlage auf ganzer Linie überzeugt.

Unternehmenssteuerung mit dem Businessplan

Auch bei der langfristigen Überwachung und Steuerung des Unternehmens erweist sich der Businessplan immer wieder als ein wertvolles Werkzeug. Trotz der von Anfang an vorgegebenen Richtung im Hinblick auf das Marketing, den Vertrieb und die Beschaffung stellt das Franchising hier keine Ausnahme dar. Indem der Unternehmer regelmäßig die vordefinierten Ziele des Businessplans mit der aktuellen Situation vergleicht, kann er zeitnahe Korrekturen an der Unternehmensstrategie vornehmen.

Pressekontakt

imc Unternehmensberatung

Herr Andreas M. Idelmann
Dreikönigstraße 31 A
8002 Zürich

<https://businessplan-experte.ch>
info@businessplan-experte.ch

Firmenkontakt

imc Unternehmensberatung

Herr Andreas M. Idelmann
Dreikönigstraße 31 A
8002 Zürich

<https://businessplan-experte.ch>
info@businessplan-experte.ch

Businessplanexperte seit 1996