

Biznesplan weryfikuje wykonalność przedsięwzięcia

Autor: IPO.pl
11.01.2008.

Najczęściej biznesplan przygotowuje się przed uruchomieniem nowego przedsiębiorstwa.

Na pytania odpowiada Jabłoński Bartłomiej Wiceprezes Zarządu FINANSE Kancelaria Usług Gospodarczych i Finansowych Sp. z o.o. biuro@kugif.com

IPO: Dlaczego firmy decydują się na stworzenie biznesplanów? Do czego tego typu dokumenty są najczęściej wykorzystywane?

Ogólnie można określić, że biznesplan przygotowany jest przez przedsiębiorcę (prywatny przedsiębiorca, Spółka osobowa, Spółka kapitałowa itp.) w celu dokładnego przedstawienia planu prowadzenia swojej działalności gospodarczej.

Najczęściej przygotowuje się biznesplan przed uruchomieniem nowego przedsiębiorstwa lub nowego przedsięwzięcia rozszerzającego dotychczas prowadzoną działalność.

Biznesplan to dokument weryfikujący wykonalność danego przedsięwzięcia: tj. analiza czy przedsięwzięcie to przyniesie spodziewane efekty ekonomiczne, a często także pozaekonomiczne.

Adresatami biznesplanu mogą być zarówno organy nadrzędne dla przedsiębiorcy (rada nadzorcza, właściciel) lub instytucje zewnętrzne: bank, inwestor (zamierzający się zaangażować kapitałowo w przedsięwzięcie).

IPO: Na rynku dostępnych jest wiele poradników opisujących sposoby tworzenia biznesplanów, mimo to przedsiębiorcy nadal chętnie korzystają z pomocy firm doradczych. Co jest tego przyczyną? Czy boją się oni pisać biznesplany na własną rękę? Czym różnią się biznesplany pisane przez profesjonalne firmy konsultingowe od tych pisanych przez samych przedsiębiorców?

Zapewne przyczyny, że przedsiębiorcy bardzo chętnie korzystają z pomocy firm doradczych są różne. Głównymi są, moim zdaniem, przekonanie o tym, iż specjalista wykona biznesplan lepiej (bo w tej dziedzinie jest fachowcem) oraz, że takie rozwiązanie jest efektywniejsze (zamiast zgłębiać tajniki dotyczące kompetencji potrzebnych do przygotowania biznesplanu przedsiębiorca woli się po prostu zająć swoim biznesem).

Niewątpliwie z reguły biznesplany pisane przez przedsiębiorców są bardziej zaangażowane emocjonalnie i mniej krytyczne wokół swojego pomysłu.

Doradca z kolei powinien być obiektywny i krytyczny wobec projektu.

IPO: Czym cechuje się dobrze napisany biznesplan?

Dobrze napisany biznesplan powinien jak najdokładniej przedstawić sam Projekt, czyli co i w jaki sposób przedsiębiorca zamierza osiągnąć.

Powinien być także przekonujący – czyli skutecznie przedstawić, iż Projekt jest wykonalny i w

jaki sposób.

Moim zdaniem dobrze napisany biznesplan powinien także mieć następujące cechy:

- Być kompletny tj. zawierać wszystkie niezbędne dla dokładnego opisanie Projektu dane. Ogólnie rzecz ujmując biznesplan powinien zawierać:
- Informacje o przedsiębiorcy (co obecnie robi, co robił wcześniej, jego doświadczenie i osiągnięcia)
- Informacje o Projekcie. Powinno być dokładnie opisane zamierzenia przedsiębiorcy, jaki jest cel, który chce osiągnąć, w jaki sposób ten cel zamierza osiągnąć. Należy tu wskazać informacje z zakresu organizacji przedsięwzięcia, technologii itp.
- Porównać Projekt i/lub przedsiębiorcę z konkurencyjnymi Projektami/przedsięwzięciami – mamy tu najczęściej do czynienia z tzw. analizą rynku Projektu. Następnie należy wskazać na zalety i wady rozwiązań, przeanalizować źródła możliwych niepowodzeń Projektu.
- Przedstawić efekt realizacji Projektu. Tę część nazywamy często „montażem finansowym” bowiem najczęściej ograniczamy się do przedstawienia finansowych efektów przedsięwzięcia. Należy tu przedstawić dokładnie założenia pozwalające na dobre odczytanie przedstawionych projekcji finansowych.
- Załączniki. Najczęściej dołączmy: tabele projekcji finansowych, dokumenty dotyczące szczegółów technologicznych (np. kosztorysy, projekty, specyfikacje techniczne urządzeń, opisy technologii, patentów), inne dokumenty uwiarygodniające osiągnięcie zamierzonych efektów (np. umowy z dostawcami, odbiorcami)
- Konsekwentny i uporządkowany. Dokument musi posiadać wewnętrzną logikę. Na początku powinien być wskazany tytuł biznesplanu (tzn. czego on dotyczy), spis treści.

Poszczególne części (np. rozdziały) powinny posiadać osobne podsumowanie, wnioski. To samo dotyczy całego opracowania – powinno przedstawić się całościowe streszczenie i wnioski z biznesplanu. (Streszczenie nikogo nie przekona do inwestycji w dane przedsięwzięcie, ale może zniechęcić.

Od streszczenia często zależy, czy dalsza część biznes planu zostanie w ogóle przeczytana. Ułatwi ono czytelnikowi zrozumienie tekstu oraz prawidłowy odbiór całego dokumentu. W praktyce wiemy, iż rzadko, kiedy dokument będzie przeczytany „od deski do deski”. Niektórzy czytają streszczenie i zwykle się na nim zatrzymują).

- Objętość dokumentu powinna odpowiadać jego powadze i skomplikowaniu. Normalnie biznesplan nie powinien być dłuższy niż 15- 40 stron, nie wliczając w to prognoz finansowych i załączników. Tylko przedsięwzięcia szczególnie skomplikowane np. ze względów technologicznych lub innych formalnych wymogów adresata biznesplanu mogą być dłuższe. Należy pamiętać, iż najczęściej odbiorca biznesplanu dysponuje ograniczoną ilością czasu na zapoznanie się z zawartością biznesplanu.
- Dobrze jest stosować język fachowy, ale zrozumiały także dla osoby nie będącej specjalistą w danej dziedzinie
- Sam wygląd dokumentu powinien przyciągnąć uwagę odbiorcy. Biznesplan często bywa dokumentem promocyjnym, powinien być więc interesujący.
- Prognozy i szacunki użyte w biznesplanie muszą być realne.

- Należy unikać błędów zarówno w redakcji tekstu, jak i we wszelkiego rodzaju prognozach i projekcjach
- Nie należy unikać ujawniania słabych stron przedsięwzięcia. Odbiorca dokumentu z reguły woli przeczytać jakie są słabe strony i zagrożenia – oraz w jaki sposób przedsiębiorca zamierza przeszkody pokonać niż czytać dokument bezkrytycznie opisujący jedynie „światłą przyszłość”;

IPO: Jakie błędy popełniają najczęściej osoby piszące biznesplany?

Do najczęstszych błędów, które popełniają piszący biznesplany zaliczyć możemy:

- Zbyt emocjonalne podchodzenie do swojego Projektu, które niekiedy uniemożliwia dokładne przemyślenie i przedstawienie go. (Hurraoptymizm)
- Mało komunikatywny język opracowania. Przedsiębiorcy niekiedy zapominają, iż adresaci opracowania nie znają dokładnie danej branży lub technologii.
- Zbyt chaotyczny układ opracowania niepozwalający zrozumieć istoty Projektu. Zdarza się także, iż piszący skupiają się na szczegółach, które są stosunkowo mało istotne, a pomijają najważniejsze informacje.
- Z kolei doradcy piszący biznesplany „zawodowo” podchodzą często do zagadnienia zbyt schematycznie i nie uwypuklają unikalności danego przedsięwzięcia.

Dziękujemy za rozmowę