



## [ Voraussetzungen schaffen ]

SICNUM schafft die Voraussetzungen, Unternehmensziele erfolgreich umzusetzen:

- Frische Liquidität zuführen
- Vorhaben/Projekte umsetzen
- Wachstum/Rentabilität sichern

KONTAKT:  
Klaus Müller  
Ansprechpartner Kapitalbeschaffung  
kmueller@sicnum.de

Der Businessplan ist die wesentliche Entscheidungsgrundlage für Kapitalgeber. **Zusammen mit dem Unternehmen erstellt oder plausibilisiert SICNUM Businesspläne.** Unsere neutrale und unabhängige Beurteilung hilft, potenzielle Kapitalgeber zu überzeugen.

Neben der rein betriebswirtschaftlichen Sichtweise stellen wir die Unternehmensidee dar und geben eine fundierte Beurteilung zum Finanzierungsanlass, z. B. Erweiterungsinvestitionen, Management-Buy-Out, Wachstumsfinanzierung, Unternehmensgründung.

### Nutzen

- Transparente Darstellung der Unternehmensziele, Stärken und Wirtschaftlichkeit
- Zugang zu Kapitalgebern durch professionelle Unterlagen und neutrale Beurteilung



## BEISPIEL AUS DER PRAXIS:

### Gründung eines Wellness-Centers

#### Ausgangslage

Der Unternehmer benötigte für die Gründung eine Finanzierung. Interessierte Kapitalgeber forderten eine Plausibilisierung des Businessplans.

#### Vorgehen

- Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation
- Beurteilung Standortwahl
- Quantifizierung des Kundenpotenzials
- Vergleich Leistungsspektrum mit Wettbewerb
- Plausibilisierung der Umsatzplanung

#### Ergebnisse

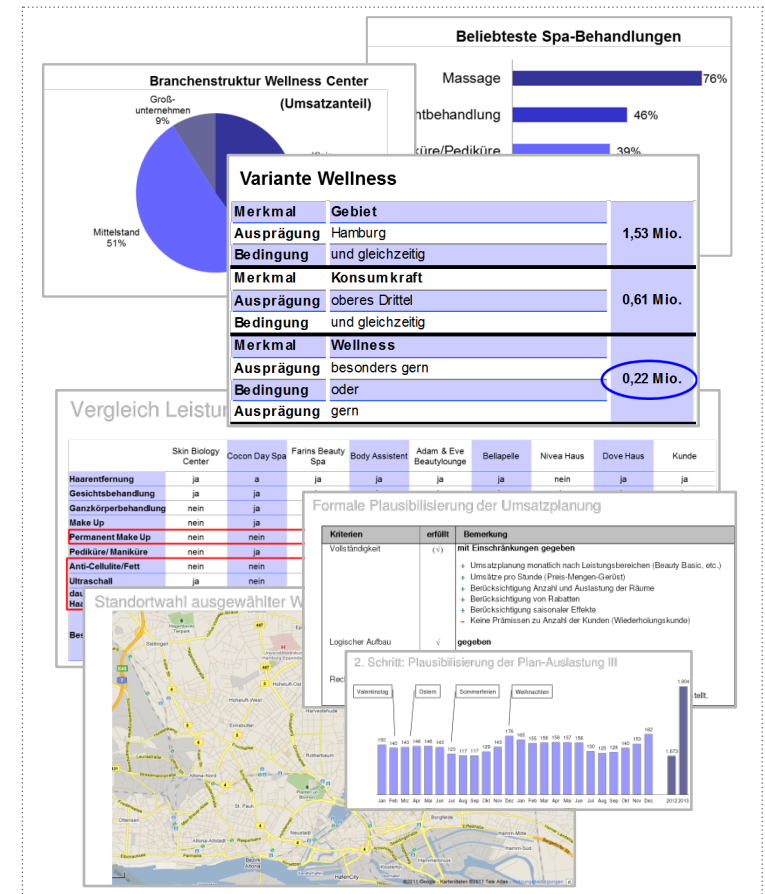
- Positive Marktbeurteilung (Wachstumspotenzial für kleine Wettbewerber)
- Mittelfristiges Umsatzziel realistisch erreichbar
- Anfangsphase zu optimistisch geplant

### Erstellung

- Gespräche/Interviews
- Integrierte Planungstools
- Markt-/Wettbewerbsanalyse
- Strategie-Entwicklung
- Branchenindividuelle Vorlagen

### Plausibilisierung

- Check-Listen
- Ermittlung Marktpotenziale
- Benchmarking
- Plausibilisierung der Ergebnis-/Finanzplanung
- Strategie-Check
- Standortbeurteilung



- Im Rahmen unserer Analyse sind wir zu einer positiven Beurteilung des Unternehmenskonzeptes gelangt.
- Lediglich in der Anfangsphase empfehlen wir die Plan-Umsätze vorsichtiger anzusetzen.
- Der sich dadurch erhöhende Mittelbedarf lässt sich ab dem 2. Plan-Jahr aus dem Cash-Flow zurückführen.