

## Grüessech

„Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind.“ Wieder einmal bringt es Albert Einstein für mich mit dieser Aussage auf den Punkt. Es könnte auch die Überschrift zum Thema „Businessplan“ sein (siehe nebenstehender Artikel).

Man kann „Probleme“ auch mit „Herausforderungen“ (oder, wenn Sie es angelsächsisch mögen, „challenges“) ersetzen, die man nicht einfach mit einem Schema aus der Vergangenheit angehen kann.

**Das Wissen** aus der Vergangenheit hilft, was die Auslegeordnung „Fakt ist ...“ betrifft (sofern „Fakt“ „Fakt“ ist ☺). Aber **der Weg zum Ziel**, damit die Herausforderung erfolgreich bewältigt oder das Problem gut gelöst werden kann, benötigt mehr als das In-Sich-Kreisen, was am aktuellen Zustand nicht gut ist. Heute wird immer wieder gesagt, dass „man genauer hinschauen“ müsse. Ja, schon, aber vom Hinschauen alleine wird es noch nicht besser. Es hilft, eine Liste möglicher, und, vor allem, auch **unmöglicher Vorgehensweisen** zusammenzustellen. In einem ersten Schritt ohne „Wenn“ und „Aber“. Erst dann können Vor- und Nachteile erörtert und so der Weg für eine tragfähige Lösung ausgelotet werden. Denn, auch das hat Albert Einstein gesagt: „**Phantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt**“.

Mit besten Grüßen aus Burgdorf  
Jürg Bissegger



## Aktuell: Zahlungsverkehr

Nun werden sie immer konkreter (siehe auch Controlling.Punkt 52 und 56 / 2016): Die **Anpassungen im Zahlungsverkehr**. Generelle



Informationen gibt es auf [www.paymentstandards.ch](http://www.paymentstandards.ch)

Und individuell ist **jetzt** der Zeitpunkt für Gespräch und Umsetzung mit **Hausbank** und **Software-Lieferant**.

## BW-Thema: Businessplan

Der **Businessplan** (oder auf Deutsch: Die Geschäftsplanung generell) ist zuerst und vor allem ... ein Plan. Kritiker mögen hier sagen:



„Der Ersatz des Zufalls durch den Irrtum“. Möglich. Aber, was nicht geplant wird, ist später auch nicht steuerbar,

denn all die Gedanken, die in einem Businessplan gewälzt werden, sind ein Vorwegnehmen **möglicher Entwicklungen**, die dann teilweise eintreffen und teilweise auch nicht. Und in beiden Fällen ist ein **aktives Sich-Auseinandersetzen** wichtig: Inwieweit hat das so geklappt, wie wir planten, und was ist die Abweichung zwischen unserem Plan und der Realität? Bewusst geschrieben „wir“ und „unser“, denn das heisst, das der Businessplan nicht alleine im stillen Kämmerlein gedeiht, sondern auch von der **Auseinandersetzung beim Entstehen lebt**. Ein solcher Plan wird oft bei Firmengründungen, aber auch bei entscheidenden Weichenstellungen erstellt.

Der Mehrwert des Businessplanes ist das „Dabeisein“ beim Entstehen, nicht das Dokument an sich. **Klassische Teile** des Plans sind die Beschreibung von Unternehmung und Produkt, die Zielsetzungen, das (Markt)Umfeld, die Vermarktung, die Umsetzungs-Aktivitäten (Meilensteine) und die Finanzplanung.

## Informatik-Tipp

**Das automatische Smiley** 😊



WORD hat einen Mechanismus, der z.B. aus den Zeichen **(C)** automatisch © macht (oder eben aus :- ) ☺) Sie können diese Schnellkorrektur nutzen, ausschalten oder ergänzen:

⇒ Datei -> Optionen -> Dokumentenprüfung -> „AutoKorrektur-Optionen...“ wählen / bearbeiten

© **Forum für Controlling AG**

3401 Burgdorf  
Tel. 034 426 23 33

[www.forumcontrolling.ch](http://www.forumcontrolling.ch)

Erscheint alle 2 Monate; E-Mail-Verteiler. An- oder Abmeldung: [punkt@forumcontrolling.ch](mailto:punkt@forumcontrolling.ch). Alle Angaben sind hinweisend und in keinem Fall (rechts)verbindlich.