

AZ ÜZLETI TERV – A JÖVŐ EGYIK BIZTOSÍTÉKA FONTOS TÉNYEZŐK ÉS MUTATÓK

A K&H Bank és a VGD Hungary közös konferenciája
Budapest, K&H Bank székház
2019. május 07.

Kuntner Andrea
Tax Partner
VGD Hungary Kft.

Minden vállalkozásnak kötelező!



2019.05.08.

Az üzleti terv készítésének célja

Meglévő vállalkozás

Következő 3-5 év

- Tulajdonosok számára
- Külső partnerek számára
 - Finanszírozás
 - Meglévő cég eladása

Start up

Cégalapítás előtt

- Jövőképalkotás
 - Külső pénzforrás bevonása
 - Pályázatok
 - Potenciális befektetők
 - Hitelezők

Befektetés

Új ötlet kivitelezhetőségének vizsgálata

- Új beruházás
- Tevékenységváltoztatás
- Akvizíció
 - Cégvásárlás
 - Üzletág vásárlás
 - Egyesülés (merger)



Az üzleti terv tartalma jelentősen függ a készítés céljától

A komplex üzleti terv

- ✓ A vállalkozás alapadatai
- ✓ Döntéshozói összefoglaló – a végén készül!
- ✓ Vállalkozás részletes bemutatása
- ✓ Szervezeti felépítés és a vezetőség bemutatása
- ✓ **Működési terv**
- ✓ **Ágazati elemzés**
- ✓ **Marketing terv**
- ✓ **Kockázatelemzés**
- ✓ **Pénzügyi terv**
- ✓ Mellékletek



Működési Terv

Termelő vállalat

- termelési folyamat,
- technológia, termelő berendezések, know-how,
- beszállítók,
- logisztika

Kereskedelmi cég

- termékpaletta,
- értékesítési módok, csatornák,
- értékesítési folyamat

Szolgáltató cég

- szolgáltatási ágak,
- szolgáltatás folyamata

Ágazati elemzés

Segít a transzferár dokumentáció!



Az ágazatra jellemző hazai és nemzetközi trendek és piaci kilátások



Versenytársak felmérése



Versenyelőnyök / hátrányok számbavétele

Termékre / szolgáltatásra vonatkozó kereslet mértéke, a termék életciklusa + hogyan tudjuk ezt növelni...

Árképzés...

Lehetséges növekedés üteme 1-2-3 éves távlatban...

Vevők felmérése...

Reklámtevékenység, piackutatás, promóció...

Várható forgalmi adatok a tervezett célcsoport jellemzői alapján...

Kockázatelemzés

Újratervezés lehetőségei

A piaci környezetből és a cég adottságaiból eredő kockázatok

SWOT analízis

- A piac szempontjából: lehetőségek és veszélyek
- A cég szempontjából: gyengeségek és erősségek



Javaslatok ezekre vonatkozóan

A meglévő és főként új technológia kockázata

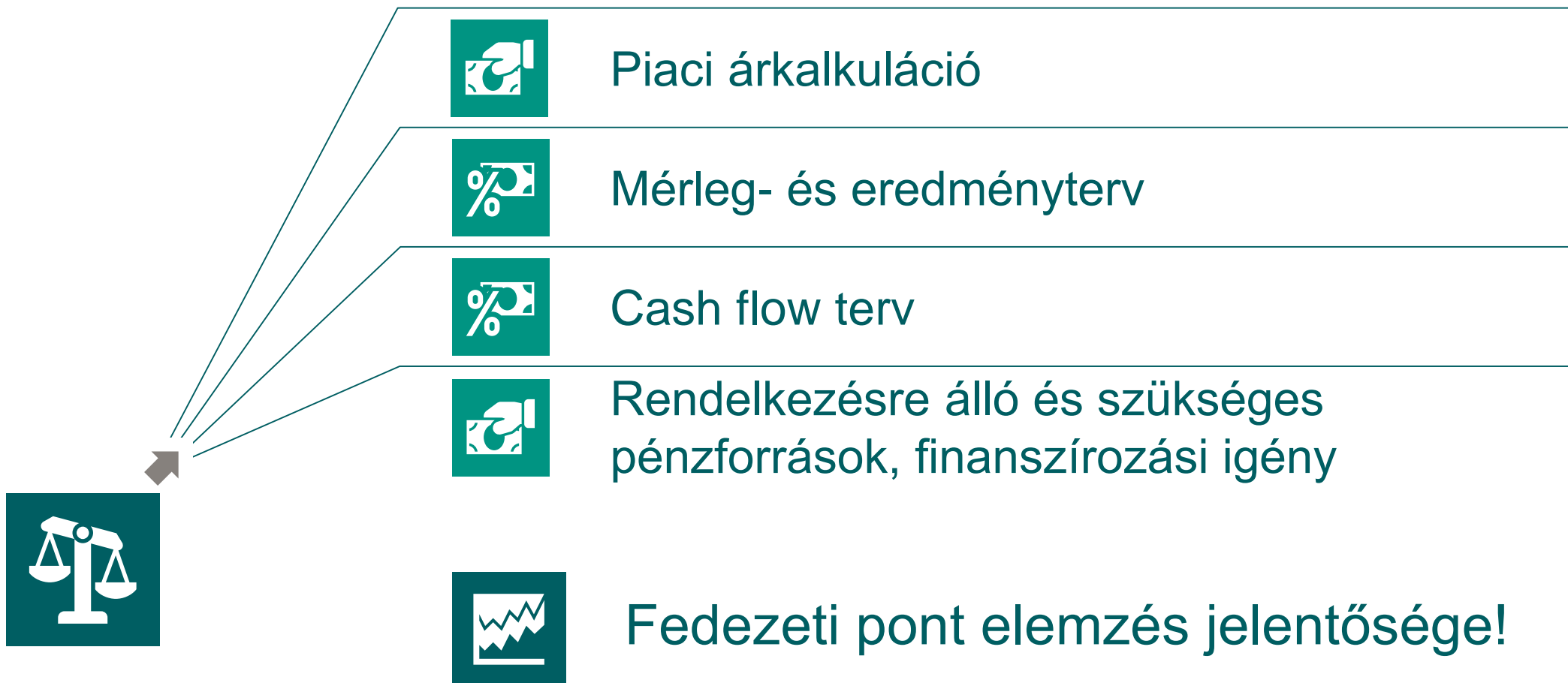
- A felgyorsult technológiai fejlődés korszakában ez az egyik legnagyobb kihívás
- Adott technológiával kapcsolatos tapasztalt szakértők bevonása

Váratlan helyzetek

- Nem tudjuk előre meghatározni, ezért itt a fő eszközünk: **tartalékok betervezése**
- Ennek mértékének meghatározása az igazi művészet

Pénzügyi terv – a tervezés „koronája”

Számszerűsítjük az eddigieket és meghatározzuk az elérni kívánt eredményt



Költségvetés (eredményterv)

Bevételi terv - specialitások

Árbevétel

- ❖ Marketing terv és a piaci árkalkuláció alapján

Egyéb bevételek figyelembevételre pl.

- Jogdíj
- Bérleti díj

Pénzügyi műveletek bevételei

Eredmény

Költségterv - specialitások

Fix költségek

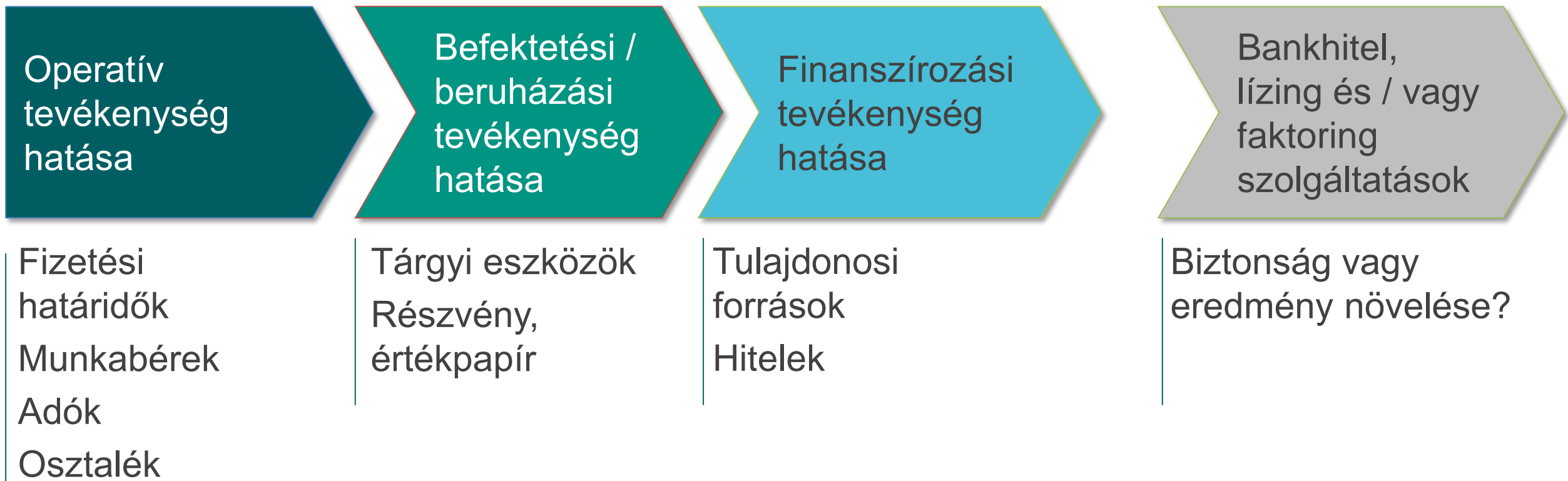
- ❖ Viszonylag jól tervezhetőek, DE figyelem!
 - Kifutó bérleti szerződés
 - Növekedéshez elegendő-e a jelenlegi terület stb.

Munkaerő költsége

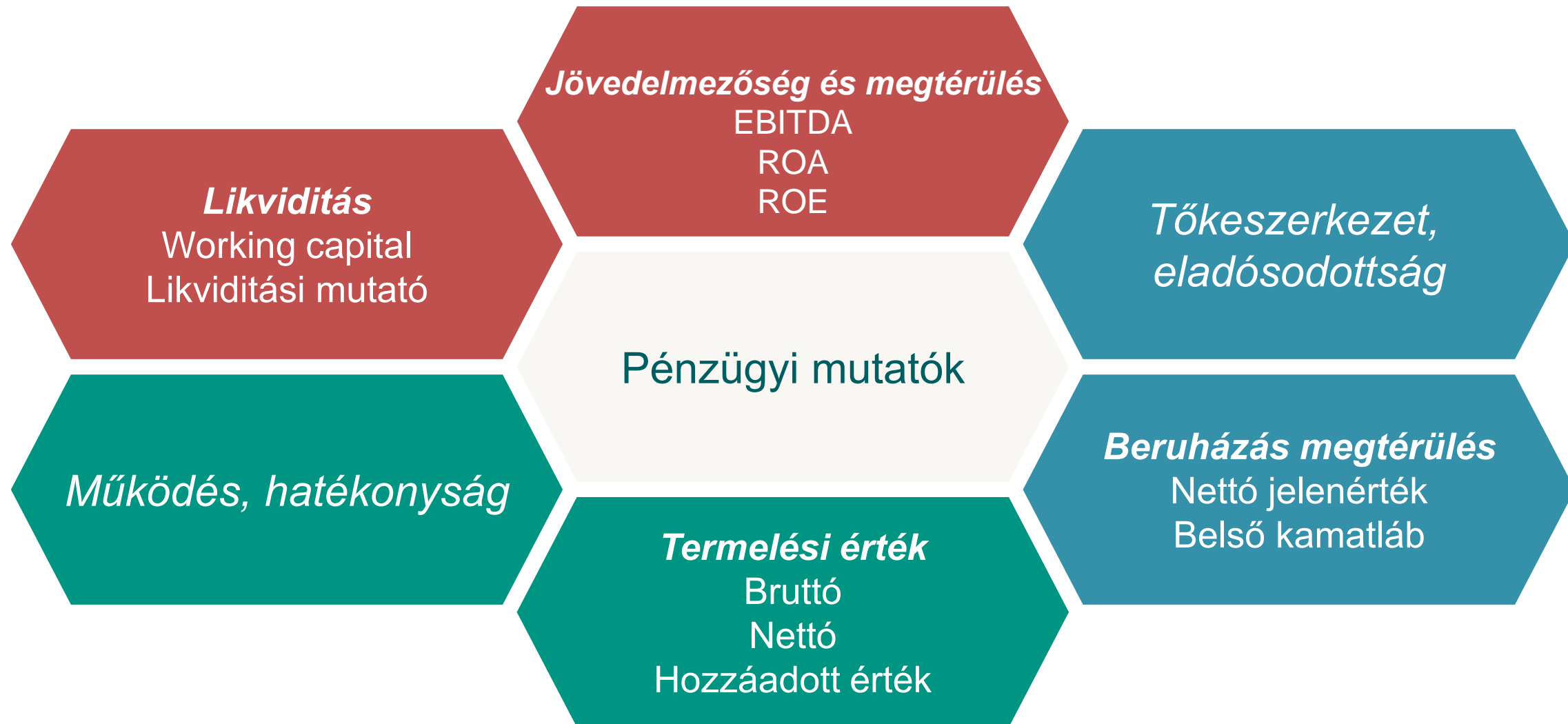
- ❖ Technikai fejlesztések: élő munka arány csökkentése
- vs.
- ❖ Munkabérek, képzési ráfordítások emelkedése, fluktuáció

Cash Flow Terv

Pénzmozgások megtervezése



Pénzügyi terv - mutatók



Az üzleti terv érzékenysége

Hogyan reagál az üzleti tervünk az egyes elemek változására?

Pl. anyagárak 10%-os növekedése esetén is biztosított-e a likviditás

Célszerű a döntéshozók felé több (2-3) variációt készíteni, főleg a különféle finanszírozási lehetőségek figyelembevételével



SOK SIKERT KÍVÁNOK!



KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!