

## Schaffe mit einem Business Case *die* Entscheidungsgrundlage für deine Projekte!

Um eine optimale Grundlage für einen wichtigen Entscheid zu legen, eignet sich ein Business Case perfekt. Mit einem Business Case beleuchtest du alle relevanten Informationen und Perspektiven, damit du einen fundierten Entscheid treffen kannst. In diesem Blogbeitrag zeigen wir dir, was ein Business Case ist, wobei wir dabei insbesondere auf die finanziellen Aspekte eingehen. Zudem teilen wir mit dir unsere Best Practices, wodurch du von unserer langjährigen Arbeit mit Business Cases profitieren kannst.



### Was ist ein Business Case und warum sollte ich einen Business Case erstellen?

Ein Business Case untersucht mögliche Szenarien und ob sich diese finanziell lohnen würden. Dies ist die Hauptaufgabe eines Business Case. Das Ziel ist es herauszufinden, ob du tatsächlich eine Investition tätigen solltest und aufzuführen, welche Nutzen, Kosten und Risiken bestehen. Dafür werden verschiedene Szenarien oder Optionen durchgerechnet und anschliessend miteinander verglichen.

Ein Business Case kann für viele verschiedene Situationen angewendet werden. Beispielsweise wenn es darum geht ein neues Produkt zu lancieren, einen neuen Standort zu eröffnen oder festzulegen, wie viel eine neue Dienstleistung oder ein neues Produkt kosten soll. Einige der Gründe, weshalb du für solche Entscheidungen unbedingt einen Business Case erstellen solltest, findest du im Nachfolgenden:

- **Entscheidungsgrundlage:** Der Business Case zeigt dir auf, wie sich die einzelnen Ergebnisse auswirken werden und liefert eine solide Entscheidungsgrundlage.
- **Nachvollziehbarkeit:** Anhand von klar definierten Kriterien und transparent erhobenen Daten kann ein Entscheid seriös und nachvollziehbar gefällt werden.
- **Risikoerkennung:** Mit einem Business Case lassen sich allfällige Risiken und Probleme frühzeitig erkennen.

### Der finanzielle Business Case

Wie bereits geschrieben, fokussieren wir uns in diesem Beitrag auf den finanziellen Business Case. Besonders wichtig ist hier die Auswahl und Miteinbezug von Schlüsselkennzahlen (KPIs) sowie der Erstellung von finanziellen Prognosen. Du kannst hier beispielsweise eine 3-Jahres-Prognose mit den wichtigsten Kennzahlen erstellen. Zur Bewertung der finanziellen Seite eines Business Case werden sehr oft Methoden wie Cashflow, Net Present Value (NPV) und Estimated Time Value (ETV) angewendet. Insbesondere wenn es um Investitionen geht, eignet sich die NPV-Methode. Ohnehin kannst du mithilfe dieser Methoden die einzelnen Optionen adäquat und klar bewerten.

Darüber hinaus sind diese Methoden auch als Grundsätze zu verstehen, denn sie liefern dir allgemeine Kernwerte für die finanzielle Führung. Du profitierst also in jedem Fall von der Durchführung dieser finanziellen Analysen. Nachdem du diese spezifischen Kernwerte betrachtet und berechnet hast, solltest du einen Schritt zurückmachen und das Geschäftsmodell als Ganzes anschauen. Rentiert das Geschäftsmodell und ist es fähig über einen bestimmten Zeitraum Geld zu erwirtschaften? Auch solche Fragen solltest du mit deinem Business Case beantworten können. Ausserdem musst du beim finanziellen Business Case noch an weitere Dinge denken: Welche Absatzkanäle sind angedacht? Sind Ersatzinvestitionen notwendig? Hat es im Budget noch Platz für ein Marketingbudget? Ist dieses bereits eingerechnet? Anhand dieser Fragen sollte klar werden, dass sehr viele verschiedene Punkte in einen Business Case miteingebaut werden können. Lass dich davon aber nicht verunsichern, sondern fokussiere dich auf die für dich wichtigen Punkte. Die Kunst hierbei ist es den Business Case so schlank wie möglich zu machen, ohne dass wichtige Informationen fehlen.

### **Unsere Tipps: Business Case Best Practices aus über 15 Jahren Erfahrung**

Egal um welche Beträge es in deinem Business Case geht, unsere Erfahrungen zeigen, dass einige Dinge für alle Business Cases gelten. In unserer langjährigen Erfahrung mit der Umsetzung von Business Cases haben wir vieles gesehen. Daher erfährst du nun unsere wichtigsten Tipps und worauf du besonders achten solltest:

- Mache den Business Case so einfach wie möglich, so dass er aber trotzdem nachvollziehbar bleibt.
- Schaffe Transparenz indem du offen legst, welche Informationen du für die verschiedenen Optionen hast einfliessen lassen.
- Bleib objektiv! Auch wenn du vielleicht eine favorisierte Option hast, solltest du aufpassen, dass du stets unvoreingenommen bewertest.
- Denke in Szenarien! Bereite dich auf verschiedene Optionen, insbesondere auch den Worst Case, vor, damit du so gut wie möglich antizipieren kannst.
- Bedenke die Robustheit deines Business Case. Sind die Optionen realistisch? Wie stabil ist der Case?
- Identifiziere Sensitivitäten, d.h. Faktoren, die einen Einfluss auf deinen Business Case haben. Dies hilft dir die Frage "Was passiert, wenn sich meine Annahmen ändern?" zu beantworten.

Wir hoffen, dass dir unsere Tipps bei der Umsetzung deiner Business Cases helfen. In unserem nächsten Blogbeitrag werden wir dir zeigen, wie du einen tollen (Elevator) Pitch für dein Unternehmen erstellt und werden dir auch hier einige Best Practices mitgeben.

*Simplify your business.* crossmind inc. [www.crossmind.ch](http://www.crossmind.ch)