
Checkliste: **Businessplan**

Erstellen Sie Ihren Businessplan knapp und präzise. Er sollte nicht mehr als 30 A4-Seiten umfassen. Mit Vorteil geben Sie Zahlen - insbesondere Schätzungen - mit einer pessimistischen und einer optimistischen Variante an. Das gibt Ihnen und Ihren Gesprächspartnern mehr Sicherheit und Spielraum.

Wozu das alles ? Zweck: wir wollen Geld von Dritten (Bank, Erbonkel, Vermögensverwalter und so weiter).

1. **Zusammenfassung**
2. **Firmengründer/in** Daten, Fakten und Hintergründe zur Unternehmerperson
3. **Unternehmung** Daten und Fakten zur Firma
4. **Produkte / Dienstleistungen**
5. **Märkte**
6. **Konkurrenzfirmen/Konkurrenzprodukte**
7. **Marketing**
8. **Produktion / Administration**
9. **Standort / Infrastruktur**
10. **Management / Organisation**
11. **Unternehmensrisiken**
12. **Finanzen / Kapital**
13. **Beilagen**

Checkliste: **Businessplan**

Erstellen Sie Ihren Businessplan knapp und präzise. Er sollte nicht mehr als 30 A4-Seiten umfassen. Mit Vorteil geben Sie Zahlen - insbesondere Schätzungen - mit einer pessimistischen und einer optimistischen Variante an. Das gibt Ihnen und Ihren Gesprächspartnern mehr Sicherheit und Spielraum.
Wozu das alles ? Zweck: wir wollen Geld von Dritten (Bank, Erbonkel, Vermögensverwalter und so weiter).

1. **Zusammenfassung**

Kurz und bündig auf zwei bis drei A4 - Seiten: Was ist und was will das Unternehmen?

Geschäftsidee, Geschäftszweck
Produkt, Dienstleistung
Unternehmensstrategie, -ziele
Marktsituation, Marktübersicht
Erfolgsaussichten
Finanzbedarf und Verwendungszweck

2. **Firmengründer/in** Daten, Fakten und Hintergründe zur Unternehmerperson

Personalien
Lebenslauf (curriculum vitae), Ausbildung, Berufserfahrung
Leistungsausweise, ev. Referenzen

3. **Unternehmung** Daten und Fakten zur Firma

Unternehmensziele
Gründungsdatum
Rechtsform der Firma ? Gesellschaftsrecht
Organe der Firma (Verwaltungsrat, Aktionäre)
Organisation der Firma
Statuten, Verträge
Kooperationspartner, Beteiligungen
Kapitalstruktur, Kapitalgeber
Externe Berater

4. **Produkte / Dienstleistungen**

Unterschiede der eigenen Marktleistung gegenüber der Konkurrenz

Allgemein:

Beschreibung der angebotenen Produkte oder Dienstleistungen
Kundennutzen, Kundenbedürfnis
Stärken, Schwächen, Chancen, Gefahren, Risiken
Bestehende Schutzrechte (Patente, Marken, Muster, Modelle), Lizenzen
Zulassungsbeschränkungen, nötige Bewilligungen

Bei bestehenden Produkten/Dienstleistungen:
Fotos, Videoaufnahmen
Phase im Produkte-Lebenszyklus (Einführungs-, Wachstums-, Reife-, Sättigungs- oder Rückgangsphase)
Abgrenzung zu Konkurrenzprodukten, Wettbewerbsvorteile, Neuheiten

Bei neuen Produkten/Dienstleistungen:
Kosten und Zeitaufwand bis zur Markteinführung
Entwicklungsstand
Chancen und Risiken

5. **Märkte**

Detaillierte Marktübersicht; Angaben mit Zahlen, Franken, Prozenten, Einheiten belegt

Übersicht über den Gesamtmarkt (Grösse, Wachstum, Teilmärkte)
Anvisierter Markt (Marktsegmente, Nischen, Marktanteile)
Markttrends, Marktentwicklungen
Struktur der potentiellen Kunden, Käufer (Charakteristiken)
Kaufmotive
Markthürden (Eintrittsbarrieren, Markthemmnisse)
Relevante Umweltfaktoren (Rezyklierfähigkeit, Abfall-, Luftverschmutzungs-, Lärm- oder Abwasserprobleme)

6. **Konkurrenzfirmen/Konkurrenzprodukte**

Analyse der Konkurrenz und Abgrenzung der eigenen Firma

Direkte und indirekte Konkurrenten (Standort, Umsätze, Gewinne)
Marktanteile
Produktvergleich (Preis, Qualität, Service, Garantien, Neben- und Zusatzleistungen)
Stärken, Schwächen
Vertriebskanäle
Strategien der Konkurrenten

7. **Marketing**

Wie und mit welchen Mitteln werden die Produkte oder Dienstleistungen verkauft?

Marketingstrategie, Marketingkonzept
Produkt- und Sortimentspolitik
Preispolitik, Preisgestaltung
Kommunikationspolitik
Verkauf
Verkaufsförderung
Werbung
Öffentlichkeitsarbeit
Vertriebspolitik

8. **Produktion / Administration**

Angaben zur Produktionsstrategie

Eigenproduktion:

Intern hergestellte Waren, Dienstleistungen
Produktionsanlagen (Alter, Erneuerungsbedarf, technischer Stand)
Kosten der Produktionsanlagen (Kauf oder Leasing der Anlagen)
Produktionsverfahren, Produktionsschritte
Durchlauf-, Lieferzeiten
Kapazitäten, Ausstoss
Risiken

Fremdproduktion:

Extern hergestellte Waren, Dienstleistungen
Hersteller, Lieferanten
Risiken (Abhängigkeiten, Lieferverträge)

Waren- und Materialeinkauf:

Warenherkunft (Rohmaterialien, Halbfabrikate, Fertigprodukte)
Lieferanten (Inland, Ausland)
Lieferfristen
Preisentwicklungstendenzen
Risiken (Abhängigkeiten, Abnahmeverträge, Substitutionsmöglichkeiten)

Administration (Buchhaltung, Kalkulation, Werbung, Informatik, Personalwesen):

Aufgaben, die selbst übernommen werden
ausgelagerte Aufgaben
Geschäftspartner (Treuhand, Werbeagenturen, Unternehmensberater, Banken, Anwälte)
Risiken (Abhängigkeiten von Schlüsselpersonen)

9. **Standort / Infrastruktur**

Wo wird die Marktleistung produziert und verkauft?

Standort der Verkaufspunkte:
Kundennähe

Verkehrslage (Parkplätze, Fussgänger-, Einkaufszone)
Infrastruktur, Verkaufsräumlichkeiten (Vorteile, Nachteile)
Lager-, Ausstellungs- und Vergrößerungsmöglichkeiten
Mietrestriktionen (Mietdauer, Kündigungstermine, Vorschriften)
EDV-Vernetzung

Standort der Produktion:
Nähe zu Lieferanten, Nähe zu Arbeitskräften
Verkehrstechnische Lage (Transport-, Kommunikationsmöglichkeiten)
Infrastruktur, Räumlichkeiten (Vorteile, Nachteile)
Nutzungs- und Ausbaumöglichkeiten
Lager-, Umschlagsmöglichkeiten
Restriktionen (Bau- und Nutzungsvorschriften, Kündigungstermine)
Steuerbelastung

10. **Management / Organisation**

Wie ist die Firmenleitung zusammengesetzt und das Unternehmen organisiert?

Führungsteam (Lebensläufe, Fähigkeiten, Erfolge, Branchenkenntnisse, Erfahrungen, Beziehungsnetze)
Anzahl Mitarbeiter (Funktionen, Verantwortlichkeiten, Kompetenzen, Hierarchien)
Lohnpolitik, Entlohnungssystem
Organisationsabläufe (Linienorganisation, Matrixorganisation, entwickelte Org).

11. **Unternehmensrisiken**

Risiko- und Versicherungspolitik; mögliches Gefahrenpotential und wie ihm begegnet wird

Intern:
Ausfall des Managements
Austritt von Schlüsselpersonen
Verzögerungen, Störungen oder Ausfall von Produktion und Vertrieb

Extern:
Produkthaftpflicht
Gesetzesänderungen, neue Vorschriften (Umweltschutz-Auflagen)
Neue Trends, neue Produktionsverfahren
Kapitalzinserhöhungen
Konjunkturelle Einflüsse

12. **Finanzen / Kapital**

Finanzplanung für die nächsten drei Jahre, unter der Voraussetzung, dass sich die Unternehmensziele realisieren lassen und die getroffenen Annahmen stimmen

Kapitalbedarfsplan
Budget
Liquiditätsplan
Finanzierungsplan
Eröffnungsbilanz

13. **Beilagen**

Zusätzliche oder ergänzende Informationen zu den obigen Ausführungen

Handelsregisterauszug
Betriebsauszug
Arbeitszeugnisse
Staatliche Unterstützung (Finanzen, Ausbildung, Beratung, Steuervergünstigungen)
Firmen-, Produktbroschüren
Pläne (Maschinen, Standort, Lokalitäten)
Marktanalysen
Wichtige Verträge (Beteiligungen, Kooperationen, Lizenzen)
Finanzierungsunterlagen (Dokumente wie Bürgschaften, Darlehensverträge, Depotauszüge; voraussichtliche Erbschaften (Anwartschaft); Liegenschaftenschätzung)
Steuererklärung
Zeitplan (Termine, Massnahmen, Verantwortlichkeiten)