

## Checkliste

---

# Der Business-Plan: Übersicht

## Grundlagen

Der Business-Plan stellt das Drehbuch Ihrer Geschäftsidee und deren Umsetzung dar. Unternehmensziele, Massnahmen und Mittel sollen möglichst eindeutig und klar strukturiert dargestellt werden. Ähnlich des Drehbuchs eine grossen Hollywood-Fims enthält er Anweisungen für die Produzenten und Akteure und dient als Informationsbasis für Finanzierungspartner hinsichtlich eines lohnenden Investments. Wenn die Darstellung und der Inhalt des Business-Plans nicht qualitativ hochwertig sind, verschwindet er – wie eben auch das Drehbuch des Hollywood-Films – ohne weitere Beachtung in der Schublade.

In der Praxis hat sich eine mehr oder minder standardisierte Form des Business-Plans durchgesetzt. In der Regel besteht er aus zehn Gliederungspunkten, die Ihnen in der folgenden Checkliste mit den zugehörigen Leitfragen vorgestellt werden.

## Checkliste

### **Executive Summary**

Diese Zusammenfassung stellt zu Beginn Ihre Geschäftsidee und das Wesentliche Ihres Business-Plans in aller Kürze logisch strukturiert und spannend aufbereitet vor. Idealerweise verfassen Sie diese Zusammenfassung erst, wenn Sie die anderen Bestandteile Ihres Business-Plans erstellt haben.

### **Unternehmung**

Hier sollten Sie die wesentlichen Daten Ihres geplanten Unternehmens aufzeigen.

- Wie ist die Vorgeschichte Ihres Unternehmens, wer sind die Gründer, wann erfolgte die Gründung?
- Haben Sie bereits erste Erfolge aufzuweisen?
- Wie lässt sich die aktuelle Situation ihres Unternehmens beschreiben?
- Wie sieht Ihre Rechtsform und die Beteiligungsstruktur aus und wie Ihr Unternehmensleitbild, Ihre Mission und Vision?
- Welche Unternehmensphasen streben Sie an und denken Sie bereits an spätere Nachfolgeregelungen?

### **Management und Berater**

Sie müssen selbstverständlich sich und Ihr Unternehmerteam ausführlich vorstellen. Gleiches gilt für die Berater, die Sie konsultieren.

- Wie wird Ihr internes Organigramm aussehen?
- Welche Lebensläufe, Aus- und Weiterbildungen und Praxiserfahrungen können Sie aufweisen?
- Welche Unternehmensberatung/externe Berater ziehen Sie hinzu?

### **Produkte und Dienstleistungen**

Hier müssen Sie Ihr zu erstellendes Produkt oder Ihre angebotene Dienstleistung näher spezifizieren.

- Was sind die Kundenbedürfnisse, die Sie mit Ihrem Produkt befriedigen und was ist der konkrete Kundennutzen?
- Warum ist Ihre Leistung innovativ?
- Wo ist Ihre Leistung im Produktlebenszyklus anzusiedeln?
- Wie schützen Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung vor Plagiaten und bestehen schon Patente oder Lizenzen?
- Inwieweit sind Sie von Abnehmern oder Absatzmittlern abhängig?

### **Markt**

An dieser Stelle sollten Sie Ihre Marktanalyse, die eigene Marktstellung und die aktuellen Markttrends präsentieren.

- Was sind die konkreten Produkte oder Dienstleistungen, die Sie erstellen und verkaufen möchten?
- Welche Kapazitäten, Potentiale und Volumina birgt der Gesamtmarkt in sich?
- Welche Marktanteile werden von Ihnen angestrebt?
- Welche Zielgruppen und Absatzkanäle sehen Sie für Ihr Unternehmen in den spezifischen Teilmärkten?
- Welche Markteintrittsbarrieren existieren und welche Wachstumsraten schätzen Sie für Ihre Teilmärkte?

### **Konkurrenz**

Die wichtigsten Mitbewerber und die Konkurrenzprodukte sollten Sie analysiert haben und die Ergebnisse in diesem Gliederungspunkt vorstellen.

- Was sind Ihre wichtigsten Konkurrenten, welche Zielmärkte bearbeiten sie und welche Strategien verfolgen sie?
- Wie ist ihre Marktstellung und welche Stärken und Schwächen weisen sie auf?
- Welche potentiellen Mitbewerber könnten in nächster Zeit in den Markt einsteigen?
- Was sind die Eigenschaften, die Zusatzdienstleistungen und die Wettbewerbsvorteile der Konkurrenzprodukte bzw. – unternehmen?

### **Marketing**

Hier stellen Sie dar, wie Ihre Marketingstrategien aussehen werden.

- Wie segmentieren Sie den Gesamtmarkt?
- Welche Markteintrittsstrategien wählen Sie?
- Wie sieht Ihr Marketing-Mix, bestehend aus Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik, aus?
- Wie stellen sich die Ergebnisse Ihrer Standortanalyse dar?
- Wie sind Ihre Umsatzziele bezogen auf die jeweiligen Teilmärkte?

### **Standort und Operations**

Sie sollten nun die wesentlichen Charakteristika Ihres Domizils und Ihrer internen Organisation beschreiben. Besonders die Personalressourcen und effiziente IT-Lösungen sind dabei heutzutage von besonderer Wichtigkeit.

- Welche Geschäfts- und Nebenräumlichkeiten nutzen Sie?
- Wie hoch sind Mieten und sonstige standortspezifische Kosten?
- Mit welchen personellen Ressourcen planen Sie Ihre Leistungserstellung und welche Qualifikationen weisen Ihre Mitarbeitenden auf?
- Welche EDV-Systeme und IT-Lösungen werden zum Einsatz kommen?

### **Produktion, Beschaffung und Logistik**

In diesem Gliederungspunkt des Business-Planes gehen Sie darauf ein, wie Sie Ihre Produktion planen und welche Materialien Sie wann von wem beziehen?

- Welche Produktionsanlagen und Technologien werden Sie nutzen?
- Wie hoch sind Ihre Kapazitäten und wo könnten möglicherweise Engpässe entstehen?

- Was werden Ihre wichtigsten Zulieferer sein und wie sehen generell die Rohmaterialmärkte aus?
- Wie werden Sie logistisch operieren?

### **Risikoanalyse**

Hier präsentieren Sie interne und externe Risiken, die sich aus Ihrem Vorhaben ergeben könnten.

- Welche Risiken bergen das Management, das Personal, die Produktion, der Vertrieb etc.?
- Welche Risiken ergeben sich aus den Rahmenbedingungen und der Umwelt des Unternehmens?

### **Finanzen**

Dieses ist einer der wichtigsten Bestandteile Ihres Geschäftsplans. Ohne eine „gesunde und ausgeglichene“ Finanzierung läuft nämlich nichts!

- Welchen Kapitalbedarf werden Sie haben?
- Wie sieht Ihre Kapitalbeschaffungsplanung aus?
- Welche Fördermittel nehmen Sie in Anspruch, welche Beteiligungsverhältnisse können Sie ausweisen?
- Wie gestalten sich voraussichtlich Rentabilität und Liquidität in den nächsten 3 bis 5 Jahren?

### Experten-Tipps

Verwenden Sie genügend Zeit und Sorgfalt auf die Erstellung eines möglichst lückenlosen Konzepts. Der Business-Plan wird die Grundlage aller Ihrer geplanten Aktivitäten sein; ist er unausgewogen und fehlerhaft, werden die Banken Sie nicht unterstützen und die Finanzierung bricht zusammen.

Nehmen Sie professionelle Beratung in Anspruch! Häufig gibt es im Rahmen von Wirtschaftsförderungen kostenlose Beratungsleistungen. Informieren lohnt sich!

Überprüfen Sie Ihren Business-Plan in Ihrer Gründungszeit und auch später immer wieder. Haben Sie Planwerte einhalten/erreichen können? Oder müssen Sie Abweichungen verzeichnen? Insofern dient der Business-Plan als strategisches Controlling-Instrument für Ihr Unternehmen!