

# Der Businessplan

## Checkliste: Was gehört in Ihren Businessplan?

### 1. Zusammenfassung

Warum ist Ihr Angebot besser/günstiger/schneller als das der Konkurrenz? (Nicht mehr als zwei Seiten, normale Schriftgröße, Ränder, Ansätze).

### 2. Geschäftsidee/Produktplanung

Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?

Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?

Start der Produktion/Dienstleistung?

Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?

Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?

Wann kann das Produkt vermarktet werden?

Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?

Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?

### 3. Markt/Konkurrenz/Standort

Wer sind Ihre Kunden?

Wo sind Ihre Kunden?

Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente nach Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden usw. zusammen?

Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche? Welches kurz- und langfristiges Umsatzpotential ist damit verbunden?

Sind sie von wenigen Großkunden abhängig?

Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?

Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?

Wo bieten Sie Ihr Angebot an?

Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?

Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

### 4. Management/Gründerperson/-en

Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen und ggf: Zulassungen haben Sie?

Welcher der Gründer verfügt über nähere Branchenkenntnisse?

Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?

Welche besonderen Stärken gibt es?

Welche Defizite gibt es? Wie werden Sie ausgeglichen?

## **5. Mitarbeiter**

Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?  
Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?

## **6. Marketing**

Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?  
Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchem Zeitraum an?  
Welche Zielgebiete steuern Sie an?  
Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?  
Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?  
In welchen Schritten wollen Sie vorwärts gehen?

## **7. Rechtsform/Organisation/Formalitäten**

Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?  
Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?  
Wer ist für was zuständig?  
Welche gesetzlichen Formalitäten sind zu erledigen?  
Welche technischen Zulassungen sind notwendig?  
Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?

## **8. Chancen/Risiken**

Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?  
Wie könnten sich die Kundenwünsche im Idealfall entwickeln?  
Wie könnte sich Ihr Markt im Idealfall entwickeln?  
Ist der Absatzmarkt evtl. noch unzureichend?  
Wurde eingeplant, dass es zu Zahlungsausfällen kommen kann?  
Bestehen zusätzliche finanzielle Belastungen?  
Kann auch der private Kapitaleinsatz erbracht werden? (Tilgung und Zinsen für private Kredite werden oft übersehen)  
Gibt es Umweltrisiken oder Auflagen, die ggf. beachtet werden müssen?  
Unter welchen Bedingungen können Sie Ihre Ziele nicht mehr realisieren? Wie können Sie dann reagieren?

## **9. Finanzierung**

Es sollten vorliegen:  
Investitionsplan  
Kapitalbedarfplan  
Umsatzplan  
Umsatz- und Ergebnispläne für drei Jahre  
Liquiditätsplan

## **10. Lebenslauf**

Tabellarischer Lebenslauf des/der Gründer(in)