

## **Das braucht ein Businessplan**

### **1. Zusammenfassung**

Eine kurze Zusammenfassung soll die wichtigsten Punkte festhalten auf maximal zwei Seiten. Nach der Lektüre muss der Leser wissen, was die Geschäftsidee ist und weshalb er sich dafür interessieren soll.

### **2. Daten und Fakten zum Unternehmen**

Ziele, Rechtsform (AG, Einzelfirma, GmbH, Kollektivgesellschaft usw.), Organisation, Partner. Was ist die Unternehmensphilosophie?

### **3. Produkte und Dienstleistungen**

Welches Produkt, welche Dienstleistung bietet die Firma an? Was macht das eigene Angebot im Vergleich zur Konkurrenz einzigartig oder besonders attraktiv? Wodurch hebt sich die Firma von der Konkurrenz ab?

### **4. Markt und Kunden**

Erkenntnisse einer fundierten Marktanalyse. Wo sind die Marktnischen? Wo und mit wem lässt sich das Produkt, die Dienstleistung verkaufen? Welche Bedürfnisse haben die Abnehmer? Welche Markttrends gibt es, was wird in Zukunft gefragt sein?

### **5. Konkurrenz**

Wer ist im Markt wie etabliert und aktiv? Nach welchen Geschäftsmodellen arbeitet die Konkurrenz? Wie grenzt sich die eigene Firma davon ab? Wo liegen die Stärken und Schwächen der Konkurrenz im Vergleich zum eigenen Unternehmen?

### **6. Marketing**

Wie ist meine Marketingstrategie? Wie und mit welchen Instrumenten verkaufe ich das Produkt, die Dienstleistung? Wie kommuniziert die Firma, wie bewirbt sie die Produkte? Wie ist der Vertrieb?

## **7. Produktion und Administration**

Informationen zur Herstellung der Produkte oder Dienstleistungen. Was wird selbst produziert oder fertig eingekauft? Was ist das Produktionsverfahren? Wer liefert die Ware. Wer kümmert sich um die Buchhaltung, Personalfragen, Wareneinkauf, die Akquisition von Kunden, wer konzipiert die Werbung?

## **8. Standort und Infrastruktur**

Das sind die Details zum Firmenstandort. Wo werden die Waren entwickelt, fabriziert, gehandelt, verkauft? Welche Vor- und Nachteile hat der gewünschte Standort? Stimmt die Infrastruktur und ist sie zeitgemäss?

## **9. Management und Organisation**

Wer sind die Schlüsselpersonen im Unternehmen? Wer hat welche Kompetenzen und Aufgaben? Wie arbeiten wir zusammen? Wer ist wofür verantwortlich? Wer ist für das Controlling zuständig?

## **10. Risikoanalyse**

Welche Risiken existieren? Wie lassen sie sich vermeiden oder vermindern? Welche werden selbst getragen? Was ist unser Best-Case-, Realistic-Case- und Worst-Case-Szenario?

## **11. Finanzen**

Eine detaillierte Finanzplanung ist wichtig. Wie viel Kapital wird für den Firmenstart benötigt? Reicht das vorhandene Kapital, und wenn nicht, wer sind die Kreditgeber? Wie sieht es mit dem Ertrag aus? Wie sieht die finanzielle Entwicklung aus?

## **12. Aktionsplan**

Details zu den nächsten Schritten. Was ist bis wann warum zu tun? Wer ist dafür verantwortlich?

Der Businessplan erfüllt zwei Funktionen: Er kommt intern und extern zum Einsatz:

*intern:* Er ist die Basis für die Firmengründung und später die Leitplanke für die weitere Entwicklung der Firma. Damit kann der Unternehmer laufend kontrollieren, ob seine Geschäftsidee auch umgesetzt wird und die Ziele erreicht werden.

*extern:* Hier ist der Plan unabdingbar für die Suche nach Investoren und Kapitalgebern. Diese geben sich nicht mit mündlichen Ausführungen zufrieden, sondern wollen ein ausgereiftes, schriftlich formuliertes Geschäftsprojekt sehen, bevor sie sich finanziell engagieren.