**Businessplan**

**Name der Firma**

**Strasse, PLZ, Ort**

**Version/Datum**

**Inhaltsverzeichnis**

Management Summary

1. Unternehmung

1.1. Geschichtlicher Hintergrund

1.2. Situation heute

1.3. Weitere Informationen

2. Produkte, Dienstleistung

2.1. Marktleistung

2.2. Produktelebenszyklus

2.3. Produkteschutz

2.4. Abnehmer, Mittler

3. Markt

3.1. Marktübersicht

3.2. Eigene Marktstellung

3.3. Marktbeurteilung

4. Konkurrenz

4.1. Wichtigste Konkurrenten

4.2. Potentielle Konkurrenten

4.3. Konkurrenzprodukte

4.4. Strategien der Konkurrenz

5. Marketing

5.1. Marktsegmentierung

5.2. Markteinführungsstrategie

5.3. Preispolitik

5.4. Verkauf / Vertrieb

5.5. Werbung / PR

5.6. Standort

5.7. Umsatzziel

6. Standort / Logistik

6.1. Domizil

6.2. Logistik / Administration

7. Produktion / Beschaffung

7.1. Produktionsmittel

7.2. Technologie

7.3. Kapazitäten / Engpässe

7.4. Wichtigste Lieferanten

7.5. Rohmaterialmärkte

8. Management / Berater

8.1. Unternehmerteam

8.2. Lebensläufe / Arbeitszeugnisse

8.3. Aus- und Weiterbildung

8.4. Verwaltungsrat

8.5. Externe Berater

9. Risikoanalyse

9.1. Interne Risiken

9.2. Externe Risiken

9.3. Absicherung

10. Finanzen

10.1. Vergangenheit

10.2. Zukunft

10.3. Finanzierungskonzept

10.4. Steuern

11. Beteiligung

11.1. Angebot Investor

Anhänge / Beilagen

Allgemeines

Finanzen

Management Summary

Geschäftsidee, Vorhaben, Umsatz- und Gewinnaussichten, Finanzbedarf mit Fristen, Risiken (maximal 1 bis 2 Seiten)

# 1.1. Unternehmung

## 1.2. Geschichtlicher Hintergrund

Gründer, Gründungsdatum, Unternehmensentwicklung, Erfolge

## 1.3. Situation heute

Rechtsform und Beteiligungsstruktur, Organisation, Anzahl Mitarbeiter, Schlüsselkennzahlen

## 1.4. Weitere Informationen

# 1.5. Produkte, Dienstleistung

## 1.6. Marktleistung

detaillierter Beschrieb der Marktleistungen (Entwicklung, Folgeprodukt, Innovation), des Kun­dennutzens, der Kundenbedürfnisse, Stärken / Schwächenanalyse, Vor- und Nachteile zu den Konkurrenzprodukten, Nebenleistungen

## 1.6. Produktelebenszyklus

ev. Matrix der Produkte (Questionmarks, Cats, Cash cows, Dogs)

## 1.6. Produkteschutz

Kopie der vorhandenen Patente, Lizenzen, Marken- und Namenschutzschriften (CH und / oder Ausland) oder der entsprechenden Anmeldeschriften

## 1.6. Abnehmer, Mittler

# 2. Markt

## 2.1. Marktübersicht

Marktanalyse (Marktkapazität, -potential, -volumen, eigene Marktanteile

## 2.2. Eigene Marktstellung

bearbeitete Teilmärkte, Zielkundengruppen, Absatzkanäle

## 2.3. Marktbeurteilung

# 3. Konkurrenz

## 3.1. Wichtigste Konkurrenten

Name, Standort, Zielmärkte, Marktstellung, Stärken und Schwächen

## 3.2. Potentielle Konkurrenten

Name, Beweggründe für Markteintritt, Auswirkung auf den Markt

## 3.3. Konkurrenzprodukte

Sortiment, Eigenschaften, Zusatzdienstleistungen, Wettbewerbsvorteile (Preis, Qualität, Tech­nologie etc.

## 3.4. Strategien der Konkurrenz

# 4. Marketing

## 4.1. Marktsegmentierung

Kaufverhalten (Qualität, Design, Preis), Zielmärkte (geographisch, demogra­phisch, etc.), Kun­dengruppe

## 4.2. Markteinführungsstrategie

Definition der Teilziele und Meilensteine

## 4.3. Preispolitik

Preisfindung, -differenzierung, Rabatte, Margen, Preispsychologie

## 4.4. Verkauf / Vertrieb

Vertreternetz, Telefon, Agenten, Versand, Messen etc., Distributionskanäle, Verkaufsunter­stützung, -förderung

## 4.5. Werbung / PR

Werbemittel, Werbekosten, Werbekonzeption, Werbeberater, Werbewirksamkeit / Controlling

## 4.6. Standort

Standorte heute, geplante neue Standorte, Vor- und Nachteile Standorte (verkehrstechnische Lage, Personalrekrutierung, Expansionsmöglichkeiten, Kun­dennähe)

## 4.7. Umsatzziel

# 5. Standort / Logistik

## 5.1. Domizil

Geschäfts- und Nebendomizile, Miete / Eigene Liegenschaft, Vor- und Nachteile des Standorts

## 5.2. Logistik / Administration

# 6. Produktion / Beschaffung

## 6.1. Produktionsmittel

Produktionsanlagen, Anzahl Mitarbeiter / Ausbildung in Produktion, Lagerhaltung, Umschlag (Controlling)

## 6.2. Technologie

Produktionsverfahren, spezielles Know-how, Abhängigkeiten Schlüsselpersonen, Qualitätssi­cherung (TQM), technische Entwicklung (Forschung und Entwicklung, Mitteleinsatz), Prozesse

## 6.3. Kapazitäten / Engpässe

Produktionskapazität, Investitionsbedarf für den Unterhalt und Weiterausbau der Kapazitäten

## 6.4. Wichtigste Lieferanten

Name, Anteil am Gesamteinkaufsvolumen, Qualitätssicherung, Abnahmeverträge

## 6.5. Rohmaterialmärkte

# 7. Management / Berater

## 7.1. Unternehmerteam

Organigramm, Mitglieder, Verantwortlichkeiten, Entlöhnung, Führungserfahrung, Vakanzen vorhanden

## 7.2. Lebensläufe / Arbeitszeugnisse

Schulen, Ausbildung, Weiterbildung, besondere Fähigkeiten, Berufs- und Füh­rungserfahrung

## 7.3. Aus- und Weiterbildung

Förderungs- und Weiterbildungsmassnahmen des Managements / der Mitarbeiter

## 7.4. Verwaltungsrat

Name, Vorname der Mitglieder, Aufgabenverteilung, Berufs- und Managementerfahrung

## 7.5. Externe Berater

**9. Risikoanalyse**

# 8. Risikoanalyse

## 8.1. Interne Risiken

Management / Personal, Produktion, Marketing, Vertrieb, Finanzen

## 8.2. Externe Risiken

ökonomischer, ökologischer, gesetzlicher und gesellschaftlicher Bereich (Rahmenbedingungen)

## 8.3. Absicherung

# 9. Finanzen

## 9.1. Vergangenheit

Angaben über die Entwicklung der Unternehmung seit der Gründung

## 9.2. Zukunft

Entwicklung für die nächsten 3 bis 5 Jahre (mögliche Szenarien: best case, realistic case, worst-case)

## 9.3. Finanzierungskonzept

Eigene Mittel, vorhandene Sicherheiten, Finanzierung (Fremd- / Eigenkapital)

## 9.4. Steuern

# 10. Beteiligung

## 10.1. Angebot Investor

Anhänge / Beilagen

## Allgemeines

Handelsregisterauszug, Betreibungsauszüge Unternehmung, Exponenten, Firmen-, Produktebroschüren, Marktanalysen, Finanzierungsunterlagen, Terminpläne, Pläne (Maschinen, Standort, etc.), Verträge (Lizenzen, Marke etc.), Kopie Steuererklärungen und Betreibungsauszüge der Exponenten, Referenzschreiben sowie weitere Unterlagen nach Bedarf

## Finanzen

Testierte Jahresabschlüsse mit Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (für 2 Jahre, sofern vorhanden), Aktueller Zwischenabschluss mit Debitoren- und Kreditorenliste, Wichtigste Kennzahlen, Betreibungsauszug, ev. Kopie bestehender Kredit- und Darlehensverträge

Kapitalbedarfsplan, Planbilanzen, -erfolgsrechnungen, Kapitalflussrechnungen, detaillierter Liquiditätsplan (pro Monat für das folgende Jahr); Zeithorizont für alle Finanzpläne 3 bis 5 Jahre

Tragbarkeitsberechnung für die Rückzahlung, Alternativen