

Checkliste Businessplan erstellen

Allgemeine Unternehmensdaten

- Beschreiben Sie kurz Ihre Geschäftsidee. Welchen Namen soll das Unternehmen tragen?
- Welche Rechtsform streben Sie an?
- Was macht Ihre Geschäftsidee aus? Gibt es Besonderheiten?
- Wieso gründen gerade Sie diese Unternehmen?
Welche Erfahrungen und Kenntnisse qualifizieren Sie dafür?
- Gibt es Defizite? Wenn ja, wie können Sie diese ausgleichen?
- Welche Ziele haben Sie für Ihr Vorhaben?
- Welche Risiken hat Ihr Vorhaben?
- Zu welchem Zeitpunkt wollen Sie mit Ihrem Unternehmen beginnen?

Die Geschäftsidee und Kundennutzen

- Beschreiben Sie das geplante Produkt oder Ihr Leistungsprogramm
- Wo und in welchem Umfang wollen Sie Ihre Leistung anbieten?
- Was ist das besondere an Ihrer Leistung und welchen Nutzen hat der Kunde?
- Welche Kosten bzw. Entwicklungszeit entstehen vor dem Start Ihrer Geschäftsidee? Beschreiben Sie kurz den Status und den Zeitpunkt für die Vermarktung, vielleicht in einem Diagramm.
- Muss Ihre Geschäftsidee geschützt werden, evtl. durch ein Patent?
- Welche gesetzlichen Genehmigungen oder Zulassungen müssen noch eingeholt werden?
- Haben Sie noch ergänzende Ideen zu Ihrem Vorhaben, die Sie zu einem späteren Zeitpunkt umsetzen wollen? Dann beschreiben Sie diese kurz und wann die Umsetzung erfolgen kann.

Marktübersicht und Wettbewerbssituation

- Analysieren Sie Ihre potentiellen Kunden, Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, handelt es sich um Privat- oder Geschäftskunden? Und welche Bedürfnisse haben diese?
- Wo sind Ihre Kunden anzutreffen?
- Sind Sie schon mit einigen Kunden schon im Gespräch?
- Haben Sie durch Ihre Geschäftsidee viele kleine Kunden oder sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Gibt es für ihre Geschäftsidee Konkurrenz? Wenn ja analysieren Sie diese, Größe, Kosten der Produkte, Stärken und Schwächen.
- Gibt es auf Ihrer Seite Schwächen gegenüber der Konkurrenz und wie können Sie diese ausgleichen?

- Welchen Standort streben Sie an und warum? Beschreiben Sie kurz die Vor- und Nachteile und auch die künftige Entwicklung dieses Standortes.

Marketing

- Was hat Ihre Geschäftsidee Ihren potentiellen Kunden zu bieten und was hebt Sie von der Konkurrenz ab?
- Wie ist Ihre Preisstrategie? Welche Kalkulation liegt dieser zugrunde?
- Wie wollen Sie Ihr Produkt vermarkten?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie? Und wie viel müssen Sie in die Werbung investieren?

Unternehmensorganisation, Personal und Standort

- Welche Rechtsform haben Sie gewählt und warum
- Wie sieht die innerbetriebliche Organisation aus? Wer ist für was zuständig?
- Wollen Sie Mitarbeiter einstellen? Wenn ja, wann, wie viele und welche Qualifikation sollen diese haben?

Chancen und Risiken

- Was kann die Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen?
- Welche Probleme können entstehen?

Finanzierung

- Erstellen Sie eine Übersicht über Ihre Lebenshaltungskosten
- Gibt es Reserven für unvorhergesehene Ereignisse?
- Fertigen Sie einen **Investitionsplan** an, erklären Sie wie hoch ist der Kapitalbedarf für Anschaffung und Vorlaufkosten
- Erstellen Sie einen **Finanzierungsplan**, beschreiben Sie eigenkapital, Sicherheiten, Fremdkapital, Förderprogramme auf die Sie zurückgreifen können
- fertigen Sie einen **Liquiditätsplan** an, monatlichen Einnahmen, Ausgaben, Kapitaldienst, Reserve
- die **Rentabilitätsrechnung** rundet die Finanzierung ab, schätzen Sie Umsatz, Kosten und den Gewinn für die nächsten drei Jahre

zusätzliche Unterlagen

- tabellarischer Lebenslauf
- Entwurf Gesellschaftervertrag
- Entwurf Pachtvertrag
- Entwurf Kooperationsverträge
- Marktanalysen
- Gutachten
- Patente, Marken und ähnliche Rechte
- Auflistung der Sicherheiten