

Checkliste Businessplan

max. 30 A4-Seiten - Schätzungen mit pessimistischer und optimistischer Variante angeben.

Zusammenfassung

Business-Plan in Kurzform. Max. 1 bis 2 Seiten. Was ist und was will das Unternehmen?

- Geschäftsidee
- Leistungsbeschreibung und Kundennutzen
- Unternehmensstrategie
- Wettbewerbsvorteile, Ergebnisse Marktanalyse, Zielgruppen, Absatzstrategie
- Erfolgsaussichten
- Finanzbedarf

Firmengründer/in/Unternehmung

Daten, Fakten und Hintergründe zur Unternehmerperson und Firma

- Gründer, Lebenslauf, Ausbildung, Berufserfahrung, Leistungsausweise
- Gründungsdatum, Rechtsform, Organe, Organisation, Statuten
- Anzahl Mitarbeiter, Organisationsabläufe
- Kooperationspartner, Kapitalstruktur und -geber
- Nachfolgeregelung
- externe Berater

Produkte/Dienstleistungen

Unterschiede der eigenen Marktleistung gegenüber der Konkurrenz

- Beschreibung der Produkte/Dienstleistungen und Kundenbedürfnisse
- Kundennutzen, Stärken, Schwächen
- Patente, nötige Bewilligungen
- Phase im Produkt-Lebenszyklus
- Abgrenzung zu Konkurrenzprodukten

Märkte

Detaillierte Marktübersicht

- Marktanalyse, Kundenstruktur, Kaufmotivation
- Markt- und Wachstumstrends
- Relevante Umweltfaktoren (Abfall, Luftverschmutzung etc.)

Konkurrenz

Analyse der Konkurrenz und Abgrenzung der eigenen Firma.

- Name, Standort, Marktanteile
- Stärken, Schwächen
- Sortiment, Image der Produkte, vergleichbare Produkte?
- Qualität des Kundendienstes, Zusatzdienstleistungen

Marketing

Wie um mit welchen Mitteln werden die Produkte/Dienstleistungen verkauft?

- Zielkundengruppen, Absatzkanäle, übliche Vertriebswege
- Sortiment, Leistung, Service
- Preise, Rabatte
- Werbung, PR

Produktion/Administration

Angaben zur Produktionsstrategie

- Eigenproduktion, Kapazitäten, Risiken
- Fremdproduktion, Hersteller, Lieferanten
- Waren- und Materialeinkauf, Lieferanten, Preisentwicklungstendenzen
- Administration, selbst übernommene Aufgaben, Geschäftspartner

Die Informationen sind allgemeiner Art. Aufgrund von Gesetzesrevisionen oder veränderter Umstände können möglicherweise Lücken, Ungenauigkeiten oder sonstige Fehler auftreten. Es können daher keine Zusagen über die Richtigkeit, Aktualität, Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der enthaltenen Informationen gemacht werden. In keinem Fall haftet die M. Stamm AG - Treuhand + Betriebswirtschaft für Verluste oder Schäden irgendwelcher Art aus der Verwendung dieser Informationen.
Copyright© M. Stamm AG - Treuhand + Betriebswirtschaft



Standort

Wo wird die Marktleistung produziert und verkauft?

- Geschäftsdomizil und -stellen, Steuerbelastung
- Kundennähe
- Verkehrslage
- Nähe zu Lieferanten

Unternehmensrisiken

Risiko- und Versicherungspolitik.
Mögliches Gefahrenpotenzial.

- Ausfall Management
- Verzögerungen, Ausfall Produktion
- Produkthaftungspflicht
- Gesetzesänderungen
- Konjunkturelle Einflüsse

Finanzplanung

Finanzplanung für die nächsten 3 Jahre unter der Voraussetzung, dass sich die Unternehmensziele realisieren lassen und die getroffenen Annahmen stimmen.

- Gründungskosten
- Investitionen
- erste Waren-Ausstattung
- Markteinführung/Startwerbung
- Privataufwand, Personalplanung
- Umsatz- und Ergebnisplanung
- Liquiditätsplanung ev. monatlich
- Finanzierung (Eigen-/Fremdkapital)

Beilagen

- Handelsregisterauszug
- Betreuungsauszug
- Firmen-/Produktbroschüren
- Wichtige Verträge
- Finanzierungsunterlagen (Bürgschaften etc.)
- Steuererklärung
- Aktivitätenplanung, Meilensteine

--

Die Informationen sind allgemeiner Art. Aufgrund von Gesetzesrevisionen oder veränderter Umstände können möglicherweise Lücken, Ungenauigkeiten oder sonstige Fehler auftreten. Es können daher keine Zusagen über die Richtigkeit, Aktualität, Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der enthaltenen Informationen gemacht werden. In keinem Fall haftet die M. Stamm AG - Treuhand + Betriebswirtschaft für Verluste oder Schäden irgendwelcher Art aus der Verwendung dieser Informationen.
Copyright© M. Stamm AG - Treuhand + Betriebswirtschaft