

Ihr Businessplan/Konzept – was ist zu beachten?

Zusammenfassung

- ✓ Name des (zukünftigen) Unternehmens?
- ✓ Name(n) des/der Gründer(s)?
- ✓ Wie lautet Ihre Geschäftsidee?
- ✓ Was ist das Besondere daran?
- ✓ Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- ✓ Welche Erfahrungen und Kenntnisse qualifizieren Sie für dieses Gründungsvorhaben?
- ✓ Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?
- ✓ Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?
- ✓ Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
- ✓ Welches Umsatzvolumen erwarten Sie in den nächsten Jahren?
- ✓ Wie viele Mitarbeiter wollen Sie nach drei Jahren beschäftigen?
- ✓ Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- ✓ Welchen Risiken ist Ihr Vorhaben ausgesetzt?
- ✓ Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?

Gründerperson/en

- ✓ Welche Qualifikation/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?
- ✓ Welche Fähigkeiten haben Sie, um ein Unternehmen zu führen?
- ✓ Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens?
- ✓ Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- ✓ Welche besonderen Stärken gibt es?
- ✓ Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?
- ✓ Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- ✓ Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- ✓ Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- ✓ Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
- ✓ Unterstützt Ihr Partner / Ihre Familie Ihr Geschäftsvorhaben?

Produkt/Dienstleistung

- ✓ 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 gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?

Für entwicklungsintensive Vorhaben:

- ✓ Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?
- ✓ Wann kann eine Null-Serie aufgelegt werden?
- ✓ Wer führt das Testverfahren durch?
- ✓ Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?
- ✓ Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- ✓ Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?
- ✓ Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?

Marktübersicht

Kunden

- ✓ Wer sind Ihre Kunden?
- ✓ Wo sind Ihre Kunden?
- ✓ Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?
- ✓ Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten,
- ✓ Privat- oder Geschäftskunden?
- ✓ Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche? Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?
- ✓ Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- ✓ Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Wettbewerb

- ✓ Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?
- ✓ Wer sind Ihre Konkurrenten?
- ✓ Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- ✓ Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- ✓ Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- ✓ Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?
- ✓ Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?
- ✓ Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bringen?

Standort

- ✓ Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
- ✓ Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- ✓ Welche Nachteile hat der Standort?
- ✓ Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- ✓ Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

Marketing

Angebot

- ✓ Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?
- ✓ Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?

Preis

- ✓ Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- ✓ Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?
- ✓ Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Vertrieb

- ✓ Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- ✓ Welche Zielgebiete steuern Sie an?
- ✓ Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- ✓ Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung

- ✓ Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- ✓ Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?

Unternehmensorganisation/Personal

Rechtsform

- ✓ Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?

Organisation

- ✓ Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?
- ✓ Wer ist für was zuständig?
- ✓ Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen?

Mitarbeiter

- ✓ Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- ✓ Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?
- ✓ Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

Chancen und Risiken

- ✓ Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten.
- ✓ Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten.

Finanzierung – Über Selbstauskunft/Anlage 1/Planzahlen darzustellen

Investitionsplan/Kapitalbedarf

- ✓ Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für
 - Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und
 - für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase
- ✓ Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?

Finanzierungsplan

- ✓ Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- ✓ Welche Sicherheiten können Sie einsetzen?
- ✓ Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?

Liquiditätsplan

- ✓ Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Kosten (Material, Personal, Miete u.a.)?
- ✓ Wie hoch schätzen Sie die Investitionskosten, verteilt auf die ersten zwölf Monate?
- ✓ Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?
- ✓ Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?
- ✓ Wie hoch schätzen Sie die monatlichen (verteilt auf 36 Monate) Einzahlungen aus Forderungen u.a.?

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

- ✓ Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten 2 Jahre?
- ✓ Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten 2 Jahre?
- ✓ Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten 2 Jahre?