

# Grundlagen Businessplan - Checkliste

## Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
1. Was ist ein Businessplan?	1
2. Was sind die Erfolgsfaktoren eines Businessplans?	1
3. Wie fängst Du an? Wie beginnst Du mit Deinem Businessplan?	1
4. Welche Bausteine sollte Dein Businessplan haben?	2
5. Gibt es eine Standard-Gliederung?	3
6. Welche Informationen müssen unbedingt enthalten sein? (Checkliste)	4
7. Wie testest Du die Wirkung Deines Businessplans?	7

## 1. Was ist ein Businessplan?

Ein Businessplan (auch: Geschäftsplan) ist die schriftliche Fixierung der Unternehmensplanung zur betriebswirtschaftlichen Absicherung von Chancen und Risiken. Er dient vor allem zur Beschaffung von Fremdkapital (z.B. Fördermittel, Venture Capital) sowie zur unternehmensinternen Planung und Kontrolle.

## 2. Was sind die Erfolgsfaktoren eines Businessplans?

- FORM** – Ansprechende Gestaltung und klare Struktur
- INHALT** – Klare, einfache und neutrale Formulierungen
- LAENGE** – Nicht zu knapp und nicht zu lang (Anhaltspunkt: 20 – 30 Seiten)

### **Der erste Eindruck muss stimmen.**

Dieser Aspekt wird häufig unterschätzt. Was liest Du lieber, ein schönes, gebundenes Buch mit Inhaltsangabe oder eine lose, verknickte Blattsammlung? Dies ist vielleicht ein bisschen überspitzt dargestellt, aber die durch die Form erzeugte Grundhaltung des Lesers wird deutlich. Je positiver der Leser gestimmt ist, desto besser für Dich.

### **Was Du zu sagen hast muss klar und einfach verständlich sein.**

Vermeide Worthülsen und schreib nur das, was wirklich interessiert. Der Leser soll das Wichtigste über Dein Geschäft erfahren. Langweile ihn nicht mit Nebenschauplätzen oder weitausholenden Details. Schreib einfach klar und einfach.

### **In der Kürze liegt die Würze.**

Vielleicht denken jetzt einige „je länger um so besser“. Aber versetz Dich wieder in die Situation des Lesers. Er will Deine Geschäftsidee verstehen und auf der Grundlage der vorliegenden Informationen bewerten. Je mehr Detailinformationen er hat, desto schwieriger und aufwändiger wird es für ihn, die wichtigen Informationen herauszufiltern und Deinen Businessplan zu bewerten. Komm auf den Punkt.

### ➤ **UNTERSTÜTZER-Tipp:**

*Überprüfe Deinen Businessplan immer wieder aus der Sicht des Lesers. Versuche, den Leser zu fesseln. Ein Businessplan ist interessant und spannend.*

## 3. Wie fängst Du an? Wie beginnst Du mit Deinem Businessplan?

An dieser Stelle möchten wir Dir keinen fertigen Businessplan vorlegen. Nein, wir warnen hiermit ausdrücklich vor Anbietern, die Dir einen Businessplan auf „Knofdruck“ versprechen. Wir geben Dir Tipps zu Inhalt und Struktur Deines Businessplans.

### ➤ **UNTERSTÜTZER-Tipp:**

*Lass Dir helfen, aber **schreib Deinen Businessplan selbst**. Bei keiner anderen Vorbereitungstätigkeit lernst Du soviel über Dein künftiges Unternehmen.*

**Zum Einstieg** solltest Du Dich intensiv und kritisch mit Deiner Geschäftsidee auseinandersetzen. Folgende Fragen sind hierbei hilfreich:

- Welchen Zweck verfolgst Du mit Deinem Businessplan?
- Wer ist der Adressat Deines Businessplans?
- Welche Leistungen/Produkte bietest Du an?

---

*Du hast Fragen?*

Wir freuen uns über Deinen Anruf: 02131-313 67 73

Oder Du buchst hier direkt Deinen Online-Termin (kostenfrei): [www.calendly.com/m-quertler/30min](http://www.calendly.com/m-quertler/30min)

- Wer möchte die Leistungen/Produkte?
- Wo bietest Du die Leistungen/Produkte an (regional, bundesweit, weltweit)?
- Wieso sind Deine Leistungen/Produkte für potenzielle Kunden interessant?
- Wie möchtest Du Deine Leistungen den potenziellen Kunden bekannt machen?
- Wer bietet ähnliches oder gleiches an?
- Was grenzt Dich/Deine Geschäftsidee von anderen Anbietern ab?
- Mit welcher Rechtsform möchtest Du auf dem Markt auftreten?
- Wie hoch sind die notwendigen Investitionen?
- Benötigst Du zur Finanzierung fremde Mittel?
- Wie hoch ist Dein finanzielles Risiko?

Schreib Dir Deine Antworten auf.

Jetzt hast Du schon mal die groben Eckpunkte Deines Businessplans. Einige Fragen konntest Du ausführlich beantworten, bei anderen Fragen musst Du vielleicht noch tiefer nachfeilen oder benötigst externe Informationen. Somit bist Du schon mittendrin – im Entstehungsprozess Deines Businessplans.

#### 4. Welche Bausteine sollte Dein Businessplan haben?

- Eine **Zusammenfassung** (Management Summary, Executive Summary), die Deinen gesamten Businessplan knapp und präzise darstellt. Die Zusammenfassung wird zum Schluss geschrieben. Erst wenn Du alle anderen Teile ausgearbeitet hast, kannst Du eine knappe, essenzielle Zusammenfassung schreiben.
- **Beschreibung der Unternehmensorganisation** (Rechtsform, Schlüsselpersonen, Kooperationen)
- Eine **Marktanalyse**, die aus einer Ist-Analyse des Marktes, der erwarteten Entwicklung und der Beschreibung und Einschätzung der Wettbewerber besteht.
- Deine **Marketing- und Vertriebsstrategie**. Hier gilt es zu beschreiben, wie Du in den Markt eintreten möchtest, wie Du Deine Kunden erreichst und schließlich Deine Produkte oder Leistungen an den Mann bzw. an die Frau bringen möchtest.
- Die **zeitliche Planung der Umsetzung** Deiner Geschäftsidee, untermauert durch die Setzung von sogenannten Meilensteinen (z.B. Markteinführung von Produkt B bis Ende August) die Zielstrebigkeit und Entschlossenheit Deines geplanten Vorgehens.
- Eine **Risikoanalyse** in der Du auch ein „Worst-Case“-Szenario aufzeigst, d.h. Du machst dem Leser deutlich, dass Du sogar das „Schlechteste“ bedacht hast.
- Das Thema **Finanzen** deckst Du mit folgenden Unterlagen ab:
  - Kapitalbedarfsplanung
  - Umsatz- und Rentabilitätsplanung
  - Liquiditätsplanung
  - Finanzierungsplanung

---

*Du hast Fragen?*

Wir freuen uns über Deinen Anruf: 02131-313 67 73

Oder Du buchst hier direkt Deinen Online-Termin (kostenfrei): [www.calendly.com/m-quertler/30min](http://www.calendly.com/m-quertler/30min)

➤ **UNTERSTÜTZER-Tipp:**

*Geh bei den Prognosen von realistischen Annahmen aus. Umsätze, die weit über denen Deiner Wettbewerber liegen, sind nicht glaubwürdig. Solche Luftschlösser wirken sich negativ auf die Qualität Deines gesamten Businessplans, sowie auf Dein Ansehen als Geschäftsmann/-frau aus.*

**5. Gibt es eine Standard-Gliederung?**

Es gibt keine allgemeingültige Gliederung eines Businessplans. Zur Anregung eine mögliche Gliederung:

- 1. Management Summary (Zusammenfassung)**
- 2. Produkt-/Leistungsbeschreibung (Geschäftsidee)**
- 3. Unternehmensorganisation**
- 4. Markt**
  - 4.1 Marktvolumen und Marktpotenzial
  - 4.2 Wettbewerber
- 5. Marketing und Vertrieb**
  - 5.1 Zielgruppen
  - 5.2 Kommunikationspolitik
  - 5.3 Preispolitik
  - 5.4 Vertrieb
- 6. Realisierungsplanung (Meilensteine)**
- 7. Chancen und Risiken**
- 8. Finanzen**
  - 8.1 Kapitalbedarfsplan
  - 8.2 Umsatz- und Rentabilitätsplan
  - 8.3 Gewinn- und Verlustrechnung
  - 8.4 Liquiditätsplan
- 9. Anlagen**

Je nach Zweck des Businessplans, Branche und Unternehmensart, variieren die Gliederungspunkte sowie die Schwerpunktsetzung.

---

*Du hast Fragen?*

Wir freuen uns über Deinen Anruf: 02131-313 67 73

Oder Du buchst hier direkt Deinen Online-Termin (kostenfrei): [www.calendly.com/m-quertler/30min](http://www.calendly.com/m-quertler/30min)

## 6. Welche Informationen müssen unbedingt enthalten sein? (Checkliste)

Hierzu haben wir Dir einige Fragen aufgelistet, die Du als Checkliste nutzen kannst. Wenn Du alle Fragen eindeutig mit „Ja“ beantworten kannst, bist Du auf dem richtigen Weg.

### Formalien

- Ist Dein Deckblatt ansprechend und mit Titel, Firma, Kontaktdaten, Verfasser, Datum versehen?
- Besteht ein Inhaltsverzeichnis mit Seitenzahlen?
- Stimmen die Seitenzahlen auf den Seiten mit den Seitenzahlen im Inhaltsverzeichnis überein?
- Sind alle Überschriften hervorgehoben und stimmen diese mit den Gliederungspunkten im Inhaltsverzeichnis überein?
- Sind alle externen Informations-Quellen benannt?
- Sind die Lebensläufe der Schlüsselpersonen im Anhang?

### Zusammenfassung (Management Summary)

- Ist die Geschäftsidee kurz, prägnant und verständlich beschrieben?
- Ist die Einzigartigkeit bzw. die Besonderheit Deiner Geschäftsidee herausgestellt?
- Sind die anvisierten Marktsegmente und Zielgruppen dargestellt?
- Ist der Kundennutzen der Produkte bzw. Dienstleistungen herausgestellt?
- Sind die Unternehmensziele kurz umrissen?

### Unternehmensorganisation

- Wurde die Aufbauorganisation (Geschäftsstruktur) inkl. Kooperations-/Geschäftspartner dargestellt?
- Sind alle Schlüsselpersonen, insbesondere Geschäftsführer/in mit ihren vorgesehenen Funktionen genannt?
- Wird auf die Lebensläufe der Schlüsselpersonen im Anhang verwiesen?
- Sind Berufserfahrungen, Spezialwissen und persönliche Stärken der Schlüsselpersonen (bezüglich des Geschäftsvorhabens) herausgestellt?
- Wurde die Kompensation von evtl. fehlendem Fachwissen Beschrieben (z.B.: durch Schulungen, Kooperationen, externer Unterstützung)?
- Ist die Personalplanung dargestellt (qualitativ und quantitativ)?

---

*Du hast Fragen?*

Wir freuen uns über Deinen Anruf: 02131-313 67 73

Oder Du buchst hier direkt Deinen Online-Termin (kostenfrei): [www.calendly.com/m-quertler/30min](http://www.calendly.com/m-quertler/30min)

# DIE UNTERSTÜTZER

## STRATEGIE MARKETING VERTRIEB

- Sind Rechtsform, Kapitalausstattung und Gesellschafter mit ihrem jeweiligen Anteilen genannt?
- Ist die Rechtsformwahl plausibel begründet?
- Ist die Vergütung der Schlüsselpersonen beschrieben?
- Hast Du Deine wesentlichen Aufgabenfelder definiert?  
- auch welche Aufgaben Du evtl. outsourcen willst/könntest?

### Marktanalyse

- Ist der Ist-Zustand der Branche des anvisierten Marktes klar beschrieben (Marktvolumen, Wettbewerbssituation, Kundengruppen)?
- Wurde die Entwicklung des abgegrenzten Marktes realistisch eingeschätzt und durch Quellenangaben objektiver Stellen untermauert (z.B. Marktforschungsinstitute, IHK)?
- Wurden die wichtigsten Wettbewerber identifiziert und ihre Marktstellung, Wettbewerbsverhalten und Vertriebskanäle analysiert?
- Hast Du die Leistungen/Produkte und Strategien der Wettbewerber mit Deinen verglichen und ihre Chancen und Risiken eingeschätzt?
- Sind alle Markteintrittsbarrieren identifiziert und beschrieben?
- Hast Du herausgestellt, wie Du die Markteintrittsbarrieren überwinden möchtest?
- Hast Du eine Standortanalyse durchgeführt und Deine Standortwahl plausibel begründet (insbes. bei Ladengeschäften)?

### Marketing- und Vertriebsstrategie

- Hast Du Deine Marketing- und Vertriebsziele formuliert (z.B. 20% Marktanteil im Segment A)?
- Hast Du auch Zwischenziele formuliert (z.B. Absatz von 100 Mengeneinheiten in den ersten drei Monaten)?
- Sind Deine Zielgruppen definiert?
- Kennst Du Deine Zielgruppen (z.B. Konsumverhalten, Interessen, Medienverhalten)?
- Hast Du detailliert beschrieben, wie Du die Zielgruppen auf Deine Leistungen/Produkte aufmerksam machen willst?
- Hast Du begründet, wieso Du welche Werbemittel und welche Werbemedien für welche Zielgruppen nutzen möchtest?
- Hast Du Deine Preisstrategie umschrieben?

*Du hast Fragen?*

Wir freuen uns über Deinen Anruf: 02131-313 67 73

Oder Du buchst hier direkt Deinen Online-Termin (kostenfrei): [www.calendly.com/m-quertler/30min](http://www.calendly.com/m-quertler/30min)

# DIE UNTERSTÜTZER

## STRATEGIE MARKETING VERTRIEB

- Hast Du Deine Vertriebswege klar umschrieben und ggf. Deine Vertriebspartner benannt?
- Wenn Du mehrere Vertriebswege einplanst: Hast Du beschrieben, mit welchem Vertriebsweg welche Zielgruppe erreicht werden soll?
- Besteht für Deine Marketing- und Vertriebsaktivitäten ein Zeitplan?
- Hast Du Deine Plan-Mengen und Deinen Plan-Umsatz ermittelt?
- Hast Du für Deine Marketingaktivitäten ein Budget festgelegt?

### Realisierungsplanung

- Sind die Eckpunkte zur Umsetzung der Geschäftsidee identifiziert?
- Wurden diese Eckpunkte als sogenannte Meilensteine definiert und terminiert?
- Wurden die Abhängigkeiten der Meilensteine dargestellt?
- Ist die zeitliche Planung plausibel und realistisch?
- Wurde die Realisierungsplanung grafisch aufbereitet?

### Risikoanalyse

- Sind die bestehenden Risiken inklusive ihrer Auswirkungen auf die Geschäftsidee dargestellt (Technologie, Wettbewerb, Kunden)?
- Sind künftige Risiken dargestellt?
- Wurden die Wahrscheinlichkeiten der Risiken abgeschätzt und benannt?
- Ist das Verhalten der Unternehmensorganisation bei den verschiedenen Risiken dargestellt?
- Ist ein „Worst-Case“-Szenario dargestellt?

### Finanzplanung

- Hast Du Deinen Kapitalbedarf ermittelt?
- Wurde eine Umsatz- und Rentabilitätsplanung durchgeführt?
- Wurde eine Prognose der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt?
- Wurde eine Liquiditätsplanung durchgeführt?

---

*Du hast Fragen?*

Wir freuen uns über Deinen Anruf: 02131-313 67 73

Oder Du buchst hier direkt Deinen Online-Termin (kostenfrei): [www.calendly.com/m-quertler/30min](http://www.calendly.com/m-quertler/30min)

## 7. Wie testest Du die Wirkung Deines Businessplans?

Hier sind Deine Freunde, Verwandte und Bekannte an der Reihe. Lass Deinen Businessplan von mehreren Personen lesen und nimm ihre Anregungen, Lob und Kritik ernst.

➤ **UNTERSTÜTZER-Tipp:**

*Lass Deinen Businessplan von Fachleuten und von Laien lesen. Vor allem die Zusammenfassung Ihres Businessplans sollte auch von Laien verstanden werden.*

***Für Fragen rund um Ihre Existenzgründung stehen wir Dir jederzeit gerne zur Verfügung. Ruf uns gerne an: 02131 – 313 67 73***

***Wir freuen uns darauf, Dich und Deine Geschäftsidee kennenzulernen.***

**Dein Ansprechpartner:**



Markus Gürtler, Dipl.-Kfm.

Tel.: 02131-313 67 73

[m.guertler@dieunterstuetzer.de](mailto:m.guertler@dieunterstuetzer.de)

Weitere Infos zu unseren Leistungen für Gründer findest Du hier:

[www.dieunterstuetzer.de/existenzgruendungsberatung](http://www.dieunterstuetzer.de/existenzgruendungsberatung)

Hier kannst Du direkt Deinen Online-Termin buchen (kostenfrei):

[www.calendly.com/m-guertler/30min](http://www.calendly.com/m-guertler/30min)

---

*Du hast Fragen?*

Wir freuen uns über Deinen Anruf: 02131-313 67 73

Oder Du buchst hier direkt Deinen Online-Termin (kostenfrei): [www.calendly.com/m-guertler/30min](http://www.calendly.com/m-guertler/30min)