Vorlage zur Erstellung eines Businessplan. Die blauen Texte sind jeweils mit den entsprechenden Angaben zu überschreiben. Sämtliche roten Texte sind nur zur Verständigung und werden nicht ausgedruckt. Nicht benötigte Überschriften können abgeändert oder gelöscht werden.

**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

Unternehmensphase, Nachfolgeregelung

# 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

Abhängigkeiten von Abnehmern oder Mittlern

# 2. Markt

## 2.1. Marktübersicht

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

## 2.2. Eigene Marktstellung

bearbeitete Teilmärkte, Zielkundengruppen, Absatzkanäle

## 2.3. Marktbeurteilung

Markttrends, Eintrittsbarrieren, geschätzte Wachstumsraten der Teilmärkte

# 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

Dumpingpreise, Allianzen, Kooperationen, stärkere Marktpräsenz

# 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

budgetierte Verkaufsmengen pro Teilmarkt in den nächsten 5 Jahren, ange­strebte Marktan­teile pro Teilmarkt

# 5. Standort / Logistik

## 5.1. Domizil

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

## 5.2. Logistik / Administration

Räumlichkeiten, Organisation Backoffice, Personelle Ressourcen (Verwaltung, Vertrieb, Pro­duktion, Verkauf), Eingesetzte EDV, geplante EDV-Erweiterungen

# 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

einzelne Rohprodukte, Bezug In- und Ausland, mögliche Substitution

# 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

Name / Adresse der Treuhand-, Revisionsstelle, Unternehmensberatung, Werbeberatung etc.

# 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

Abdeckung der potentiellen Risiken (Bsp. Versicherung), Notfall-Strategie

# 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

ausgehandelte Steuervergünstigungen bei der kantonalen Wirtschaftsförderung. Bei MBO bzw. MBI-Finanzierungen, Vorentscheid der Steuerbehörde bezüglich Finanzierungskonzept

# 10. Beteiligung

## 10.1. Angebot Investor

Eckdaten für die Beteiligung mit Betrag, Art, Konditionen, Rechten und Pflichten etc. sowie einer Liste mit bereits vorhandenen Investoren mit den entsprechenden Beteiligungsbeträgen

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