



Checkliste Businessplan

In der folgenden Checkliste findest du alle wichtigen Infos, die in einen Businessplan gehören.

1. Executive Summary - aussagekräftige Zusammenfassung

Der wohl wichtigste Teil deines Businessplans gehört natürlich an den Anfang. Die Zusammenfassung ist das, was tatsächlich eingehend gelesen und geprüft wird. Deshalb solltest du hier deinen Schwerpunkt setzen.

Folgende Informationen sollten in der Zusammenfassung enthalten sein:

- Name deines Unternehmens
- Namen des Gründers / der Gründerin
- Kurzbeschreibung der Geschäftsidee
- Das Besondere an deiner Idee
- Wichtige Erfahrungen, Kenntnisse und Qualifikationen für die Gründung
- Deine potenzielle Kundschaft
- Wo und wie POS (Point of Sale)
- Benötigter Gesamtkapitalbedarf
- Erwartetes Umsatzvolumen
- Anzahl der Mitarbeiter, die du beschäftigen willst
- Definierte Meilensteine (Umsatz, Kreditrückzahlungen usw.)
- Mögliche Risiken
- Zeitplan inklusive Start deines Vorhabens

2. Gründerprofil

Das Gründerprofil gibt Auskunft über die Person, die hinter dem Geschäftsplan steht und inwiefern sie für die Existenzgründung geeignet ist.

- Welche Qualifikation / Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen hast du?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügst du?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügst du?
- Welche besonderen Stärken gibt es?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?

3. Geschäftsidee und Zielgruppe

Die Geschäftsidee ist der Kern deiner Existenzgründung und legt den Grundstein für deinen Businessplan. In diesem Teil beschreibst du, wie dein Geschäftsmodell funktioniert, wie es sich vom Angebot der Wettbewerber unterscheidet und was deine Idee ausmacht.

Deine Geschäftsidee

- Welches Produkt / welche Leistung willst du herstellen bzw. verkaufen?



- Wie funktioniert dein Produkt / deine Dienstleistung?
- Wie wird dein Produkt produziert?
- Was brauchst du dafür?
- Wann startet deine Produktion / Dienstleistung?
- Wie ist der Entwicklungsstand eines Produktes / deiner 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?

Im nächsten Schritt beschreibst und konkretisierst du die Zielgruppe für deine Geschäftsidee. Dabei lautet die zentrale Frage: Wer soll dein Angebot (Produkt oder Dienstleistung) zukünftig kaufen? Eine Segmentierung potenzieller Kunden hilft dir, die Marktgröße besser zu erfassen und dein Marketing gezielter auszurichten.

Deine Zielgruppe (potenzielle Kunden)

Beschreibe deine Zielgruppe anhand folgender Kriterien:

- Alter,
- Geschlecht,
- Einkommen,
- Beruf,
- Einkaufsverhalten,
- Privat- oder Geschäftskunden.

- Hast du bereits Referenzkunden?
- Welche Bedürfnisse deiner Kunden kennst du?
- Wie befriedigst du diese Bedürfnisse mit deinem Angebot?
- Welche Herausforderungen siehst du bei der Kundenakquise?
- Wie willst du deine Kunden erreichen?
- Welche Tools benötigst du?

4. Markt und Wettbewerb

Die Markt- und Konkurrenzanalyse gilt neben der Finanzplanung als das Kernstück eines Businessplans. Mithilfe einer detaillierten Analyse von Branche, Markt und der Konkurrenzsituation stellst du die Erfolgsaussichten für deine Gründung dar. Außerdem ermittelst du das Marktpotenzial deines Produkts oder deiner Dienstleistung.

Der Markt

- Wie groß ist euer Markt?
- Welche Nischen sind noch nicht besetzt?
- Was sind die Trends?
- Was wollen die Konsumenten?



- Warum kommen die Kunden zu euch?
- Welche Potenziale wollt ihr ausschöpfen?

Deine Konkurrenz

- Gibt es andere Entwicklungen in „deiner“ Richtung?
- Wie groß ist Konkurrenz und wer sind deine Konkurrenten?
- Was kosten deine Produkte / Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen deiner Konkurrenten?
- Welche Schwächen hat dein Unternehmen gegenüber deinem wichtigsten Konkurrenten?
- Wie kannst du diesen Schwächen gegenüberreten?

Dein Standort

- Wo bietest du dein Angebot an?
- Warum hast du dich für diesen Standort entschieden?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie kannst du diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

5. Ziele und Strategien

In diesem Abschnitt widmest du dich den Strategien und Zielen, die die Umsetzung deines Geschäftsplans garantieren. Hier triffst du konkrete Aussagen darüber, wie du die angestrebten Zustände und Ergebnisse mittels unternehmerischer Maßnahmen erreichen möchtest. Außerdem formulierst du gewisse Grundsatzregeln, die mittel- und langfristig im Unternehmen gültig sind.

- Welche Absichten verfolgst du mit der Unternehmensgründung?
- Was sind deine langfristigen Unternehmensziele - Vision und Mission (für die nächsten 10 - 25 Jahre)?
- Was sind deine kurz- und mittelfristigen Unternehmensziele (für die nächsten 1 - 3 bzw. 5 - 10 Jahre)?
- Mit welchen Meilensteinen möchtest du deine Ziele erreichen?
- Was ist dein USP (Unique Selling Point)?
- Wie positionierst du dich bzw. dein Produkt / deine Leistung im Vergleich zur Konkurrenz?
- Welche Unternehmensstrategie (Nische, Kostenführer, Differenzierung) kommt für dich in Frage?

6. Marketing und Vertrieb

Anhand des Marketing- und Vertriebskonzepts zeigt detailliert auf, wie ihr die Zielgruppe erreichen wollt und welche Kosten ihr dafür kalkuliert.

Dein Angebot

- Was ist das Besondere an deinem Angebot? Welchen Nutzen hat dein Angebot für potenzielle Kunden?
- Gibt es vergleichbare Angebote und was unterscheidet euch?



- Was ist besser gegenüber dem Angebot der Wettbewerber?

Dein Preis

- Welche Preisstrategie strebst du an und warum?
- Zu welchem Preis willst du dein Produkt / deine Leistung anbieten?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Dein Vertrieb

- Welche Absatzgrößen willst du in welchen Zeiträumen erreichen?
- Welche Zielgebiete peilst du an?
- Welche Vertriebspartner benötigst du?
- Welche Vertriebskosten entstehen und wie hoch sind diese?

Dein Marketing

- Wie erfahren deine Kunden von deinem Produkt bzw. deiner Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planst du wann?
- Welche Werbemittel willst du einsetzen?
- Welche Marketingkanäle willst du nutzen?

- Wie sieht der Zeitplan für Marketing und Vertrieb aus?

7. Organisation und Mitarbeiter

Dieses Kapitel regelt die Abläufe und Zuständigkeiten in deinem Unternehmen. Es gibt einen Einblick darüber, wie du dein Unternehmen führen willst. Außerdem legt es die Personalentwicklung dar.

- Welche betriebliche Organisationsform wählst du?
- Wer ist für was zuständig?
- Wie stellst du ein sorgfältiges Controlling sicher?
- Mit wie vielen Mitarbeiter rechnest du?
- Welche Qualifikationen sollten deine Mitarbeiter haben?
- Welche Weiterbildung planst du für deine Mitarbeiter?

8. Rechtsform

Die Erläuterungen zur Rechtsform verdeutlichen, welche wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Vorteile sich für dein Unternehmen ergeben.

- Welche Rechtsform (UG haftungsbeschränkt, GbR, GmbH, AG) willst du nutzen und warum?
- Welche gesetzlichen Formalitäten musst du beachten (z. B. Firmenname)?
- Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzt du oder brauchst du (Markeneintragung)?



9. SWOT-Analyse

Die SWOT-Analyse ist sowohl eine interne Unternehmensanalyse als auch eine externe Wettbewerbsanalyse. Sie legt eine neutrale Einschätzung der Stärken und Schwächen und die Ableitung von Chancen und Risiken dar. Mit ihrer Hilfe kann die Marktfähigkeit des neu zu gründenden Unternehmens aufgezeigt werden.

Deine Stärken

- Welche Faktoren führen zum Erfolg?
- Aus welchen Stärken ergeben sich neue Chancen? Welche Stärken minimieren Risiken?
- Worin bist du besser als andere?
- Hast du einzigartige Ressourcen?
- Welche Vorteile hast du?

Deine Schwächen

- Welche Faktoren führen zum Misserfolg?
- Was kannst du verbessern?
- Was solltest du vermeiden?
- Worin sehen andere deine Schwächen?

Deine Chancen

- Welches sind die drei bedeutendsten Chancen, die die weitere Entwicklung deine Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- Bist du dir neuer Trends bewusst?
- Welche Gesetzesänderungen bestehen?
- Haben geschäftliche Entwicklungen Einfluss?
- Bieten lokale Ereignisse neue Chancen?

Deine Risiken

- Welches sind die drei wesentlichsten Risiken, die eine positive Entwicklung deines Unternehmens beeinträchtigen könnten?
- Was machen deine Wettbewerber?
- Hast du Schulden oder finanzielle Probleme?
- Stellen Schwachstellen eine Gefahr da?
- Ändern sich Qualitätsstandards?

10. Finanzplan

Das Herzstück eines Businessplans ist der Finanzplan. Er bildet die Unternehmensentwicklung in Zahlen ab und gibt somit Auskunft darüber, ob sich deine Gründung auch wirtschaftlich lohnt. Zusätzlich dokumentiert er, wie viel Kapital für die Finanzierung deiner Selbstständigkeit bzw. deines Unternehmens erforderlich ist.

Was alles in den Finanzplan gehört, kannst du hier im Überblick sehen:



Die Lebenshaltungskosten

- Wie hoch sind deine monatlichen / jährlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch muss deine Reserve für unvorhergesehene Ereignisse (Krankheit / Unfall) sein?

Der Investitionsplan / Kapitalbedarf

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für
 - Anschaffungen und Vorlaufkosten für deinen Unternehmensstart?
 - Eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase?
- Liegen die Kostenvoranschläge vor, um deine Investitionsplanung zu belegen?

Der Finanzierungsplan

- Wie hoch ist dein Eigenkapitalanteil?
- Welche Sicherheiten hast du?
- Wie hoch ist dein Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme planst du?
- Welche Beteiligungskapitalgeber kommen infrage?
- Kannst du bestimmte Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?

Der Liquiditätsplan

- Wie hoch schätzt du die monatlichen Einzahlungen (z. B. aus Forderungen) - verteilt auf drei Jahre?
- Wie hoch schätzt du die monatlichen Kosten (z. B. Miete, Personal)?
- Wie hoch schätzt du die Investitionskosten - verteilt auf die ersten zwölf Monate?
- Wie hoch schätzt du den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?
- Wie hoch schätzt du die monatliche Liquiditätsreserve?

Die Ertragsvorschau / Rentabilitätsrechnung

- Wie hoch schätzt du den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzt du die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzt du den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

Anhänge

Den Abschluss deines Businessplans bildet der Anhang. Hier müssen zusätzlich relevante Unterlagen angefügt werden.

Dazu gehören unter anderem:

Lebenslauf mit Zeugnissen und Referenzen, Zahlen (Planzahlen, Finanzplan...), Grafiken (Organigramm) und Zusätze (Gewerbeanmeldung, Handelsregisterauszug, Gesellschaftervertrag, Pacht- und Mietverträge, Kooperationsverträge, Leasingverträge, eventuelle Gutachten, Nachweise über Lizenzen und Schutzrechte, Übersicht über Sicherheiten...)