



Produkteinformation: Checkliste Businessplan

1. Zielsetzungen

Die Erstellung eines Businessplanes kann verschiedene Zielsetzungen verfolgen; so dient dieses Instrument einerseits internen, andererseits externen Zwecken.

a) Interne Zielsetzungen

Der Businessplan richtet sich zunächst an Inhaber, Management und Mitarbeiter der Firma. So hält er die wichtigsten Unternehmenszielsetzungen fest. Und dient der Selbstvergewisserung.

Die Erarbeitung eines Businessplanes soll unbedingt im Team erfolgen. Dadurch gelingt es, die Fähigkeiten und Kenntnisse möglichst vieler qualifizierter Mitarbeiter zu vereinen. Die Teambildung und das gegenseitige Verständnis der verschiedenen Unternehmensfunktionen werden gefördert.

Das Unternehmen erkennt mit Hilfe des Instruments Businessplan seine Stärken und Schwächen, erkennt Risiken und Chancen; durch die sogenannte → SWOT-Analyse (**S**trengths – **W**eaknesses – **O**ptions – **T**hreats) erkennt das Unternehmen seine aktuelle und zukünftige Marktposition und schafft die Basis für seine Positionierung am Markt und seine strategische Ausrichtung.

b) Externe Zielsetzungen

Der Businessplan richtet sich sodann an aussen Stehende wie Banken, private Darlehensgeber oder Aktionäre. Er dient diesen als Grundlage für die Beurteilung des Unternehmens hinsichtlich Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit. Banken sind heute kaum mehr bereit, Kredite ohne Vorlage eines aussagestarken Businessplanes zu sprechen.

2. Erarbeitung des Businessplanes

- Schritt 1: Bestimmung der Mitglieder des Teams, das mit der Erarbeitung des Businessplanes betraut wird. Dies ist Aufgabe von Verwaltungsrat und/oder Geschäftsleitung;
- Schritt 2: Bestimmung eines Teamleaders/Moderators – hier empfiehlt sich der Einsatz eines externen Fachmannes, der für die Strukturierung und effiziente Durchführung des gesamten Projektes verantwortlich ist;
- Schritt 3: Informationsbeschaffung und –aufbereitung (Finanzdaten, Marktdaten, Unternehmensstrategie, Personalsituation, Prozesse und Produkte, Dienstleistungen, Konkurrenz, → SWOT-Analyse;
- Schritt 4: Festlegung der Hauptaussagen und der wichtigsten Inhalte des Businessplanes, dies in Absprache und nach Vorgabe des Verwaltungsrates/der Geschäftsleitung;
- Schritt 5: Ausarbeitung des Businessplans gemäss nachfolgender Checkliste;
- Schritt 6: Vorlage an Verwaltungsrat/Geschäftsleitung.



Produkteinformation: Checkliste Businessplan

3. Checkliste: Aufbau eines Businessplanes

Kapitel 1:	Das Management Summary	
Kapitel 2:	Die Unternehmung:	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Geschichte und bisherige Entwicklung 1.2. Aktionariat 1.3. Strategie, Leitbild 1.3. Unternehmenskultur, Organisation 1.4. SWOT-Analyse 1.5. Wichtigste Kennzahlen
Kapitel 3:	Die Produkte und Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> 2.1. Sortiment 2.2. Produktezyklen 2.3. Entwicklungen 2.4. Nebenleistungen 2.5. Kundennutzen
Kapitel 4:	Der Markt	<ul style="list-style-type: none"> 3.1. Relevanter Markt 3.2. Bearbeitete Märkte 3.3. Segmentierung 3.4. Produkt-/Marktstrategien 3.5. Marktvolumen und –potenzial
Kapitel 5:	Die Kunden:	<ul style="list-style-type: none"> 4.1. Kundenstruktur 4.2. Zielgruppen 4.3. Absatzmittler/Opinion Leaders 4.4. Kundenstrategien
Kapitel 6:	Die Konkurrenz	<ul style="list-style-type: none"> 5.1. Direkte Konkurrenz 5.2. Potenzielle Konkurrenz 5.3. Substitutionskonkurrenz 5.4. Konkurrenzanalyse 5.5. Benchmarks
Kapitel 7:	Das Marketing Der Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> 6.1. Verkaufsorganisation 6.2. Marketingmix 6.3. Marketinginstrumente
Kapitel 8:	Produktion Beschaffung	<ul style="list-style-type: none"> 7.1. Produktionsmittel/Maschinenpark 7.2. Produktionsprozess 7.3. Einkaufsorganisation
Kapitel 9:	Forschung/Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> 8.1. Projekte 8.2. Organisation, Ressourcen



Produkteinformation: Checkliste Businessplan

Kapitel 10:	Führung/Management	9.1. Schlüsselpersonen 9.2. Führungsphilosophie 9.3. Führungsinstrumente
Kapitel 11:	Standort	10.1. Beurteilung 10.2. Liegenschaften
Kapitel 12:	Risikoanalyse	11.1. Externe Risiken 11.2. Interne Risiken 11.3. Massnahmen
Kapitel 13:	Finanzen	12.1. Aktuelle Situation (Bilanz, Erfolgsrechnung) 12.2. Liquidität 12.3. Planerfolgsrechnung 12.4. Mittelflussrechnung 12.5. Planbilanzen
Kapitel 14:	Controlling	13.1. Controlling-Instrumente 13.2. Berichtswesen 13.3. Qualitätsmanagement

4. Dienstleistungen Dr. Fredy Zeier Management und Projekte

- 4.1. Projektleitung (→ **Produkteinformation**)
- 4.2. Moderation und Leitung des Teams
- 4.3. Erarbeitung der Finanzzahlen
- 4.4. Redaktion des Businessplans

© Dr. Fredy Zeier, Management und Projekte

Felseggstrasse 49

CH – 9247 Henau

T: +41 (71) 950 04 04

F: +41 (71) 950 04 03

M: zpunkt@bluewin.ch