

Checkliste: Businessplan

Der Businessplan – auch Unternehmenskonzept oder Geschäftsplan genannt – ist die wichtigste Unterlage für Sie als Existenzgründer. Damit dokumentieren Sie Ihre eigenen Ideen und Überlegungen und erkennen anhand der ermittelten Zahlen die Chancen und Risiken Ihres neuen Unternehmens. Außerdem benötigen Sie den Businessplan für die Beantragung von Finanzierungsmitteln bei den Banken und von Geldern beim Arbeitsamt. In unserer Checkliste sehen Sie, welche Informationen daraus auf jeden Fall zu entnehmen sein sollten.

I Beschreibung Ihres Unternehmenskonzeptes	
1. Zusammenfassung	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mit welchen Dienstleistungen/Produkten wollen Sie an welchen Markt? ▶ Welche Berufserfahrungen und darüber hinausgehende Kenntnisse haben Sie? ▶ Wie hoch sind die erforderlichen Investitionen? ▶ Wie beurteilen Sie die Chancen und Risiken Ihres Unternehmens? ▶ Welche Ziele wollen Sie mit welchen Maßnahmen erreichen?
2. Unternehmensform	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Welche Rechtsform wollen Sie warum wählen? ▶ Wie sieht die Gesellschafterstruktur aus? ▶ Bei wem liegt die Haftung für das Unternehmen?
3. Dienstleistung/Produkt	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Welche Bedürfnisse werden damit erfüllt, was ist der Nutzen/Zusatznutzen für die Zielgruppe? ▶ Wie sehen die Stärken und Schwächen zu Konkurrenzangeboten aus? ▶ Welche zusätzlichen Serviceangebote gibt es? ▶ Mit wie vielen Mitarbeitern wollen Sie Ihre Dienstleistung/Ihr Produkt anbieten und welche Qualifikation haben die Mitarbeiter? ▶ Wie hoch sind die Kosten pro Arbeitsstunde, um Ihre Dienstleistung/Ihr Produkt zu verkaufen? ▶ Wie sieht der Raumbedarf aus und welche Kosten entstehen hierfür? ▶ Welche Kosten fallen für die Geschäftsausstattung und für weitere Hilfsmittel an?
4. Branche/Markt	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wie ist die wirtschaftliche Entwicklung der Branche: z.B. Gesamtabsatz und -umsatz, Wachstumsbranche oder Verdrängungswettbewerb? ▶ Welche Tendenzen gibt es hinsichtlich Preisgestaltung, Kostenentwicklung und Rendite in der Branche? ▶ Welche Kundengruppen sprechen Ihre wichtigsten Mitbewerber mit welchen Marketingstrategien an? ▶ Wo liegen Ihre Wettbewerbsvorteile gegenüber den Mitbewerbern? ▶ Welche Markteintrittsbarrieren gibt es und wie sind diese zu überwinden?
5. Marketing/Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Welche Schritte planen Sie zur Einführung des neuen Instituts? ▶ Wie sieht Ihr Zeitplan aus und was sind die wichtigsten Meilensteine? ▶ Wie werden die Zielkunden auf Ihr Institut aufmerksam gemacht? ▶ Welche Werbemittel mit welchen Kosten sind geplant? ▶ Wie gestalten Sie Ihre Preispolitik und wie hoch ist Ihre Gewinnspanne?
6. Unternehmensleitung	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus und welche Qualifikationen haben Sie erworben? ▶ Welche Branchenerfahrungen haben Sie? ▶ Über welches kaufmännische Know-how verfügen Sie? ▶ Welche beruflichen Erfolge können Sie vorweisen? ▶ Wie planen Sie die Organisationsstruktur Ihres Instituts?
II Zahlenmaterial	
1. Drei-Jahres-Planung (in Tabellenform; für die ersten 12 Monate sowie für die Quartale des 2. und 3. Jahres)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Investitionsplanung und Betriebsmittelpfad: Darstellung aller Güter, die angeschafft werden müssen. ▶ Personalplanung: Wie viele Mitarbeiter, mit welcher Qualifikation und mit welchem Gehalt? ▶ Gewinn- und Verlustrechnung. ▶ Liquiditäts- und Finanzplanung: geplante Zahlungsflüsse (alle Ein- und Auszahlungen).
2. Kapitalbedarf	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wie hoch ist der gesamte Kapitalbedarf? ▶ Welche Eigenmittel sind in welcher Höhe, wann und in welcher Form verfügbar? ▶ Welche Eigenleistungen können Sie zu welchem Zeitpunkt einbringen? ▶ Wie viel Fremdkapital benötigen Sie?
III Anhang	
Anhang	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Lebenslauf und Zeugnisse. Außerdem können Sie z.B. beilegen: Branchenberichte und -statistiken sowie Marktforschungsergebnisse.