

# Businessplan

**Name der Firma  
Strasse, PLZ, Ort**

**Datum**

<b>1. Management Summary .....</b>	<b>3</b>
1.1 <i>Geschäftsidee</i> .....	3
1.2 <i>Gesellschafter</i> .....	3
1.3 <i>Rechtsform</i> .....	3
1.4 <i>Standort</i> .....	3
1.5 <i>Marktposition</i> .....	3
<b>2. Marktanalyse / Produkte und Dienstleistungen.....</b>	<b>3</b>
2.1 <i>Marktanalyse</i> .....	3
2.1.1 <i>Marktübersicht</i> .....	3
2.1.2 <i>Marktbeurteilung</i> .....	3
2.2 <i>Wettbewerbsanalyse</i> .....	3
2.2.1 <i>Hauptwettwerber</i> .....	3
2.2.2 <i>Substitutionsprodukte</i> .....	3
2.2.3 <i>Verhandlungsmacht der Lieferanten</i> .....	4
2.2.4 <i>Verhandlungsmacht der Kunden</i> .....	4
2.3 <i>SWOT-Analyse</i> .....	4
2.4 <i>Produkte und Dienstleistungen</i> .....	4
2.4.1 <i>Produktlebenszyklus</i> .....	4
2.4.2 <i>Markenschutz</i> .....	4
2.4.3 <i>Absatzgebiete</i> .....	4
<b>3. Geschäftsstrategie .....</b>	<b>4</b>
3.1 <i>Strategie</i> .....	4
3.2 <i>Massnahmen</i> .....	4
3.3 <i>Strategische Ziele</i> .....	4
<b>4. Finanzen.....</b>	<b>4</b>
4.1 <i>Kapitalbedarf</i> .....	4
4.2 <i>Finanzplanung</i> .....	5
4.3 <i>Finanzierungskonzept</i> .....	5
<b>5. Anhang .....</b>	<b>5</b>
5.1 <i>Allgemeines</i> .....	5
5.2 <i>Planbilanz</i> .....	5
5.3 <i>Plan-Erfolgsrechnung</i> .....	5
5.4 <i>Liquiditätsplan</i> .....	5
5.5 <i>Sonstiges</i> .....	5

## 1. Management Summary

### 1.1 Geschäftsidee

Beschreiben Sie die Geschäftsidee / Ihr Vorhaben schriftlich im Detail

### 1.2 Gesellschafter

Welche Erfahrung haben Sie im Bereich Gründung?

Welche beruflichen Qualifikationen und Berufserfahrungen haben Sie?

Wie setzen sich die Geschäftsanteile / Beteiligungsverhältnisse zusammen?

Machen Sie eine Darstellung der Organisationsstruktur und eine Auflistung der Geschäftsanteile

### 1.3 Rechtsform

Welche Rechtsform wurde gewählt und warum?

### 1.4 Standort

An welchem Standort soll das Unternehmen gegründet werden?

Welches sind Ihre Standortvorteile

Welche Bedingungen müssen Ihre Geschäftsräumlichkeiten und der Standort erfüllen?

Ist eine Renovation oder ein Umbau nötig?

### 1.5 Marktposition

Wie ist Ihr Unternehmen am Markt positioniert?

Wie hoch ist ihr Marktanteil bzw. mit welchem Marktanteil planen Sie?

## 2. Marktanalyse / Produkte und Dienstleistungen

### 2.1 Marktanalyse

#### 2.1.1 Marktübersicht

Wie gross ist der Zielmarkt?

Welches Marktwachstum gab es bisher?

Bestehen Marktlücken?

#### 2.1.2 Marktbeurteilung

Wie gross ist das Marktpotenzial für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung?

Welche Trends sind am Markt zu erkennen?

Welche Markteintrittsbarrieren existieren?

Was ist Ihre Einschätzung zum Marktwachstum in den nächsten 3-5 Jahren?

### 2.2 Wettbewerbsanalyse

#### 2.2.1 Hauptwettwerber

Was sind die grössten Konkurrenten des Unternehmens?

Name des Konkurrenten, Ort, Marktstellung

#### 2.2.2 Substitutionsprodukte

Welche Substitute gibt es?

Beschreiben Sie Konkurrenzprodukte, Eigenschaften und Wettbewerbsvorteile

### **2.2.3 Verhandlungsmacht der Lieferanten**

Beschreiben Sie Abhängigkeiten von Lieferanten?  
Bestehen besondere Abhängigkeiten/Abnahmeverträge?

### **2.2.4 Verhandlungsmacht der Kunden**

Bestehen Abhängigkeiten bei der Kundschaft (Klumpenrisiko)?  
Gibt es geografische Abhängigkeiten bei der Kundenstruktur?

## **2.3 SWOT-Analyse**

Machen Sie eine Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken

## **2.4 Produkte und Dienstleistungen**

Detaillierte Produktbeschreibung  
Welche Produkte und Dienstleistungen bietet das Unternehmen an?  
Wie unterscheidet sich das Angebot im Vergleich zur Konkurrenz? Alleinstellungsmerkmale  
Welcher konkrete Nutzen wird dem Kunden geboten?

### **2.4.1 Produktlebenszyklus**

Wie ist der Fabrikationsprozess? Welche Produktionsverfahren nutzen Sie?  
Welche Produktions- und Lagerkapazitäten sind vorhanden?  
Über wie viel Kapazitäten verfügen Sie? Wie hoch ist die Kapazitätsauslastung?  
Woher beziehen Sie die Vorprodukte / Rohstoffe?  
Können Lieferengpässe kompensiert werden?  
Nennen Sie Ihre wichtigsten Lieferanten.

### **2.4.2 Markenschutz**

Sind Ihre Produkte durch Lizenzen oder Patente geschützt?  
Massnahmen zum Schutz des geistigen Eigentums (Patente)

### **2.4.3 Absatzgebiete**

Welche Vertriebskanäle nutzen Sie? Wie erreichen Sie Ihre Kunden?  
Was ist der Zielmarkt? Welche Marktgebiete sollen bearbeitet werden?  
Wie wird mit den wichtigsten Anspruchsgruppen umgegangen?

## **3. Geschäftsstrategie**

### **3.1 Strategie**

Was ist die Strategie Ihres Unternehmens?  
Auf welchen Eckpfeilern baut Ihre Strategie auf?

### **3.2 Massnahmen**

Mit welchen Massnahmen sollen die Unternehmensziele erreicht werden?

### **3.3 Strategische Ziele**

Welches kurz-, mittel- und langfristigen Geschäftsziele verfolgen Sie mit Ihrem Unternehmen?

## **4. Finanzen**

### **4.1 Kapitalbedarf**

Wie viel Startkapital benötigen Sie für die Firmengründung?

## **4.2 Finanzplanung**

*Ermittlung des Finanzierungsbedarfs mit Hilfe der Plan-Bilanz, der Plan-Erfolgsrechnung und der Plan-Kapitalflussrechnung, Liquiditätsplan, Investitionsbudget, Finanzkennzahlen.  
Erläuterungen siehe Ziffer 5*

## **4.3 Finanzierungskonzept**

*Wie viel Eigenmittel können Sie ins Unternehmen einbringen?  
Falls eine Fremdfinanzierung nötig ist, wie setzt sich die Fremdfinanzierung zusammen?  
Welche Finanzierungsinstrumente werden eingesetzt und wie erfolgt die Besicherung?*

# **5. Anhang**

## **5.1 Allgemeines**

## **5.2 Planbilanz**

*Planbilanzen der nächsten 3-5 Jahre*

## **5.3 Plan-Erfolgsrechnung**

*Gegenüberstellung der künftigen Aufwendungen und Erträge in einem Zeitraum von 3-5 Jahren*

## **5.4 Liquiditätsplan**

*Liquiditätsplan mit Angabe von Einnahmen und Ausgaben (Umsatz-/Aufwandsbudget) der nächsten 3-5 Jahre*

## **5.5 Sonstiges**

*Beilagen: Firmenportrait, Produktbroschüre, Marktanalysen, Betreibungsauzüge, Verträge (Lizenzen, Lieferanten, Kooperationen), CV und Nachweise (Zeugnisse und Zertifikate)*