

Aufbau und Gliederung eines Businessplanes (Checkliste)

Zusammenfassung

- Geschäftsidee, Unternehmensziele, Geschäftszweck
- Neue(s) Produkt(e), Dienstleistung(en)
- Marktsituation, Marktübersicht
- Produktion und Marktübersicht
- Erfolgsaussichten/Risiken
- Finanzierungsbedarf und Verwendungszweck (Grund des Kreditgesuches)

Unternehmen

- Unternehmensorganisation
- Rechtsform
- Statuten, Verträge
- Beteiligung
- Kooperationspartner
- Kapitalstruktur, Kapitalgeber

Management/Administration

- Organigramm
- Führungsteam (Branchenkenntnisse, Erfahrungen, Leistungsausweise)
- Mitarbeiter (Anzahl, Funktionen, Ausbildung, Kompetenzen)
- Lohnpolitik, Entlohnungssystem, Personalwesen
- Logistik (Buchhaltung, Kalkulation, Informatik, Controlling)
- Geschäftspartner (Treuhand, Werbeagenturen, Unternehmensberater, Banken, Anwälte)

Produkte/Dienstleistungen

- Detaillierte Beschreibung der anzubietenden Produkte und Dienstleistungen
- Kundenbedürfnisse, Kundennutzen
- Stärken, Schwächen, Chancen, Gefahren, Risiken
- Schutzrechte (Patente), Lizenzen, Zulassungsbeschränkungen, nötige Bewilligungen
- Weiterentwicklungen, Innovationen

Märkte

- Übersicht über den Gesamtmarkt (Grösse, Wachstum, Teilmärkte)
- Anvisierter Markt (Marktsegmente, Nischen, Marktanteile, Struktur der potentiellen Kunden)
- Markthürden (Eintrittsbarrieren, Markthemmnisse)
- Geplante Verkaufszahlen
- Relevante Umweltfaktoren (Rezyklierfähigkeit, Abfall-, Luftverschmutzungs-, Lärm- oder Abwasserprobleme)

Konkurrenzfirmen/Konkurrenzprodukte

- Name und Standorte direkter und indirekter Konkurrenten
- Marktanteile, Umsätze und Gewinne der Konkurrenten
- Strategien und Vertriebskanäle der Konkurrenz
- Produktvergleich (Preis, Qualität, Service, Garantien, Neben- und Zusatzleistungen)
- Stärken und Schwächen der Konkurrenz

Produktion

- Produktionsstandorte (Nähe zu Lieferanten, verkehrstechnische Lage, Lager, Umschlagsmöglichkeiten)
- Produktionsanlagen (Kapazitäten, Durchlauf, Ausstoss, Produktionsverfahren, Produktionsschritte)
- Kosten/Finanzierung der Produktionsanlagen (Kauf oder Leasing)
- Fremdproduktion (Hersteller, Lieferanten, Abhängigkeiten, Lieferverträge)
- Waren- und Materialeinkauf (Lieferfristen, Preise)

Marketing

- Marketingstrategie, Marketingkonzept
- Produkt- und Sortimentspolitik (inkl. Service, Garantien, Neben- und Zusatzleistungen)
- Preispolitik
- Vertriebspolitik (Distributionskanäle, Kundennähe, Verkehrsanlage, Verkaufsräumlichkeiten)
- Kommunikationspolitik (Verkauf, Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit)

Terminplanung

- Zeitplan für die Entwicklung, Produktion und Marketingführung der neuen Produkte/Dienstleistungen
- Etappenziele

Risiken und Probleme

- Ausfall des Managements (Krankheit, Unfall), Austritt bzw. Abwerbung von Schlüsselpersonen
- Störung oder Ausfall der Produktion und des Vertriebs
- Produkthaftpflicht
- (Bevorstehende) Gesetzesänderungen, gesetzliche Auflagen
- Exogene Einflüsse (neue Produktionsverfahren, Erfindungen, Markttrends, konjunkturelle Entwicklung)

Finanzen

- Bilanz und Planbilanz (3 Jahre)
- Erfolgsrechnung und Planerfolgsrechnung (3 Jahre)
- Liquiditätsplan für das kommende Geschäftsjahr
- Investitionsplan
- Debitoren- und Kreditorenliste
- Sicherheiten

Beilagen

- Handelsregisterauszug
- Betriebsauszug
- Firmen-, Produktbroschüren
- Pläne (Maschinen, Situationsplan, Grundbuchauszug, Lokalitäten)
- Marktanalysen
- Verträge (Beteiligungen, Kooperationen, Lizenzen)
- Finanzierungsunterlagen (Bürgschaften, Darlehensverträge, Depotauszüge, Liegenschaftsschätzung)
- Terminpläne

Motto: kurz-klar-kompetent

BANK EKI
Genossenschaft

Rosenstrasse 1
3800 Interlaken

T 033 826 17 71
F 033 826 17 79

info@bankeki.ch
www.bankeki.ch

Geschäftsstellen

Grindelwald
T 033 853 29 70

Lauterbrunnen
T 033 855 36 55

Wilderswil
T 033 823 10 70