

## Checkliste: Bestandteile des Businessplans

Autor: A. Spaniol  
„Erfolgreich selbständig im Handwerk“  
Holzmann Buchverlag, 2. Auflage 2009

Immer auf der sicheren Seite

- ✔ **Von unserer Fachredaktion geprüft** Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

# Bestandteile des Businessplans

Schriftlich und anschaulich präsentiert, ist der Businessplan die Visitenkarte Ihres zukünftigen Unternehmens!

	Erledigt	Notizen
<b>1. Vorhabensbeschreibung</b>		
<b>Kurzfassung Ihres Gründungskonzepts</b> Beschreiben Sie Ihr Vorhaben in wenigen, präzisen Sätzen. Der Leser kann sich so schnell einen Überblick verschaffen, ohne zu sehr ins Detail gehen zu müssen.	<input type="checkbox"/>	
Gewählte <b>Rechtsform</b> und Angaben zur <b>Unternehmensleitung</b> (alleine oder mit Partner), Gründe für die Entscheidung nennen!	<input type="checkbox"/>	
Anzahl der <b>Mitarbeiter</b> beim Start und die <b>Personalplanung</b> für die nächsten 1 bis 2 Jahre, Angaben zur <b>Qualifikation</b> .	<input type="checkbox"/>	
Angaben zum gewählten <b>Standort</b> und Gründe, die dafür sprechen, wie z. B. Kundennähe, Verkehrsanbindung, Kosten etc.	<input type="checkbox"/>	
Angaben zu der/den <b>Zielgruppe(n)</b> , auf die sie sich konzentrieren wollen und dabei möglichst genau unterteilen. Vermeiden Sie die Konzentration auf wenige Hauptkunden, Sie machen sich sonst zu abhängig!	<input type="checkbox"/>	
Aus der Wahl der Zielgruppe ergibt sich dann die <b>Produktpalette</b> und das <b>Dienstleistungsangebot</b> , das Sie mit Ihrem Betrieb abdecken wollen, getreu dem Motto „Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“.	<input type="checkbox"/>	
Schildern Sie die von Ihnen geplanten Maßnahmen zur Vorbereitung Ihres Markteintritts. Welche <b>Marketing und Werbemaßnahmen</b> sehen sie vor?	<input type="checkbox"/>	

	Erledigt	Notizen
<b>2. Markt und Konkurrenz</b>		
Sammeln Sie Informationen zur <b>Branchensituation</b> , zu künftigen Entwicklungen und Trends sowie zu möglichen Risiken und beschreiben Sie, wie Sie dies für Ihren Betrieb nutzen wollen.	<input type="checkbox"/>	
Welches <b>Marktpotenzial</b> gibt es und wie sieht die <b>Konkurrenzsituation</b> aus? Welche Mitbewerber haben Sie; wo liegen deren Stärken und Schwächen und wie wollen Sie sich gegenüber der Konkurrenz behaupten?	<input type="checkbox"/>	
<b>3. Finanzierung</b>		
Auf der Grundlage eines Investitionsplanes (Aufstellung Ihrer Investitionen) ist der Finanzierungsplan (Aufstellung Ihrer Finanzierungsmittel) aufzustellen. Dies ist v. a. für Ihre Hausbank zur Beurteilung des Vorhabens wichtig.	<input type="checkbox"/>	
<b>4. Rentabilitäts- und Umsatzvorschau</b>		
Erstellen Sie gemeinsam mit Ihrem Berater eine <b>Rentabilitätsvorschau</b> (voraussichtliche Ertragsentwicklung) für die nächsten 2 bis 3 Jahre. Damit überprüfen Sie, ob sich Ihre Idee auch wirtschaftlich lohnt und ob Sie den Kapitaldienst aus der Finanzierung und Ihre Privatentnahmen erwirtschaften können.	<input type="checkbox"/>	
<b>5. Anlagen</b>		
<b>Tabellarischer Lebenslauf</b> mit beruflichem Werdegang. Dokumentieren Sie Ihre unternehmerische Qualifikation. Zeigen Sie, dass Sie neben handwerklichen vor allem auch über kaufmännische Kenntnisse verfügen!	<input type="checkbox"/>	
<b>Zeugnisse und zusätzliche Qualifikationen</b> Heben Sie Ihre Aus- und Weiterbildungskurse hervor. Zeigen Sie spezielle Kenntnisse auf!	<input type="checkbox"/>	
<b>Vertragsentwürfe</b> (Miet- oder Pachtvertrag, Gesellschaftsvertrag, Angebote etc.)	<input type="checkbox"/>	
<b>Sonstige Informationen</b> zum Vorhaben: Fotos, Analysen, Branchenreports und Marktdaten etc.	<input type="checkbox"/>	