

4.1.3.3 Detailliaspekte des Businessplans

Ohne auf Einzelheiten und detaillierte Eklärungen zu den aufgeführten Aspekten eines Businessplans eingehen zu wollen, die den Rahmen dieses Buches sprengen würden, sei nun auf die folgende Checkliste verwiesen, die einen ersten groben Anhalt für die Gestaltung eines Businessplans geben soll. Detailliertere Darstellungen finden sich in entsprechenden Monographien.¹

0. Executive Summary	erledigt
Knappe Ausführung der Geschäftsidee	?
Wichtigste Informationen	?
Darstellung der Erfolgskriterien	?
Zusammenfassung bisherige Entwicklung	?
Chancen/Risiken	?
Finanzplan	?
Interesse wecken	?
1. Unternehmenskonzept	
1.1 Geschäftszweck und -tätigkeit	?
Welchen Zweck verfolgt das Unternehmen	?
Welche Leistungen bietet d. Unternehmen zur Zweckerfüllung	?
1.2 Alleinstellungsmerkmale	?
Unique Selling Proposal	?
1.3 Strategische Ziele, Vision und Mission	?
z.B. X % Marktanteil, Top 5 Anbieter weltweit bis z. Jahr X etc.	?

¹ Vgl. dazu die ausführliche Darstellung in: Klandt 1999, S. 84-208 oder Klandt/Finke-

Schürmann 1998, S. 55-168.

Vision = Trend/Markt- Kundenentwicklung bis Jahr XX	?
Mission = Beitrag zur Erreichung der Vision	?
1.4 Marketing- und Vertriebsstrategien	?
Marketingmaßnahmen, um strategische Ziele zu erreichen	?
Vertriebsorganisation und -maßnahmen	?
1.5 Management / Personal	?
2. Markt und Wettbewerb	
2.1 Markt	
Marktsituation heute und morgen	?
Marktphase	?
Marktgröße	?
Marktwachstum	?
Marktumfeld	?
Marktstrategie	?
Nationaler Markt	?
Internationaler Markt	?
Kundenstruktur	?
2.2 Kundenanforderungen	
Problemstellung Kunden	?
Anforderungen	?
Lösungsbedürfnis	?
2.3 Konkurrenztechnologien und -produkte	
Beschreibung von vergleichbaren Technologien u. Produkten	?
Vor- und Nachteile dieser Technologien zu eigenen	?
2.4 Leistungsangebot	

Problemlösungen	?
Nutzen	?
Kaufargumente	?
2.5 Wettbewerb und Wettbewerbspositionierung	
Wettbewerber	?
Wettbewerbsstruktur	?
Branchenmerkmale	?
Intensität	?
Umsatz	?
Anzahl Mitarbeiter und Qualifikation	?
Geographische Verteilung	?
Stärken und Schwächen	?
Abdeckung v. Marktsegmenten im Vergleich zum Wettbewerb	?
Leistungsportfolio im Vergleich zum Wettbewerb	?
Wettbewerbsvorteile	?
3. Planung	
Projektzeitplan	?
Wann welche Investitionen?	?
Wann welche Entscheidungen?	?
Wann welche Milestones (Umsatz, Technologie, Partner etc.)?	?
Organisation	?
Organigramm	?
Verantwortungsbereiche	?
Umsatz und Erlösplanung	?
GuV-Planung, Bilanzplanung	?

Kapitalbedarf	?
Gründe und Ziele anstehender Investitionen	?
4. Beteiligungsargumente / Investment Case / SWOT-Analyse (Stärken und Schwächen)	
5. Besondere Risiken	
Marktentwicklung	?
Abhängigkeit von Schlüsselpersonen	?
Technologie	?
6. Anlagen	
Produktbeschreibungen, Konstruktionsskizzen etc.	
Lebensläufe der Gründer und ihre Qualifikation	
Schutzrechtsdokumente (fakultativ)	
Lizenzvereinbarungen	
Letter of Intent von potenziellen Kunden	
Kooperationsvereinbarungen	
7. Formalia	
Schlichter, klarer Aufbau	?
Prinzip der Knappheit, Relevanz, Klarheit und Ordnung	?
Seitennummerierung	?
Adresse und Ansprechpartner	?

Tab. 4-4: Checkliste Businessplan