

---

## Ein Businessplan hat vier entscheidende Aufgaben:

---

### 1. Qualifizierung des Unternehmers

Der Lerneffekt bei der Erstellung des Geschäftsplanes ist eine wesentliche Voraussetzung für den erfolgreichen Start als Unternehmer.

### 2. Überprüfung der Idee

„Hat die Idee eine Chance auf Realisierung?“, Prüfung, Überlegen von Alternativen

### 3. Planung

Grundlage für die Umsetzung und Beurteilungsmaßstab für das später laufende Unternehmen

### 4. Hilfe zur Finanzierung

Entscheidende Argumentationshilfe für Finanzierung und Kooperationen.

---

## Tipps für Gründer

---

- ◆ Unternehmer zu sein ist eine Lebensweise, eine Weltanschauung. Deshalb sind für eine erfolgreichen Gründung „Unternehmer-Kenntnisse“ entscheidend, nicht unbedingt Fachkenntnisse
- ◆ Als Selbständiger liegen ihre „Sicherheiten“ in:
  - ◆ Selbstvertrauen
  - ◆ menschlicher Qualität
  - ◆ fachlicher Qualität

---

## Erfolg kann ganz einfach sein!

---

Drei Faktoren sind die Basis für jeden Unternehmenserfolg, für Existenzgründer ebenso wie für bestehende Unternehmen:

1. persönliche Ziele des Unternehmers.  
Die Erreichung persönlicher Ziele ist der Motor jeder unternehmerischen Tätigkeit. Je klarer und eindeutiger sie definiert sind, umso besser läuft das Unternehmen.

2. Orientierung am Markt und am Geschäftsprozess.  
Nur die kompromisslose Ausrichtung des Unternehmens an Markt und Kunden und die laufende Optimierung der Leistungen sichert langfristig die Existenz des Unternehmens in rasant wandelnden Märkten.

3. Die Umsetzung  
Im Detail der Ausführung stecken jede Menge Tücker. Entscheidend ist Konsequenz und Beharrlichkeit!

---

Die vorliegende Checkliste soll Ihnen einen ersten Überblick über Inhalt und Umfang eines professionellen Unternehmenskonzeptes geben.

Wir freuen uns, wenn Ihnen dies bei Ihrem Vorhaben hilft. Sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie Fragen haben

Mit besten Empfehlungen



---

Dipl. Kfm. Peter Pölzgutter

---

persönliche Beratung für  
Unternehmer

## Checkliste Businessplan

Das Unternehmens-Konzept

---

Pölzgutter und Partner GmbH

D-83410 Laufen, Röderberg 4  
TEL +49 (86 86) 984 988-0 FAX 984 988-50  
EMAIL: office@poelzgutter.de  
INTERNET: www.poelzgutter.de

# 1 Übersicht

*max. 1-2 Seiten!*

- ◆ Gründungszeitpunkt und Unternehmenszweck
- ◆ Leistungsbeschreibung und Kundennutzen
- ◆ Wettbewerbsvorteile
- ◆ Ergebnisse Marktanalyse
- ◆ Zielgruppe und Kunden
- ◆ Absatzstrategie
- ◆ Kompetenz der Gründerpersonen
- ◆ Gesamtkapitalbedarf

# 2 Gründerperson (en)

*max. 1 Seite!*

- ◆ Kurzer Lebenslauf der Gründer, der die Kompetenzen für die geplante Tätigkeit und als Unternehmer aufzeigt.

# 3 Produkt und Kundennutzen

- ◆ Produkt / Angebot
- ◆ Genaue Darstellung des Kundennutzens
- ◆ Was ist die Problemlösung,?
- ◆ Wie wurde das Problem bisher gelöst?

# 4 Markt-Analyse

*muss auf überprüfbaren Grundlagen beruhen!*

## 4.1 Markt

- ◆ Produzenten
- ◆ Abnehmer
- ◆ häufigster Einsatz der Produkte
- ◆ übliche Vertriebswege
- ◆ welche Veränderungen sind zu erwarten (Produktion, Technik, Vertrieb)
- ◆ Markt- und Wachstumstrends

## 4.2 Zielgruppe

- ◆ Welche Zielgruppen gibt es? (*präzise Beschreibung*)
- ◆ Ist die Zielgruppe bereit für das Produkt bzw. die Leistung zu bezahlen?

## 4.3 Konkurrenz-Analyse

- ◆ Darstellung der Konkurrenz zu bestimmten Stärken/Schwächen z.B.
  - Produkte/Leistungen
  - Vertriebskanäle
  - Verkaufte Stückzahlen
  - Qualität des Kundendienstes
  - Image der Produkte
  - Lieferzeiten
  - Stärken und Schwächen
  - Wer verkauft vergleichbare Produkte oder beabsichtigt dieses ?
- ◆ auch zum Entdecken nicht angebotener Leistungen

## 4.4 Standort

- ◆ Einzugsbereich
- ◆ Standortinformationen
- ◆ Standort-Analyse
- ◆ Kaufkraft im Einzugsbereich
- ◆ rechtliche Situation
- ◆ behördliche Situation, etc.

# 5 Marketingkonzept

- ◆ Unternehmens-Philosophie
- ◆ Außen-Auftritt
- ◆ Sortiment
- ◆ Leistung
- ◆ Preis
- ◆ Werbung
- ◆ PR

# 6 Absatzkonzept

- ◆ Vertriebswege
- ◆ Vorteile, Nachteile

# 7 Finanzplanung

- ◆ Investitionen  
*Hier wird der Teil des Gesamtkapitalbedarfs dargestellt, der in Produktionsfaktoren investiert werden muss*
- ◆ Startkosten
  - erste Waren-Ausstattung
  - Gründungskosten
  - Markteinführung
- ◆ Gesamtkapitalbedarf  
*Alles, auch der Lebensunterhalt in der Startphase*
- ◆ Finanzierung  
*Wie wird der Kapitalbedarf finanziert?*
- ◆ Ergebnisplanung  
monatliche Aufstellung für die ersten drei Jahre
  - Umsatz (was soll erreicht werden?)
  - Variable Kosten
  - Mitarbeiter
  - Fixe Kosten
  - Investitionen
  - Abschreibungen
- ◆ Liquiditätsplanung

# 8 Anhang

- Unterlagen die den Inhalt ergänzen , z.B.
- ◆ Patentschriften,
  - ◆ Gutachten, etc.
  - ◆ Gesellschaftsvertrag (oder Entwurf)
  - ◆ Gesellschafterliste  
(Name und Kapitalanteile der Gesellschafter)
  - ◆ Technische Unterlagen (Prospekte, Datenblätter)
  - ◆ Kopien sonstiger Verträge oder Entwürfe  
(z.B. Vertriebs- oder Kooperationsverträge), etc.