



Checkliste Businessplan

Die folgende Checkliste kann als Gliederungsvorschlag für den Geschäftsplan dienen und umfasst die wichtigsten Informationen. Für Innovationsvorhaben kann auch Entwicklungs- oder Investitionsvorhaben stehen, die Punkte sind dann entsprechend zu interpretieren.

Beachten Sie stets dass der Empfänger i.d.R. kein Spezialist in Ihrem Fachgebiet ist, sondern Mitarbeiter einer Bank oder einer VC-Gesellschaft.

Executive Summary

I. Unternehmen

- 1.1. Unternehmensziele
- 1.2. Unternehmensgründer/Schlüsselpersonen
- 1.3. Konstitutionelle Grundlagen
- 1.4. Organisation und Management

II. Innovationsvorhaben

- 2.1. Stand der Technik
- 2.2. Technische Basisinformationen
- 2.3. Entwicklungsziele
- 2.4. Produktinnovation
- 2.5. Imitationsschutz
- 2.6. Entwicklungsvorhaben
- 2.7. Entwicklungsrisiko

III. Markt

- 3.1. Informationen zum Markt
 - 3.1.1. Gesamtmarkt
 - 3.1.2. Marktsegmente
 - 3.1.3. Wettbewerb
- 3.2. Absatzkonzeption
 - 3.2.1. Marketinginstrumente
 - 3.2.2. Vertriebskonzeption

IV. Produktion

- 4.1. Festlegung des Leistungsprogramms und der Fertigungstiefe
- 4.2. Produktionsdurchführungsplanung
- 4.3. Zeitplanung
- 4.4. Ressourcenplanung

V. Langfristige Perspektiven

- 5.1. Weiterentwicklung der Produkte
- 5.2. Alternative strategische Zielmärkte

VI. Betriebswirtschaftliche Analyse und Planung

- 6.1. Meilensteinplanung
- 6.2. Personalplanung
- 6.3. Preiskalkulation
- 6.4. Umsatzplanung
- 6.5. Investitionsplanung
- 6.6. Abschreibungsplanung
- 6.7. GuV-Planung
- 6.8. Liquiditätsplanung
- 6.9. Cash-flow-Planung
- 6.10. Kapitalbedarfsermittlung
- 6.11. Kapitaldienstübersicht
- 6.12. Bilanzplanung



Executive Summary

1. Zielsetzung der vorgelegten Unternehmenskonzeption
2. Erläuterung des Gründungsgedankens - Geschäftszweck
3. Kurzvorstellung der Gründer und Schlüsselpersonen - Motivation und Kompetenz
4. beabsichtigte Geschäftsfelder - Marktpotential
5. beabsichtigter Leistungsumfang - Alleinstellungsmerkmale
6. Wirtschaftliche Erfolgsaussichten
7. Kapitalbedarf
8. Chancen und Risiken
9. Stärken und Schwächen

I. Unternehmen

- 1.1. Unternehmensziele
 - Wann wurde das Unternehmen gegründet?
 - Mit welcher Zielsetzung wurde das Unternehmen gegründet?
 - Worin besteht die Motivation zur Unternehmensgründung?
 - Was ist die Kernkompetenz des Unternehmens?
 - Welches sollen die künftigen Geschäftsfelder des Unternehmens sein?
 - Welcher Leistungsumfang soll zukünftig erbracht werden?
 - Wo soll das Unternehmen hinsichtlich seines Umsatzes und Personals in fünf Jahren stehen?
 - 1.2. Unternehmensgründer/Schlüsselpersonen
 - Wer sind die Gründer, wer die Schlüsselpersonen?
 - Welche Fachkenntnisse, welches Management-Know-how besitzen die Gründer und Schlüsselpersonen?
 - 1.3. Konstitutionelle Grundlagen
 - Rechtsform / Gesellschafter?
 - Besitz- und Haftungsverhältnisse?
 - Handelsregistereintragung?
 - Geschäftsführung?
 - Standort?
 - Nachfolge- und Vertretungsregelungen?
 - 1.4. Organisation und Management
 - Wer ist wofür zuständig?
 - Wie sieht das Organigramm aus?
 - Welche Qualifikationen sollen Ihre Mitarbeiter haben?
-

II. Innovationsvorhaben

- 2.1. Stand der Technik
 - Welche Problemstellung soll mit dem Vorhaben bearbeitet werden?
 - Wie ist der internationale Stand der Technik und des Wissens im betreffenden Technologiefeld?
 - Welche Lösungswege gibt es generell, und welche Ergebnisse liegen bereits vor (soweit bekannt)?
 - 2.2. Ausführliche Beschreibung der technischen Basisinnovation
 - Welche technische bzw. wissenschaftliche Lösung bieten Sie hinsichtlich der Problemstellung?
 - Worin besteht die Neuartigkeit Ihrer Lösung?
 - Inwiefern geht sie über den internationalen Stand der Technik hinaus?
 - 2.3. Entwicklungsziele
 - Was soll entwickelt werden?
 - Welche Entwicklungsziele sollen erreicht werden?
 - 2.4. Ausführliche Beschreibung der Produktinnovation
 - Welche Produkt- und Verfahrensvorteile ergeben sich aus der oben dargestellten Innovation?
 - Welchen Nutzen bringen die Produkt- und Verfahrensvorteile den Kunden?
 - Worin ist der wesentliche Wettbewerbsvorteil des zu entwickelnden Produkts oder Verfahrens zu sehen?
-



2.5. Beschreibung des Imitationsschutzes

- Wie ist die Patentsituation im betreffenden Technologiefeld?
- Kann ein aus dem Entwicklungsvorhaben resultierendes Patent angemeldet werden? Wenn ja, welche Lösungen wären patentfähig?
- Wodurch sonst kann das zu entwickelnde Produkt/Verfahren vor rascher Imitation geschützt werden?
- Wie schnell könnte es potentiellen Wettbewerbern gelingen, Ihre Innovation nachzuahmen?
- Welche Möglichkeiten einer zukünftigen Weiterentwicklung gibt es?

2.6. Ausführliche Beschreibung des Entwicklungsvorhabens

- Welche Arbeiten wurden bereits geleistet? Welche Erkenntnisse und Ergebnisse liegen darüber hinaus vor?
- Welche Entwicklungsschritte sind notwendig?
- In welche Themen und Arbeitspakete läßt sich das Entwicklungsvorhaben sinnvoll gliedern?
- Welcher Zeit- und Arbeitsaufwand ist für die jeweiligen Arbeitspakete notwendig?
- Welche FuE-Aufträge an externe Stellen werden erforderlich?
- Welche Investitionen in die Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie die Entwicklungseinrichtung müssen im Rahmen des Entwicklungsvorhabens erfolgen?
- Welches Material wird in welchem Umfang für die Entwicklung gebraucht?

2.7. Beschreibung des Entwicklungsrisikos

- Worin sind die besonderen Entwicklungsrisiken zu sehen?
- Warum gehen Sie davon aus, dass das Entwicklungsvorhaben dennoch erfolgreich abgeschlossen werden kann?

III. Markt

3.1. Informationen zum Markt

3.1.1 Beschreibung des Gesamtmarktes

- Welche allgemeinen Trends gibt es, hinsichtlich der wirtschaftlichen Lage Ihrer Kundenbranche, der eingesetzten Technologie, gesetzlicher Bestimmungen, Kundenanforderungen usw.?
- Wie hoch ist die Aufnahmefähigkeit des Marktes in bezug auf Absatzstückzahl und Umsatzvolumen für das von Ihnen geplante Produkt bzw. die von Ihnen geplante Leistung?
- Wie hoch ist derzeit tatsächlich die Nachfrage nach dem von Ihnen geplanten Produkt bzw. nach der geplanten Leistung?
- Welche Faktoren oder eigenen Schwächen könnten Ihnen den Zugang zum Markt erschweren?

3.1.2. Beschreibung der Marktsegmente

- Wer sind ihre Kunden?
- Beschreiben Sie Ihre Kunden, z.B. hinsichtlich der Kriterien Branche, Betriebsgröße, technische Anforderungen, Ausstattungsgrad, Mindestanforderung, Einsatz / Anwendungen Ihrer geplanten Leistung, innerbetriebliche Entscheidungswege, kaufentscheidende Faktoren, Vertriebskanäle usw.
- Welche Kundengruppen (Marktsegmente) können Sie als erste nach Abschluß einer Neuentwicklung erreichen?

3.1.3. Beschreibung des Wettbewerbs

- Welche Unternehmen bieten vergleichbare Leistungen?
- Wie ist die Marktstruktur und -besetzung, d.h. welche Anbieter halten welche Marktanteile?
- Welche Preispolitik verfolgen die Wettbewerber?
- Mit welchen Wettbewerbsreaktionen ist bei Markteinführung Ihres Produkts bzw. Ihrer Leistung zu rechnen?

3.2. Absatzkonzeption

3.2.1. Einsatz der Marketinginstrumente

- Wie hoch ist unter Berücksichtigung des Wettbewerbs und des angestrebten Kundennutzens der Preis, den Ihre Kunden für Ihre Leistung bereit sind zu zahlen? Wie hoch ist der geplante Markteinstiegspreis? Wie positionieren Sie sich langfristig preislich am Markt?



- Welche Maßnahmen sind geplant, um das Unternehmen und das Produkt bei potentiellen Kunden, Meinungsbildnern und in Fachkreisen bekannt zu machen? Welches Image wollen Sie für Ihr Unternehmen langfristig am Markt aufbauen?
 - Welche zusätzlichen Leistungen sind nach dem Vertragsabschluß notwendig und geplant?
 - Über welche, den Innovationskern des Entwicklungsvorhabens nicht berührenden Leistungsmerkmale sollte Ihr Produkt verfügen?
 - Welche konkreten und detaillierten Marketingmaßnahmen sind während der Laufzeit geplant?
 - Welche Meilensteine, deren Erreichen einen meßbaren Erfolg bei der Markteinführung anzeigt, sind gesetzt?
- 3.2.2. Beschreibung der Vertriebskonzeption
- Welches sind die Zielmarktregionen?
 - Mit welcher Vertriebsform und -organisation erreichen Sie Ihre Kunden?
 - Welches sind potentielle Vertriebspartner oder Absatzmittler?
-

IV. Produktion

- 4.1. Festlegung des Leistungsprogramms und der Fertigungstiefe
- Was ist selbst zu fertigen?
 - Was ist einzukaufen?
 - Gibt es andere Quellen (second source)?
- 4.2. Produktionsdurchführungsplanung
- Welches ist der geeignete Standort?
 - Welche Investitionen sind zu tätigen?
 - Welche Anforderungen sind an die Produktionslogistik zu stellen?
- 4.3. Zeitplanung
- Wann ist was zu tun?
- 4.4. Ressourcenplanung
- Was wird für eine spätere Produktion benötigt (Kapital, Personal, Arbeitsmittel usw.)?
-

V. Langfristige Perspektiven

- 5.1. Weiterentwicklung der Produkte
- Welche Zusatzfunktionen, derivate Produkte usw. sind möglich?
- 5.2. Alternative strategische Zielmärkte
- Wie kann man das entwickelte Know-how und/oder Systemkomponenten eventuell anders nutzen?
-

VI. Betriebswirtschaftliche Analyse und Planung

- 6.1. Meilensteinplanung
- 6.2. Personalplanung
- 6.3. Preiskalkulation
- 6.4. Umsatzplanung
- 6.5. Investitionsplanung
- 6.6. Abschreibungsplanung
- 6.7. GuV-Planung
- 6.8. Liquiditätsplanung
- 6.9. Cash-flow-Planung
- 6.10. Kapitalbedarfsermittlung
- 6.11. Kapitaldienstübersicht
- 6.12. Bilanzplanung
- Wie hoch ist der Deckungsbeitrag pro Stück und in Prozent vom Umsatz?
 - Wie hoch ist das Umsatzvolumen und die Absatzstückzahl des Innovationsvorhabens in den ersten drei Jahren nach der Markteinführung?
 - Im wievielten Jahr nach der Markteinführung sind die dem Vorhaben zuzurechnenden FuE- sowie Markteinführungskosten voraussichtlich wieder erwirtschaftet?
-