



Businessplan

Aufbau und Inhalt

Der Businessplan ist ein wertvolles Entscheidungsinstrument für Unternehmer jeder Grösse und dient zudem als wichtige Grundlage für den zukünftigen Erfolg. Ein Businessplan gibt Aufschluss über die folgenden Punkte:

Zusammenfassung

Businessplan in Kurzform Geschäftsidee, Unternehmensstrategie, Marktleistungen, Unternehmerteam, Finanzbedarf, Risiken

Unternehmung

Geschichtlicher Hintergrund Gründer, Gründungsdatum, Entwicklung, Erfolge

Situation heute Rechtsform (aktueller HR-Auszug), Beteiligungsstruktur, Schlüsselkennzahlen, Statuten, Geschäftszweck

Hintergrundinformationen je nach Finanzierungsumfeld Gründungs-, Expansions-, Akquisitions-, Turnaround-Finanzierung sowie Nachfolgeregelung

Unternehmensstrategie

Vision/Strategie Beschreibt das ideale Selbstbild Ihres Unternehmens in der Zukunft und zeigt die langfristige Ausrichtung der Unternehmung auf

Management

Unternehmerteam Mitglieder, Organigramm, Verantwortlichkeiten, Entlohnung, besondere Fähigkeiten

Lebenslauf pro Mitglied Ausbildung, Schulen, Berufserfahrung, bisherige Erfolge, Referenzen

Führungsinstrumente

Führungsmittel Welche Führungsmittel (strategische, operative) werden Sie einsetzen?
Wie ist das Management-Informationssystem (MIS) aufgebaut?

Produkte/Dienstleistungen

Marktleistung	Beschreibung der Marktleistungen, des Kundennutzens, der Kundenbedürfnisse sowie der Vor- und Nachteile zu den Konkurrenzprodukten (Fotos, Verkaufsprospekte, technische Studien als Beilage), Weiterentwicklungen, Folgeprodukte, Produktinnovationen, Patente, Lizenzen, Schutzrechte
---------------	---

Forschung/Entwicklung

Innovationspolitik	Welche Entwicklungsprojekte werden von Ihnen zur Zeit abgewickelt? Welche Entwicklungsziele verfolgen Sie? Wie beschaffen Sie sich die Ideen für zukünftige Innovationen?
--------------------	--

Produktion/Lieferanten

Beschaffung/Herstellung	Eigenproduktion, Warenlager, Fremdproduktion, Waren- und Materialeinkauf, wichtigste Lieferanten
-------------------------	--

Markt/Kunden

Marktübersicht	Marktanalyse, Kundenstruktur, Kaufmotivation
Eigene Marktstellung	Bearbeitete Teilmärkte, Zielgruppen, Absatzkanäle
Marktbeurteilung/-forschung	Markttrends, Eintrittsbarrieren, geschätzte Wachstumsraten der Teilmärkte
Potential	Wachstum des Marktes in drei bis fünf Jahren, neue technische Entwicklungen

Konkurrenz

Mitbewerber	Name, Standort, Zielmärkte, Marktstellung, Stärken und Schwächen
Konkurrenzprodukte	Produktevergleich, Sortiment, Eigenschaften, Zusatzdienstleistungen

Marketing/Umsetzung

Marktsegmentierung	Zielmärkte, Kundengruppen
Marktbearbeitung	Verkauf, PR, Werbung, Promotion, Distribution
Leistungsgestaltung	Sortiments-, Produkte-, Service- und Preispolitik
Umsatzziel	Budgetierte Verkaufsmengen pro Teilmarkt in den nächsten fünf Jahren, angestrebte Marktanteile in den jeweiligen Teilmärkten

Standort

Firmensitz	Geschäftsdomizil und Geschäftsstellen, Vor- und Nachteile des gewählten Standorts
------------	---

Informatik

Leitbild	Welche Anwendungen sind für die Umsetzung Ihrer Unternehmensstrategie entscheidend?
Investitionen, Sicherheit, Abhängigkeiten	Existiert ein Informatik-Sicherheitskonzept? Werden die Datenbestände regelmässig gesichert?

Externe Berater/Beziehungen

Allgemein	Anwälte, Notare, Treuhänder, Unternehmensberater, Revisionsstelle, Werbeagentur, Banken, Personalvermittlung
-----------	--

Zeitplan

Meilensteine	Planung, Produktion, Markteinführung, Marktdurchdringung, Erreichung Break-Even-Point ab Planung
--------------	--

Analyse der Risiken

Allgemein	Von welchem Faktor hängt das Gelingen des Projektes massgeblich ab? Welche Gefahren und Risiken können den Erfolg bedrohen? Welche Vorkehrungen werden getroffen, um den Auswirkungen ungünstiger Entwicklungen zu begegnen?
-----------	--

Finanzplanung

Kurzfristige und langfristige Finanzplanung	Ermittlung des Finanzierungsbedarfs mit Hilfe der Plan-Bilanz, der Plan-Erfolgsrechnung und der Plan-Kapitalflussrechnung, Liquiditätsplan, Investitionsbudget, Finanzkennzahlen
---	--

Finanzierung

Finanzierungskonzept	Deckung des Finanzierungsbedarfs durch die Zuführung von neuem Kapital, Verhältnis Eigenmittel und Fremdkapital, mögliche Geldgeber
Verschiedenes	Patent- und Markenschutz, Risiko- und Versicherungspolitik, Wirtschaftsförderung, staatliche Beihilfen, Hängige Verfahren, Prozesse

Wir sind gerne für Sie da: Urner Kantonalbank, Bahnhofstrasse 1, 6460 Altdorf | +41 41 875 60 00 | info@ukb.ch

Dieses Dokument dient zu Informationszwecken und der Nutzung durch den Empfänger. Die aufgeführten Informationen beziehen sich auf den Zeitpunkt der Herausgabe dieses Dokuments. Änderungen sind jederzeit möglich. © UKB 04.2016.