

Businessplan-Erstellung: Checkliste

Seinen Businessplan zu erstellen ist kein leichtes Unterfangen, denn die Ausarbeitung des Geschäftskonzepts verlangt eine intensive Beschäftigung mit möglicherweise neuen Themen, die einem noch nicht allzu geläufig waren, wie beispielsweise Rentabilität oder Liquidität, und das vertiefte Auseinandersetzen mit seiner beruflichen Zukunft.

Wie die Aufteilung des Businessplans generell aussieht, findest du in diesem Artikel: [Der erste Schritt zur Existenzgründung – keine Angst vorm Businessplan.](#)

In diesem Artikel habe ich die wichtigsten Fragen, unterteilt in die verschiedenen Themenbereiche zusammengestellt. Sie sollen als Checkliste für die Erstellung eines Businessplans fungieren.

Ob die einzelnen Fragen wirklich alle beantwortet werden müssen, hängt von deinem geplanten Geschäftskonzept ab. Nicht jeder gründet gleich groß mit der Absicht, Mitarbeiter einzustellen oder einen Vertrieb aufzubauen.

Wer zunächst als Ein-Mann- bzw. Eine-Frau-Betrieb startet und ein kleines Online-Unternehmen gründet, braucht nur einen Teil der nachfolgenden Fragen für die Erstellung des Businessplans auszuarbeiten. Mein eigener Businessplan umfasste nur fünf Seiten und war damit völlig ausreichend.

Am ausführlichsten sind die Punkte Marketing und Finanzierung bzw. Finanzierungsplan, wobei du auf keinen Fall selbst einen Rentabilitäts- und Liquiditätsplan erstellen musst, diese Aufgabe übernimmt dein Steuerberater. Denn den brauchst du ohnehin für die Beantragung von Fördergeldern wie dem Existenzgründungszuschuss und für die Erstellung bestimmter Dokumente und Übersichten.

1. Zusammenfassung: Allgemeines zum Unternehmen

Wenn du alle Inhalte für deinen Businessplan zusammengetragen hast, stellst du den Unterlagen eine Zusammenfassung voran.

Darin beschreibe kurz und prägnant deine Geschäftsidee, die wichtigsten Erfolgs- und Risikofaktoren für dein Unternehmen und deine Ziele für die ersten Jahre deiner selbständigen Tätigkeit.

2. Gründerperson

- Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen hast du?
- Kannst du Branchenkenntnisse nachweisen?
- Verfügst du über entsprechende kaufmännische Kenntnisse?
- Was sind deine besonderen Stärken?
- Wo hast du Defizite und wie kannst bzw. willst du diese ausgleichen?

3. Geschäftsidee: Beschreibung

- Beschreibe deinen Leistungsumfang, ob Dienstleistung(en) oder Produkt(e).
- Wo willst du deine Leistungen anbieten?
- In welchem Umfang willst du deine Leistungen anbieten?
- Was ist das Einzigartige an deinen Leistungen?
- Wie sieht der konkrete Kundennutzen aus?
- Brauchst du für den Start deiner Geschäftsidee einen bestimmten Geldbetrag und /oder eine bestimmte Vorlauf- bzw. Entwicklungszeit?
- Ist für den Schutz der Geschäftsidee möglicherweise ein Patent notwendig?
- Sind weitere Zulassungen oder Genehmigungen einzuholen?
- Planst du noch ergänzende Vorhaben zu deiner Geschäftsidee, die später realisiert werden sollen? Wenn ja, beschreibe diese kurz und wann die Realisierung geplant ist.

4. Marktsituation und Konkurrenz

- Wie sehen deine potenziellen Kunden hinsichtlich Alter, Einkommen, Beruf, Geschlecht, Einkaufsverhalten und Bedürfnisse aus? Sind es hauptsächlich Privat- oder Geschäftskunden?
- Hast du schon ein paar Kunden für deine Geschäftsidee gewinnen können?
- Brauchst du viele kleine Kunden oder eher nur wenige große?
- Wo findest du deine Kunden?
- Wie sehen die Preise deiner Kunden aus?
- Wie sieht die Konkurrenzsituation aus? Falls es Konkurrenz gibt, analysiere diese, was deren Produkte, Geschäftsgröße, Stärken und Schwächen angeht.
- Wie willst du deine Schwächen gegenüber Konkurrenten ausgleichen?
- Wo willst du deinen Standort planen und warum? Was sind dessen Vor- und Nachteile?

5. Marketing

- Was hat deine Geschäftsidee deinen potenziellen Kunden zu bieten?
- Was hebt dich von der Konkurrenz ab?
- Wie gestaltet sich deine Preisstrategie?
- Zu welchem Preis willst du deine Leistungen bzw. Produkte anbieten?
- Wie sieht die Preiskalkulation aus?
- Wie willst du deinen Service oder deine Produkte vermarkten?
- Wie werden die Kunden über deine Angebote in Kenntnis gesetzt?
- Wie viel musst du in die Werbung investieren?
- Willst du Vertriebspartner nutzen?
- Wie viele Kosten fallen durch den Vertrieb an?

6. Unternehmensorganisation und Mitarbeiter

- Stelle dein geplantes Unternehmen vor (Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, Sitz, Geschäftszweck. Falls vorhanden: Patente, Rechte, Lizenzen, Verträge).

- In welcher Phase befindet sich dein Unternehmen (Entwicklung, Gründung, Markteinführung, Wachstum)?
- Willst du Mitarbeiter einstellen? Wenn ja, wann, wie viele und welche Qualifikation sollen diese aufweisen?
- Planst du Schulungsmaßnahmen für deine Mitarbeiter?

7. Rechtsform

- Planst du eine bestimmte Rechtsform für dein Unternehmen wie UG, GmbH oder eine andere?
- Aus welchen Gründen hast du dich für diese Rechtsform entschieden?
- Welche Gesellschafterstruktur siehst du vor und wie verteilst du die Gesellschaftsanteile?
- Wird die Rechtsform die Interessen der Gesellschafter berücksichtigen?

8. Chancen und Risiken

- Was kann die Entwicklung deines Unternehmens positiv beeinflussen?
- Welche Probleme können entstehen und die positive Entwicklung deines Unternehmens behindern?
- Wie willst du möglichen Problemen/Risiken begegnen?

9. Finanzierungsplan: Kapitalbedarf, Liquidität, Rentabilität

- Erstelle eine Übersicht über deine Lebenshaltungskosten.
- Hast du Reserven für unvorhergesehene Ereignisse?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Anschaffung und Vorlaufkosten für deinen Unternehmensstart?
- Verfügst du über eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase?
- Wie hoch ist dein Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist dein Fremdkapitalanteil?
- Kannst du Förderprogramme in Anspruch nehmen?
- Kannst du bestimmte Objekte leasen und zu welchen Konditionen?
- Welche Sicherheiten kannst du für Kredite einsetzen?
- Wie hoch schätzt du die monatlichen Einzahlungen (verteilt auf drei Jahre)?
- Wie hoch schätzt du die monatlichen Kosten (Material, Miete usw.)?
- Wie hoch schätzt du die Investitionskosten im ersten Jahr?
- Wie hoch schätzt du die monatlichen Tilgungen und Zinszahlungen?
- Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve kannst du rechnen?
- Wie hoch schätzt du deinen Umsatz für die kommenden drei Jahre?
- Wie hoch schätzt du die Kosten für die kommenden drei Jahre?
- Wie hoch schätzt du deinen Gewinn für die kommenden drei Jahre?

10. Zusätzliche Unterlagen

- Tabellarischer Lebenslauf
- Entwurf Gesellschaftervertrag
- Entwurf Pachtvertrag

- Entwurf Kooperationsverträge
- Entwurf Leasingvertrag
- Marktanalysen
- ggf. Gutachten
- ggf. Patente, Marken und ähnliche Rechte
- Übersicht der Sicherheiten