

Business-Plan

✓	Kapitel	Inhalte
	Executive Summary	(Max. 1-2 Seiten Zusammenfassung des Business-Plans) Geschäftsidee, Unternehmensstrategie, Märkte, Produkte, Unternehmerteam, Geschäftssystem, Finanzierung
	1. Unternehmung	
1.1	Geschichte	Gründer, Gründungsdatum, Unternehmensentwicklung
1.2	Heutige Situation	Rechts- und Beteiligungsstruktur, Schlüsselkennzahlen
1.3	Finanzierungen, Kontinuität	Finanzierung von Gründung, Expansion, Akquisition(en), evtl. Turn around, Regelung von Nachfolgen
	2. Produkte/Dienstleistungen	
2.1	Marktleistungen	Detailliert pro Leistung: Einzigartigkeit, Kundennutzen (erfüllte Kundenbedürfnisse), Vor- und Nachteile zu Konkurrenzprodukten, Schutz (Patente, Marke), Nebenleistungen
2.2	Forschung/Entwicklung	Geplante Produktentwicklungen (Weiter-, Folge-, Innovationen), geplante Patente und Marken
	3. Märkte	
3.1	Übersicht, Daten, Analysen	Grössen aller Märkte, Kundenstrukturen, -situation, -bedürfnisse, Wettbewerbs-Verhältnisse
3.2	Eigene Marktstellungen	Bearbeitete Teilmärkte, Kundengruppen, Marktstellungen, Beziehungen mit Absatzmittlern, Beeinflussern etc.
3.3	Branche, Entwicklungen	Ein- und Austrittsbarrieren, geschätzte Wachstumsraten, Trends (Aktuelle und potenzielle)
	4. Wichtigste Konkurrenten	
4.1	Unternehmen	Namen, Standorte, Zielmärkte, Positionierungen, Marktstellungen, Stärken und Schwächen, Strategien und Verhalten
4.2	Marktleistungen	Sortimente, Eigenschaften, Zusatzleistungen, Vor-/Nachteile (für jede Marktleistung separat)
	5. Marketing	
5.1	Marketingziele	Positionierung, quantitative und qualitative Ziele für: Absatzmengen, Preise, Margen, Umsätze, Gewinne, Marktstellungen, Kunden, Absatzmittler, Beeinflusser etc.
5.2	Marketingstrategien	Grundsätzliches, langfristiges Verhalten am Markt
5.3	Marktsegmentierungen	Grundsatzentscheid, Verfahren, Kriterien, resultierende Zielmärkte und Kundengruppen
5.4	Marktbearbeitungen	Verkauf, Kommunikation, Distribution
5.5	Leistungsgestaltung und -pflege	Sortiments-, Produkte-, Servicepolitik
5.6	Preise und Konditionen	Preisfindung, -differenzierungen, Margen, Rabatte
	6. Standort/Herstellung/Administration	
6.1	Standorte	Standortwahl, Geschäftsdomizil, Aussenstellen, Produktion
6.2	Herstellung / Lieferanten	Eigen-/Fremdproduktion, Produktionsmittel, Kapazitäten, Lager, Einkauf, wichtigste Lieferanten (Stärken, Schwächen)
6.3	Administration	Buchhaltung, EDV, Personalwesen, Versicherungen
	7. Organisation/Management	
7.1	Organisations-Strukturen	Aufbau-Organisation, Prozesse-Organisation
7.2	Unternehmerteam, Verwaltungsrat, Berater	Mitglieder, Verantwortlichkeiten, Resultate von Teamarbeiten, Entlohnung, Bonussystem
7.3	Lebensläufe Management	Persönlichkeit, Ausbildung, Erfahrung, Fähigkeiten, Erfolge
	8. Risikoanalyse	
8.1	Interne Risiken	Management, Personal, Produktion, Marketing, Finanzen
8.2	Externe Risiken	Wirtschaft, Technologien, Ökologie, Gesetze, Gesellschaft
	9. Finanzplanung	
9.1	Kurz- und langfristige Finanzplanung	Finanzplanung mit Plan-Bilanz, Plan-Erfolgsrechnung und Plan-Kapitalflussrechnung
9.2	Liquidität	Liquiditätsplanung, im ersten Jahr auf Monatsbasis
9.3	Kapitalbedarf	Gesamter Kapitalbedarf: Gründungskosten, Investitionen, Betriebskosten, Kautionen, Reserve.
	10. Finanzierung	
10.1	Finanzierungskonzept	Finanzierungsbedarf (Eigen- oder/und Fremdkapital), Beteiligungsangebot an Investoren (Betrag, Konditionen etc.)
	11. Realisierungs-Plan	
11.1	Umsetzungsplanung	Wichtigste Aufgaben, Meilensteine, kritische Pfade

Weitere Auskünfte:

StartZentrum Zürich, Binzstrasse 18, 8045 Zürich, Tel. 044 455 60 60, www.startzentrum.ch (Stand 2009)