

Businessplan

Stand: August 2008



StarterCenter Hessen
Kurze Wege – schneller ans Ziel!

Checkliste Businessplan / Unternehmenskonzept

- **Zusammenfassung**
[Kurzbeschreibung der wesentlichsten Bestandteile des Vorhabens und des Unternehmenskonzepts]
- **Beschreibung des Unternehmensgegenstandes**
[Geschäftsfelder zu Beginn sowie strategisch auf mittel- und langfristige Sicht]
[Alleinstellungsmerkmal Ihrer Produkte/Dienstleistungen]
- **Form der Existenzgründung**
[Neugründung; Betriebsübernahme; Tätige Beteiligung; Management Buy Out (MBO); Management Buy In (MBI) etc. – als Anlage ggf. Entwurf des entsprechenden Vertrages]
[als Franchise-Nehmer oder in einer Verbundgruppe etc., als Anlage ggf. Entwurf des entsprechenden Vertrages]
- **Werdegang/Lebenslauf des bzw. der Gründer**
[Insbesondere Angaben zur fachlichen und kaufmännischen Qualifikation - ggf. Zeugnisse wichtige Zeugnisse/Zertifikate/Beurteilungen etc.]
- **Beratungs- und Schulungsmaßnahmen**
[geplant/absolviert]
- **Branchensituation**
[Brancheninformationen/-kennzahlen, vermutliche Entwicklung]
- **Markt/Kunden**
[Zielgruppen (z. B. Endverbraucher – nach Alter, Einkommen etc., Unternehmen – nach Branche, Unternehmensgröße etc.; Behörden; In- und/oder Ausland; direkter und indirekter Exportanteil; Kundeneinzugsgebiet und -potenziale; vermutlicher Marktanteil; Vermeidung überdurchschnittlicher Abhängigkeit, vorliegende LOI]
- **Standort**
[Mitbewerber: Konkurrenten; Entfernung zu Konkurrenten; Wettbewerbsvor- und -nachteile Ihrer Geschäftsidee etc.]
[Geschäftsräume: Verkehrsverbindungen (incl. Parkmöglichkeiten, Zufahrtswege); Raumbedarf (Außen-/Innenbereich, Raumausstattung, Produktions-, Lager-, Büro-, Verkaufsräume); Expansionsmöglichkeiten; behördliche Auflagen; Miete oder Pacht oder Kauf oder Nutzung eigener Räumlichkeiten - als Anlage gegebenenfalls Entwürfe des Miet-/Pacht-/Kaufvertrages etc.]
- **Absatzform und -wege**
[Direktverkauf; Handelsvertreter; Bestellfristen; Versand etc.]
- **Lieferanten/Kooperationspartner**
[Lieferanten; Lieferkonditionen (z. B. lange Zahlungsziele zur Optimierung der Liquidität); Kommissionsware; Vermeidung überdurchschnittlicher Abhängigkeit]
[Kooperationspartner; Kooperationsform (z. B. Cross Marketing, Netzwerkbildung); als Anlage gegebenenfalls Entwürfe von Kooperationsverträgen]

- **Produktions-/Verfahrensablauf/Produktionsmittel**
[Stand der Technik; Innovation etc.]
[Maschinen und Anlagen; Roh-, Hilfs- und Betriebsmittel]
- **Marketing**
[Corporate Identity; Corporate Design; PR; Werbung etc.]
- **Personal**
[Bedarf an Vollzeit-/Teilzeit-/Pauschalkräften; erforderliche Qualifikationen; ggf. schon gebundenes Fachpersonal; ggf. Alleinstellungsmerkmale zur Gewinnung und Bindung von Fachkräften (z. B. gute Voraussetzungen zu Vereinbarkeit von Beruf und Familie); Berufsausbildung; Einsatz von Praktikanten/Studenten etc.]
- **Rechtsform**
[Einzelunternehmen; Personengesellschaft (z. B. GbR); Kapitalgesellschaft z. B. GmbH), als Anlage gegebenenfalls Entwürfe des Gesellschaftsvertrags, des Geschäftsführervertrags mit Angabe des Geschäftsführergehalts etc.]
- **Berufszugangs-/Zulassungsvoraussetzungen
incl. Zuordnung zum Wirtschaftsbereich**
[Freiberufliche Tätigkeit]
[Gewerbliche Tätigkeit: zulassungspflichtiges Handwerk; zulassungsfreies Handwerk; handwerkähnliche Tätigkeit; Handel (GH; EH; Handelsvermittlung); Verarbeitendes Gewerbe; Verkehrsgewerbe; Gastgewerbe; Dienstleistungen (z. B. Finanzdienstleistungen, Sicherheitswirtschaft)]
- **Kapitalbedarfsplan/Investitionsplan**
[Kaufpreis Immobilie; Baukosten; Maschinen und Anlagen; Betriebsausstattung; Gründungskosten; Eröffnungswerbung; Waren- und Materiallager; ggf. Übernahmepreis; Betriebs-/Umlaufmittel]
- **Finanzierungsmöglichkeiten**
[Eigenmittel; Sicherheiten; Bedarf an Fremdkapital; Bedarf an Bürgschaften; mögliche Fördermittel etc.]
- **Kostenkalkulation/Preiskalkulation**
[Branchenvergleich; Kalkulation von Stundenverrechnungssätzen etc.]
- **Rentabilitätsvorschau/Umsatz- und Ertragsvorschau**
[Für mindestens drei Geschäftsjahre]
- **Liquiditätsplan**
[Voraussichtliche monatliche Einzahlungen und Auszahlungen für mindestens ein Geschäftsjahr zur Kontrolle und Sicherung der ständigen Zahlungsfähigkeit]
- **Plan für die Kapitaldienstfähigkeit**
[Aufstellung der jährlichen Zinsen und Tilgungen und ihre Gegenüberstellung zum erweiterten cash flow – vgl. Merkblatt Rentabilitätsvorschau].



Was gehört zu einem Businessplan / Unternehmenskonzept?

Es gibt eine Vielzahl von Checklisten und Merkblätter zur Erarbeitung eines Businessplanes. So hat auch die IHK Limburg eine Checkliste zusammengestellt, die dem Großteil denkbarer Vorhaben gerecht wird. Sie erhebt, ebenso wie die anderen Optionen, keinen Anspruch auf Ausschließlichkeit. Unser Tipp: Nutzen Sie neben dieser Checkliste auch weitere Informationsquellen, um einen auf Ihr ganz individuelles Vorhaben „maßgeschneiderten“ Businessplan zu entwickeln.

Praxistipp:

Entscheidend ist die Aussage, was das „Alleinstellungsmerkmal“ und damit die Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens ausmacht – d. h.

„Warum sollten Kunden gerade Ihre Produkte/Dienstleistungen nutzen?“

Anfragen aus dem IHK-Bezirk Limburg beantwortet Ihnen gerne:

David Rickert

Telefon: 06431 / 210 – 130

Telefax: 06431 / 210 – 205

E-Mail: d.rickert@limburg.ihk.de

Wir bitten um Ihr Verständnis, dass wir dem gesetzlichen Auftrag der IHK entsprechend, Privaten und Freiberuflern diesen Service nicht anbieten können.

Dieses Merkblatt soll - als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Industrie- und Handelskammer Limburg

Walderdorffstraße 7

65549 Limburg

Telefon: 06431 / 210 – 0

Telefax: 06431 / 210 – 205

E-Mail: info@limburg.ihk.de

Internet: www.ihk-limburg.de