
Der Businessplan ist für Sie selbst am Wichtigsten!

1. **Bewusstseins-Bildung**

Nach den Gesetzen der Quantenphysik schafft unsere Absicht unsere Realität. Die Erstellung des Businessplanes sichert die bewusste gedankliche Ausrichtung. Dies ist die unabdingbare Voraussetzung für den Erfolg

2. **Qualifizierung des Unternehmers**

Der Lerneffekt durch die Erstellung des Geschäftsplanes ist eine wesentliche Voraussetzung für den erfolgreichen Start als Unternehmer.

3. **Überprüfung der Idee**

„Hat die Idee eine Chance auf Realisierung?“, Prüfung, Überlegen von Alternativen

4. **Planung**

Klarheit über die Vorgangsweise, Grundlage für die Umsetzung und Beurteilungs-Maßstab für das später laufende Unternehmen

5. **Hilfe zur Finanzierung**

Entscheidende Argumentationshilfe für Finanzierung und Kooperationen.

Tipps für Gründer

- ◆ Unternehmer zu sein ist eine Lebensweise, eine Weltanschauung. Deshalb sind für eine erfolgreichen Gründung „Unternehmer-Kenntnisse“ entscheidend, nicht unbedingt Fachkenntnisse
- ◆ Als Unternehmer liegen ihre „Sicherheiten“ in:
 - ◆ **Bewusstsein und Klarheit**
 - ◆ **menschliche Qualität**
 - ◆ **fachliche Qualität**

Erfolg kann ganz einfach sein!

Drei Faktoren sind die Basis für jeden Unternehmenserfolg, für Existenzgründer ebenso wie für bestehende Unternehmen:

1. **persönliche Ziele des Unternehmers.**

Die Erreichung persönlicher Ziele ist der Motor jeder unternehmerischen Tätigkeit. Je klarer und eindeutiger sie definiert sind, umso besser läuft das Unternehmen.

2. **Orientierung am Markt und am Geschäftsprozess.**

Nur die kompromisslose Ausrichtung des Unternehmens an Markt und Kunden und die laufende Optimierung der Leistungen sichert langfristig die Existenz des Unternehmens in rasant wandelnden Märkten.

3. **Die Umsetzung**

Im Detail der Ausführung stecken jede Menge Tücken. Entscheidend ist Konsequenz und Beharrlichkeit!

Die vorliegende Checkliste soll Ihnen einen ersten Überblick über Inhalt und Umfang eines professionellen Unternehmenskonzeptes geben. Diese Anleitung ist auch als ausführliches Handbuch bei uns erhältlich

Wir freuen uns, wenn Ihnen dies bei Ihrem Vorhaben hilft. Sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie Fragen haben

Mit besten Empfehlungen



Dipl. Kfm. Peter Pölzgutter

Erfolg ist menschlich
persönliche Beratung für Unternehmer

Checkliste

Businessplan

Das Unternehmens-Konzept

Pölzgutter und Partner GmbH

D-83410 Laufen, Schiffmeistergasse 41
+49 (86 82) 314 97 59
office@poelzgutter.de
www.poelzgutter.de

1 Übersicht

max. 1-2 Seiten!

- ◆ Gründungszeitpunkt und Unternehmenszweck
- ◆ Leistungsbeschreibung und Kundennutzen
- ◆ Wettbewerbsvorteile
- ◆ Ergebnisse Marktanalyse
- ◆ Zielgruppe und Kunden
- ◆ Absatzstrategie
- ◆ Kompetenz der Gründerpersonen
- ◆ Gesamtkapitalbedarf

2 Gründerperson (en)

max. 1 Seite!

- ◆ Kurzer Lebenslauf der Gründer, der die Kompetenzen für die geplante Tätigkeit und als Unternehmer aufzeigt.

3 Produkt und Kundennutzen

- ◆ Produkt / Angebot
- ◆ Was ist der Nutzen für den Anwender?
- ◆ Genaue Darstellung des Kundennutzens
- ◆ Was ist die Problemlösung?

4 Markt-Analyse

muss auf überprüfbaren Grundlagen beruhen!

4.1 Markt

- ◆ Produzenten
- ◆ Abnehmer
- ◆ häufigster Einsatz der Produkte
- ◆ übliche Vertriebswege
- ◆ welche Veränderungen sind zu erwarten (Produktion, Technik, Vertrieb)
- ◆ Markt- und Wachstumstrends

4.2 Zielgruppe

- ◆ Welche Zielgruppen gibt es?
- ◆ (präzise Beschreibung)
- ◆ Ist die Zielgruppe bereit für das Produkt bzw. die Leistung zu bezahlen?

4.3 Konkurrenz-Analyse

- ◆ Darstellung der Konkurrenz zu bestimmten Stärken/Schwächen z.B.
 - Produkte/Leistungen
 - Vertriebskanäle
 - Verkaufte Stückzahlen
 - Qualität des Kundendienstes
 - Image der Produkte
 - Lieferzeiten
 - Stärken und Schwächen
 - Wer verkauft vergleichbare Produkte oder beabsichtigt dieses ?
- ◆ auch zum Entdecken nicht angebotener Leistungen

4.4 Standort

- ◆ Einzugsbereich
- ◆ Standortinformationen
- ◆ Standort-Analyse
- ◆ Kaufkraft im Einzugsbereich
- ◆ rechtliche Situation
- ◆ behördliche Situation, etc.

5 Marketingkonzept

- ◆ Unternehmens-Philosophie
- ◆ Außen-Auftritt
- ◆ Sortiment
- ◆ Leistung
- ◆ Preis
- ◆ Werbung
- ◆ PR

6 Absatzkonzept

- ◆ Vertriebswege
- ◆ Vorteile, Nachteile

7 Finanzplanung

- ◆ Investitionen
Hier wird der Teil des Gesamtkapitalbedarfs dargestellt, der in Produktionsfaktoren investiert werden muss
- ◆ Startkosten
 - erste Waren-Ausstattung
 - Gründungskosten
 - Markteinführung
- ◆ Gesamtkapitalbedarf
Alles, auch der Lebensunterhalt in der Startphase
- ◆ Finanzierung
Wie wird der Kapitalbedarf finanziert?
- * Ergebnisplanung
monatliche Aufstellung für die ersten drei Jahre
 - Umsatz (was soll erreicht werden?)
 - Variable Kosten
 - Mitarbeiter
 - Fixe Kosten
 - Investitionen
 - Abschreibungen
- ◆ Liquiditätsplanung

8 Anhang

Unterlagen die den Inhalt sinnvoll ergänzen , z.B.

- ◆ Patentschriften,
- ◆ Gutachten, etc.

Fassen Sie sich kurz – bringen Sie die Dinge knackig auf den Punkt!

Der Gesamtumfang des Businessplanes einschliesslich Anhang sollte insgesamt maximal 30 Seiten betragen.