
Checkliste 2 – Wesentliche Inhalte des Businessplans

Auch wenn ein Businessplan zu weiten Teilen auf die Kommunikation mit Banken und Investoren ausgelegt ist, sollte er nicht als reines Mittel zum Zweck gesehen werden. Ein Businessplan enthält nämlich alle Dimensionen und zentralen Elemente, die auch für eine erfolgreiche Unternehmensführung benötigt werden.

Es lohnt sich diese Dimensionen, in denen Banken und Investoren denken, ernst zu nehmen und dauerhaft im Unternehmen zu nutzen, denn ein Businessplan mit seinem schmückenden Marketing-Beiwerk ist nicht als notwendiges Übel und reiner Einmalaufwand sondern als Instrument der strategischen Planung zu verstehen.

Diese Checkliste soll Ihnen dabei helfen zu überprüfen ob Sie die wesentlichen Inhalte eines Businessplans berücksichtigt haben.

Wesentliche Inhalte	Berücksichtigt	
	ja	nein
Geschäftsidee		
Haben Sie einen allgemeinverständlichen Überblick über ihr geplantes Geschäftsmodell gegeben?		
Haben Sie Ihre geplanten Produkte und Dienstleistungen anschaulich dargestellt?		
Wurde im Businessplan ihre Kunden bzw. die konkrete Zielgruppe vorgestellt?		
Haben Sie dargestellt wie sich Ihre Geschäftsidee von eventuellen Mitbewerbern unterscheidet?		
Sind Sie auf eventuelle Wettbewerbsvorteile und Möglichkeiten zum Schutz Ihrer Produkte, Dienstleistungen oder Methoden und Verfahren eingegangen?		
Haben Sie alle notwendigen strategischen Partner für Ihr Geschäftsmodell vorgestellt?		
Gründerteam		
Haben Sie alle Gründer des Unternehmens persönlich vorgestellt und alle formalen Informationen wie Lebenslauf, Zeugnisse, praktische Erfahrungen und Erfolge aufgenommen?		
Ist es Ihnen gelungen alle Gründer auch als hochmotiviertes und schlagkräftiges Team vorzustellen?		
Haben Sie auch alle weiteren Partner wie Anwälte oder Berater vorgestellt, die Sie im Rahmen der Unternehmensgründung auf jeden Fall benötigen?		
Markt und Wettbewerb		
Haben Sie im Businessplan glaubhaft dargelegt, dass für Ihre Produkte oder Dienstleistungen ein Markt existiert?		
Konnten Sie in etwa die Größe des für Ihr Unternehmen relevanten Marktes ermitteln?		

Wesentliche Inhalte	Berücksichtigt	
	ja	nein
Sind Sie im Businessplan auf die geplante Marktentwicklung sowie die aktuelle und erwartete Wettbewerbssituation eingegangen?		
Haben Sie im Businessplan Ihre Stärken und Schwachen gegenüber der Konkurrenz herausgearbeitet und dargestellt wie Sie sich diesbezüglich positionieren wollen?		
Marketing und Vertrieb		
Haben Sie beschrieben wie Sie beabsichtigen ein Alleinstellungsmerkmal (Unique Selling Proposition) am Markt aufzubauen?		
Wird im Businessplan auf alle Produkteigenschaften eingegangen aufgrund derer die identifizierten Kundenbedürfnisse gedeckt werden?		
Ist im Businessplan das geplante Preismodell beschrieben?		
Gibt der Businessplan darüber Auskunft wie die geplanten Produkte und Dienstleistungen vertrieben werden sollen?		
Ist im Businessplan beschrieben über welche Mittel und Medien das Unternehmen mit seinen Kunden kommunizieren möchte und welche Maßnahmen zur Verkaufsförderung geplant sind?		
Sind Sie auf geplante Vertriebspartner eingegangen?		
Unternehmensorganisation		
Haben Sie im Businessplan die wichtigsten Mitarbeiter des Unternehmens und die Aufgabenverteilung vorgestellt?		
Werden der Lebenslauf dieser Mitarbeiter und deren besondere Eignung für die geplanten Aufgaben im Unternehmen schlüssig dargestellt?		
Sind Sie im Businessplan auf das geplante Mitarbeiterwachstum und Ihre Strategie zur Akquisition und Bindung der benötigten Mitarbeiter eingegangen?		
Wurden darüber hinaus alle weiteren Faktoren der zukünftigen Unternehmensorganisation wie beispielsweise Rechtsform und Hauptsitz im Businessplan vorgestellt und erläutert?		
Realisierungsfahrplan		
Haben Sie für die im Businessplan bis dahin beschriebenen Maßnahmen und geplanten Aktivitäten operativ umsetzbare Arbeitspakete definiert?		
Ist im Businessplan klar ersichtlich wer für welche Themenbereiche und Arbeitspakete zuständig ist?		
Ist der im Businessplan dargestellte Realisierungsfahrplan in sich schlüssig und mit den verfügbaren Ressourcen inhaltlich und zeitlich umsetzbar?		
Werden im Businessplan klare Meilensteine genannt anhand derer sowohl Sie als auch die Empfänger des Businessplans den tatsächlichen Fortschritt objektiv überprüfen können?		

Wesentliche Inhalte	Berücksichtigt	
	ja	nein
Chancen und Risiken		
Haben Sie die wesentlichen Chancen und Risiken des geplanten Unternehmens identifiziert und im Businessplan bewertet?		
Erläutern Sie im Businessplan wie Sie mögliche Chancen erfolgversprechend heben wollen und den negativen Einfluss von Risiken minimieren können?		
Haben Sie die wichtigsten Risiken auch quantitativ bewertet?		
Haben Sie sichergestellt, dass die verschiedenen Szenarien der Finanzplanung berücksichtigt werden?		
Finanzplanung		
Haben Sie alle im Businessplan bis dahin dargestellten Ergebnisse und Aktivitäten im Rahmen der Finanzplanung berücksichtigt?		
Haben Sie die finanziellen Eckdaten Umsatz, Cash Flow und Ergebnis mindestens für die kommenden drei Jahre ermittelt?		
Beantwortet der Businessplan die Frage wie hoch der Kapitalbedarf Ihres Unternehmens bis zum Erreichen der Gewinnzone ist?		
Stellt der Businessplan verschiedene Szenarien (z.B. best, worst, real case) dar?		
Haben Sie dargestellt über welche Finanzierungsquellen Sie beabsichtigen das benötigte Kapital zu beschaffen?		
Können potentielle Kapitalgeber dem Businessplan entnehmen mit welcher Rendite sie rechnen können?		
Haben Sie sich Gedanken gemacht wie Ihr Angebot an potentielle Kapitalgeber aussieht?		
Management Summary		
Haben Sie alle wesentlichen Aspekte Ihrer Geschäftsidee und des geplanten Unternehmens kurz und prägnant dargestellt?		
Ist der Einstieg in den Businessplan so geschrieben, dass das Interesse des Lesers zum Weiterlesen und vor allem einem Engagement im Unternehmen geweckt wird?		