

## Businessplan Checkliste

„Ein Businessplan ist ein schriftliches Dokument, welches das Konzept eines neu zu gründenden Unternehmens beschreibt.“

(Quelle: Deutsche Startups)

„Der Businessplan stellt einen Fahrplan für die Existenzgründung und die zukünftige Tätigkeit dar.“

(Quelle: Gründerszene)

Entsprechend dieser zwei Definitionen bildet der Businessplan das Fundament für eine erfolgreiche Gründung. Diese Checkliste dient als Orientierungshilfe bei der Erstellung eines Businessplans - nicht zwingend jeder Punkt muss für die eigene Geschäftsidee relevant sein. Kapitel 1 stellt eine Zusammenfassung des Businessplans dar und wird zuletzt verfasst. Demnach wird direkt mit der Erstellung von Kapitel 2 begonnen.

### Gliederung

1. Executive Summary (Kurzzusammenfassung)
2. Geschäftsidee (Detaillierte Darstellung des Produktes/Services)
3. Gründerperson/-team (Qualifikationen, Stärken & Schwächen)
4. Organisation (Rechtsform, Organisation, Mitarbeiter)
5. Marktübersicht (Kunden, Konkurrenz, Standort)
6. Marketing (Angebot, Preis, Vertrieb, Werbung)
7. Finanzierung (z.B. Finanzierungsplan, Liquiditätsplanung)
8. Chancen und Risiken (SWOT-Analyse)
9. Anhang (z.B. Lebenslauf, Gewerbeanmeldung, Patente)

### 1. Executive Summary (Kurzzusammenfassung)

- Wie lautet der Name des zukünftigen Unternehmens?
- Welche Rechtsform wollen Sie Ihrem Unternehmen geben?
- Wie lautet der Name des Gründers/der Teammitglieder?
- Was sind Ihre Qualifikationen und beruflichen Erfahrungen?
- Was ist Ihre Geschäftsidee bzw. Ihr Produkt/Dienstleistung?
- Welchen Vorteil bieten Sie gegenüber Ihrer Konkurrenz?
- Wer sind Ihre Kunden? Wie möchten Sie diese Kunden erreichen?
- Welche Marketingaktivitäten planen Sie? Wie hoch ist Ihr Budget dafür?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie? Wie finanzieren Sie diesen?
- Welches Umsatzvolumen erwarten Sie in den ersten Jahren?
- Wie viele Mitarbeiter wollen Sie in den nächsten Jahren einstellen?
- Welche Ziele haben Sie? Was sind die größten Risiken? Wie gehen Sie damit um?
- Wann möchten Sie Ihre unternehmerische Tätigkeit aufnehmen?

## **2. Geschäftsidee bzw. Produkt/Dienstleistung**

- Welches Produkt/Dienstleistung wollen Sie anbieten?
- Was ist das besondere/innovative an Ihrem Angebot?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für Ihre Kunden?
- Was unterscheidet Sie von bestehenden Angeboten?
- Wann möchten Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung vermarkten?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Welche Folge- und Weiterentwicklungen sind geplant?
- Wie sichern Sie die Qualität Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Schutzrechte besitzen Sie (z.B. Patente)?

## **3. Gründerperson/-team**

- Welche fachspezifischen Kenntnisse/Erfahrungen haben Sie?
- Welche kaufmännischen Kenntnisse/Erfahrungen haben Sie?
- Welche speziellen Fähigkeiten besitzen Sie für Ihre Gründung (oder auch nicht)?
- Wie möchten Sie ggf. fehlende spezielle Fähigkeiten ausgleichen?
- Warum sind Sie motiviert ein Unternehmen zu gründen?
- Werden Sie von Ihrem Partner/Ihrer Familie unterstützt?
- Welche besonderen persönlichen Stärken/Schwächen haben Sie?

## **4. Organisation**

### **4.1 Recht/Steuern/Versicherungen**

- Welche Rechtsform haben Sie gewählt?
- Warum haben Sie sich für diese Rechtsform entschieden?
- Wie sind die Gesellschaftsanteile verteilt?
- Welche Versicherungen möchten Sie abschließen?

### **4.2 Struktur**

- Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?
- Welche Aufgaben- und Verantwortungsbereiche haben Sie verteilt (Organigramm)?
- Wie sieht Ihre Projekt-/Meilensteinplanung aus (grafisch)?
- Wie sieht Ihre Wertschöpfungskette aus (grafisch)?

### **4.3 Mitarbeiter**

- Wollen Sie Mitarbeiter einstellen? Wenn ja, wann und wie viele?
- Welche Qualifikationen sollen Ihre Mitarbeiter haben?
- Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

## 5. Marktübersicht

### 5.1 Markt

- Wie groß ist das Marktvolumen für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Wie wird sich der Markt in den nächsten Jahren entwickeln (Marktanalyse)?
- Welche Markttrends entwickeln sich aktuell?

### 5.2 Kunden

- Wer sind Ihre Kunden (Zielgruppe)?
- Welche produkt-/dienstleistungsbezogenen Bedürfnisse haben Ihre Kunden?
- Welche produkt-/dienstleistungsbezogenen Probleme haben Ihre Kunden?
- Wie groß ist die Kaufkraft Ihrer Kunden?
- Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?

### 5.3 Konkurrenz

- Wer sind Ihre Konkurrenten (Wettbewerbsanalyse)?
- Was ist Ihr Wettbewerbsvorteil? Wie nachhaltig ist dieser?
- Welches Produkt-/Dienstleistung verkauft Ihre Konkurrenz?
- Was kostet Ihr Angebot bei Ihrer Konkurrenz?
- Welche Vertriebs- und Marketingkanäle nutzen Ihre Konkurrenz?
- Was sind Ihre Stärken/Schwächen gegenüber Ihrer Konkurrenz?

### 5.4 Standort

- Wo möchten Sie Ihr Unternehmen gründen?
- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- Wie viel Gewerberäume und -flächen benötigen Sie?
- Haben Sie schon ein konkretes Objekt in Aussicht?

## 6. Marketing

### 6.1 Angebot

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potentielle Kunden?
- Was ist an Ihrem Angebot besser gegenüber der Konkurrenz?
- Welche Zusatzleistungen planen Sie zu Ihrem Angebot?

### 6.2 Preis

- Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- Wie hoch wird der Preis Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?
- Wie hoch ist dieser Preis im Vergleich zum Konkurrenzangebot?

### **6.3 Vertrieb**

- Wie sieht Ihre Markteintrittsstrategie aus?
- Welche Vertriebskonzepte/-kanäle verfolgen Sie?
- Werden Sie Vertriebsmitarbeiter einstellen? Wie viele Mitarbeiter?
- Werden Sie Vertriebspartner/-kooperationen nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch Ihren Vertrieb?
- Welche Absatzziele haben Sie sich in welchen Zeiträumen gesetzt?

### **6.4 Werbung**

- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie und wann planen Sie diese?
- Welchen Etat planen Sie für Marketing und Werbung ein?

## **7. Finanzplanung**

### **7.1 Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung**

- Wie hoch ist Ihr Gesamtkapitalbedarf für den Gründungsstart?
- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Investitionen planen Sie?
- Liegen bereits Kostenvorschläge für die Investitionen vor?
- Welche Förderungen können Sie beantragen?
- Welche Beteiligungskapitalgeber können für Sie interessant sein?

### **7.2 Lebenserhaltungskosten/Personalkosten**

- Wie hoch sind Ihre monatlichen Lebenserhaltungskosten?
- Wie hoch soll Ihr Geschäftsführergehalt sein?
- Wie hoch sind Ihre monatlichen Personalkosten?

### **7.3 Kostenplanung**

- Wie hoch sind Ihre fixen Kosten in den ersten drei Jahren?
- Wie hoch sind Ihre variablen Kosten in den ersten drei Jahren?

### **7.4 Absatz- und Umsatzplanung**

- Wie hoch sind Ihre Absätze in den ersten drei Jahren?
- Wie hoch sind Ihre Umsätze in den ersten drei Jahren?

### **7.5 Ertragsrechnung**

- Wie hoch schätzen Sie Ihre Erträge für die ersten drei Jahre?

### **7.6 Liquiditätsrechnung**

- Wie hoch sind Ihre Einnahmen in den ersten drei Jahren?
- Wie hoch sind Ihre Ausgaben in den ersten drei Jahren?
- Wie hoch sind Ihre monatlichen Steuerbelastungen in den ersten drei Jahren?
- Wie hoch sind Ihre monatlichen Liquiditätsreserven in den ersten drei Jahren?

### **8. Chancen und Risiken**

- Welche Ziele und Visionen haben Sie sich gesetzt?
- Was sind die drei größten Stärken Ihrer Unternehmung?
- Was sind die drei größten Schwächen Ihrer Unternehmung?
- Was sind die drei größten Chancen Ihrer Unternehmung?
- Was sind die drei größten Gefahren Ihrer Unternehmung?

### **9. Unterlagen (Auswahl)**

- tabellarischer Lebenslauf
- Gesellschaftsvertrag
- Kooperationsverträge
- Gutachten
- Schutzrechte

Startpunkt Consulting UG (haftungsbeschränkt)  
Lise-Meitner-Straße 5-9  
D-42119 Wuppertal

Tel.: +49 202 898 37 925  
Fax.: +49 202 898 37 152

E-Mail: [info@startpunkt-consulting.de](mailto:info@startpunkt-consulting.de)  
Web: [www.startpunkt-consulting.de](http://www.startpunkt-consulting.de)