

CHECKLISTE FÜR IHREN BUSINESS PLAN



WETTBEWERB

- Welcher zentrale Wettbewerbsvorteil bringt Sie ins Geschäft?
- Was ist Ihre Wettbewerbsstrategie? Positionierung: Preis- oder Qualitätsführer? Mixform?
- Wer sind Ihre Konkurrenten? Welche Stärken/Defizite haben Ihre wichtigsten Konkurrenten?
- Welche Barrieren bestehen für (neue) Wettbewerber, Ihre Geschäftsidee zu kopieren?



KUNDEN

- Wie definieren Sie Ihr Zielkundensegment? Was macht das Segment attraktiv?
- Wie gewinnen Sie Neukunden? Welche Absatzkanäle nutzen Sie in den ersten 3 Monaten?
- Fokussiert Ihr Absatz auf Standardisierung oder Individualisierung? Mögliche Skalierungseffekte?
- Wie behalten Sie Ihre Kunden? Wie erzielen Sie mit bestehenden Kunden weiteren Umsatz?
- Wie gross ist gemäss Ihrer Recherche das Volumen Ihres Zielmarktes?



PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

- Welches Bedürfnis deckt Ihr Produkte/Ihre Dienstleistung ab? Ist dieses Bedürfnis stark genug?
- Was macht Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung besser oder anders als jenes/jene der Konkurrenz?
- Wie entwickeln Sie Ihr Angebot weiter? Wie reagieren Sie auf Marktveränderungen?



FINANZMANAGEMENT

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für den Geschäftsstart?
- Über welche Quelle finanzieren Sie Ihren Geschäftsstart inklusive aller nötigen Investitionen?
- Wie hoch sind Ihre Fixkosten? Wie hoch die variablen Kosten?
- Nach welchem Zeitraum erreichen Sie den Break-Even Punkt? (Erlöse = Kosten)
- Wie setzen Sie die Preise für Ihre Produkte/Dienstleistungen an?
- Von welchen (Brutto-)Margen gehen Sie aus?
- Wie hoch schätzen Sie die tatsächlich verkaufte Menge an Produkten/DL über die Zeit (pro Monat/pro Jahr) ein?
- Erstellen Sie realistische Planbilanzen, Plan-Erfolgsrechnungen und Plan-Cash Flow Rechnungen für mindestens die ersten drei Geschäftsjahre.



RISIKOMANAGEMENT

- Identifizieren Sie die Risiken, die den Erfolg Ihres Unternehmens gefährden könnten.
- Wie hoch ist die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken? Wie substantiell sind diese Risiken?
- Welche Gegenmassnahmen haben Sie vorbereitet? Welche Risiken können Sie nicht antizipieren?



MANAGEMENT

- Was ist Ihre Motivation, selbst Unternehmer zu werden? (Geld alleine ist keine genügende Motivation)
- Welche Hard und Soft Skills sind in Ihrer Branche gefragt?
- Welche Hard/Soft Skills sind im Team vorhanden? Welche Skills fehlen dem Team für einen erfolgreichen Start?
- Wie ergänzen Sie fehlende Skills kurz- und langfristig?
- Welche Ihrer persönlichen Eigenschaften machen aus Ihnen einen guten Unternehmer? Was sind Ihre Defizite?



PERSONALSTRATEGIE

- Brauchen Sie Angestellte für die Zielerreichung? Was sind die Anforderungen an Erfahrung und Einstellung?
- Wie gewinnen Sie fähiges Personal? Was bieten Sie als Arbeitgeber? Wie genau erfolgt das Recruiting?
- Wie motivieren Sie Ihr Personal? Wie binden Sie gute Mitarbeiter langfristig an Ihre Firma?



NETWORKING

- Wer kann Ihnen wertvolles Branchenwissen vermitteln? Welche Kontakte haben Sie in der Branche?
- Wer soll von Ihrer Idee früh erfahren? Wer erst später? Wer möglichst überhaupt nicht?
- Mit welchen Firmen/Partnern wollen Sie kooperieren? Was bringt dies der Gegenseite? Und Ihnen?



ADMINISTRATION

- Wie führen Sie die Buchhaltung? Buchhaltungssoftware?
- Welche rechtliche Geschäftsform ist am passendsten?