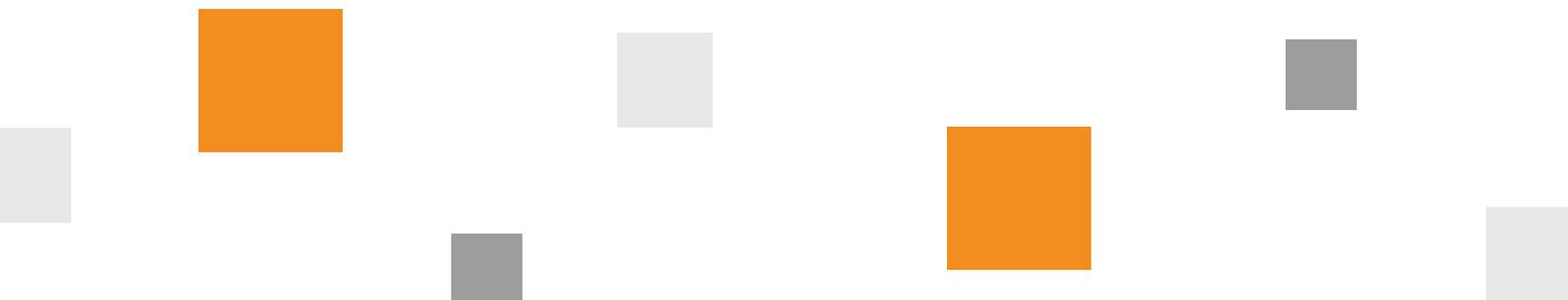




abrechnungen.ch

# Aufbau eines Businessplans (Qualitativer Teil)



---

## Geschäftsidee

- Nachfrage im Markt, die Sie mit Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung befriedigen möchten
  - Geburt der Geschäftsidee / Vorgeschichte des Geschäftsmodells
  - Standbeine des Geschäftskonzepts
  - Aktueller Umsetzungsstatus
  - Pläne für die zukünftige Umsetzung
- 

---

## Unternehmen

- Phase der Unternehmensgründung
  - Rechtsform ([zulässige Rechtsformen in der Schweiz](#))
- 

---

## Standort

- Verfügbarkeit an Räumlichkeiten
  - Adresse
  - Beschreibung der Räumlichkeiten
    - Fläche
    - Anzahl an Arbeitsplätzen/Sitzplätzen
    - Umgebung etc.
- 

---

## Produkte/Services

- Produkt- und Dienstleistungsportfolio
  - Besonderheiten/Vorteile des Portfolios
  - Zukunftsaussichten
  - Nebendienstleistungen
  - Aktuelle Kontakte zu Lieferanten
- 

---

## Positionierung

- Geplante Zielgruppe
  - Erweiterung auf zukünftige Zielgruppen
  - Preissegment
- 

---

## Marketingstrategie & Kundengewinnung

- Digitale Kanäle
  - Non-digitale Kanäle
  - Schrittweise Umsetzung der Marketingstrategie
- 

---

## SWOT-Analyse

- Strengths (Stärken)
  - Weaknesses (Schwächen)
  - Opportunities (Chancen)
  - Threats (Risiken)
- 
- 
- 

Im Rahmen der SWOT-Analyse werden unterschiedliche Aspekte des Unternehmenskonzepts berücksichtigt:

- Expertise des Gründerteams (bzgl. Branche und Geschäftsführung)
- Einbindung der Gründer in den Unternehmensalltag
- Professionalität des Personals
- Kontakte zu potenziellen Kunden
- Kontakte zu potenziellen Lieferanten: Zugang, Vielfalt, Abhängigkeit, Verhandlungspotenzial etc.
- Bandbreite des Angebotsportfolios
- Spektrum der Zielgruppe
- Markteintrittsbarrieren
- Kopierbarkeit des Unternehmenskonzepts etc.

Bleiben Sie realistisch bei der Beurteilung von Vor- und Nachteilen Ihrer Unternehmung. Häufig neigen Gründer dazu, Stärken und Chancen im Businessplan möglichst ausführlich und positiv darzustellen. Dagegen sind Schwächen und Risiken oft unterrepräsentiert, denn schliesslich möchte man einen guten Eindruck bei Kreditgebern oder Investoren hinterlassen. Aus folgenden Gründen möchten wir Ihnen von dieser Praxis abraten:

- Kreditgeber und Investoren kennen sich im Markt i.d.R. gut aus und erkennen schnell, wenn die bestehenden Schwächen und Risiken nicht angesprochen werden. Das beeinflusst die Glaubwürdigkeit der restlichen Analysen negativ und wirft einen Schatten auf den gesamten Businessplan.
- Bei der Realisation der Geschäftsidee können die auftretenden Risiken und Schwächen nicht richtig adressiert werden.

---

## Wettbewerbsanalyse

Die Wettbewerbsanalyse besteht aus zwei Teilen:

- Abgleich mit den wichtigsten Merkmalen der Wettbewerber
- Auswertung von Vor- und Nachteilen gegenüber den Hauptwettbewerbern

Um die Wettbewerbsanalyse übersichtlich zu präsentieren, sollten die Ergebnisse der Analyse in Form einer Vergleichstabelle dargestellt werden. Dabei gilt es, vorher definierte Merkmale miteinander zu vergleichen.

---

## Marktanalyse

Eine aussagefähige Marktanalyse beinhaltet:

- Marktvolumen / Volumen des Zielmarkts
- Aktuelle Markttrends
- Kaufgewohnheiten der Zielgruppen
- Kaufkraft der Zielgruppen
- Aktuelle Risiken im Zielmarkt
- Identifikation der Wettbewerber

Eine qualitativ hochwertige Marktanalyse erfordert hohen Aufwand. Es handelt sich nahezu um ein separates Projekt. Wenn Sie auf der Suche nach Partnern oder Investoren sind, lohnt es sich jedoch, eine Marktanalyse zur Erstellung eines Businessplans durchzuführen. Die potenziellen Partner erhalten auf diesem Weg einen nachvollziehbaren Einblick in die langfristige Unternehmensstrategie.