



Checkliste Businessplan

Eure Gründeridee ist großartig und ihr seid euch ganz sicher: Das wird das nächste Amazon! Oder zumindest ebay. Naja, vielleicht auch „nur“ das beste Restaurant der Stadt. Zumindest aber ein super laufender Hundefrisör. Was alle diese Geschäfte gemeinsam haben?

Damit ihr Erfolg habt, braucht ihr einen Plan. Einen wohlüberlegten, einen bis ins Detail durchdachten und vor allem einen validen. Diesen Plan, ausformuliert und für die Präsentation bei Investoren, Banken, Förderanstalten oder auch potenziellen Geschäftspartnern nennt man Businessplan. Ihr benötigt ihn alle. Und in dieser Checkliste findet ihr alle wichtigen Infos, die ihr in den Businessplan hinein schreiben solltet.

Executive Summary – Die Zusammenfassung

Am Ende zu Schreiben und dann doch an den Anfang des Businessplans zu stellen: Die Zusammenfassung ist das, was wirklich gelesen wird. Deshalb sollte sie auch der beste Textteil des BP sein.

Das muss im Executive Summary drin sein:

- Name eures Unternehmens
- Namen der Gründer
- Kurzbeschreibung eurer Geschäftsidee
- Das Besondere eurer Idee
- Wichtige Erfahrungen, Kenntnisse und Qualifikationen für die Gründung
- Eure potenzielle Kundschaft
- Wo und wie POS (Point of Sale)
- Benötigter Gesamtkapitalbedarf
- Erwartetes Umsatzvolumen
- Anzahl von Mitarbeiter, die ihr beschäftigen wollt
- Meilensteine definieren (Umsatz, Kreditrückzahlungen usw.)
- Risiken, die ihr selbst seht
- Zeitplan mit Start eures Vorhabens



Linktipp: Ihr wollt noch mehr Anleitung, Hinweise und Vorlagen für euer Executive Summary? Dann lest hier den ausführlichen Artikel auf Gründerküche.

[Link zum Artikel »](#)



oder QR-Code scannen



Businessplan – Eure Idee in Worten und Charts

Denkt dran, der Businessplan ist quasi ein Verkaufspapier – wer das hier liest, soll von eurer Gründung, von eurer Idee überzeugt werden. Und in der Regel dafür auch Geld bezahlen – als Investor oder Business Angel usw. Deshalb: Seid klar und deutlich, seid charmant und witzig.

Diese Fragen solltet ihr im Textteil des BP beantworten:

IDEE – Was ist die Geschäftsidee?

- Was wollt ihr verkaufen, produzieren, anbieten?
- Wie funktioniert euer Produkt?
- Wie wird euer Produkt produziert?
- Was braucht ihr dafür?

KUNDEN – Wer sind eure (potenziellen) Kunden?

Erklärt eure einzelnen Kundensegmente nach:

- Alter,
- Geschlecht,
- Einkommen,
- Beruf,
- Einkaufsverhalten,
- Privat- oder Geschäftskunden.

- Habt ihr schon Referenzkunden?
- Welche Bedürfnisse eurer Kunden kennt ihr?
- Wie befriedigt ihr mit eurem Angebot diese Bedürfnisse?
- Welche Herausforderungen bei der Kundenakquise seht ihr?
- Wie wollt ihr eure Kunden erreichen?
- Welche Tools braucht ihr?

MARKT & KONKURRENZ

Die Markt- und Konkurrenzanalyse ist neben der Finanzplanung (also dem Zahlenteil) das Herzstück eines Businessplans. In diesem Kapitel stellt ihr durch eine detaillierte Analyse von Branche, Markt und der Konkurrenzsituation die Erfolgsaussichten für eure Gründung dar und ermittelt das Marktpotenzial, das euer Produkt oder eure Dienstleistung hat.

- Was ist das Besondere an eurem Angebot?
- Gibt es vergleichbare Angebote?
- Was unterscheidet euch?
- Was sind die Trends?



- Was wollen die Konsumenten?
- Welche Nischen sind noch nicht besetzt?
- Wie groß ist euer Markt?
- Wie groß ist die Konkurrenz?
- Was macht die Konkurrenz gut?
- Was könnt ihr besser machen?
- Warum kommen die Kunden zu euch?
- Welche Potenziale wollt ihr ausschöpfen?
- Welche Preisstrategie verfolgt ihr und warum?



Lesetipp: Einen ausführlichen Ratgeber-Text zur Markt-, Konkurrenz- und Standortanalyse findet ihr auf Gründerküche.

[Link zum Artikel »](#)



oder QR-Code scannen ...

MARKETING & SALES

Euer Marketing- und Vertriebskonzept zeigt detailliert auf, wie ihr die Zielgruppe erreichen wollt und welche Kosten ihr dafür kalkuliert. Beantwortet deshalb diese Fragen:

- Wie funktioniert der Verkauf in eurer Unternehmung?
- Wie hoch ist der erwartbare Absatz in welchen Zeiträumen?
- Welche Werbemittel wollt ihr einsetzen?
- Wie hoch ist das Budget dafür?
- Wie sieht der Zeitplan für Werbung und Vertrieb aus?
- Welche Vertriebspartner braucht ihr?
- Wie hoch sind die Vertriebskosten?
- Welche Marketingkanäle wollt ihr nutzen?



Lesetipp: So richtig ist euch gar nicht klar, wie ihr Marketing betreiben wollt? Dann lasst euch von unseren Artikeln inspirieren... ob selbst gemachte Erklärvideos, SMS- und Email-Marketing oder den richtigen Einsatz von Newslettern ... wir zeigen es euch.

[Link zum Artikel »](#)



oder QR-Code scannen ...



ORGANISATION

Woran scheitern Gründer? Am Geld und an sich selbst! Deswegen wollen alle Investoren immer sehr genau wissen, wie ihr euch rechtlich aufgestellt habt, welches Team ihr hinter euch habt und wie ihr den Geschäftsalltag bewältigen wollt. Beschreibt also sehr genau:

- Welche Rechtsform (UG haftungsbeschränkt, GbR, GmbH, AG) wollt ihr nutzen und warum?
- Welche gesetzlichen Formalitäten müsst ihr beachten (z.B. Firmenname)?
- Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzt ihr oder benötigt ihr (Markeneintragung)?
- Welche betriebliche Organisationsform wählt ihr?
- Wer ist für was zuständig?
- Wie stellt ihr ein sorgfältiges Controlling sicher?
- Mit wie vielen Mitarbeiter rechnet ihr?
- Welche Qualifikationen sollten eure Mitarbeiter haben?
- Welche Weiterbildung plant ihr für eure Mitarbeiter?



Lesetipp: Auch hier helfen euch die Fachartikel auf Gründerküche weiter. Schaut euch unsere Übersicht zu den Rechtsformen an, lest, wie man eine Marke sichert und welche rechtlichen Voraussetzungen sonst noch für euch relevant sein könnten.

[Link zum Artikel »](#)



oder QR-Code scannen ...

FINANZIERUNGSPLAN

Hier geht es ans Eingemachte: Alle, die euren Businessplan in die Hände bekommen, werden diesen Teil besonders aufmerksam lesen. Schließlich finden sie hier nicht nur die Begründung, warum ihr wieviel Geld von ihm als Investor wollt. Hier liest er auch, wie ihr ihm das Geld wieder zurück zahlen wollt. Weil der Finanzierungsplan besonders wichtig ist, haben wir dafür eine extra Checkliste erstellt.

Hier in der Übersicht, was in den Finanzierungsplan gehört:

Eure Lebenshaltungskosten

- Wie hoch sind eure monatlichen/jährlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch muss eure Reserve für unvorgesehene Ereignisse sein?

Investitionsplan/Kapitalbedarf

- Anschaffungen und Vorlaufkosten für euren Unternehmensstart
- Liquiditätsreserve während der Anlaufphase



Finanzierungsplan

- Euer Eigenkapitalanteil
- Welche Sicherheiten habt ihr?
- Wie hoch ist euer Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme plant ihr?
- Welche Beteiligungskapitalgeber kommen in Frage?

Liquiditätsplan

- Schätzung der monatlichen Einzahlungen
- Schätzung der monatlichen Kosten
- Schätzung der Investitionskosten
- Schätzung monatlicher Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)
- Schätzung monatliche Liquiditätsreserve

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

- Schätzung Umsatz für die nächsten drei Jahre
- Schätzung der Kosten für die nächsten drei Jahre
- Schätzung Gewinn für die nächsten drei Jahre



Lesetipp: Wir ihr einen Finanzplan für den Businessplan schreibt, haben wir euch in unserem Fachartikel „Finanzplan erstellen mit Vorlage“ zusammengefasst.

[Link zum Artikel »](#)



oder QR-Code scannen 



Tip: leichter geht es mit einem Businessplan-Tool, das euch durch die einzelnen Punkte führt. Die besten haben wir hier für euch im Vergleich:

[Link zum Artikel »](#)

Wir empfehlen gerne das Tool der Gründerplattform, weil es die einzelnen Schritte schön erklärt – ihr könnt es hier kostenlos nutzen!

[Link zur Gründerplattform »](#)





Weiterführende Links:

Businessplan schreiben: So kalkuliert Ihr Euren Unternehmerlohn

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/businessplan-schreiben-so-kalkuliert-ihre-euren-unternehmerlohn/>



Top Businessplan-Tools zum Erstellen Ihres persönlichen Businessplans

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/top-6-businessplan-tools-ihren-personlichen-businessplan-erstellen/>



Basics: In 7 Schritten zum Businessplan

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/7-schritte-zum-businessplan/>



Der kleinste Businessplan der Welt – auf einem Bierdeckel

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/der-kleinste-businessplan-der-welt-auf-einem-bierdeckel/>



Businessplan für die Bank – das muss rein für einen Firmenkredit

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/businessplan-fuer-die-bank-um-geschaefts-kredit-zu-beantragen/>



So schreibt ihr einen Businessplan: Aufbau, Struktur, Inhalte

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/so-schreibt-ihre-einen-businessplan-aufbau-struktur-inhalte/>

