



Businessplan Checkliste

Executive Summary

(2 Seiten)

- Kurzbeschreibung der Geschäftsidee inkl. Umfeld (Leistungen, Marktzugang, Marktpotential, bisher geleistete Meilensteine)
- Erfolgsfaktoren (Wettbewerbsvorteile, Kundennutzen, Management)
- Unternehmensziele (Vision, Meilensteine, Stolpersteine)
- Höhe und Verwendung des Beteiligungskapitals (Finanzierungsphase)
- Anforderungen an den Eigenkapitalpartner (Betreuung, Netzwerk)
- Planzahlen (der vergangenen und zukünftigen 3 Jahre) im Überblick (Umsatz, Gewinn, Eigenkapitalrentabilität, EK-Quote,...)

Angaben zum Unternehmen

(1-2 Seiten)

- Gründe für Wahl der Rechtsform
- Geschäftsbereiche
- Gesellschafterverhältnisse
- Haftungsverhältnisse
- Unternehmenshistorie, so vorhanden
- Funktions- und Ablaufdiagramme
- Angaben zu notwendige Genehmigungen und behördlichen Auflagen
- Hervorhebung unüblicher Klauseln und Vereinbarungen in den Unternehmensverträgen

Führungs-kräfte

(1 Seite / Person)

- Alter
- Familiäre Verhältnisse
- Werdegang (Chronologisch)
- Berufsqualifikation und -erfahrung (F&E, Produktion, Vertrieb, Marketing, Organisation)
- Kaufmännische, fachliche und Spezialkenntnisse
- Stellung in der Gesellschaft, Aufgabengebiet, Gesellschafteranteile
- Persönliche Anreize und Motivation
- Beteiligungen an anderen Unternehmen
- Öffentliche und sonstige Funktionen (Dozent an Universität, ...)
- Persönliche Einschätzung von Stärken und Schwächen
- Persönliches Netzwerk zu Universitäten, Unternehmen, Kunden
- Form der Entlohnung
- Gelten Wettbewerbsverbotsregeln (zeitliche Befristung)

Mitarbeiter und Berater

(1-2 Seiten)

- Personalübersicht (Anzahl, Funktion, Entlohnung)
- Personalplanungen (im Zeitablauf)
- Stellvertreter- und Nachfolgeregelungen
- Fluktuationen
- Situation am relevanten Arbeitsmarkt
- Mitarbeiterbeteiligungen und Mitbestimmung
- Anzahl und Angaben zu Aufgaben von externen Beratern (aktuell und geplant)
- Personalkennzahlen (Anzahl, Umsatz pro Mitarbeiter, Wertschöpfung pro Mitarbeiter)
- Anpassungsmöglichkeiten an schwankende Beschäftigungsauslastungen
- (freie Mitarbeiter, Zeitausgleich)
- Plan-Leistungszeit der Mitarbeiter

Leistungs- programm

(1-2 Seiten)

- Beschreibung der Leistung
- Entwicklungsstand und –aufwand bis zur Serienreife
- Zeitschema (Forschung, Entwicklung, Produktionsaufbau, Markteinführung)
- Angabe von Stolpersteinen bis zur Marktreife
- Darstellung der Eigenschaften (Vor- und Nachteile, Produkteigenschaften, Dienstleistungseigenschaften, Preise, Qualitäten, Service) im Vergleich zu Konkurrenzangeboten (evtl. in separater Tabelle im Anhang)
- Darstellung der Einzigartigkeit der Innovation
- Lebenszyklus des Produktes (inkl. aktueller Stand)
- Wertschöpfungstiefe
- Substitutionsmöglichkeiten des Produktes sowie Kompatibilitätsprodukte
- Markennamen
- Patente und –zeiträume
- Erweiterungsmöglichkeiten und Neuentwicklungen

Märkte

(1-2 Seiten)

- Marktvolumen
- Entwicklungstendenzen des Marktes (z.B. Wachstumsraten)
- aktuelle und geplante Marktanteile (Gründe für erwartete Ausdehnung)
- Markteintrittsbarrieren (rechtlich, finanziell, zeitlich, geographisch, Know-how)
- Risiken des Marktes (Konjunkturanfälligkeit, Technische Paradigmen,...)
- Besonderheiten des Marktes (z.B. saisonale Schwankungen)
- Fähigkeiten der Anpassung an Marktveränderungen
- Erwartete Änderungen der Rahmenbedingungen
- Erwartete Änderungen von Trends (Gesellschaft, Kaufverhalten, Technologie ...)
- zukünftige Zielmärkte

Marketing / Vertrieb

(1-2 Seiten)

- Produkt- und Sortimentspolitik
- Preis- und Konditionenpolitik
- Kommunikationspolitik (Werbung, Messeauftritte, Public-Relations)
- Distributionspolitik (Vertriebs- und Kooperationspartner)
- Servicepolitik

Kunden

(1-2 Seiten)

- Struktur, Anzahl und Umsatzvolumen
- Abhängigkeiten (Angabe zu Großkunden)
- Wünsche, Bedürfnisse und wirtschaftliche Situation der Kunden
- Zahlungsmodalitäten und Zahlungsverhalten der Kunden

Konkurrenten

(1-2 Seiten)

- Beschreibung der Konkurrenten (Anzahl, Größe, Finanzkraft, Marktanteile, Stärken & Schwächen,) evtl. als Tabelle im Anhang
- Gründe für Verkaufserfolge der Konkurrenten (Preis, Qualität, Service, Marken, Image, Lieferzeit, Marketingmaßnahmen, Distributionswege) evtl. als Tabelle
- Marktstellung, Marktanteile
- Unterschiede im Angebot
- Reaktionsfähigkeit

Lieferanten / Vorprodukte / Rohstoffe

(1 Seite)

- Hauptlieferanten, deren Standort, deren Bonität, deren Flexibilität, deren Qualität, deren Lieferbedingungen, deren Abhängigkeiten von Vorproduzenten
- Persönliche Kontakte
- Alternativen zu den bestehenden Lieferanten (Anzahl, Unterschiede)
- Vorsorge gegen Lieferverspätungen und Qualitätsmängel
- Zertifizierung der Lieferanten
- Wechselkurs- und Preisrisiken sowie die Absicherungsstrategien bei Importen

Standort

(1 Seite)

Gründe für die Standortentscheidung:

- Bedeutung des Standortes
- Standorte der Konkurrenten, Kunden, Lieferanten
- Infrastruktur, Rekrutierung von Mitarbeitern
- Größe der Betriebsanlagen und -gelände
- Ausdehnungsmöglichkeiten und Zukunftsplanungen
- Besitzverhältnisse der Gebäude und Grundstücke

Produktion und/oder Service

(1 Seite)

- Fertigungsform / Angebotsform
- Bisheriger Produktionszeitraum (Dauer der Serviceleistung)
- freie Produktionskapazitäten bzw. Kapazitätserweiterungsmöglichkeiten
- (Räumlichkeiten, Personal, Infrastruktur)
- Produktionstiefe (Gründe für Eigen- und/oder Fremdfertigung, auch bei Services)
- Vorteile im Produktionsablauf gegenüber der Konkurrenz
- Produktivitätskennzahlen, z.B. Ausstoß je Beschäftigter, Maschine und Stunde
- Engpassanalyse (Rohstoffe, Vorprodukte, Personal)
- Zertifizierung notwendig und sinnvoll (Kostenaufwand, Zeitaufwand)

Risiko- und Engpassanalyse

(1 Seite)

- Gesetzgebungsänderungen
- Existenz von Rechtsstreitigkeiten
- Haftungs- und Umweltrisiken
- Interne Risiken (Management, Produktion, Marketing, Finanzen)
- Engpassanalyse

Realisierungsfahrplan

(1 Seite)

- SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken)
- mittel- und langfristige Ziele inkl. Realisierungsfahrplan

Planrechnungen

- Plan-Gewinn- und -Verlustrechnung
- Plan-Cash-Flow-Rechnung
- Investitionsplan
- Plan-Bilanz
- Plan-Umsätze
- Plan-Personalkosten

Erläuterungen zu Plan-G+V und Plan-Bilanz

(1 Seite)

- Existenz stiller Reserven
- Höhe der Fixkostensbelastung (absolut / relativ)
- Ausfallquote / -wahrscheinlichkeit von Forderungen
- aktueller Auftragsbestand
- Stand der Kostenrechnung

Erläuterung zum Finanzplan und Finanzmanagement

(2 Seiten)

- Anzahl und Intensität der Bankverbindungen
- Anschaffungsbedarf (Investitions- und Prioritätenlisten)
- Höhe und Verwendungsform der Eigenkapitalbeteiligung
- Erwartete Rendite des eingezahlten Kapitals
- Erwarteter Rückzahlungszeitpunkt einer evtl. stillen Beteiligung
- Erläuterung von Abweichungen in Planzahlen gegenüber vergangenen Entwicklungen
- Angabe der wesentlichen Annahmen für die Planzahlen (Marktanteile, Kapazitätsauslastung, Zinssätze, Wechselkurse, Mitarbeiteranzahl,...)
- Angabe zum erwartenden „Break-Even-Zeitpunkt“ der eingesetzten Kapitalmittel

Anhang

- Gegebenenfalls Lebenslauf der Geschäftsführer / Gründungsgesellschafter
- Personalübersicht- und -planung sowie Ablaufdiagramme (Organisationsübersicht)
- Kalkulationsblatt der einzelnen Produkte/Geschäftsbereiche
- Produktblätter bei zahlreichen und heterogenen Produkten (Beschreibung, Markt, Konkurrenten, Marktvolumen, Absatz- und Umsatzerwartungen, Absatzmärkte, Produkteinführungsmaßnahmen, Kostenkalkulation)
- Auszug aus HR, HR-Anmeldung und Gewerbeanmeldung
- Gesellschaftsverträge und Protokolle der Gesellschafterversammlungen
- Unternehmensverträge (Beherrschungs-, Gewinnabführungs-, Betriebspacht- oder Betriebsüberlassungsverträge) inkl. Beteiligungsliste
- Lizenz-, Kooperations-, Abnahme- und Vertriebsverträge
- Miet-, Leasing- und Versicherungsverträge
- Selbstauskunft über die aktuellen Vermögens- und Einkommensverhältnisse der Gesellschafter bei Personengesellschaften
- Übersichtsblatt zu Bankverbindungen mit Angaben zu eingeräumten und ausgenutzten Kreditlinien, sowie deren Laufzeit und Besicherung (inkl. Kreditverträge)
- Patenturkunden und -anmeldungen
- Sonstige Verträge und Urkunden
- Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre (soweit vorhanden)
- aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) mit Kontennachweis
- Externe Studien und Beratungsberichte
- Branchenstatistiken und Marktgutachten
- Zeitungsartikel zur Branche und Unternehmen (Pressemappe)



IMPALA Consulting GmbH
Rödingsmarkt 20
20459 Hamburg

+49 40/ 3006873-0

info@impala.de
www.impala.de