

# Business-Plan

✓		Kapitel	Inhalte
		<b>Excutive Summary</b>	(Max. 1-2 seiten Zusammenfassung des Business-Plans)
			Geschäftsidee, Unternehmensstrategie, Märkte, Produkte, Unternehmerteam, Geschäftssystem, Finanzierung
	<b>1.</b>	<b>Unternehmung</b>	
	1.1	Geschichte	Gründer, Gründungsdatum, Unternehmensentwicklung
	1.2	Heutige Situation	Rechts- und Beteiligungsstruktur, Schlüsselkennzahlen
	<b>2.</b>	<b>Produkte / Dienstleistungen</b>	
	2.1.	Marktleistungen	Detaillierte pro Leistung: Einzigartigkeit, Kundennutzen (erfüllte Kundenbedürfnisse), Vor- & Nachteile zu Konkurrenzprodukten, Schutz (Patente, Marke), Nebenleistungen
	2.2	Forschung/Entwicklung	Geplante Produktentwicklungen (Weiter-, Folge-, Innovationen), geplante Patente und Marken
	<b>3.</b>	<b>Märkte</b>	
	3.1	Übersicht, Daten, Analysen	Grössen aller Märkte, Kundenstrukturen, -situation, -bedürfnisse, Wettbewerbs-Verhältnisse
	3.2	Eigene Marktstellungen	Bearbeitete Teilmärkte, Kundengruppen, Marktstellungen, Beziehungen mit Absatzmittlern, Beeinflusser, etc.
	3.3	Branche, Entwicklungen	Ein- und Austrittsbarrieren, geschätzte Wachstumsraten, Trends (Aktuelle und potenzielle)
	<b>4.</b>	<b>Wichtigste Konkurrenten</b>	
	4.1	Unternehmen	Namen, Standorte, Zielmärkte, Positionierungen, Marktstellungen, Stärken & Schwächen, Strategien und Verhalten
	4.2	Marktleistungen	Sortimente, Eigenschaften, Zusatzleistungen, Vor-/Nachteile (für jede Marktleistung separat)
	<b>5.</b>	<b>Marketing</b>	
	5.1	Marketingziele	Positionierung, quantitative und qualitative Ziele für: Absatzmengen, Preise, Margen, Umsätze, Gewinne, Marktstellungen, Kunden Absatzmittler, Beeinflusser, etc.
	5.2	Marketingstrategien	Grundsätzliches, langfristiges Verhalten am Markt
	5.3	Marktsegmentierungen	Grundsätzliches, Verfahren, Kriterien, resultierende Zielmärkte und Kundengruppen
	5.4	Marktbearbeitungen	Verkauf, Kommunikation, Distribution
	5.5	Leistungsgestaltung und -pflege	Sortiments-, Produkte-, Servicepolitik
	5.6	Preise und Konditionen	Preisfindung, -differenzierungen, Margen Rabatte
	<b>6.</b>	<b>Standort/Herstellung/Administration</b>	
	6.1	Standorte	Standortwahl, Geschäftsdomizil, Außenstellen, Produktion
	6.2	Herstellung/Lieferanten	Eigen-/ Fremdproduktion, Produktionsmittel, Kapazitäten, Lager, Einkauf, wichtigste Lieferanten (Stärken, Schwächen)
	6.3	Administration	Buchhaltung, EDV, Personalwesen, Versicherungen
	<b>7.</b>	<b>Organisation/Management</b>	
	7.1	Organisations-Strukturen	Aufbau-Organisation, Prozess-Organisation
	7.2	Unternehmerteam, Verwaltungsrat, Berater	Mitglieder, Verantwortlichkeiten, Resultate von Teamarbeiten, Entlohnungen, Bonussystem
	7.3	Lebensläufe Management	Persönlichkeit, Ausbildungen, Erfahrung, Fähigkeiten, Erfolge
	<b>8.</b>	<b>Risikoanalyse</b>	
	8.1	Interne Risiken	Management, Personal, Produktion, Marketing, Finanzen
	8.2	Externe Risiken	Wirtschaft, Technologien, Ökologie, Gesetze, Gesellschaft
	<b>9.</b>	<b>Finanzplanung</b>	
	9.1	Kurz- und langfristige Finanzplanung	Finanzplanung mit Plan-Bilanz, Plan-Erfolgsrechnung und Plan-Kapitalflussrechnung
	9.2	Liquidität	Liquiditätsplanung, im ersten Jahr auf Monatsbasis
	9.3	Kapitalbedarf	Gesamter Kapitalbedarf: Gründungskosten, Investitionen, Betriebskosten, Kauttionen, Reserve
	<b>10.</b>	<b>Finanzierung</b>	
	10.1	Finanzierungskonzept	Finanzierungsbedarf (Eigen- oder/und Fremdkapital), Beteiligungsangebot an Investoren (Betrag, Konditionen, etc.)
	<b>11.</b>	<b>Realisierungs-Plan</b>	
	11.1	Umsetzungsplanung	Wichtigste Aufgaben, Meilensteine, kritische Pfade