



Checkliste Businessplan für Bankfinanzierung

Sie wollen einen klassischen Businessplan erstellen? Unsere Checkliste hilft Ihnen dabei, keine wichtigen Kapitel zu vergessen. Ausserdem gibt sie Hinweise zum Inhalt der einzelnen Kapitel. So dient Ihnen die Checkliste als Leitfaden für einen gelungenen Businessplan.

-
- Management Summary**
Auf einer Seite die wichtigsten Punkte zu Ihrer Geschäftsidee oder Ihrer Geschäftserweiterung.
 - Unternehmen**
Die zentralen Fakten zum Unternehmen: Vision, Ziele und Strategie, aber auch die Rechtsform des Unternehmens, die Organisation sowie allfällige Partner.
 - Produkte / Dienstleistungen**
Welchen Nutzen bringt Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung den Kunden? Warum sollten sie gerade Ihr Angebot wählen? Wie unterscheidet es sich von der Konkurrenz?
 - Markt und Kundschaft**
Wie ist die aktuelle Marktsituation, welche Markttrends zeichnen sich ab? Wer sind Ihre Zielgruppen? Welche Bedürfnisse haben sie?
 - Konkurrenz**
Wer sind Ihre Mitbewerber, welche Stellung haben diese im Markt? Wie grenzt sich Ihr Unternehmen von der Konkurrenz ab?
 - Marketing**
Was ist Ihre Marketingstrategie? Über welche Kanäle verkaufen Sie Ihr Angebot? Wie kommunizieren Sie mit Kunden und Interessentinnen?
 - Produktion**
Welche Produkte werden intern hergestellt, welche von extern zugekauft? Wie sind die Produktionsverfahren?
 - Administration**
Was wird intern erledigt, was ausgelagert (Buchhaltung, IT etc.)? Wer sind Ihre externen Dienstleister?
 - Standort und Infrastruktur**
Sind Sie Mieter oder Eigentümerin Ihrer Geschäftsliegenschaft? Wie sind die Räume ausgestattet? Wie gut ist die Verkehrsanbindung?
 - Management und Organisation**
Wer sind die Schlüsselpersonen – Firmengründer, Geschäftsleitung, wichtige Mitarbeitende? Was bringen sie mit an Qualifikationen, Leistungsausweisen, Fachwissen, Praxiserfahrung etc.?
 - Risikoanalyse**
Wo liegen die Gefahren für Ihr Start-up oder Ihre Geschäftserweiterung – intern und extern? Was sind Ihre Massnahmen dagegen (Versicherung, Prävention, Notfallplan)?
 - Finanzen**
Wird Ihr Unternehmen genügend Ertrag erwirtschaften? Stellen Sie ein Budget, einen Finanzierungs- und einen Liquiditätsplan auf – mit Best- und Worst-Case-Szenarien.
 - Aktionsplan**
Was sind die nächsten Schritte? Marketingmassnahmen, Produktentwicklung, Personalrekrutierung – inklusive Zeitplan und Verantwortlichkeiten.