

Checkliste: Das gehört in einen professionellen Businessplan

Der Businessplan ist das Fundament für eine durchdachte und erfolgreiche Gründung. Er hilft, die Geschäftsidee präzise auszuarbeiten, zeigt auf, wohin das Unternehmen will und wie es dahin kommt und ist oft Voraussetzung für die Finanzierung durch Investor:innen. Die folgende Checkliste fasst die zentralen Bestandteile eines professionellen Businessplans zusammen:

Analyse

Konkurrenz	Welches sind unsere wichtigsten Konkurrent:innen auf dem Markt (Mitbewerber:innen, die unser Unternehmen aufgrund des Angebots, der Kundschaft und des geografischen Markts konkurrenzieren)?
SWOT	Welches sind die Stärken (Strengths) und Schwächen (Weaknesses) unseres Vorhabens? Welche Chancen und Möglichkeiten (Opportunities) sowie Gefahren und Bedrohungen (Threats) birgt der Markt?
Nur falls Sie bereits vor der Gründung mit derselben Geschäftsidee unternehmerisch tätig waren (maximal 3 Analysejahre):	
Investitionen	Welche Anschaffungen haben wir in den Analysejahren vor der Gründung zu welchen Kosten getätigt?
Wirtschaftlichkeit	Welche Umsätze haben wir in den Analysejahren vor der Gründung erwirtschaftet?
Analyserechnung	Wie sind unsere Bilanz und Erfolgsrechnung in den Analysejahren vor der Gründung?

Strategie

Produktnutzer:innen	Welche Zielgruppen werden unser Produkt bzw. unsere Dienstleistung nutzen?
Geografische Märkte	In welchen geografischen Märkten sind wir tätig?
Distribution	Über welche Vertriebswege werden wir unsere Produkte und Dienstleistungen vertreiben?

Massnahmen

Marketing	Welche Marketingmassnahmen planen wir bei den definierten Kundengruppen und Marktpartner:innen?
Projekte/Innovationen	Welche Projekte und Innovationen planen wir zur Weiterentwicklung des Unternehmens?
Personalplanung	Welche Personalplanung sehen wir aufbauend auf den strategischen Überlegungen vor?
Infrastruktur	Welche Investitionen sind in den kommenden Jahren notwendig zur Erreichung unserer Strategie?
Anlagen	Welche Investitionsanlagen mit Abschreibcharakter sind notwendig?

Planrechnungen

Bilanz/Erfolgsrechnung	Aufstellung der Bilanz mit Aktiven (Umlaufvermögen, Anlagevermögen) und Passiven (Fremdkapital, Eigenkapital) und der Erfolgsrechnung mit Reingewinn
Plan Cashflow	Aufstellung der geplanten Liquiditätssituation in den Planjahren
Liquiditätsplanung 1. Jahr	Aufstellung aller geplanten Zahlungseingänge und -ausgänge in den ersten 12 Monaten (um sicherzustellen, dass das Unternehmen nicht in einen Liquiditätsengpass gerät und die Rechnungen jederzeit bezahlen kann)
Kennzahlen	Auszug der wichtigsten Kennzahlen wie Nettoumsatz, Cash Flow, Liquidität, Unabhängigkeitsgrad aufgrund des Eigenfinanzierungsgrades bzw. Verschuldungsgrades, Rentabilität, Umsatz pro Mitarbeiter:in, Anzahl Mitarbeitende usw. (Diese Kennzahlen werden im IFJ BusinessPlan Tool automatisch aus den eingegebenen Zahlen gezogen und dienen als kompakte Übersicht und Entscheidungsgrundlage für Investor:innen.)
Unternehmensbewertung	Berechnung des aktuellen Werts des Unternehmens gemäss der gewählten Bewertungsmethode

Sie möchten wissen, welche Fehler Sie bei der Finanzplanung vermeiden sollten?

Mehr erfahren Sie im Blogbeitrag
«Finanzplan im Businessplan: drei häufige Fehler und wie man sie vermeidet».

Management Summary

Geschäftsidee	Welche Geschäftsidee verfolgen wir?
Vision/Marktposition	Welche Vision haben wir und welche Marktposition streben wir an?
Leistungen	Welche Leistungen bieten wir an und wie profilieren wir uns damit gegenüber unseren Mitbewerber:innen (kurze Beschreibung der Produkte/Dienstleistungen)?
Kundennutzen	Welchen Mehrwert bieten unsere Produkte/Dienstleistungen den Kund:innen?
Schützbarkeit / Eintrittsbarrieren für die Konkurrenz	Welche Massnahmen treffen wir, um unser geistiges Eigentum zu schützen (z. B. durch Patente) und um den Markteintritt für die Konkurrenz zu erschweren (z. B. laufende Innovationen oder hohe Kundenbindung durch einzigartige Serviceleistungen)?
Rechtsform	Welche Rechtsform (z. B. Einzelunternehmen, GmbH oder AG) wählen wir für unser Unternehmen?
Erreichtes	Was haben wir bis anhin schon erreicht, das für das Zielpublikum des Businessplans (z. B. Investor:innen) relevant ist?
Meilensteine	Welche Meilensteine wollen wir wann erreichen?
Anträge	Welche Anträge stellen wir z. B. an Investor:innen?
Argumente	Welche wichtigen Gründe sprechen für eine Zusammenarbeit mit uns bzw. eine Investition in unser Unternehmen (z. B. bereits bestehende Aufträge, Sicherheiten usw.)?

Wichtig: Begründen und erläutern Sie Ihre Ausführungen im Businessplan präzise und nachvollziehbar mit realistischen Fakten und Zahlen.

Mit dem IFJ BusinessPlan Tool effizient zum überzeugenden Businessplan

Am besten erstellen Sie Ihren Businessplan mit dem IFJ BusinessPlan Tool. Es führt Schritt für Schritt durch alle relevanten Inhalte, stellt passende Fragen, berechnet automatisch alle Kennzahlen und sorgt für eine klare, verständliche Struktur. So sparen Sie Zeit, vermeiden typische Fehler und erhalten ein Dokument, das auch Investor:innen überzeugt.

→ [Weiter zum IFJ BusinessPlan Tool](#)