

Businessplan-Checkliste:

„Gibt mein Business-Plan zu diesen Fragen eine abschließende Information, d. h. beantwortet er die unten aufgeführten Fragen?“	JA	NEIN
Ist die Zusammenfassung kurz und prägnant?		
Weckt sie das Interesse des Lesers?		
Geht die Qualifikation des Unternehmers und die Erfolgsfaktoren des Unternehmens daraus hervor?		
Wo liegt der Fokus des Unternehmens?		
Sind Risiken angesprochen und Alternativlösungen genannt?		
Sind die mittel- und langfristigen Ziele genannt worden?		
Sind die Rechtsform, die Kapitalausstattung und die Gesellschaftsverhältnisse transparent?		
Werden die Zuständigkeiten des Unternehmens und seiner Führungsmannschaft klar?		
Sind alle Schlüsselqualifikationen im Unternehmen vorhanden oder durch externe Berater abgedeckt?		
Sind Vertretungsregelungen klar definiert?		
Werden Aufgaben ausgelagert, wenn ja welche und wohin?		
Sind die Produkt- und Dienstleistungsmerkmale klar und verständlich herausgearbeitet?		
Sind Fachausdrücke und Abkürzungen erklärt?		
Welche Wettbewerbsprodukte sind am Markt, wie grenzen sie sich ab?		
Wie sieht die Patent- und Lizenzsituation aus?		
Welche Weiterentwicklungsmöglichkeiten gibt es?		
Wie weit ist der Fertigungsprozess?		
Ist eine Brancheneinschätzung getroffen worden und mit Zahlen unterlegt?		
Liegt eine plausible Einschätzung der weiteren Branchenentwicklung vor?		
Sind die wichtigsten Mitbewerber benannt?		
Sind Marktanteile, Umsatzanteile der Wettbewerber bekannt?		
Sind die Wettbewerbsvor- und -nachteile der eigenen Produkte / Dienstleistungen herausgearbeitet?		
Wird deutlich an welche Kundengruppen sich das Angebot richtet?		
Sind die Entscheidungskriterien der Zielkunden bekannt, passt das Angebot dazu?		
Sind Referenzkunden benannt?		
Sind Absatzziele und Marktanteile quantifiziert?		
Bestehen Abhängigkeiten von Großkunden?		
Existiert ein Kosten- und Zeitplan für die Marketingkonzeption?		
Werden die wichtigsten Zielgruppen und Multiplikatoren damit erreicht?		
Sind die Vertriebswege klar dargestellt und werden die Zielkunden so erreicht?		
Reicht das Nachfragepotential für die angestrebten Umsätze aus?		
Existiert ein Investitionsplan und sind alle nötigen Investitionen berücksichtigt?		
Werden Personal und Investitionen in den Planungen an erwartete		

Umsatzsteigerungen angepasst?		
Sind die Lohnkosten marktüblich angesetzt und die Nebenkosten berücksichtigt?		
Sind Umsatz- und Ertragsentwicklung realistisch geplant?		
Gibt es ein worst case Szenario?		
Ist die Liquiditätsentwicklung vollständig und plausibel dargestellt?		
Gibt es für Umsatz- und Kostenschwankungen und / oder -sprünge plausible Erklärungen?		
Ist die Liquidität jederzeit gewährleistet?		
Wurden Zahlungsziele, Lagerdauer, Zinsen und Steuern berücksichtigt?		
Welche Finanzierung und Kreditlinien sind notwendig?		
Stehen diese Linien zur Verfügung?		
Ist die Laufzeit der Finanzierung fristgerecht?		
Sind Anlaufkosten und Reserven in ausreichendem Maße eingeplant worden?		
Ist die Planung insgesamt realistisch?		