|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Businessplan |  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Management Summary | Schreiben Sie hier eine Zusammenfassung kompakt, in denen Sie die wichtigsten Aspekte des vorliegenden Plans kurz schildern. |
|  |  |

Inhaltsverzeichnis

[1. Unternehmen 2](#_Toc8823275)

[1.1 **Unternehmensstrategie** 2](#_Toc8823276)

[1.2 **Unternehmensstruktur** 2](#_Toc8823277)

[1.3 **Unternehmenskultur** 2](#_Toc8823278)

[1.4 **Produkte/Dienstleistungen** 2](#_Toc8823279)

[1.5 **Kunden** 2](#_Toc8823280)

[1.6 **Lieferanten** 2](#_Toc8823281)

[1.7 **Märkte** 2](#_Toc8823282)

[1.8 **Branche** 2](#_Toc8823283)

[1.9 **Absatzkanäle** 2](#_Toc8823284)

[1.10 **Mitbewerber** 3](#_Toc8823285)

[1.11 **Produktion** 3](#_Toc8823286)

[1.12 **SWOT-Analyse** 3](#_Toc8823287)

[2. Finanzkennzahlen 3](#_Toc8823288)

[3. Risikoanalyse 3](#_Toc8823289)

[4. Anhang 3](#_Toc8823290)

|  |
| --- |
| 1. Unternehmen |
|  |  |

## **Unternehmensstrategie**

|  |
| --- |
| Erklären Sie hier Ihr Geschäftsmodell und die Geschäftsidee anhand Ihrer bisherigen Entwicklung. Welche Vision haben Sie für Ihr Unternehmen, welche Kernkompetenzen zeichnet Ihr Unternehmen aus? Wie unterscheidet es sich von anderen Unternehmern in derselben Branche? |
|  |

## **Unternehmensstruktur**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |
| Beschreiben Sie hier Ihre Organisationsstruktur. Gehen Sie dabei auf das Organigramm ein und stellen Sie Schlüsselpersonen vor. Erläutern Sie die Organe, deren Mitglieder sowie die Besitzverhältnisse. Beschreiben Sie hier die Familiensituation, wie auch die Ausbildungen und den Werdegang der Schlüsselpersonen. |
|  |

|  |
| --- |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

## **Unternehmenskultur**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Beschreiben Sie hier die Vision und Mission Ihrer Unternehmung. Gehen Sie dabei auch auf Führungsgrundsätze ein und versuchen Sie, die Unternehmenskultur kurz zu umreissen. |
|  |

## **Produkte/Dienstleistungen**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Beschreiben Sie hier Ihre Produkte-/Dienstleistungs-Palette und was diese ausmacht. Gehen Sie dabei insbesondere auf die Produkteigenschaften, den Produktpreis, die Absatzkanäle/Zielgruppen und die Marketingaktivitäten um das Produkt herum oder der Dienstleistung ein. Welches Bedürfnis deckt Ihr Angebot ab? |
|  |

## **Kunden**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Umschreiben Sie hier Ihre bestehenden Kunden und Zielkunden, gehen Sie auf Grosskunden und allfällige Abhängigkeiten ein und erläutern Sie laufende Verträge/Verknüpfungen. Beschreiben Sie die Entwicklung Ihrer Zielgruppe und zukünftige Veränderungen in Ihrer Kundenstruktur. |
|  |

## **Lieferanten**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Beschreiben Sie dasselbe für Ihre Lieferanten. |
|  |

## **Märkte**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Erläutern Sie hier, in welchen Märkten Sie aktiv sind/sein wollen. Gehen Sie dabei auf die geografische Ausrichtung, Ihre eigene Marktstellung und Zielmärkte ein. Beurteilen Sie die Entwicklung in diesen Märkten. |
|  |

## **Branche**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Führen Sie auf in welcher Branche Ihr Unternehmen tätig ist. Beurteilen Sie die Entwicklung in diesen Branchen. |
|  |

## **Absatzkanäle**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Führen Sie hier auf, über welche Absatzkanäle Sie Ihre Waren/Dienstleistungen vertreiben und wie Sie den Kunden erreichen. |
|  |

## **Mitbewerber**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Beschreiben Sie hier Ihre wichtigsten Mitbewerber, deren Stärken und Schwächen im Vergleich zu Ihnen und den grob geschätzten Anteil an den jeweiligen Märkten. Gehen Sie darauf ein, wie weitere Mitbewerber in den Markt dringen könnten. |
|  |

## **Produktion**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Wenn Sie selber produzieren, erläutern Sie hier ebenfalls den Produktionsprozess, verwendete Maschinen/Werkzeuge inklusive deren Zustand und Lebenszyklus sowie allfällig anfallende Investitionen und/oder Verpflichtungen (Miete, Leasing) in diesem Zusammenhang. |
|  |

## **SWOT-Analyse**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Stärken** |  | **Schwächen** |
| Führen Sie in Stichworten die Stärken Ihres Unternehmens auf und beantworten Sie dabei Fragen wie:Was machen Sie gut?Was machen Sie besser als andere?Welche Faktoren begünstigen Ihren Erfolg?Was ist Ihr USP? |  | Führen Sie in Stichworten die Schwächen Ihres Unternehmens auf und beantworten Sie dabei Fragen wie:Welche Faktoren schwächen Ihr Unternehmen?Worin sind andere besser?Was sollten Sie vermeiden?Was können Sie verbessern? |
|  |
| **Chancen** |  | **Risiken** |
| Führen Sie in Stichworten die Chancen Ihres Unternehmens auf und beantworten Sie dabei Fragen wie:Welche Chancen bieten sich Ihrem Unternehmen?Welche Trends helfen Ihren Unternehmen?Welche lokalen Ereignisse haben Einfluss auf Ihr Unternehmen?Haben gesellschaftliche Ereignisse positiven Einfluss? |  | Führen Sie in Stichworten die Risiken Ihres Unternehmens auf und beantworten Sie dabei Fragen wie:Welche Risiken bestehen für Ihr Unternehmen?Welchem Wettbewerb sind Sie ausgesetzt?Was bedroht Ihre Geschäftsentwicklung?Welche Schwachstellen könnten eine Gefahr darstellen? |

|  |
| --- |
| 2. Finanzkennzahlen |
|  |  |
|  |  |
| Erläutern Sie hier das beigelegte Zahlenmaterial. Gehen Sie dabei insbesondere auf Veränderungen, Entwicklungen und aussergewöhnliche Ereignisse ein. Erläutern Sie kalkulatorische Grundsätze, Margen und Bilanzstrukturen. Erläutern Sie, wie Sie Ihre Planzahlen erarbeitet haben und wie diese erreicht werden sollen. Erläutern Sie dabei Worst-, Average- und Best-Case. |
|  |

|  |
| --- |
| 3. Risikoanalyse |
|  |  |
|  |  |
| Erläutern Sie mögliche Risiken Ihres Businessplans und wie Sie damit umgehen. Erörtern Sie, welche Risiken Sie wie absichern möchten/werden. |
|  |

|  |
| --- |
| 4. Anhang |

[ ]  Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre (falls vorhanden)

[ ]  Liquiditätsplanung für die nächsten 3 Jahre

[ ]  Budget/Finanzplan/Planzahlen für die nächsten 3 Jahre

[ ]  Weitere Unterlagen (wie z.B. Image-Broschüre, Produkte-Informationen, etc.)