BUSINESS PLAN

Name des Unternehmens:

**1. Zusammenfassung**

**1.1. Absichten (Projekt) und Antrag**

Zweck des Business Plans und quantitative Erwartungen

**1.2. Unternehmen**

Organisation, Sitz der Gesellschaft, Grösse, Führungskräfte

Tätigkeitsbereich des Unternehmens, Marktvolumen, angebotene Produkte und Dienstleistungen

Wesentliche Fakten zur Geschichte des Unternehmens

**1.3. Wesentliche Kennziffern**

Entwicklung von Umsatz, Cashflow und Gewinn

Finanzbedarf

**2. Unternehmen**

**2.1. Geschichte und Entwicklung**

Gründung

Rechtsform

Entwicklung in personeller Hinsicht (Belegschaft)

Während der Tätigkeit des Unternehmens eingetretene Änderungen

Etappen, die die Entwicklung des Unternehmens geprägt haben, und erzielte Erfolge

**2.2. Geografische Lage**

Niederlassungsorte des Unternehmens (gegenwärtige und künftige)

Vor- und Nachteile dieser Niederlassungsorte bezüglich Verkehrsanbindung, Rekrutierung von Personal, Expansionsmöglichkeiten und Kundennähe

**2.3. Organisation**

Beschreibung der strukturellen Organisation

**2.4. Aktionariat / Gremien**

Liste der Aktionäre / Anteilseigner

Mitglieder: Verwaltungsrat, Geschäftsführung und Revisionsstelle

Name, Position und Qualifikation der mit einer Führungsaufgabe betrauten Mitarbeiter

**2.5. Aus- und Weiterbildung**

Geplante Aus- und Weiterbildungsmassnahmen für die Belegschaft

**2.6. Balanced Scorecards**

Zusammensetzung, Kontrollen und Elemente, die einen Überblick über die Entwicklung des Unternehmens vermitteln

**2.7. Beziehungen**

Beziehungen zu Banken

Treuhänderische Beziehungen

Vereinigungen und Verbände

**3. Produkte / Dienstleistungen**

**3.1. Produkte und Dienstleistungen**

Aufzählung der gegenwärtigen Produkte und Dienstleistungen

Aufzählung der künftigen Produkte und Dienstleistungen

**3.2. Produktportfolio**

Positionierung der Produkte des Unternehmens und der Produkte Dritter in Bezug auf Preis und Qualität

**3.3. Situation im Hinblick auf den Produktzyklus**

Lebenszyklusphasen der Produkte und Dienstleistungen

**3.4. Ergänzende Dienstleistungen**

Beschreibung ergänzender Leistungen, wie beispielsweise Kundendienst, Instandhaltung, Schulungen usw.

**3.5. Nutzen / Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden**

Gegenwärtige und künftige Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden

**4. Markt / Kunden**

**4.1. Zielmärkte**

Anziehungskraft des Marktes für die Produkte

Zusammensetzung des Marktes und Volumen von Untersparten

Zielmärkte (Nischen, Segmente)

Präsentation der Kundenstruktur; Kaufverhalten und Kaufgründe

**4.2. Eigene Position am Markt**

Anteil jeder Leistung am Umsatz/Gewinn

Einschätzung der Wachstumsraten der Zielmärkte während der nächsten fünf Jahre

**5. Wettbewerbslage**

**5.1. Wichtigste Wettbewerber**

Beschreibung der wichtigsten Wettbewerber (Name, Standort, Produktsortiment, Marktanteil)

**5.2. Potenzielle Wettbewerber**

Beschreibung potenzieller Wettbewerber (Name, eventuelle Motive, die sie dazu bewegen könnten, in den Markt vorzudringen, Auswirkungen auf den Markt)

**5.3. Potenzielle Strategien der Wettbewerber**

Strategien, die die Wettbewerber anwenden könnten, um unserer Marktpräsenz entgegenzuwirken

**5.4. Eigene Gegenstrategie**

Beschreibung der möglichen Reaktionen des Unternehmens auf die Strategien der Wettbewerber (Preissenkungen, technologische Entwicklungen, Produktinnovationen, Verstärkung der Marktpräsenz usw.)

**6. Marketing**

**6.1. Gegenwärtiges und künftiges Kaufverhalten**

Für die Kunden ausschlaggebende Faktoren (z. B. Qualität, Design, Preis)

**6.2. Preispolitik**

Bestimmung der Art und Weise, wie die Preise festgelegt werden

Preisbildungsstrategie (attraktive Preise, Prestige, Promotionen usw.)

**6.3. Verkauf / Vertrieb**

Organisation im Vertriebsbereich (Vertreternetz, Telefonvertrieb, Agenten, Ausstellungen, Fachmessen usw.)

Vertriebskanäle

Kundendienst

Unterstützung des Vertriebs des Unternehmens seitens der betreffenden Lieferanten (Beteiligung an Werbung, Prospekten usw.)

**6.4. Werbung / Öffentlichkeitsarbeit**

Verwendete Werbemittel

Werbebudget

Kontrolle der Wirksamkeit der Werbung

**7. Produktion / Lieferanten**

**7.1. Produktionsmittel**

Vorstellung der Infrastruktur und der Produktionsanlagen (Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge: Datum des Erwerbs, gegenwärtiger Zustand, verbleibende Restlebensdauer)

Anzahl und Qualifikation der im Produktionsbereich tätigen Mitarbeiter

Politik bezüglich Bestandsverwaltung und Kontrolle

Untervergabe

**7.2. Fertigungstechnologie**

Angewendete Produktionsverfahren

Spezielles Know-how, über das das Unternehmen verfügt, und entsprechende Abhängigkeiten von verschiedenen Schlüsselpersonen

Konzept zur Gewährleistung der Qualität und der Kontrolle

Künftige technische Entwicklungen (und ihre Konsequenzen)

**7.3. Produktionskapazitäten und Probleme bezüglich der Produktion**

Produktionskapazitäten

Möglichkeiten im Hinblick auf die Mobilisierung zusätzlicher Kapazitäten

Bestellungen

**7.4. Lieferanten und Rohstoffe**

Wichtigste Lieferanten, Standorte für die Bedarfsdeckung, genutzte Rohstoffe, Menge

Kontrolle der Qualität von Zukaufprodukten

**8. Forschung und Entwicklung**

**8.1. Quellen im Bereich Know-how**

Mittel, die das Unternehmen anwendet, um über neue Entwicklungen innerhalb seiner Branche in Bezug auf Produkte, Markttrends, Preise, Technologien, Wettbewerb und Personal auf dem Laufenden zu bleiben

**8.2. Politik in Bezug auf Innovationen**

Reaktionen des Unternehmens auf Innovationen

Forschungsabteilung und Verantwortung für die Entwicklung von Produkten und Technologien

Anteil des Umsatzes, der auf Forschung und Entwicklung verwendet wird

**8.3. Derzeit laufende und künftige Entwicklungsprojekte**

Derzeit laufende Entwicklungsprojekte

Gewinn, den das Unternehmen durch diese Projekte zu erzielen beabsichtigt

Betrag, den das Unternehmen bis zu ihrer Verwirklichung benötigt

**8.4. Schutz von Produkten und Marken**

Nutzung von Namen und Eigenmarken

Markenrechte und Markeneintragungen

Schutz vor einem Missbrauch durch Wettbewerber

**9. SWOT-Analyse**

**9.1. Stärken und Schwächen des Unternehmens, Chancen und Risiken**

Wichtigste Stärken und Schwächen in Bezug auf Produkte, Wettbewerber, Marketing, Geschäftsführung, Personal, rechtliche Aspekte, umweltbezogene Aspekte, Technologien, das Verhalten von Kunden, durch Veränderungen bedingte Risiken, Lieferanten, Finanzen usw.

|  |  |
| --- | --- |
| Stärken | Chancen |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Schwächen | Risiken |
|  |  |

Eventuelle Auswirkungen der Risiken auf das Projekt

**9.2. Analyse und Bewältigung der Risiken**

Regelmässige Analyse der Risiken für das Unternehmen

Versicherte Risiken

**9.3. Nachfolge**

Ergriffene Massnahmen, Fristen

**10. Finanzen**

**10.1. Bilanz und Ergebnisrechnung der letzten drei Jahre**

Wichtigste finanzielle Werte (Umsatz, Cashflow, Reingewinn, Investitionen usw.)

**10.2. Voraussichtliche Bilanz und Ergebnisrechnung für die nächsten drei Jahre**

Wichtigste finanzielle Werte (Umsatz, Cashflow, Reingewinn, Investitionen usw.)

**10.3. Voraussichtlicher Finanzierungsplan für die nächsten drei Jahre**

Entwicklung der Liquiditätslage

**10.4. Finanzierungspolitik**

Finanzbedarf

Deckung dieses Bedarfs (Anteil der Eigenmittel und der Fremdmittel sowie deren Rückzahlung)

Angaben zu den eigenen Finanzierungsmöglichkeiten (Eigenmittel, Darlehen usw.)

Möglichkeiten hinsichtlich der Bereitstellung von Garantien

Nachweis der Rückzahlungsfähigkeit

Erarbeitung verschiedener Fallbeispiele (Umsatzrückgang, Erhöhung von Zinssätzen usw.)

**11. Zeitplan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Etappen | Beschreibung der Ziele | Fristen für die Verwirklichung |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Anhang**

**Marketing**

□ Marktstudie

□ Wettbewerbsanalyse

□ Dokumentation zu den Produkten und Dienstleistungen

□ Werbebroschüren

□ Patente und Lizenzen

□ Zeitungsartikel

**Organisation**

□ Lebensläufe der Führungskräfte

□ Organigramm

□ Statuten

□ Aktionärsverträge

□ Handelsregisterauszug

**Finanzen**

□ Bilanz (Eröffnungsbilanz oder Bilanz für die letzten drei Jahre)

□ Voraussichtliche Bilanz und Erfolgsrechnung für die nächsten drei Jahre

□ Liquiditätsbudget

□ Liste der Schuldner

□ Liste der Gläubiger

□ Kopien der Kredit- und Leasingverträge

□ Kopie der Steuererklärung (auf den Namen der Firma)

□ Bescheinigung des Betreibungsamtes

**Produktion**

□ Liste der Produktionsausrüstungen

□ Liste der Fahrzeuge

□ Bei Mietern/Pächtern: Kopie des Miet-/Pachtvertrages

□ Bei Eigentümern: Grundbuchauszug

□ Bei Neubauprojekten: Baugenehmigungen, Pläne/Zeichnungen und Kostenvoranschläge

###### **Planergebnisrechnung**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1.** **Jahr** | **2.** **Jahr** | **3.** **Jahr** | **4.** **Jahr** | **5.** **Jahr** |
| Vertriebseinnahmen Einnahmen aus Dienstleistungen |  |  |  |  |  |
| **Gesamtumsatz** |  |  |  |  |  |
| Warenkosten Dienstleistungskosten |  |  |  |  |  |
| **Gesamtsumme der direkten Kosten** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Bruttomarge** |  |  |  |  |  |
| Personalkosten Miet-/Pachtkosten Instandhaltung und Reparaturen Versicherungskosten Verwaltungskosten Werbekosten |  |  |  |  |  |
| **Gesamtsumme der Betriebskosten** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Betriebsergebnis I** |  |  |  |  |  |
| Finanzkosten Abschreibungen Steuern |  |  |  |  |  |
| **Betriebsergebnis II** |  |  |  |  |  |

###### **Planbilanz**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1.** **Jahr** | **2.** **Jahr** | **3.** **Jahr** | **4.** **Jahr** | **5.** **Jahr** |
| Flüssige Mittel Debitoren Warenbestände |  |  |  |  |  |
| **Gesamtumlaufvermögen** |  |  |  |  |  |
| Mobiliar, Ausrüstungen und Anlagen Büro- und EDV-Geräte Fahrzeuge Immobilien |  |  |  |  |  |
| **Gesamtanlagevermögen** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Total Ativen** |  |  |  |  |  |
| Lieferanten Bankdarlehen mit kurzer Laufzeit Langfristige Darlehen Hypotheken |  |  |  |  |  |
| **Gesamtsumme der Fremdmittel** |  |  |  |  |  |
| Aktienkapital Rücklagen Gewinn-/Verlustvortrag Ergebnis des Geschäftsjahres |  |  |  |  |  |
| **Gesamtsumme der Eigenmittel** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Total Passiven** |  |  |  |  |  |

###### **Liquiditätsbudget**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1.** **Quartal** | **2.** **Quartal** | **3.** **Quartal** | **4.** **Quartal** |
| Debitoreninkasso Finanzerträge ./. Einnahmenminderung (MWSt) ./. Zahlungen an Warenlieferanten |  |  |  |  |
| **Gesamtsumme der Betriebseinnahmen** |  |  |  |  |
| Gehälter Provisionen Sozialabgaben / sonstige Personalkosten Miet-/Pachtkosten Finanzkosten Instandhaltung und Reparaturen Versicherungskosten Verwaltungskosten Werbekosten Steuern |  |  |  |  |
| **Gesamtsumme der Betriebsausgaben** |  |  |  |  |
| Investitionen/Veräusserung von Anlagegütern Darlehen/Rückzahlung von Fremdmitteln mit langer Laufzeit Änderung der Eigenmittel Dividende |  |  |  |  |
| **Saldo der Investitionen** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Einnahmen-/Ausgabenüberschuss** |  |  |  |  |
| Flüssige Mittel bei Quartalsbeginn |  |  |  |  |
| **Flüssige Mittel am Ende des Quartals** |  |  |  |  |
| Kontokorrentlimite |  |  |  |  |
| **Kreditreserve** |  |  |  |  |