|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 15. Oktober 2019 |  | |
|  | | |
| Businessplan | |  |
|  | | |



|  |
| --- |
| **Firmenname**  Strasse Nr.  PLZ Ort  Tel: +41  e-mail@firmenname.ch  <http://www.firmenname.ch>  Besuchen Sie uns für weitere Informationen auf:  credit-suisse.com/businesseasy |

Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung 5

1.1 Geschäftsidee 5

1.2 Geschäftsbereich/Marktleistungen 5

1.3 Organisation Verkauf 5

1.4 Wachstumspotenzial des Markts 5

1.5 Führungskräfte 5

1.6 Finanzbedarf/Konditionen 5

2. Unternehmen und Unternehmensstrategie 6

2.1 Unternehmen 6

2.1.1 Geschichtlicher Hintergrund 6

2.1.2 Gründungsfinanzierung 6

2.1.3 Aktuelle Situation 6

2.1.4 [Spezifische Finanzierung] 6

2.2 Unternehmensstrategie 6

2.2.1 Vision 6

2.2.2 SWOT-Analyse 6

2.2.3 Strategie 6

3. Produkte/Dienstleistungen 7

3.1 Produktportfolio 7

3.2 Positionierung 7

3.3 Preissegment 7

3.4 Qualitätsstandard 7

3.5 Zusatzleistungen 7

3.6 Produktlebenszyklus 7

4. Markt/Kunden 8

4.1 Marktübersicht 8

4.2 Erfolgsfaktoren für zukünftige Entwicklung 8

4.3 Kunden 8

4.4 Eigene Marktstellung 8

4.5 Fünf-Kräfte-Modell nach Porter 8

5. Konkurrenz 9

5.1 [Name Konkurrenzunternehmen 1] 9

5.1.1 Profil 9

5.1.2 Zielmärkte 9

5.1.3 Marktstellung 9

5.1.4 Absatzorganisation 9

5.1.5 Wettbewerbsvorteile/-nachteile 9

5.1.6 Erkennbare Strategien 9

5.2 [Name Konkurrenzunternehmen 2] 9

5.3 [Name Konkurrenzprodukt 1] 9

5.3.1 Produktsortiment 9

5.3.2 Produkteigenschaften 9

5.3.3 Zusatzdienstleistungen 9

5.3.4 Preis, Zahlungskonditionen 9

5.4 [Name Konkurrenzprodukt 2] 9

6. Marketing 10

6.1 Marketingstrategie 10

6.2 Strategiegrundsätze 10

7. Produktion/Lieferung/Beschaffung 11

7.1 Produktionsmittel 11

7.2 Produktionstechnologie 11

7.3 Kapazitäten und Engpässe 11

7.4 Wichtigste Lieferanten 11

7.5 Rohstoffmärkte 11

8. Forschung und Entwicklung 12

8.1 Know-how-Quellen 12

8.2 Innovationspolitik 12

8.3 Laufende Entwicklungsprojekte 12

8.4 Geplante Entwicklungsprojekte 12

8.5 Produkt- und Markenschutz 12

9. Standort/Administration 13

9.1 Firmendomizil 13

9.2 Steuern 13

9.3 Ausbau- und Entwicklungsmöglichkeiten 13

9.4 Administration 13

10. Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) 14

10.1 IKT-Strategie 14

10.2 Hard- und Software 14

10.3 Kommunikation 14

10.4 IKT-Investitionen 14

10.5 Sicherheit 14

11. Management/Führungsinstrumente/Organisation 15

11.1 Management 15

11.1.1 Führungscrew 15

11.1.2 Führungsgrundsätze 15

11.1.3 Personalmarketing 15

11.1.4 Lohnpolitik 15

11.1.5 Aus- und Weiterbildung 15

11.2 Führungsinstrumente 15

11.2.1 Strategische Führungsinstrumente 15

11.2.2 Operative Führungsinstrumente 15

11.2.3 Management-Informationssystem (MIS) 15

11.2.4 Risikomanagement 15

11.2.5 Personal Controlling 15

11.3 Organisation 15

11.3.1 Ablauforganisation 15

11.3.2 Aufbauorganisation 15

12. Risikoanalyse 16

12.1 Strategische Risiken 16

12.2 Marktrisiken 16

12.3 Finanzrisiken 16

12.4 Operationelle Risiken 16

13. Finanzen 17

13.1 Langfristige Planung 17

13.1.1 Plan-Bilanz 17

13.1.2 Plan-Erfolgsrechnung 17

13.1.3 Plan-Kapitalflussrechnung 17

13.2 Kurzfristige Planung 17

13.2.1 Budgetierte Liquiditätsrechnung 17

13.2.2 Detailplanung 17

1. Zusammenfassung
   1. Geschäftsidee
   2. Geschäftsbereich/Marktleistungen

Geschäfts-   
bereich 3

Geschäfts-   
bereich 2

Geschäfts-   
bereich 1

* 1. Organisation Verkauf
  2. Wachstumspotenzial des Markts
  3. Führungskräfte

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **Funktion** | | **Bereich** | | **Hintergrund/ Ausbildung** | | **…** |
| **Vorname**  **Nachname** |  | |  | |  | |  | |
| **…** |  | |  | |  | |  | |
|  |  | |  | |  | |  | |
|  |  | |  | |  | |  | |

* 1. Finanzbedarf/Konditionen

1. Unternehmen und Unternehmensstrategie
   1. Unternehmen
      1. Geschichtlicher Hintergrund

Gründer:

Einlagen:

Die grössten Erfolge/Misserfolge und Veränderungen/Strategieanpassungen:

* + 1. Gründungsfinanzierung

Erfolgsidee, Erfahrungen, Einzigartigkeit, Befähigung, Learnings

* + 1. Aktuelle Situation

Rechtsstruktur

Aktionärsstruktur

**Zahlen und Fakten**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **[Jahr 1]** | **[Jahr 2]** | **[Jahr 3]** |
| **Umsatz** |  |  |  |
| **Gewinne** |  |  |  |
| **Cashflow** |  |  |  |
| **Anzahl Mitarbeitende** |  |  |  |
| **Betriebsstätten** |  |  |  |
| **Verkaufsstellen** |  |  |  |
| **…** |  |  |  |

**Stärken und Schwächen**

|  |  |
| --- | --- |
| **Stärken** | **Schwächen** |
|  |  |

* + 1. [Spezifische Finanzierung]

Notwendigkeit

Strategische Ziele

Entwicklung Kapitalstruktur

* 1. Unternehmensstrategie
     1. Vision
     2. SWOT-Analyse
     3. Strategie

1. Produkte/Dienstleistungen
   1. Produktportfolio

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Unsere Marktleistungen (Produkte, Dienst­leistungen)** | **Welchen Kundennutzen erbringen wir damit?** | **Entsprechen sie einem ausgeprägten Kundenbedürfnis?** |
| **Produkt 1** |  |  |
| **Produkt 2** |  |  |
| **Dienstleistung 1** |  |  |
| **…** |  |  |

 diverse Beilagen

* 1. Positionierung
  2. Preissegment
  3. Qualitätsstandard
  4. Zusatzleistungen
  5. Produktlebenszyklus

1. Markt/Kunden
   1. Marktübersicht
   2. Erfolgsfaktoren für zukünftige Entwicklung
   3. Kunden
   4. Eigene Marktstellung
   5. Fünf-Kräfte-Modell nach Porter

**Lieferanten:**



**Abnehmer:**



**Neue Anbieter:**



**Ersatzprodukte:**



**Wettbewerber der Branche**

1. Konkurrenz
   1. [Name Konkurrenzunternehmen 1]
      1. Profil

Name, Standort, Tätigkeit, Anzahl Mitarbeitende

* + 1. Zielmärkte
    2. Marktstellung

Umsatz, Marktanteile, Rentabilität

* + 1. Absatzorganisation

Standort der Geschäftsstellen, Lager, Vertriebsorganisation

* + 1. Wettbewerbsvorteile/-nachteile
    2. Erkennbare Strategien
  1. [Name Konkurrenzunternehmen 2]

…

* 1. [Name Konkurrenzprodukt 1]
     1. Produktsortiment

Breite, Tiefe, Bedürfniskonformität

* + 1. Produkteigenschaften

Zuverlässigkeit, Design, Langlebigkeit, Funktion

* + 1. Zusatzdienstleistungen

Anwendungsberatung, Service, Garantie

* + 1. Preis, Zahlungskonditionen
  1. [Name Konkurrenzprodukt 2]

…

1. Marketing
   1. Marketingstrategie

Wo liegt der Nutzen für den Kunden?

Wo liegt der Nutzen für das Unternehmen?

* 1. Strategiegrundsätze

Kostenführer, Differenzierung oder Fokussierung

1. Produktion/Lieferung/Beschaffung

 Wertschöpfungskette

* 1. Produktionsmittel
  2. Produktionstechnologie
  3. Kapazitäten und Engpässe
  4. Wichtigste Lieferanten
  5. Rohstoffmärkte

1. Forschung und Entwicklung
   1. Know-how-Quellen
   2. Innovationspolitik
   3. Laufende Entwicklungsprojekte
   4. Geplante Entwicklungsprojekte
   5. Produkt- und Markenschutz
2. Standort/Administration
   1. Firmendomizil
   2. Steuern
   3. Ausbau- und Entwicklungsmöglichkeiten
   4. Administration
3. Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)
   1. IKT-Strategie
   2. Hard- und Software
   3. Kommunikation
   4. IKT-Investitionen
   5. Sicherheit
4. Management/Führungsinstrumente/Organisation
   1. Management
      1. Führungscrew
      2. Führungsgrundsätze
      3. Personalmarketing
      4. Lohnpolitik
      5. Aus- und Weiterbildung
   2. Führungsinstrumente
      1. Strategische Führungsinstrumente
      2. Operative Führungsinstrumente
      3. Management-Informationssystem (MIS)
      4. Risikomanagement
      5. Personal Controlling
   3. Organisation
      1. Ablauforganisation
      2. Aufbauorganisation
5. Risikoanalyse

**Phasen der Risikoanalyse**

* Risiken identifizieren
* Risiken bewerten
* Risiken begrenzen
* Risiken überwachen

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Auswirkungsgrad |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Eintrittswahrscheinlichkeit | | | | | |

* 1. Strategische Risiken
  2. Marktrisiken
  3. Finanzrisiken
  4. Operationelle Risiken

1. Finanzen
   1. Langfristige Planung
      1. Plan-Bilanz
      2. Plan-Erfolgsrechnung
      3. Plan-Kapitalflussrechnung
   2. Kurzfristige Planung
      1. Budgetierte Liquiditätsrechnung
      2. Detailplanung