

Geschäftsidee überprüfen

Kurz-Businessplan

Prüfen Sie in 3 einfachen Schritten, was Ihre Business-Idee hergibt – zum sofort anwenden und abhaken.
Von Christoph R. Erni, Erni Associates Ltd.

Haben Sie einen Plan für Ihr Business?

Fast täglich werden wir von vermeintlichen guten Geschäftsideen überschwemmt. Unsere Ermahnungen an die Kreativen, doch zuerst die Hausaufgaben zu erledigen, verhallen oft ungehört. Zum Erstellen eines ausgewachsenen Businessplans sind viele jedenfalls nur schwer zu bewegen, oft auch wegen des hohen Zeitaufwands dafür.

Deshalb haben wir eine Kurz-Version entwickelt, die schnell und effizient hilft, das Erfolgspotential einer neuen Geschäftsidee abzuschätzen.

Kurz, knapp, klar

Dieses Werkzeug hier ist in jahrelanger Arbeit auf seine Essenz destilliert worden. Nur wenige Fragen sind übriggeblieben – aber die richtigen und nötigsten. Selbst wenn Sie sich sicher sind, dass Sie alle Komponenten für die erfolgreiche Umsetzung im Kopf haben: fangen Sie mit diesem Kurz-Businessplan an. Entweder er bekräftigt Sie in Ihrer Überzeugung – oder er heilt sie nachhaltig von Ihrer Euphorie.

Anleitung

Und so verwenden Sie diesen Kurz-Businessplan:
Füllen Sie alle drei Kapitel gemäss den Hinweisen aus.
Halten Sie sich dabei an zwei Grundsätze:

1. In der Kürze liegt die Würze.
2. Recherche ist besser als raten ...

Viel Spass beim Ausfüllen! Sie werden sehen, die Antworten finden sich mit dem Ausfüllen sozusagen wie von selbst. Denn genau das ist der effektive Zweck jedes Businessplans: Dem Unternehmer unverblümt die richtigen Fragen zu stellen.

Bei Rückfragen oder als Sparringpartner, um Ihre Idee zu durchleuchten oder zu verfeinern stehen wir gern zur Verfügung: E-Mail an info@erni.org oder Anruf genügt!

Wie weiter?

Wenn Sie Fragen zu Ihrem Kurz-Businessplan haben oder zu Ihrer Geschäftsidee eine neutrale Drittmeinung einholen möchten, wenden Sie sich an info@erni.org

Unsere Spezialisten helfen Ihnen auch mit Kontakten und Know-how zur Unternehmensgründung, bei Rechts- und Haftungs- und Finanzierungsfragen sowie bei allen Aufgaben rund um Marketing und Verkauf. Fragen sie per Mail oder Anruf nach dem nächsten freien Termin für ein Erstgespräch bei einem Kaffee.

Disclaimer

Die Checkliste wird «as is» geliefert und dient als Arbeitspapier. Die Verwendung ist unter folgenden Bedingungen freigegeben:

Die Weitergabe und Verwendung erfolgt unentgeltlich. Sie erfolgt komplett mit allen Randbemerkungen und vor allem mit dem Urheberhinweis von Erni Associates Ltd.

Für die Inhalte wird keine Haftung übernommen und es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass diese Checkliste eine seriöse Beratung nicht ersetzt.

Kurz-Businessplan für Geschäftsidee/Projekt:

Kapitel 1: Die Geschäftsidee

CHECKPUNKT	ERFÜLLT	
	JA	NEIN
1.1 Die Geschäftsidee in drei Sätzen 1. Satz: der Business Case – 2. Satz: die Zielgruppe – 3. Satz: der Nutzen für die Kunden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.2 Haupt-Marktleistung Was bieten Sie in erster Linie an? Idealerweise lässt sich dies mit einem einzigen prägnanten Wort umschreiben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.3 Ergänzende Marktleistungen Viele Geschäfte bereichern ihr Angebot mit ideal ergänzenden Leistungen, die den Kunden einen klar erkennbaren Mehrwert bieten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.4 USP (unique selling proposition - Alleinstellungsmerkmal) Warum sollen Kunden gerade bei Ihnen kaufen? Was macht Sie einzigartig?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.5 Verfeinerung der Geschäftsidee Was wird im Detail zu welcher Zeit an welchem Ort in welcher Qualität geboten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.6 Verfeinerung des Zielmarktes An wen richtet sich das Angebot und welchen Nutzen bietet es der Zielgruppe im Detail?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.7 Preisgestaltung In welcher Preisklasse soll das Angebot angesiedelt werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.8 Marketing und Verkauf Wie soll die Leistung angepriesen und auf welchem Weg soll sie vertrieben werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kurz-Businessplan für Geschäftsidee/Projekt:

Seite 2/3

Kapitel 2: Der Wettbewerb

CHECKPUNKT	ERFÜLLT	
	JA	NEIN
2.1 Künftige direkte Mitbewerber mit exakt gleichem Angebot Starten Sie auf der grünen Wiese oder kopieren Sie einen bestehenden Anbieter?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.2 Künftige direkte Mitbewerber mit teilweise vergleichbarem Angebot Davon gibt es meist mehr, als man auf Anhieb annimmt - aber man muss sie wirklich aktiv suchen!	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.3 Künftige Mitbewerber im weiteren Sinn Dazu zählen oft auch Unternehmen, die aus Kundensicht Mitbewerber sind, auch wenn sie eigentlich etwas ganz anderes anbieten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.4 Stärken der Mitbewerber Was zeichnet die Mitbewerber aus? Was bewegt deren Kunden heute, bei ihnen zu kaufen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.5 Schwächen der Mitbewerber Wo werden Sie mit Leichtigkeit besser sein?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.6 Chancen im Markt Welche kurz- und mittelfristigen Marktentwicklungen können Ihnen nützen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.7 Gefahren im Markt Welche kurz- und mittelfristigen Marktentwicklungen können Ihnen schaden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.8 USP (unique selling proposition - Alleinstellungsmerkmal) Nochmal, weil es so wichtig ist: Wie heben Sie sich nachhaltig <i>und für die Kunden leicht erkennbar</i> vom Ihren Mitbewerbern ab?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kurz-Businessplan für Geschäftsidee/Projekt:

Kapitel 3: Die Finanzen

CHECKPUNKT	ERFÜLLT	
	JA	NEIN
3.1 Eigenkapital Wieviel Kapital steht zur Verfügung und wie kann es eingebracht werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.2 Fremdkapital Sind Investoren nötig – und wenn ja: gibt es sie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3 Gründungs-, Basis- und Fixkosten Schätzen Sie die Aufwände für Gebühren, Kleinanschaffungen und wiederkehrende Fixkosten richtig ein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4 Investitionen Was muss alles investiert und angeschafft werden, um das Geschäft zum Laufen zu bringen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.5 Lohnkosten, Warenaufwand und Produktionskosten Denken Sie an das eigene Salär und auch an die Sozialkosten! Denken Sie als Dienstleister daran, dass es auch hier Produktionskosten gibt!	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.6 Verkauf und Marketing Das beste Produkt bringt Ihnen keinen Umsatz, wenn man es nicht verkaufen kann. Und das kostet – und es dauert ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.7 Erträge Schätzen Sie realistisch und zeitlich richtig gestaffelt, wieviel Sie mit Ihrer Geschäftsidee an Umsatz generieren können.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.8 Liquiditätsplan Stellen Sie einen Liquiditätsplan für die nächsten 12 Monate auf – am einfachsten mit der Vorlage unter: www.erni.org > Menüpunkt Know-how.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fazit / Entscheid Nach Abwägung der Inhalte aus diesem Kurz-Businessplan lohnt es sich, das Projekt/die Geschäftsidee weiterzuverfolgen:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>