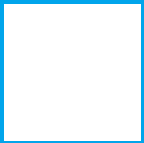




# Businessplan

---

Anleitung und Datenblätter für einen erfolgreichen Businessplan



# SWISSMECHANIC Businessplan - eine Anleitung für KMU-Betriebe

Der SWISSMECHANIC-Business- oder Geschäftsplan soll möglichst einfach, knapp und aussagefähig abgefasst werden. Die darin enthaltenen Ausführungen sollten in einer angemessenen Zeit durchgelesen werden können. Ziel ist es, dass der Gesprächspartner einen entscheidfähigen Einblick in das vorgestellte Unternehmen erhält.

## 1. Zusammenfassung

Blatt 1.0 Zusammenfassung

Tragen Sie auf dem Blatt 1 ein: Was ist und was will das Unternehmen?

- ◆ Geschäftsidee, Geschäftszweck
- ◆ Produkt, Dienstleistung
- ◆ Unternehmensstrategie, -ziele
- ◆ Marktsituation, Marktübersicht
- ◆ Erfolgsaussichten
- ◆ Finanzbedarf

## 2. Angaben zur Unternehmung

Tragen Sie auf den Blättern 2.1 bis 2.5 die wichtigsten Daten und Fakten zur Unternehmung ein.

### Daten und Fakten zur Unternehmung

- ◆ Firmenstammblatt
- ◆
- ◆ Unternehmensziele
- ◆ Organe der Firma (Verwaltungsrat, Aktionäre)
- ◆
- ◆
- ◆ Organisation der Firma
- ◆ Statuten, Verträge
- ◆ Kooperationspartner, Beteiligungen, Berater
- ◆
- ◆ Kapitalstruktur, Kapitalgeber
  - Eigenkapital - Fremdkapital

Blatt 2.1 Firmenstammblatt

Blatt 2.2 Unternehmensziele

Blatt 2.3 Organe der Firma

Blatt 2.4 Organisation der Firma

Blatt 2.5 Weitere Daten

### Angaben zur Person

Blatt 2.6 Angaben zur Person

Daten, Fakten und Hintergründe zur Unternehmerperson

- ◆ Personalien
- ◆ Lebenslauf (curriculum vitae), Ausbildung, Berufserfahrung
- ◆ Leistungsausweise, evtl. Referenzen

## 3. Produkte/Dienstleistungen

Blatt 3.0 Produkte/Dienstleist.

## Unterschiede der eigenen Marktleistung gegenüber der Konkurrenz

Allgemein:

- ◆ Beschreibung der angebotenen Produkte oder Dienstleistungen mit Vor- und Nachteilen sowie Kundennutzen
- ◆ Bestehende Schutzrechte (Patente, Marken, Muster, Modelle), Lizenzen Zulassungsbeschränkungen, nötige Bewilligungen

### Bei bestehenden Produkten/Dienstleistungen

- ◆ Phase im Produkte-Lebenszyklus für Eigenprodukte (Einführungs-, Wachstums-, Reife-, Sättigungs- oder Rückgangphase) - entfällt bei Zulieferfertigung
- ◆ Dokumente zu den Produkten und Dienstleistungen
- ◆ Wo sehe ich meine Vorteile gegenüber der Konkurrenz?

### Bei neuen Produkten/Dienstleistungen

- ◆ Kosten und Zeitaufwand bis zur Markteinführung
- ◆ Entwicklungsstand
- ◆ Chancen und Risiken

## 4. Märkte

<b>Blatt 4.0 Märkte</b> Blatt 5.0 Konkurrenz
---

### Marktübersicht; Angaben mit Zahlen, Franken, Prozentsen, (Eigenbeurteilung)

- ◆ Übersicht über den Gesamtmarkt (Grösse, Wachstum, Teilmärkte)
- ◆ Anvisierter Markt (Marktsegmente, Nischen, Marktanteile)
- ◆ Markttrends, Marktentwicklungen
- ◆ Struktur der potentiellen Kunden, Käufer (Charakteristiken)
- ◆ Kaufmotive
- ◆ Markthürden (Eintrittsbarrieren, Markthemmnisse)
- ◆ Relevante Umweltfaktoren (Rezyklierfähigkeit, Abfall-, Luftverschmutzungs-, Lärm- oder Abwasserprobleme)

## 5. Konkurrenzfirmen/Konkurrenzprodukte

(soweit Beurteilung überhaupt möglich)

Blatt 4.0 Märkte <b>Blatt 5.0 Konkurrenz</b>
---

### Analyse der Konkurrenz und Abgrenzung der eigenen Firma

- ◆ Direkte und indirekte Konkurrenten (Standort, Umsätze, Gewinne)
- ◆ Marktanteile
- ◆ Produktvergleich (Preis, Qualität, Service, Garantien, Neben- und Zusatzleistungen)
- ◆ Stärken, Schwächen
- ◆ Vertriebskanäle

## 6. Marketing

<b>Blatt 6.0 Marketing</b> Blatt 7.0 Produktion/Administr.
---

**Wie und mit welchen Mitteln werden die Produkte oder Dienstleistungen verkauft?**

- ◆ Marketingstrategie, Marketingkonzept
- ◆ Produkt- und Sortimentspolitik
- ◆ Preispolitik, Preisgestaltung
- ◆ Kommunikationspolitik
- ◆ Verkauf
- ◆ Verkaufsförderung
- ◆ Werbung
- ◆ Öffentlichkeitsarbeit
- ◆ Vertriebspolitik

Blatt 6.0 Marketing Blatt 7.0 Produktion/Administr.
--

## 7. Produktion/Administration

### Angaben zur Produktionsstrategie

#### Eigenproduktion:

- ◆ Intern hergestellte Waren, Dienstleistungen
- ◆ Produktionsanlagen (Alter, Erneuerungsbedarf, technischer Stand)
- ◆ Kosten der Produktionsanlagen (Kauf oder Leasing der Anlagen)
- ◆ Produktionsverfahren, Produktionsschritte
- ◆ Durchlauf-, Lieferzeiten
- ◆ Kapazitäten, Ausstoss
- ◆ Risiken

#### Fremdproduktion:

- ◆ Extern hergestellte Waren, Dienstleistungen
- ◆ Hersteller, Lieferanten
- ◆ Risiken (Abhängigkeiten, Lieferverträge)

#### Waren- und Materialeinkauf:

- ◆ Warenherkunft (Rohmaterialien, Halbfabrikate, Fertigprodukte)
- ◆ Lieferanten (Inland, Ausland)
- ◆ Lieferfristen
- ◆ Preisentwicklungstendenzen
- ◆ Risiken (Abhängigkeiten, Abnahmeverträge, Substitutionsmöglichkeiten)

#### Administration (Buchhaltung, Kalkulation, Werbung, Informatik, Personalwesen):

- ◆ Aufgaben, die selbst übernommen werden
- ◆ ausgelagerte Aufgaben
- ◆ Geschäftspartner  
(Treuhänder, Werbeagenturen, Unternehmensberater, Banken, Anwälte)
- ◆ Risiken (Abhängigkeiten von Schlüsselpersonen)

Blatt 8. Standort/Infrastruktur Blatt 9. Unternehmensrisiko Blatt 10. Finanzen/Kapital
--

## 8. Standort/Infrastruktur

**Wo wird die Marktleistung produziert und verkauft?**

## Standort des Unternehmens

- ◆ Nähe zu Kunden
- ◆ Nähe zu Lieferanten
- ◆ Verkehrstechnische Lage (Transport-, Kommunikationsmöglichkeiten)
- ◆ Infrastruktur, Räumlichkeiten (Vorteile, Nachteile)
- ◆ Nutzungs- und Ausbaumöglichkeiten
- ◆ Lager-, Umschlagsmöglichkeiten
- ◆ Restriktionen (Bau- und Nutzungsvorschriften, Kündigungstermine)
- ◆ Mietrestriktionen (Mietdauer, Kündigungstermine, Vorschriften)
- ◆ EDV-Vernetzung
- ◆ Steuerbelastung

Blatt 8. Standort/Infrastruktur <b>Blatt 9. Unternehmensrisiko</b> Blatt 10. Finanzen/Kapital
---

## 9. Unternehmensrisiken

### Risiko- und Versicherungspolitik;

mögliches Gefahrenpotential und wie ihm begegnet wird

#### Intern:

- ◆ Ausfall des Inhabers/Geschäftsführers
- ◆ Austritt von Schlüsselpersonen
- ◆ Verzögerungen, Störungen oder Ausfall von Produktion und Vertrieb

#### Extern:

- ◆ Produkthaftpflicht
- ◆ Gesetzesänderungen, neue Vorschriften (Umweltschutzaufgaben)
- ◆ Neue Trends, neue Produktionsverfahren,  
(Substitutionen = gleichwertiger/besserer Ersatz)
- ◆ Kapitalzinserhöhungen
- ◆ Konjunkturelle Einflüsse

Blatt 8. Standort/Infrastruktur Blatt 9. Unternehmensrisiko <b>Blatt 10. Finanzen/Kapital</b>
---

## 10. Finanzen/Kapital

Finanzplanung für die nächsten drei Jahre, unter der Voraussetzung, dass sich die Unternehmensziele realisieren lassen und die getroffenen Annahmen stimmen

- ◆ Kapitalbedarfsplan
- ◆ Budget
- ◆ Liquiditätsplan
- ◆ Finanzierungsplan
- ◆ Eröffnungsbilanz

## 11. Beilagen

Zusätzliche oder ergänzende Informationen zu den obigen Ausführungen

- ◆ Handelsregisterauszug
- ◆ Betriebsauszug
- ◆ Arbeitszeugnisse
- ◆ Staatliche Unterstützung (Finanzen, Ausbildung, Beratung, Steuervergünstigungen)

- ◆ Firmen-, Produktebroschüren
- ◆ Pläne (Maschinen, Standort, Lokalitäten)
- ◆ Marktanalysen
- ◆ Wichtige Verträge (Beteiligungen, Kooperationen, Lizenzen)
- ◆ Finanzierungsunterlagen (Dokumente wie Bürgschaften, Darlehensverträge, Depotauszüge; voraussichtliche Erbschaften (Anwartschaft); Liegenschaftenschatzung)
- ◆ Steuererklärung
- ◆ Zeitplan (Termine, Massnahmen, Verantwortlichkeiten)

<b>Geschäftsidee</b>	Umschreiben Sie in knappen Worten Ihre Ideen, die Sie mit Ihrem Geschäft verbinden	<input type="text"/>
<b>Geschäftszweck</b>	Welchem Zweck soll Ihr Unternehmen grundsätzlich dienen?	<input type="text"/>
<b>Produkte</b>	Welches sind Ihre Produkte, Zulieferteile, Komponenten, Halbprodukte etc., die Sie herstellen	<input type="text"/>
<b>Dienstleistungen</b>	Welches sind Ihre häufigsten Dienstleistungen die Sie anbieten?	<input type="text"/>
<b>Unternehmensziele</b>	Welches sind Ihre qualitativen und quantitativen Ziele?	
▪ qualitativ		<input type="text"/>
▪ quantitativ		<input type="text"/>
<b>Marktsituation</b>	Wie schätzen Sie heute Ihre Marktsituation ein?	<input type="text"/>
<b>Marktübersicht</b>	Welche Umsätze glauben Sie werden auf dem Gesamtmarkt erzielt? Wer sind Ihre Konkurrenten?	
▪ Marktgrösse		<input type="text"/>
▪ Konkurrenz		<input type="text"/>
<b>Erfolgsaussichten</b>	Wie schätzen Sie Ihre künftigen Erfolgsaussichten ein?	
▪ pessimistisch		<input type="text"/>
▪ optimistisch		<input type="text"/>
▪ allgemein		<input type="text"/>
▪ Chancen	Wo sehen Sie realistische Chancen für Ihr Unternehmen?	<input type="text"/>
▪ Gefahren	Worin erkennen Sie Gefahren für Ihr Unternehmen?	<input type="text"/>
<b>Finanzbedarf</b>	Welches ist Ihr Finanzbedarf? (Gesamt und zusätzlich)	<input type="text"/>
<b>Bemerkungen</b>		<input type="text"/>

<b>Firma</b>	<input type="text"/>		
<b>Zusatz</b>	<input type="text"/>		
<b>Branche</b>	<input type="text"/>		
<b>Strasse</b>	<input type="text"/>		
<b>PLZ</b>	<input type="text"/>	<b>Ort</b>	<input type="text"/>
<b>Telefon</b>	<input type="text"/>	<b>Direkt</b>	<input type="text"/>
		<b>Telefax</b>	<input type="text"/>
<b>E-Mail</b>	<input type="text"/>	<b>Internet</b>	<input type="text"/>
<b>Gründungsjahr</b>	<input type="text"/>	<b>Rechtsform</b>	<input type="text"/>
<b>Firmenkapital</b>	<input type="text"/>		

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Umsätze</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Export in %</b>	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>
	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>
	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>
	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>
	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>
	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>	<b>übrige</b>	<input type="text"/>	<b>%</b>

<b>Mitarbeiter</b>	<b>Männer</b>	<b>Frauen</b>	<b>Total</b>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Lehrlinge</b>	<b>Lehrberufe</b>		<input type="text"/>
<b>Zertifikate</b>	<input type="text"/>		
<b>Sozialversicherungen</b>	<input type="text"/>		
<b>13. Monatsgehalt</b>	<input type="text"/>		
<b>Wöchentliche Arbeitszeit in Std.</b>	<input type="text"/>		

<b>Ergänzungen</b>	<input type="text"/>
--------------------	----------------------

**Unternehmens-  
ziele**

siehe auch Eintragungen im Handelsregister



**Organe  
der Firma**

Achten Sie auf die Rechtsform Ihres Unternehmens

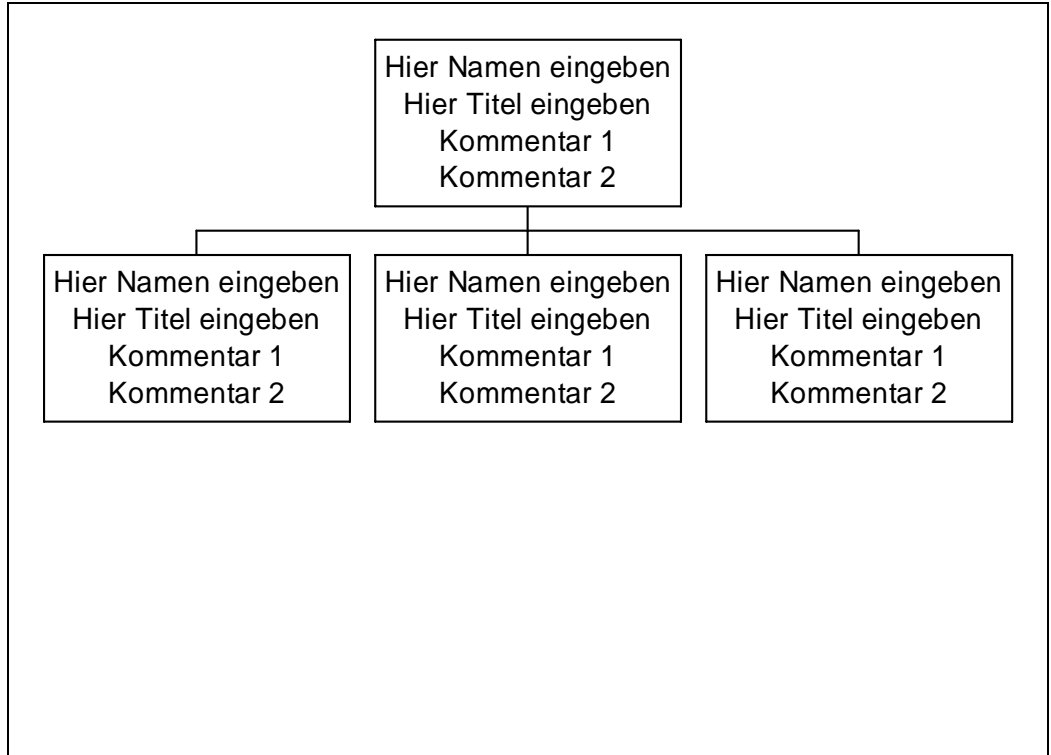


**Bemerkungen**



**Organisation-  
der Firma**

stellen Sie ein Organigramm dar (MS-Organisationendiagramm 2.0)



**Erklärungen  
zum  
Organigramm**

Kurzbeschreibung zum dargestellten Organigramm

Empty rectangular box for providing a short description of the organizational chart.

**Statuten und  
Verträge  
Koop'partner  
Beteiligungen  
Berater**

Auflisten und beilegen

Large empty rectangular box for listing and attaching statutes, contracts, cooperative partners, participations, and consultants.

**Kapitalstruktur  
Kapitalgeber**  
▪ Eigenkapital

Empty rectangular box for listing equity capital providers.

▪ Fremdkapital

Empty rectangular box for listing debt capital providers.

<b>Name</b>	<input type="text"/>	<b>Vorname</b>	<input type="text"/>
<b>Geburtsdatum</b>	<input type="text"/>	<b>Bürgerort</b>	<input type="text"/>
<b>Zivilstand</b>	<input type="text"/>	<b>Konfession</b>	<input type="text"/>
<b>Strasse</b>	<input type="text"/>	<b>PLZ / Ort</b>	<input type="text"/>
<b>Tel. Geschäft</b>	<input type="text"/>	<b>Tel. Privat</b>	<input type="text"/>
		<b>Fax</b>	<input type="text"/>

<b>Lebenslauf</b>	machen Sie gemäss Vorgabe Angaben über Ihren Lebenslauf (curriculum vitae)		
<b>Schulbildung</b>	von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>	Schule <input type="text"/>
	von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>	Schule <input type="text"/>
	von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>	Schule <input type="text"/>
	von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>	Schule <input type="text"/>
<b>Lehre als</b>	von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>	Firma <input type="text"/>
<b>Studium als</b>	von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>	Institut <input type="text"/>
<b>Studium als</b>	von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>	Institut <input type="text"/>
<b>Weiterbildung</b>	von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>	Institut <input type="text"/>
<b>Weiterbildung</b>	von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>	Institut <input type="text"/>
<b>Berufserfahrung</b>	<input type="text"/>		
<b>Sprachen</b>	<input type="text"/>	<b>schriftlich</b> <input type="checkbox"/>	<b>mündlich</b> <input type="checkbox"/>
	<input type="text"/>	<b>schriftlich</b> <input type="checkbox"/>	<b>mündlich</b> <input type="checkbox"/>
	<input type="text"/>	<b>schriftlich</b> <input type="checkbox"/>	<b>mündlich</b> <input type="checkbox"/>
<b>Referenzen</b>	<input type="text"/>		
<b>Militär. Grad</b>	<input type="text"/>		

<b>Eigene Marktleistung</b> auch gegenüber der Konkurrenz			
<b>Produkte/ Dienstleistungen</b>	<b>Vorteile</b>	<b>Nachteile</b>	<b>Kundennutzen</b>
<b>Bestehende Schutzrechte</b>	Patente, Marken, Muster, Modelle		
<b>Lizenzen</b>			
<b>Beschränkungen</b>			
<b>Bewilligungen</b>			

<b>bei bestehenden Produkten/Dienstleistungen</b>					
<b>Eigenprodukte</b>		Wo stehen meine Produkte im Lebenszyklus?			
		<b>Einführung</b> (Zutreffendes ankreuzen)	<b>Wachstum</b> (Zutreffendes ankreuzen)	<b>Sättigung</b> (Zutreffendes ankreuzen)	<b>Verfall (Relaunch)</b> (Zutreffendes ankreuzen)
<b>P 1</b>					
<b>P 2</b>					
<b>P 3</b>					
<b>P 4</b>					

<b>Dokumente zu den Produkten und Dienstleistungen</b> (bitte beilegen)	
Prospekte	
Zeigemappen	
Datenblätter	
Techn. Handbücher	

<b>Wo sehe ich meine Vorteile gegenüber der Konkurrenz?</b>

<b>bei neuen Produkten/Dienstleistungen</b>	
<b>Kosten bis zur Markteinführung</b>	<b>Wertmässiger Aufwand</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Begründung</b></li> </ul>	

<b>Zeitmässiger Aufwand bis zur Markteinführung</b>	<b>Zeitmässiger Aufwand</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Begründung</b></li> </ul>	

<b>Entwicklungsstand heute</b>

<b>Chancen</b> (realistische Umschreibung der Chancen)	<b>Risiken</b> (realistische Umschreibung der Risiken)
<b>eher positive Beurteilung</b>	<b>eher positive Beurteilung</b>
<b>eher skeptische Beurteilung</b>	<b>eher skeptische Beurteilung</b>

<b>Marktübersicht</b>	(Eigenbeurteilung)	
<b>Übersicht Markt</b>	<b>Grösse</b> (gesamtes geschätztes Marktvolumen)	
	<b>Wachstum:</b> schrumpfend gleichbleibend leicht wachsend stark wachsend	
<b>Anvisierter Markt</b>	<b>Teilmarkt/Branche</b>	
	<b>Segmente/Nischen</b>	
	<b>Marktanteile</b> sofern möglich abzuschätzen	
<b>Entwicklung</b>		
<b>Käuferstruktur</b>		
<b>Käuferstruktur</b>		
<b>Kaufmotive</b>		
<b>Markthürden</b>		
<b>Umweltfaktoren</b>	bezüglich Ihrer Produkte und Dienstleistungen	

<b>Konkurrenz</b>	<b>Standorte</b>	
	<b>Umsätze (Gewinne)</b>	
	<b>Marktanteile</b>	
<b>Prod'vergleich</b>	<b>Preise der Konkurrenz</b>	
	<b>Qualität</b>	
	<b>Serviceleistungen</b>	
	<b>Neben- und Zusatzleistungen/Beratung</b> (gegenüber der Konkurrenz)	
<b>Eigene Stärken</b>		
<b>Eigene Schwächen</b>	(gegenüber der Konkurrenz)	
<b>Vertrieb Inland</b>	<b>direkt</b>	
	<b>indirekt</b>	
<b>Vertrieb Ausland</b>	<b>direkt</b>	
	<b>indirekt</b>	

<b>Marketingkonzept</b>	(Gibt es ein schriftlich abgefasstes Marketingkonzept?)	
	<b>wenn ja beilegen</b>	<b>wenn nein nachfolgende Fragen beantworten</b>
<b>Qualitative Ziele</b>		
<b>Quantitative Ziele</b>		
<b>Segmente</b>	<b>Welches sind unsere Kunden?</b>	
<b>Teilmärkte</b>	<b>Wie bezeichne ich meine Branche?</b> (Formenbau, mech. Werkstätte, Feinmechanik etc.?)	
<b>Produkte</b>		
<b>Preisgestaltung</b>	günstiger als Konkurrenz      etwa gleich wie Konkurrenz      teurer als Konkurrenz	
<b>Verkaufsform</b>	<b>Wie verkaufe ich meine Produkte?</b> (persönlich, Vertreter, telefonisch, schriftlich, Messen etc.)	
<b>Weitere Kommunikationsinstrumente</b>	<b>Werbung</b> <b>Verkaufsförderung</b> <b>Sponsoring</b> <b>Öffentlichkeitsarbeit</b> <b>Kontakte zu Schule/Eltern/Kanton</b> <b>betr. Lehrlingsausbildung</b>	
<b>Vertriebspolitik</b>	(siehe auch 5. □ Konkurrenz)	

<b>Eigenproduktion</b>	<b>Anteil Eigenprodukte in %</b>	
	<b>Produktionsanlagen (Alter)</b>	
	<b>Erneuerungsbedarf</b>	
	<b>Technischer Stand</b>	
	<b>Kosten Produktionsanlagen</b>	
	<b>Leasing-Anteil</b>	
	<b>Produktionsverfahren</b>	

Durchlauf/Lieferzeit	<input type="text"/>
Kapazität/Ausstoss	<input type="text"/>
Risiken	<input type="text"/>

Fremdprodukte	Anteil Fremdprodukte in %	<input type="text"/>
	Hersteller/Lieferant	<input type="text"/>
	Abhängigkeiten/Verträge	<input type="text"/>

Waren und Materialeinkauf	Rohmaterial in %	<input type="text"/>
	Halbfabrikate in %	<input type="text"/>
	Fertigprodukte in %	<input type="text"/>
	Lieferanten	
	▪ Inland	<input type="text"/>
	▪ Ausland	<input type="text"/>
	Lieferfristen	<input type="text"/>
	Preisentwicklungstendenz	<input type="text"/>
Risiken	<input type="text"/>	

Administration	<b>Welche Aufgaben führen Sie im eigenen Betrieb aus?</b>	<input type="text"/>
	<b>Welche Aufgaben haben Sie ausgelagert?</b> (Treuhand, Schreibbüro, Rechtsanwalt etc.)	<input type="text"/>
Risiken	Abhängigkeiten?	<input type="text"/>

<b>Standort des Kunden</b>	Umschreiben Sie nachstehend aufgeführte Standortkriterien	
	<input type="text"/>	
<b>Kundennähe</b>	<input type="text"/>	
<b>Lieferantennähe</b>	<input type="text"/>	
<b>Verkehrstechnische Lage</b>	(Strasse, Autobahnanschluss, Eisenbahn, evtl. eigener Gleisanschluss, Kommunikationsmöglichkeit)	
	<input type="text"/>	
<b>Infrastruktur Räumlichkeiten</b>	<b>Vorteile</b>	<b>Nachteile</b>
	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Nutzungs- und Ausbaumöglichkeit</b>	<input type="text"/>	
<b>Lager- und Umschlagsmöglichkeiten</b>	<input type="text"/>	
<b>Restriktionen</b>	(Bau- und Nutzungsvorschriften, Kündigungstermine)	
	<input type="text"/>	
<b>Mietrestriktionen</b>	(Mietdauer, Kündigungstermine, Vorschriften)	
	<input type="text"/>	
<b>EDV-Vernetzung</b>	<input type="text"/>	
<b>Steuerbelastung</b>	<input type="text"/>	

<b>Unternehmensrisiken</b>	<b>Intern Ausfall des Inhabers/Geschäftsführers</b>
	<input type="text"/>
	<b>Intern Austritt von Schlüsselpersonen</b>
	<input type="text"/>
	<b>Intern Verzögerungen, Störungen oder Ausfall von Produktion und Vertrieb</b>
	<input type="text"/>

Unternehmens- Risiken	<b>Extern Produktehaftpflicht</b>
	<b>Extern Gesetzesänderungen, neue Vorschriften, Umweltschutzauflagen</b>
	<b>Extern Neue Trends, neue Produktionsverfahren, Substitutionen*</b> siehe Anleitung
	<b>Extern Kapitalzinserhöhungen</b>
	<b>Extern Konjunkturelle Einflüsse</b>

Finanzen/Kapital	<b>Kapitalbedarfsplanung</b>								
	<b>Kapitalbedarf</b>			<b>Budget</b>			<b>Liquiditätsplanung</b>		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
• Bemerkungen									
Finanzierungs- planung									
Eröffnungsbilanz	gemäss Beilage								
	Flüssige Mittel								
	Bankguthaben								
	Kurzfristig realisierbare Aktiven								
	übrige kurzfristige Forderungen								
	Transitorische Aktiven								
	Anlagevermögen								
	Kreditoren								
	Transitorische Passiven								
	Fremdkapital								
	Eigenkapital								

## **SWISSMECHANIC Businessplan - eine Anleitung für KMU-Betriebe**

Der SWISSMECHANIC-Business- oder Geschäftsplan soll möglichst einfach, knapp und aussagefähig abgefasst werden. Die darin enthaltenen Ausführungen sollten in einer angemessenen Zeit durchgelesen werden können. Ziel ist es, dass der Gesprächspartner einen entscheidfähigen Einblick in das vorgestellte Unternehmen erhält.

### **1. Zusammenfassung**

**Blatt 1.0 Zusammenfassung**

Tragen Sie auf dem Blatt 1 ein: Was ist und was will das Unternehmen?

- ◆ Geschäftsidee, Geschäftszweck
- ◆ Produkt, Dienstleistung
- ◆ Unternehmensstrategie, -ziele
- ◆ Marktsituation, Marktübersicht
- ◆ Erfolgsaussichten
- ◆ Finanzbedarf

### **2. Angaben zur Unternehmung**

Tragen Sie auf den Blättern 2.1 bis 2.5 die wichtigsten Daten und Fakten zur Unternehmung ein.

#### **Daten und Fakten zur Unternehmung**

- ◆ Firmenstammblatt
- ◆
- ◆ Unternehmensziele
- ◆ Organe der Firma (Verwaltungsrat, Aktionäre)
- ◆
- ◆
- ◆ Organisation der Firma
- ◆ Statuten, Verträge
- ◆ Kooperationspartner, Beteiligungen, Berater
- ◆
- ◆ Kapitalstruktur, Kapitalgeber
  - Eigenkapital - Fremdkapital

**Blatt 2.1 Firmenstammblatt**

**Blatt 2.2 Unternehmensziele**  
**Blatt 2.3 Organe der Firma**

**Blatt 2.4 Organisation der Firma**  
**Blatt 2.5 Weitere Daten**

#### **Angaben zur Person**

**Blatt 2.6 Angaben zur Person**

Daten, Fakten und Hintergründe zur Unternehmerperson

- ◆ Personalien
- ◆ Lebenslauf (curriculum vitae), Ausbildung, Berufserfahrung
- ◆ Leistungsausweise, evtl. Referenzen

### 3. Produkte/Dienstleistungen

Blatt 3.0 Produkte/Dienstleist.

#### Unterschiede der eigenen Marktleistung gegenüber der Konkurrenz

Allgemein:

- ◆ Beschreibung der angebotenen Produkte oder Dienstleistungen mit Vor- und Nachteilen sowie Kundennutzen
- ◆ Bestehende Schutzrechte (Patente, Marken, Muster, Modelle), Lizenzen Zulassungsbeschränkungen, nötige Bewilligungen

#### Bei bestehenden Produkten/Dienstleistungen

- ◆ Phase im Produkte-Lebenszyklus für Eigenprodukte (Einführungs-, Wachstums-, Reife-, Sättigungs- oder Rückgangsphase) - entfällt bei Zulieferfertigung
- ◆ Dokumente zu den Produkten und Dienstleistungen
- ◆ Wo sehe ich meine Vorteile gegenüber der Konkurrenz?

#### Bei neuen Produkten/Dienstleistungen

- ◆ Kosten und Zeitaufwand bis zur Markteinführung
- ◆ Entwicklungsstand
- ◆ Chancen und Risiken

### 4. Märkte

Blatt 4.0 Märkte  
Blatt 5.0 Konkurrenz

#### Marktübersicht; Angaben mit Zahlen, Franken, Prozentsen, (Eigenbeurteilung)

- ◆ Übersicht über den Gesamtmarkt (Grösse, Wachstum, Teilmärkte)
- ◆ Anvisierter Markt (Marktsegmente, Nischen, Marktanteile)
- ◆ Markttrends, Marktentwicklungen
- ◆ Struktur der potentiellen Kunden, Käufer (Charakteristiken)
- ◆ Kaufmotive
- ◆ Markthürden (Eintrittsbarrieren, Markthemmnisse)
- ◆ Relevante Umweltfaktoren (Rezyklierfähigkeit, Abfall-, Luftverschmutzungs-, Lärm- oder Abwasserprobleme)

### 5. Konkurrenzfirmen/Konkurrenzprodukte

(soweit Beurteilung überhaupt möglich)

Blatt 4.0 Märkte  
Blatt 5.0 Konkurrenz

#### Analyse der Konkurrenz und Abgrenzung der eigenen Firma

- ◆ Direkte und indirekte Konkurrenten (Standort, Umsätze, Gewinne)
- ◆ Marktanteile
- ◆ Produktvergleich (Preis, Qualität, Service, Garantien, Neben- und Zusatzleistungen)
- ◆ Stärken, Schwächen
- ◆ Vertriebskanäle

Blatt 6.0 Marketing

## 6. Marketing

Blatt 7.0 Produktion/Administr.

### Wie und mit welchen Mitteln werden die Produkte oder Dienstleistungen verkauft?

- ◆ Marketingstrategie, Marketingkonzept
- ◆ Produkt- und Sortimentspolitik
- ◆ Preispolitik, Preisgestaltung
- ◆ Kommunikationspolitik
- ◆ Verkauf
- ◆ Verkaufsförderung
- ◆ Werbung
- ◆ Öffentlichkeitsarbeit
- ◆ Vertriebspolitik

Blatt 6.0 Marketing

Blatt 7.0 Produktion/Administr.

## 7. Produktion/Administration

### Angaben zur Produktionsstrategie

#### Eigenproduktion:

- ◆ Intern hergestellte Waren, Dienstleistungen
- ◆ Produktionsanlagen (Alter, Erneuerungsbedarf, technischer Stand)
- ◆ Kosten der Produktionsanlagen (Kauf oder Leasing der Anlagen)
- ◆ Produktionsverfahren, Produktionsschritte
- ◆ Durchlauf-, Lieferzeiten
- ◆ Kapazitäten, Ausstoss
- ◆ Risiken

#### Fremdproduktion:

- ◆ Extern hergestellte Waren, Dienstleistungen
- ◆ Hersteller, Lieferanten
- ◆ Risiken (Abhängigkeiten, Lieferverträge)

#### Waren- und Materialeinkauf:

- ◆ Warenherkunft (Rohmaterialien, Halbfabrikate, Fertigprodukte)
- ◆ Lieferanten (Inland, Ausland)
- ◆ Lieferfristen
- ◆ Preisentwicklungstendenzen
- ◆ Risiken (Abhängigkeiten, Abnahmeverträge, Substitutionsmöglichkeiten)

#### Administration (Buchhaltung, Kalkulation, Werbung, Informatik, Personalwesen):

- ◆ Aufgaben, die selbst übernommen werden
- ◆ ausgelagerte Aufgaben
- ◆ Geschäftspartner  
(Treuhand, Werbeagenturen, Unternehmensberater, Banken, Anwälte)
- ◆ Risiken (Abhängigkeiten von Schlüsselpersonen)

Blatt 8. Standort/Infrastruktur

Blatt 9. Unternehmensrisiko

Blatt 10. Finanzen/Kapital

## 8. Standort/Infrastruktur

**Wo wird die Marktleistung produziert und verkauft?**

### Standort des Unternehmens

- ◆ Nähe zu Kunden
- ◆ Nähe zu Lieferanten
- ◆ Verkehrstechnische Lage (Transport-, Kommunikationsmöglichkeiten)
- ◆ Infrastruktur, Räumlichkeiten (Vorteile, Nachteile)
- ◆ Nutzungs- und Ausbaumöglichkeiten
- ◆ Lager-, Umschlagsmöglichkeiten
- ◆ Restriktionen (Bau- und Nutzungsvorschriften, Kündigungstermine)
- ◆ Mietrestriktionen (Mietdauer, Kündigungstermine, Vorschriften)
- ◆ EDV-Vernetzung
- ◆ Steuerbelastung

Blatt 8. Standort/Infrastruktur

**Blatt 9. Unternehmensrisiko**

Blatt 10. Finanzen/Kapital

## 9. Unternehmensrisiken

**Risiko- und Versicherungspolitik;**  
mögliches Gefahrenpotential und wie ihm begegnet wird

### Intern:

- ◆ Ausfall des Inhabers/Geschäftsführers
- ◆ Austritt von Schlüsselpersonen
- ◆ Verzögerungen, Störungen oder Ausfall von Produktion und Vertrieb

### Extern:

- ◆ Produkthaftpflicht
- ◆ Gesetzesänderungen, neue Vorschriften (Umweltschutzauflagen)
- ◆ Neue Trends, neue Produktionsverfahren,  
(Substitutionen = gleichwertiger/besserer Ersatz)
- ◆ Kapitalzinserhöhungen
- ◆ Konjunkturelle Einflüsse

Blatt 8. Standort/Infrastruktur

Blatt 9. Unternehmensrisiko

**Blatt 10. Finanzen/Kapital**

## 10. Finanzen/Kapital

Finanzplanung für die nächsten drei Jahre, unter der Voraussetzung, dass sich die Unternehmensziele realisieren lassen und die getroffenen Annahmen stimmen

- ◆ Kapitalbedarfsplan
- ◆ Budget
- ◆ Liquiditätsplan
- ◆ Finanzierungsplan
- ◆ Eröffnungsbilanz

## 11. Beilagen

Zusätzliche oder ergänzende Informationen zu den obigen Ausführungen

- ◆ Handelsregisterauszug
- ◆ Betreuungsauszug
- ◆ Arbeitszeugnisse
- ◆ Staatliche Unterstützung (Finanzen, Ausbildung, Beratung, Steuervergünstigungen)
- ◆ Firmen-, Produktebroschüren
- ◆ Pläne (Maschinen, Standort, Lokalitäten)
- ◆ Marktanalysen
- ◆ Wichtige Verträge (Beteiligungen, Kooperationen, Lizenzen)
- ◆ Finanzierungsunterlagen (Dokumente wie Bürgschaften, Darlehensverträge, Depotauszüge; voraussichtliche Erbschaften (Anwartschaft); Liegenschaftenschätzung)
- ◆ Steuererklärung
- ◆ Zeitplan (Termine, Massnahmen, Verantwortlichkeiten)

## 1.0 Zusammenfassung

<b>Geschäftsidee</b>	Umschreiben Sie knapp Ihre Ideen, die Sie mit Ihrem Geschäft verbinden <input type="text"/>
<b>Geschäftszweck</b>	Welchem Zweck soll Ihr Unternehmen grundsätzlich dienen? <input type="text"/>
<b>Produkte</b>	Welches sind Ihre Produkte, Zulieferteile, Komponenten, Halbprodukte etc., die Sie herstellen <input type="text"/>
<b>Dienstleistungen</b>	Welches sind Ihre häufigsten Dienstleistungen die Sie anbieten? <input type="text"/>
<b>Unternehmensziele</b>	Welches sind Ihre qualitativen und quantitativen Ziele?
▪ qualitativ	<input type="text"/>
▪ quantitativ	<input type="text"/>
<b>Marktsituation</b>	Wie schätzen Sie heute Ihre Marktsituation ein? <input type="text"/>
<b>Marktübersicht</b>	Welche Umsätze glauben Sie werden auf dem Gesamtmarkt erzielt? Wer sind Ihre Konkurrenten?
▪ Marktgrösse	<input type="text"/>
▪ Konkurrenz	<input type="text"/>
<b>Erfolgsaussichten</b>	Wie schätzen Sie Ihre künftigen Erfolgsaussichten ein?
▪ pessimistisch	<input type="text"/>
▪ optimistisch	<input type="text"/>
▪ allgemein	<input type="text"/>
▪ Chancen	Wo sehen Sie realistische Chancen für Ihr Unternehmen? <input type="text"/>
▪ Gefahren	Worin erkennen Sie Gefahren für Ihr Unternehmen? <input type="text"/>
<b>Finanzbedarf</b>	Welches ist Ihr Finanzbedarf? (Gesamt und zusätzlich) <input type="text"/>
<b>Bemerkungen</b>	<input type="text"/>

## 2.1 Firmenstammblatt

<b>Firma</b>	<input type="text"/>		
<b>Zusatz</b>	<input type="text"/>		
<b>Branche</b>	<input type="text"/>		
<b>Strasse</b>	<input type="text"/>		
<b>PLZ</b>	<input type="text"/>	<b>Ort</b>	<input type="text"/>
<b>Telefon</b>	<input type="text"/>	<b>Direkt</b>	<input type="text"/> <b>Telefax</b> <input type="text"/>
<b>E-Mail</b>	<input type="text"/>	<b>Internet</b>	<input type="text"/>
<b>Gründungsjahr</b>	<input type="text"/>	<b>Rechtsform</b>	<input type="text"/>
<b>Firmenkapital</b>	<input type="text"/>		

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Umsätze</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Export in %</b>	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<b>% Land</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<b>% Land</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<b>% Land</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<b>% Land</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	<b>Land</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<b>% übrige</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

	Männer	Frauen	Total
<b>Mitarbeiter</b>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Lehrlinge</b>	<input type="text"/> Lehrberufe		<input type="text"/>
<b>Zertifikate</b>	<input type="text"/>		
<b>Sozialversicherungen</b>	<input type="text"/>		
<b>13. Monatsgehalt</b>	<input type="text"/>		
<b>Wöchentliche Arbeitszeit in Std.</b>	<input type="text"/>		

<b>Ergänzungen</b>	<input type="text"/>
--------------------	----------------------

**2.2 Unternehmensziele**

**2.3 Organe der Firma**

**Unternehmens-  
ziele**

siehe auch Eintragungen im Handelsregister

**Organe  
der Firma**

Achten Sie auf die Rechtsform Ihres Unternehmens

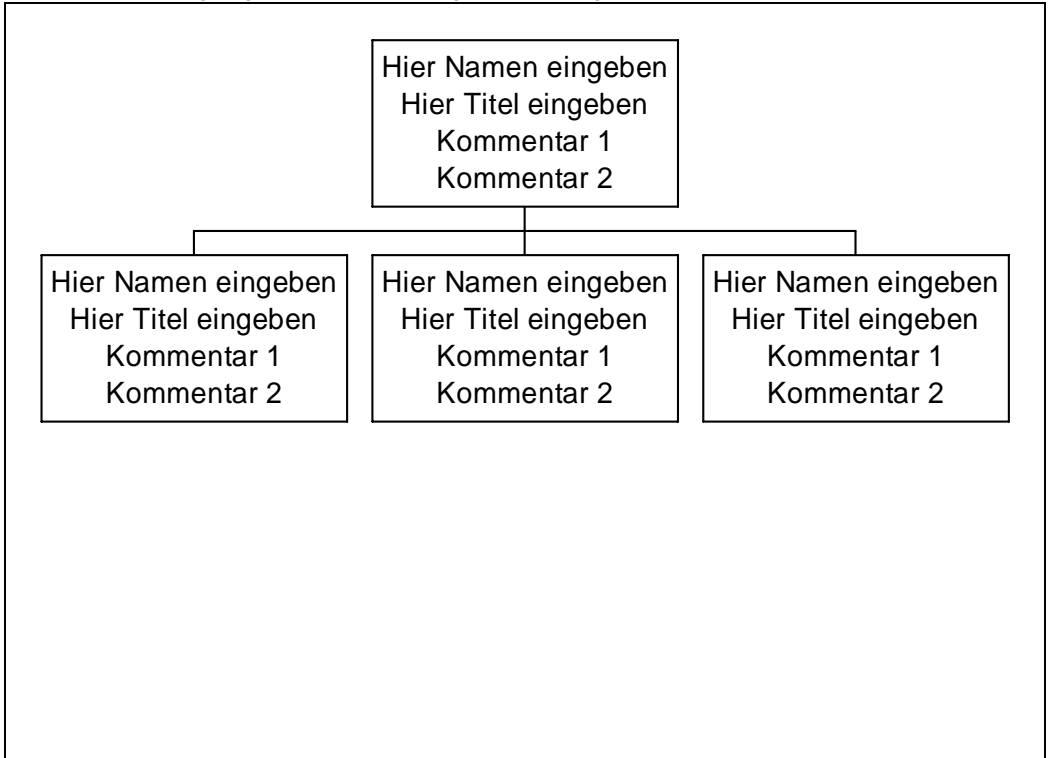
**Bemerkungen**

**2.4 Organisation der Firma**

**2.5 Weitere Daten und Fakten zum Unternehmen**

**Organisation-  
der Firma**

stellen Sie ein Organigramm dar (MS-Organisationendiagramm 2.0)



**Erklärungen  
zum  
Organigramm**

Kurzbeschreibung zum dargestellten Organigramm

Empty rectangular box for providing a short description of the organizational chart.

**Statuten und  
Verträge  
Koop'partner  
Beteiligungen  
Berater**

Auflisten und beilegen

Large empty rectangular box for listing and attaching statutes, contracts, cooperative partners, participations, and consultants.

**Kapitalstruktur  
Kapitalgeber  
▪ Eigenkapital**

Empty rectangular box for detailing the capital structure, specifically focusing on equity capital (Eigenkapital).

**▪ Fremdkapital**

Empty rectangular box for detailing the capital structure, specifically focusing on debt capital (Fremdkapital).

**2.6 Angaben zur Person** (Daten, Fakten, Hintergründe zur Unternehmensperson)

<b>Name</b>	<input type="text"/>	<b>Vorname</b>	<input type="text"/>
<b>Geburtsdatum</b>	<input type="text"/>	<b>Bürgerort</b>	<input type="text"/>
<b>Zivilstand</b>	<input type="text"/>	<b>Konfession</b>	<input type="text"/>
<b>Strasse</b>	<input type="text"/>	<b>PLZ / Ort</b>	<input type="text"/>
<b>Tel. Geschäft</b>	<input type="text"/>	<b>Tel. Privat</b>	<input type="text"/>
		<b>Fax</b>	<input type="text"/>

**Lebenslauf**      machen Sie gemäss Vorgabe Angaben über Ihren Lebenslauf (curriculum vitae)

<b>Schulbildung</b>	von <input type="text"/> bis <input type="text"/>	Schule <input type="text"/>
	von <input type="text"/> bis <input type="text"/>	Schule <input type="text"/>
	von <input type="text"/> bis <input type="text"/>	Schule <input type="text"/>
	von <input type="text"/> bis <input type="text"/>	Schule <input type="text"/>
<b>Lehre als</b>	von <input type="text"/> bis <input type="text"/>	Firma <input type="text"/>
<b>Studium als</b>	von <input type="text"/> bis <input type="text"/>	Institut <input type="text"/>
<b>Studium als</b>	von <input type="text"/> bis <input type="text"/>	Institut <input type="text"/>
<b>Weiterbildung</b>	von <input type="text"/> bis <input type="text"/>	Institut <input type="text"/>
<b>Weiterbildung</b>	von <input type="text"/> bis <input type="text"/>	Institut <input type="text"/>
<b>Berufserfahrung</b>	<input type="text"/>	
<b>Sprachen</b>	<input type="text"/>	<b>schriftlich</b> <input type="checkbox"/> <b>mündlich</b> <input type="checkbox"/>
	<input type="text"/>	<b>schriftlich</b> <input type="checkbox"/> <b>mündlich</b> <input type="checkbox"/>
	<input type="text"/>	<b>schriftlich</b> <input type="checkbox"/> <b>mündlich</b> <input type="checkbox"/>
<b>Referenzen</b>	<input type="text"/>	
<b>Militär. Grad</b>	<input type="text"/>	

### 3.0 Produkte und Dienstleistungen

<b>Eigene Marktleistung</b> auch gegenüber der Konkurrenz			
<b>Produkte/ Dienstleistungen</b>	<b>Vorteile</b>	<b>Nachteile</b>	<b>Kundennutzen</b>
<b>Bestehende Schutzrechte</b>	Patente, Marken, Muster, Modelle		
<b>Lizenzen</b>			
<b>Beschränkungen</b>			
<b>Bewilligungen</b>			

<b>bei bestehenden Produkten/Dienstleistungen</b>					
<b>Eigenprodukte</b>		Wo stehen meine Produkte im Lebenszyklus?			
		<b>Einführung</b> (Zutreffendes ankreuzen)	<b>Wachstum</b> (Zutreffendes ankreuzen)	<b>Sättigung</b> (Zutreffendes ankreuzen)	<b>Verfall (Relaunch)</b> (Zutreffendes ankreuzen)
P 1					
P 2					
P 3					
P 4					

<b>Dokumente zu den Produkten und Dienstleistungen</b> (bitte beilegen)	
Prospekte	
Zeigemappen	
Datenblätter	
Techn. Handbücher	

<b>Wo sehe ich meine Vorteile gegenüber der Konkurrenz?</b>

### 3.0 Produkte und Dienstleistungen

bei neuen Produkten/Dienstleistungen	
Kosten bis zur Markteinführung	Wertmässiger Aufwand
<ul style="list-style-type: none"> <li>Begründung</li> </ul>	

Zeitmässiger Aufwand bis zur Markteinführung	Zeitmässiger Aufwand
<ul style="list-style-type: none"> <li>Begründung</li> </ul>	

Entwicklungsstand heute

Chancen (realistische Umschreibung der Chancen)	Risiken (realistische Umschreibung der Risiken)
eher positive Beurteilung	eher positive Beurteilung
eher skeptische Beurteilung	eher skeptische Beurteilung

4.0 Märkte

5.0 Konkurrenzfirmen / Konkurrenzprodukte

<b>Marktübersicht</b>	(Eigenbeurteilung)	
<b>Übersicht Markt</b>	<b>Grösse</b> (gesamtes geschätztes Marktvolumen)	
	<b>Wachstum:</b> <input type="checkbox"/> schrumpfend <input type="checkbox"/> gleichbleibend <input type="checkbox"/> leicht wachsend <input type="checkbox"/> stark wachsend	
<b>Anvisierter Markt</b>	<b>Teilmarkt/Branche</b>	
	<b>Segmente/Nischen</b>	
	<b>Marktanteile</b> sofern möglich abzuschätzen	
<b>Entwicklung</b>		
<b>Käuferstruktur</b>		
<b>Käuferstruktur</b>		
<b>Kaufmotive</b>		
<b>Markthürden</b>		
<b>Umweltfaktoren</b>	bezüglich Ihrer Produkte und Dienstleistungen	

<b>Konkurrenz</b>	<b>Standorte</b>	
	<b>Umsätze (Gewinne)</b>	
	<b>Marktanteile</b>	
<b>Prod'vergleich</b>	<b>Preise der Konkurrenz</b>	
	<b>Qualität</b>	
	<b>Serviceleistungen</b>	
	<b>Neben- und Zusatzleistungen/Beratung</b> (gegenüber der Konkurrenz)	
<b>Eigene Stärken</b>		
	(gegenüber der Konkurrenz)	
<b>Eigene Schwächen</b>		
<b>Vertrieb Inland</b>	<b>direkt</b>	
	<b>indirekt</b>	
<b>Vertrieb Ausland</b>	<b>direkt</b>	
	<b>indirekt</b>	

6.0 Marketing  
7.0 Produktion / Administration

<b>Marketingkonzept</b>	(Gibt es ein schriftlich abgefasstes Marketingkonzept?)	
	wenn ja <input type="checkbox"/> beilegen      wenn nein <input type="checkbox"/> nachfolgende Fragen beantworten	
<b>Qualitative Ziele</b>		
<b>Quantitative Ziele</b>		
<b>Segmente</b>	Welches sind unsere Kunden?	
<b>Teilmärkte</b>	Wie bezeichne ich meine Branche? (Formenbau, mech. Werkstätte, Feinmechanik etc.?)	
<b>Produkte</b>		
<b>Preisgestaltung</b>	<input type="checkbox"/> günstiger als Konkurrenz <input type="checkbox"/> etwa gleich wie Konkurrenz <input type="checkbox"/> teurer als Konkurrenz	
<b>Verkaufsform</b>	Wie verkaufe ich meine Produkte? (persönlich, Vertreter, telefonisch, schriftlich, Messen etc.)	
<b>Weitere Kommunikationsinstrumente</b>	Werbung Verkaufsförderung Sponsoring Öffentlichkeitsarbeit Kontakte zu Schule/Eltern/Kanton betr. Lehrlingsausbildung	
<b>Vertriebspolitik</b>	(siehe auch 5. <input type="checkbox"/> Konkurrenz)	

<b>Eigenproduktion</b>	<b>Anteil Eigenprodukte in %</b>	
	<b>Produktionsanlagen (Alter)</b>	
	<b>Erneuerungsbedarf</b>	
	<b>Technischer Stand</b>	
	<b>Kosten Produktionsanlagen</b>	
	<b>Leasing-Anteil</b>	
	<b>Produktionsverfahren</b>	

6.0	Marketing
7.0	Produktion / Administration

Durchlauf/Lieferzeit	<input type="text"/>
Kapazität/Ausstoss	<input type="text"/>
Risiken	<input type="text"/>

Fremdprodukte	Anteil Fremdprodukte in %	<input type="text"/>
	Hersteller/Lieferant	<input type="text"/>
	Abhängigkeiten/Verträge	<input type="text"/>

Waren und Materialeinkauf	Rohmaterial in %	<input type="text"/>
	Halbfabrikate in %	<input type="text"/>
	Fertigprodukte in %	<input type="text"/>
	Lieferanten	
	▪ Inland	<input type="text"/>
	▪ Ausland	<input type="text"/>
	Lieferfristen	<input type="text"/>
	Preisentwicklungstendenz	<input type="text"/>
Risiken	<input type="text"/>	

Administration	Welche Aufgaben führen Sie im eigenen Betrieb aus?	<input type="text"/>
	Welche Aufgaben haben Sie ausgelagert? (Treuhand, Schreibbüro, Rechtsanwalt etc.)	<input type="text"/>
Risiken	Abhängigkeiten?	<input type="text"/>



- 8.0 Standort / Infrastruktur
- 9.0 Unternehmensrisiken
- 10.0 Finanzen / Kapital

<b>Standort des Kunden</b>	Umschreiben Sie nachstehend aufgeführte Standortkriterien	
	<input type="text"/>	
<b>Kundennähe</b>	<input type="text"/>	
<b>Lieferantennähe</b>	<input type="text"/>	
<b>Verkehrstechnische Lage</b>	(Strasse, Autobahnanschluss, Eisenbahn, evtl. eigener Gleisanschluss, Kommunikationsmöglichkeit) <input type="text"/>	
<b>Infrastruktur Räumlichkeiten</b>	<b>Vorteile</b> <input type="text"/>	<b>Nachteile</b> <input type="text"/>
<b>Nutzungs- und Ausbaumöglichkeit</b>	<input type="text"/>	
<b>Lager- und Umschlagsmöglichkeiten</b>	<input type="text"/>	
<b>Restriktionen</b>	(Bau- und Nutzungsvorschriften, Kündigungstermine) <input type="text"/>	
<b>Mietrestriktionen</b>	(Mietdauer, Kündigungstermine, Vorschriften) <input type="text"/>	
<b>EDV-Vernetzung</b>	<input type="text"/>	
<b>Steuerbelastung</b>	<input type="text"/>	

<b>Unternehmensrisiken</b>	<b>Intern Ausfall des Inhabers/Geschäftsführers</b> <input type="text"/>
	<b>Intern Austritt von Schlüsselpersonen</b> <input type="text"/>
	<b>Intern Verzögerungen, Störungen oder Ausfall von Produktion und Vertrieb</b> <input type="text"/>



- 8.0 Standort / Infrastruktur
- 9.0 Unternehmensrisiken
- 10.0 Finanzen / Kapital

<b>Unternehmens- Risiken</b>	<p><b>Extern Produktehaftpflicht</b></p> <div style="border: 1px solid black; height: 40px; margin-bottom: 5px;"></div> <p><b>Extern Gesetzesänderungen, neue Vorschriften, Umweltschutzauflagen</b></p> <div style="border: 1px solid black; height: 40px; margin-bottom: 5px;"></div> <p><b>Extern Neue Trends, neue Produktionsverfahren, Substitutionen*</b> siehe Anleitung</p> <div style="border: 1px solid black; height: 40px; margin-bottom: 5px;"></div> <p><b>Extern Kapitalzinserhöhungen</b></p> <div style="border: 1px solid black; height: 40px; margin-bottom: 5px;"></div> <p><b>Extern Konjunkturelle Einflüsse</b></p> <div style="border: 1px solid black; height: 40px;"></div>
----------------------------------	--

<b>Finanzen/Kapital</b>	<b>Kapitalbedarfsplanung</b>																																																																																																																																																				
	<b>Kapitalbedarf</b>			<b>Budget</b>			<b>Liquiditätsplanung</b>																																																																																																																																														
	20..	20..	20..	20...	20..	20..	20...	20..	20..																																																																																																																																												
▪ <b>Bemerkungen</b>																																																																																																																																																					
<b>Finanzierungs- planung</b>																																																																																																																																																					
<b>Eröffnungsbilanz</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>gemäss Beilage</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>Flüssige Mittel</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>Bankguthaben</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>Kurzfristig realisierbare Aktiven</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>übrige kurzfristige Forderungen</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>Transitorische Aktiven</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>Anlagevermögen</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>Kreditoren</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>Transitorische Passiven</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>Fremdkapital</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td><b>Eigenkapital</b></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td></td> <td colspan="4"></td> <td colspan="5"></td> </tr> </table>									<b>gemäss Beilage</b>										<b>Flüssige Mittel</b>										<b>Bankguthaben</b>										<b>Kurzfristig realisierbare Aktiven</b>										<b>übrige kurzfristige Forderungen</b>										<b>Transitorische Aktiven</b>										<b>Anlagevermögen</b>																				<b>Kreditoren</b>										<b>Transitorische Passiven</b>										<b>Fremdkapital</b>										<b>Eigenkapital</b>																													
<b>gemäss Beilage</b>																																																																																																																																																					
<b>Flüssige Mittel</b>																																																																																																																																																					
<b>Bankguthaben</b>																																																																																																																																																					
<b>Kurzfristig realisierbare Aktiven</b>																																																																																																																																																					
<b>übrige kurzfristige Forderungen</b>																																																																																																																																																					
<b>Transitorische Aktiven</b>																																																																																																																																																					
<b>Anlagevermögen</b>																																																																																																																																																					
<b>Kreditoren</b>																																																																																																																																																					
<b>Transitorische Passiven</b>																																																																																																																																																					
<b>Fremdkapital</b>																																																																																																																																																					
<b>Eigenkapital</b>																																																																																																																																																					