

INNOVATE FOR IMPACT



BUSINESS PLAN CONTEST

GESCHÄFTSIDEEN FÜR ENTWICKLUNG

CHECKLISTE für Ihren BUSINESS PLAN

Diese Checkliste enthält alle Themen, die Ihr Businessplan beinhalten sollte, sowie Fragen, auf die Ihr Businessplan eine Antwort geben sollte. Bitte achten Sie darauf, dass Ihr Businessplan die Maximallänge von 15 Seiten nicht überschreitet.

1. GESCHÄFTSIDEEN

- Welches Produkt / welche Dienstleistung biete ich an und zu welchem Preis?
- Wo liegt der klare Vorteil für meine Kund*innen? Warum sollten sie gerade bei mir kaufen? Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal (USP)?
- Hat mein zukünftiges Unternehmen positive soziale oder ökologische Wirkungen? Gibt es in Verbindung mit meiner Geschäftsidee soziale oder ökologische Aspekte, die ich erwähnen möchte?
- Wie kann mein zukünftiges Unternehmen zur nachhaltigen Entwicklung in meinem Herkunftsland beitragen? (siehe Sustainable Development Goals – SDGs)

2. DAS GRÜNDUNGSTEAM

- Motivation – warum gründe ich / gründen wir ein Unternehmen? Was reizt mich / uns daran?
- Welche unternehmerischen Stärken / Eigenschaften bringen ich und mein Team für die Gründung mit?
- Welche Qualifikationen, welches Wissen und welche Erfahrungen bringen wir mit, die für die Gründung unseres Unternehmens relevant sind?

3. ZIELGRUPPEN

- An wen richtet sich meine Geschäftsidee / mein Angebot? (Spreche ich Verbraucher*innen, Firmenkund*innen oder beide an?)
- Welche Bedürfnisse haben meine Zielgruppen? (z.B. modebewusst, internetaffin, umweltbewusst, konservativ, kostenbewusst)
- Worin besteht der Kernnutzen für meine Kund*innen? (z.B. Verbesserung der Qualität, Kostenersparnis, Zeitersparnis)
- In welchem Aktionsradius befinden sich meine Kund*innen? Wie weit wohnen sie entfernt?

4. MARKT

- Was ist mein Zielmarkt?
- Wie groß ist mein Markt?
- Wie lässt sich mein Markt am besten eingrenzen? (lokal, regional, etc.)
- Wie entwickelt sich der Markt? (z.B. konjunkturelle Lage, Preisdruck, Markteintrittsbarrieren, Marktwachstum)
- Welche Markttrends lassen sich in meiner Branche beobachten? Welche Messen oder anderen Veranstaltungen sind für mich interessant?
- Welche Erkenntnisse habe ich durch meine eigenen Recherchen / Umfragen bei potenziellen Kund*innen gewonnen?

„Geschäftsideen für Entwicklung“ ist ein Angebot des Programms Migration & Diaspora der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH und wird im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) umgesetzt.

Im Auftrag des



5. WETTBEWERB

- Wie viele Anbieter mit vergleichbarem Angebot gibt es derzeit am Markt? (Gibt es einige wenige Anbieter auf dem Markt oder gibt es viele Wettbewerber?)
- Welche sind die wichtigsten Wettbewerber? Welche haben für mich Vorbildcharakter?
- Was können meine Mitbewerber besonders gut? Wo liegen ihre Schwächen?
- In welchen Aspekten unterscheide ich mich von meinen Wettbewerbern? (z.B. Schnelligkeit, umfassender Service, gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, Umweltfreundlichkeit)
- Welche Preise können die Wettbewerber am Markt erzielen? Woraus ergeben sich Preisdifferenzen?
- Welche Marketing- und Vertriebsinstrumente nutzen meine Wettbewerber üblicherweise?

6. MARKETING UND VERTRIEB

- Wie komme ich an den Markt? Welche Absatzkanäle nutze ich?
- Vertriebe ich direkt (z.B. über eine eigene Website), indirekt (z.B. über Zwischenhändler) oder mache ich beides?
- Welche Werbemittel setze ich ein und warum? (z.B. Flyer, Pressemitteilungen, Mailings)
- Welche für mein Unternehmen relevanten Kontakte habe ich schon geknüpft?
- Gibt es bereits konkrete Aufträge / Auftragszusagen?

7. ORGANISATION UND BETRIEBSMITTEL

- In welchen Schritten erbringe ich meine Leistung für die Kund*innen?
- Wie sehen die Kernabläufe aus (vom ersten Kundenkontakt bis hin zur Rechnungstellung)?
- Welche Personalressourcen benötige ich für Kundenakquise, Auftragsabwicklung, Marketing, Buchhaltung usw.? Wie sieht die diesbezügliche Arbeitsteilung im Team aus?
- Wer unterstützt die Organisationsabläufe? (z.B. Steuerberater, IT Support, Mitarbeiter*innen, Lieferanten)
- Welche Betriebsmittel braucht mein Unternehmen (z. B. Werkzeuge, Materialien, PKW, IT Support)? Was habe ich davon bereits, was muss ich noch anschaffen?

8. FINANZIELLE PLANUNG

- Was sind meine größten Investitionen? Wozu benötige ich sie? Welche Anschaffungen tätige ich neu, was ist schon vorhanden?
- Wie hoch sind die Gründungskosten anzusetzen?
- Wie hoch ist mein Gesamtkapitalbedarf? Wie hoch ist meine Eigenkapitaleinlage?
- Wie möchte ich meine Unternehmensgründung finanzieren?
- Mit welchen laufenden Kosten (Betriebsmittel) rechne ich? Was sind die größten Posten?

9. CHANCEN UND RISIKEN

- Wie schaut der „best case“ für meine Unternehmensgründung aus, wie der „worst case“, wie der „average case“?
- Wo sehe ich die größten Chancen für mein Vorhaben? Was sind meine mittelfristigen Ziele und wo soll sich mein Unternehmen hin entwickeln in den nächsten drei Jahren?
- Welche Risiken sehe ich und wie begegne ich diesen Risiken? (z.B. Probleme mit Lieferanten, Krankheit, Geschäftsmodell wird kopiert, mehr Personalbedarf als erwartet, andere Konsummuster als erwartet, Einkaufspreis zu niedrig angesetzt, Ausfall von Schlüsselpersonen)

„Geschäftsideen für Entwicklung“ ist ein Angebot des Programms Migration & Diaspora der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH und wird im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) umgesetzt.

Im Auftrag des