Businessplan-Fragebogen

Projekt / Firma:	
Kontaktadresse:	
Kontaktperson:	
Telefon:	
Internet/eMail:	
Datum:	

[1] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Beschreibung	Begründung Ergänzungshinweise	Rating[1)] 1-10	Details[2)]
1. Geschäftsprojekt/Profil des Unternehmens					
1.1 Unternehm-enskompe-tenz	Worin besteht die Unternehmenskompe-tenz? Mit welchen Produkten werden wo, bei welchen Kunden und mit welchem Kundennutzen Erfolg erzielt? (1 Satz)				
1.2 Absicht	Welche konkrete Absicht haben Sie im Rahmen der Firmenübergabe?				
1.3 Argumente	Welches sind Ihre 3 Hauptargumente, die den Unternehmenswert bestimmen?	1. 2. 3.			
1.4 Initiant(in), Schlüssel-person, Know-how Träger 1	Wer steht hinter dem Unternehmen? Was zeichnet ihn/sie aus?	Name / Vorname: Geburtsdatum: Zivilstand: Aus- und Weiterbildung: Berufserfahrung: Wichtigste Stärke(n): Wichtigste Schwäche(n): Ist-Einkommen p.a.: (inkl. Boni, Auto, Grati etc.)	Finanzieller Anteil am Unternehmen: Ist: % Plan: % Mitarbeit im Unternehmen in % der Arbeitszeit: Ist: % Plan: %		
1.5 Initiant(in) Schlüssel-person, Know-how Träger 2	Wer steht hinter dem Geschäft? Was zeichnet ihn/sie aus?	Name / Vorname: Geburtsdatum: Zivilstand: Aus- und Weiterbildung: Berufserfahrung: Wichtigste Stärke(n): Wichtigste Schwäche(n): Ist-Einkommen p.a.: (inkl. Boni, Auto, Grati etc.)	Finanzieller Anteil am Unternehmen: Ist: % Plan: % Mitarbeit im Unternehmen in % der Arbeitszeit: Ist: % Plan: %		
1.6 Rechtsform	Welches ist die heutige oder die geplante Rechtsform?	Rechtsform Ist: HR-Eintrag vom: Rechtsform geplant: HR-Eintrag am:	Kapital: Kapital:		

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Beschreibung				Begründung Ergänzungshinweise	Rating[1)] 1-10	Details[2)]
1.7 Bisherige Unternehm-ensergeb-nisse	Welche betriebswirt-schaftlichen Ergebnisse konnten bis jetzt erzielt werden?	Umsatz Cashflow vor Zinsen/Leasing Cashflow nach Zinsen/Leasing Gewinn vor Steuern	Vorletz-tes Jahr:	Letztes Jahr:	Laufendes Planjahr: 1			
1.8 Eigenkapital	Welches bilanzielles Eigenkapital, Anlage- und Umlaufvermögen ist im Unternehmen vorhandenen?	Eigenkapital: € Anlagevermögen: Buchwert € Zeitwert € Umlaufvermögen: Buchwert € Zeitwert € Sonstiges Vermögen: €						
2. Analyse								
2.1 Chancen im Markt und im Markt-umfeld	Welches sind die 3 wichtigsten Chancen für Ihr Unternehmen, die im Marktumfeld vorhanden sind oder sich abzeichnen (Markttrends, Marktpotenzial, Bedürfnisse)?	1. 2. 3.						
2.2 Gefahren im Markt und im Markt-umfeld	Welches sind die 3 wichtigsten Gefahren für Ihr Unternehmen, die im Marktumfeld vorhanden sind oder sich abzeichnen (Markttrends, Marktpotenzial, Bedürfnisse)?	1. 2. 3.						

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TFF TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Beschreibung			Begründung Ergänzungshinweise	Rating[1) 1-10	Details[2)
2.3 Konkurrenz	Welches sind die 3 wichtigsten Konkurrenten? Wie groß ist der Umsatz und der Marktanteil der wichtigsten Konkurrenten (Schätzung)? Welches sind deren wichtigsten Stärken und Schwächen? Welche Strategien / Maßnahmen sind von den Konkurrenten wahrscheinlich zu erwarten?	Konkurrent 1: Umsatz (€): Marktanteil (%):	Stärken:	Schwächen:	Erwartete Strategien / Maßnahmen des Konkurrenten?		
		Konkurrent 2: Umsatz (€): Marktanteil (%):	Stärken:	Schwächen:	Erwartete Strategien / Maßnahmen des Konkurrenten?		
		Konkurrent 3: Umsatz (€): Marktanteil (%):	Stärken:	Schwächen:	Erwartete Strategien / Maßnahmen des Konkurrenten?		
2.4 Unternehm-ensstärken	Welche 3 wichtigsten Stärken hat das Unternehmen gegenüber den direktesten Konkurrenten?	1. 2. 3.					
2.5 Unterneh-mensschwä-chen?	Welche 3 wichtigsten Schwächen hat das Unternehmen gegenüber seinen direktesten Konkurrenten?	1. 2. 3.					

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Beschreibung					Begründung Ergänzungshinweise	Rating[1) 1-10	Details[2)
2.6 Wichtigste Heraus-forderungen	Welches sind die 3 wichtigsten Herausforderungen für eine weiterhin erfolg-reiche Positionierung des Unternehmens im Markt?	1. 2. 3.							
2.7 Zu vermei-dende Fehler	Welche 3 Fehler müssen unbedingt vermieden werden?	1. 2. 3.							
3. Vision und Strategie									
3.1 Vision	Welches ist Ihre langfristige Vision für einen Käufer; resp. wo und wie sehen Sie das Unternehmen in 5-10 Jahren (in 1 Satz)?								
3.2 Kernkompe-tenzen/SEP (strategische Erfolgsposi-tionen)	Welches sind die 3 wichtigsten Kernkom-petenzen/SEP, mit denen sich das Unternehmen von der Konkurrenz abhebt, d.h. was macht das Unternehmen besser oder sogar einzigartig aus der Sicht seiner Kunden?	1. 2. 3.							
3.3 Geschäfts-prozesse	In welchen Geschäfts-prozessen kommen die Kernkompetenzen/SEP des Unternehmens speziell zum Tragen (Zutreffendes ankreu-zen)?	Entwicklung: ☐ Ja ☐ Nein	Einkauf: ☐ Ja ☐ Nein	Marketing/ Verkauf: ☐ Ja ☐ Nein	Vertrieb/ Distribution: ☐ Ja ☐ Nein	After-Sales-Service: ☐ Ja ☐ Nein			

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TFF TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Beschreibung						Begründung Ergänzungshinweise	Rating[1) 1-10	Details[2)
3.4 Wichtigste geografische Märkte	Welche geografischen Prioritäten hat das Unternehmen bezüglich Regionen und Märkte jetzt und in der Zukunft?	1. 2. 3.								
3.5 Marktpartner	Welche Prioritäten gibt es bezüglich jetziger und künftiger Marktpartner?	1. 2. 3.								
3.6 Wichtigste Ziele	Welches sind die wichtigsten Unternehmensziele in den nächsten 4 Jahren (in 1.000 € resp. % gegenüber dem Vorjahr)?		Plan-jahr: 1	Plan-jahr: 2	Plan-jahr: 3	Plan-jahr: 4				
		Wachstum in % zum Vorjahr								
		Bruttoumsatz / Verkaufserlös Wachstum in % zum Vorjahr								
		Nettoumsatz Wachstum in % zum Vorjahr								
		Bruttogewinn / DB1 Bruttogewinn in %								
3.7 Wichtigste Teilmärkte / Produkt-gruppen	Welche 3 Leistungen/ Produktgruppen stehen im Vordergrund und wie groß ist der geplante Jahresumsatz (in 1 000 €)?		Plan-jahr: 1	Plan-jahr: 2	Plan-jahr: 3	Plan-jahr: 4				
		1. 2. 3. Total:								

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Beschreibung						Begründung Ergänzungshinweise	Rating[1) 1-10	Details[2)
3.8 Wichtigste Kunden	Welches sind die 3 wichtigsten bestehenden Kunden und/oder wichtigsten Zielkunden, inkl. geplanter Jahresumsatz in den nächsten 4 Jahren (Name / Adresse / Kontaktperson)?	1. 2. 3. Total:	Plan-jahr: 1	Plan-jahr: 2	Plan-jahr: 3	Plan-jahr: 4				
3.9 Marketing-maßnah-men	Welches sind die 3 wichtigsten Marketingmaßnahmen in den nächsten Jahren, d.h. mit welchen 3 Instrumenten sollen diese Ziele erreicht werden?	1. 2. 3.								
3.10 Entwicklung	Wie beurteilen Sie den Markt und die Produkte in Bezug auf den Stand im Lebenszyklus?	1. 2. 3. 4. 5.								
3.11 Vertrieb/ Lager (nur für Produk-tions- und Handelsun-ternehmen)	Welche Vertriebs- und Lagerinfrastruktur sind vorhanden? Welche Vertriebs- und Lagerinfrastruktur müssen neu beschafft werden usw.?									
3.12 Infrastruktur	Welche Infrastruktur ist vorhanden bzw. muss ergänzt/erweitert werden (EDV, Personal, Büros usw.)?									

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Beschreibung						Begründung Ergänzungshinweise	Rating[1) 1-10	Details[2)
3.13 Standort	Sind weitere Standorte geplant oder zu schließen, und wenn ja welche und wann?									
3.14 Organisation	Wie sieht die derzeitige Aufbauorganisation aus (Organigramm)? Ist eine Änderung vorgesehen?									
3.15 Personal	Wie viele Mitarbeiter/ -innen werden zurzeit beschäftigt und künftig benötigt?		IST-jahr:	Plan-jahr: 1	Plan-jahr: 2	Plan-jahr: 3	Plan-jahr: 4			
		Geschäftsleitung								
		Marketing und Verkauf								
		Vertrieb								
		Verwaltung/Administration								
		Lohnsumme total (inkl. Inhaber und Sozialleistungen)								
		Lohnsumme Inhaber								
3.16 Qualitäts-manage-ment / Controlling	Welches sind die 3 wichtigsten Aktivitäten zur Qualitätssicherung und zum Controlling?	1. 2. 3.								
3.17 Investitionen	Welche Investitionen (+) in 1 000 € sind geplant und wann?	Investitionen (+): Total	IST-jahr:	Plan-jahr: 1	Plan-jahr: 2	Plan-jahr: 3	Plan-jahr: 4			

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Beschreibung						Begründung Ergänzungshinweise	Rating[1) 1-10	Details[2)
3.18 Leasing Miete	Welche Leasing- und Mietverträge bestehen oder sollen abgeschlossen werden? Wie hoch sind die jährlichen Leasing- und Mietraten (in 1 000 €)?	Leasingobjekte: Mietobjekte: Total:	IST-jahr:	Plan-jahr: 1	Plan-jahr: 2	Plan-jahr: 3	Plan-jahr: 4			
3.19 Planrech-nungen	Welche finanziellen Ziele werden angestrebt?		IST-jahr:	Plan-jahr: 1	Plan-jahr: 2	Plan-jahr: 3	Plan-jahr: 4			
		Betrieblicher Cashflow								
		Cashflow vor Finanzierung								
		1. Bruttogewinn								
		2. Reingewinn								
3.20 Kapitalbe-darf	Welcher Kapitalbedarf ergibt sich gemäss der Planrechnungen? Welche Sicherheiten sind vorhanden?	Vorhandene Eigenmittel des Unternehmens: € Benötigtes Fremdkapital für Investitionen: € Benötigte Kontokorrentlinie: € Vorhandene Sicherheiten: €								
3.21 Analyse potenzieller Probleme	Welches sind die 3 wichtigsten Probleme, die in den nächsten 3 Jahren bei der Realisierung der Planung auftreten können? Wie sind diese ggf. abgesichert bzw. mit welchen Maßnahmen wird diesen begegnet?	Mögliche Probleme 1. 2. 3.	Eintretens-wahrschein-lichkeit	Tragweite (klein, mittel, groß)	Absicherungsaktivitäten/Maßnahmen					
3.22 Meilensteine	Welches sind die wichtigsten Meilensteine in den kommenden Jahren und wann sollen diese erreicht werden?	Planjahr 1: – Planjahr 2: – Planjahr 3: – Planjahr 4: –								

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Beschreibung	Begründung Ergänzungshinweise	Rating[1)] 1-10	Details[2)]
4. Zusatzfragen / Beilagen					
4.1 Anforderung -en an den Käufer	Welche wesentlichen Anforderungsmerkmale sollte ein potentieller Käufer erfüllen?				
4.2 Unterlagen/ Unterneh- menshand- buch	Welche Hinweise haben Sie zu den nachstehend aufgelisteten Anlagen gemäss 4.3?				

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan

Businessplan-Fragebogen

TFF TRANSFERFABRIK GMBH

Stichwort	Frage(n)	Strategie/Marketing	Details[2)]	Infrastruktur	Details[2)]	Finanzen	Details[2)]
4.3 Anlagen	Welche Anlagen zum Businessplan haben Sie?	☐ Unternehmenshandbuch ☐ Marktforschungsberichte ☐ Marktanalysen ☐ Konkurrenzanalysen ☐ Kundenanalysen ☐ Unternehmensstrategie inkl. Meilensteine ☐ Marketingstrategie ☐ Marketing-Maßnahmenplan ☐ Kundenliste (Ist/Soll) ☐ Ziele für die wichtigsten Kunden ☐ Verkaufsstufenplan ☐ Presseberichte ☐ Portrait der Firma ☐ Prospekte zu den Produkten ☐ Arbeitsbeispiele / Muster ☐ Referenzliste ☐ QM-Handbuch ☐ ☐		☐ Lebensläufe ☐ Organigramm ☐ Liste der Beiräte/Aufsichtsräte ☐ Anlagenverzeichnis I ☐ Infrastruktur-Maßnahmenplan (EDV, Räumlichkeiten, Produktion, Standorte usw.) ☐ Angebote für Investitions-projekte ☐ Leasingangebote- ☐ Handelsregisterauszug etc. ☐ Unternehmensleitbild, Statuten ☐ Verträge (Kooperationen, Beteiligungen, Lieferanten usw.) ☐ Mietvertrag ☐ Patentschriften, Lizenzen ☐ Versicherungspolicen ☐ ☐		☐ Finanz- und Liquiditätsplan ☐ Jahresabschlüsse ☐ Detaillierte Umsatzplanung ☐ Kalkulationen ☐ Investitionsrechnungen ☐ Investitionsplan ☐ Planerfolgsrechnungen ☐ Planbilanzen ☐ Kapitalbedarfsrechnung ☐ Verzeichnis vorhandener Eigenmittel ☐ Belege zu Sicherheiten ☐ Debitoren-/Kreditorenliste ☐ Controlling ☐ ☐ ☐	

[1)] 9-10 = einzigartige Stärke/sehr große Chance; 7-8 = große Stärke/große Chance; 4-6 = weder Stärke/Chance noch Schwäche/Gefahr; 1-3 = große Schwäche/große Gefahr
[2)] Beilagen gemäss Ordner-Register, Register Unternehmerhandbuch oder Seitenzahl im detaillierten Businessplan