**Dieser Businessplan ist besonders geeignet für die Darstellung von Regelungen im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge.**

**Firma**

Kernelemente unseres Businessplans

|  |  |
| --- | --- |
| **Verfasser:** | Vorname, Name |
| **Adresse:** | StrassePLZ, OrtTelefonE-mail |
| **Datum:** |  |

Der Businessplan als Führungsinstrument

Der Businessplan als „Fahrplan“ in die Zukunft des Unternehmens unterstützt Sie bei der Fokussierung auf das Wesentliche. Durch die gedankliche Auseinandersetzung mit der Frage wohin die Reise gehen soll, werden die dafür erforderlichen Ressourcen – Menschen wie Kapital – frühzeitig ersichtlich. Um die Zwischenetappen der Reise erfolgreich zu meistern und allfällige Klippen zu umschiffen, können die erforderlichen Massnahmen rechtzeitig eingeleitet werden. Für Finanzierungsgesuche bei der BEKB | BCBE dient Ihnen der Businessplan als professionelles Kommunikationsmittel.

Bei der Planung der Zukunft Ihres Unternehmens unterstützt Sie die BEKB | BCBE mit dem vorliegenden Businessplan und ist Ihnen bei der Erstellung Ihres Businessplans gerne behilflich.

|  |  |
| --- | --- |
| Kapitel / Inhalt | Seite |
| **1** | **Eckpunkte der Unternehmensnachfolge***Beschreiben Sie, was übernommen werden soll, wie die Übernahme erfolgen und was sie kosten soll. Zeigen Sie des Weiteren das Ergebnis der Übernahme in einer Eröffnungsbilanz.* | 3 |
| **2** | **Eckpunkte des Unternehmens***Beschreiben Sie, wer hinter Ihrem Unternehmen steht und was Ihre Vision ist. Zeigen Sie, welche Leistungen Sie für welche Kundengruppen erbringen.* | 6 |
| **3** | **Planerfolgsrechnung (Budget)***Als Unternehmer haben Sie klare Vorstellungen darüber, wie sich der Umsatz entwickeln wird und welche Kosten dadurch verursacht werden. Starten Sie daher Ihren Businessplan mit der Erfolgsrechnung und dokumentieren Sie im weiteren Verlauf Ihre Überlegungen, die hinter den „nackten“ Zahlen stecken.*  | 7 |
| **4** | **Umsatzplanung***Zeigen Sie auf, mit welchen Produkten Sie bei welchen Kundengruppen Ihren heutigen Umsatz erwirtschaften. Beschreiben Sie Ihre Einschätzung, wie die Situation in drei Jahren aussehen wird. Zeigen Sie Massnahmen auf, die Ihnen helfen, Ihre Umsatzziele zu erreichen.*  | 8 |
| **5** | **Personalplanung***Beschreiben Sie, wie sich Ihr Team zusammensetzt. Erläutern Sie, welche Massnahmen Sie ergreifen, um erfolgskritische Herausforderungen im Personalbereich zu meistern.*  | 12 |
| **6** | **Leistungserstellung und Kostenplanung***Zeigen Sie, an welchen Standorten Ihr Unternehmen tätig ist. Beschreiben Sie, welche Leistungsbestandteile Sie selbst und welche Sie nicht selbst erstellen. Legen Sie dar, welche Kosten unabhängig vom Umsatz anfallen.* | 13 |
| **7** | **Investition und Finanzierung***Zeigen Sie, welche Investitionen Sie wann planen und wie Sie die Vorhaben finanzieren werden. Zur Bewertung der Investition stellt Ihnen die* BEKB | BCBE *ein eigenes Modul zur Verfügung.*  | 14 |
| **8** | **Die Entwicklung unserer Bilanz** *Zeigen Sie, wie sich Ihre Bilanz aufgrund der geplanten Massnahmen entwickeln wird.*  | 15 |
| **9** | **Liquidität***Zeigen Sie, wie sich die monatliche Liquidität auf Grund der geplanten Massnahmen im ersten Planjahr entwickeln wird.*  | 16 |
| **10** | **Herausforderungen und Risiken***Beschreiben Sie, welche Existenz gefährdende Risiken Sie identifiziert haben und welche Massnahmen Sie dagegen planen.*  | 17 |
| **11** | **Controlling***Beschreiben Sie, wie Sie sich laufend über den Geschäftsgang informieren.* | 18 |
| **12** | **Antrag an die Bank***Bestimmen Sie Ihren Finanzierungsbedarf bei der* BEKB | BCBE*. Erläutern Sie, welche Sicherheiten Sie bieten.*  | 18 |

1 Eckpunkte der Unternehmensnachfolge

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1.1** | **Worum geht es?** | **Name und Sitz des Unternehmens:** |       |
|  | **Übernahme per:** |       |
|  | **Wer verkauft:** |       |
|  | **Wer kauft:** |       |
|  | **Art der Nachfolge:** | z.B. familieninterne Nachfolge, Übernahme durch bisheriges Management oder Übernahme durch betriebsfremde Person(en) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.2** | **Beweggründe für die vorgesehene Unternehmensnachfolge?**  | **Erläutern Sie stichwortartig, warum die Verkäuferschaft verkaufen will (Beweggründe) und warum Sie gewillt sind, die Unternehmensnachfolge anzutreten.** |
|  | Verkäuferschaft:       |
| Käuferschaft:       |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.3** | **Was soll übernommen werden?**  | **Erläutern Sie stichwortartig, was Sie zu übernehmen planen und wie die Übernahme (z.B. Übernahme der ganzen Gesellschaft, Neugründung einer AG etc.) erfolgen soll.**  |
|  | z.B. Einzelne Vermögenspositionen (Maschinen, Warenlager) oder Anteile am Kapital (Aktien) bzw. das gesamte Kapital |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.4** | **Die Vermögenspositionen (z.B. Lager) und die Verbindlichkeiten (z.B. BVG), der Kaufpreis, die Verträge (z.B. Pachtvertrag) und die Steuerfragen wurden durch folgende Personen / Experten geprüft:**  | **Finanzen** | **Rechtsfragen** | **Steuern** | **Kaufpreis** |
|  |       |       |       |       |

1 Eckpunkte der Unternehmensnachfolge

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.5** | **Der Kaufpreis beträgt CHF ... und wurde wie folgt ermittelt:**  | **Kaufpreis** | **Erläutern Sie stichwortartig, wie der Kaufpreis ermittelt wurde.** | **Wo lagen die ursprünglichen Preisvorstellungen von Verkäufer und Käufer?** |
|  | CHF xxx'xxx'xxx | z.B. Unternehmensbewertung |       |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1.6** | **Wie soll der Kaufpreis (vgl. 1.5) finanziert werden?** | **Kaufpreisfinanzierung**  | **CHF** |
| Eigene Mittel der Käuferschaft | xx'000 |
| Stehbetrag / Verkäuferdarlehen (Zinssatz: x % / Rückzahlung innert x Jahren) | xx'000 |
| Darlehen von Dritten (Darlehensgeber / Zinssatz: x % / Rückzahlung innert x Jahren) | xx'000 |
|       | xx'000 |
| Bankdarlehen (Rückzahlung vorgesehen innert x Jahren) | xx'000 |
| **Total Kaufpreis (vgl. 1.5)** | **xxx'000** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.7** | **Wie stark hängt der bisherige Erfolg der Unternehmung an der Person des bisherigen Eigentümers?**  | **Erläutern Sie stichwortartig die Abhängigkeiten von ausscheidenden Personen und wie Sie diesen begegnen wollen.** |
|  |       |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.8** | **Welches (Steuer)Konstrukt sehen Sie für die Übernahme vor?**  | **Erläutern und begründen Sie stichwortartig das vorgesehene Übernahmekonstrukt.** |
|  | z.B. Übernahme via eine neue Holding oder Übernahme ins Privateigentum |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.9** | **Im Vergleich zur heutigen Situation planen wir folgende Veränderungen:**  | **Erläutern Sie stichwortartig die kritischen Veränderungen in der Betriebsführung im Vergleich zu Heute.**  |
|  | z.B. Neubesetzung der Kaderposition X, Auslagerung der Produktion, ... |

1 Eckpunkte der Unternehmensnachfolge *Eröffnungsbilanz*

|  |  |
| --- | --- |
| **1.10** | **Die Eröffnungsbilanz nach Übernahme sieht wie folgt aus:** *Für die Eingabe der Daten öffnen Sie die Tabelle mit einem „Doppelklick“* |
|  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.11** | **Banken-spiegel /****andereKreditgeber** | **Bank / andere Kreditgeber** | **Produkt****(Kontokorrent / Darlehen / Hypothek)** | **Betrag (in Tsd CHF)** | **Amortisation (in Tsd CHF)** |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |
|       |       |       |       |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.12** | **Wichtige Eckpunkte unseres Unternehmens** | **Rechtsform:**  | z.B. AG, GmbH. | **Hauptaktionäre / Eigentümer** | **Anteil am Kapital in %** |
| **Gründungsjahr:**  | JJJJ | Name Eigentümer 1 | xxx% |
| **Im Handelsregister seit:** | TT.MM.JJJJ | Name Eigentümer 2 | xxx% |
| **Aktien-/Stammkapital:** | CHF       | Name Eigentümer 3 | xxx% |
|  |  | Name Eigentümer 4 | xxx% |

2 Eckpunkte des Unternehmens

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2.1** | **Schlüsselpersonen unseres Unternehmens** (Management, Verwaltungsrat, Berater) | **Funktion** | **Zuständig für**  | **Erfahrung** | **Beschäftigungs-grad in %** |
| Vorname, Name, Geburtsjahr, Wohnort | Funktion | Zuständigkeit | Berufserfahrung, Ausbildung | xxx% |
| Vorname, Name, Geburtsjahr, Wohnort | Funktion | Zuständigkeit | Berufserfahrung, Ausbildung | xxx% |
| Vorname, Name, Geburtsjahr, Wohnort | Funktion | Zuständigkeit | Berufserfahrung, Ausbildung | xxx% |
| Vorname, Name, Geburtsjahr, Wohnort | Funktion | Zuständigkeit | Berufserfahrung, Ausbildung | xxx% |
| Vorname, Name, Geburtsjahr, Wohnort | Funktion | Zuständigkeit | Berufserfahrung, Ausbildung | xxx% |

☞ Nennen Sie neben den operativ tätigen Schlüsselpersonen auch sonstige wichtige Personen wie z.B. Verwaltungsräte und Berater.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **2.2** | **Wir erbringen folgende Leistungen ...**  | **Erläutern Sie stichwortartig, welches Ihre Hauptangebote sind bzw. welcher Nutzen den Kunden daraus entsteht.**  | **Die Angebote werden für folgende Kundengruppen erbracht.** |
| Angebot 1 | Hauptkundengruppe |
| Angebot 2 | Hauptkundengruppe |
| Angebot 3 | Hauptkundengruppe |

3 Planerfolgsrechnung (Budget)

|  |  |
| --- | --- |
| **3.1** | **Unsere Planerfolgsrechnung sieht wie folgt aus:** *Für die Eingabe der Daten öffnen Sie die Tabelle mit einem „Doppelklick“* |
|  |  |

☞ Zeigen Sie hier die Entwicklung Ihres Unternehmens, die Sie für **realistisch** einschätzen.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **3.2** | **Wo sehen sie die Risiken, dass Sie die Zahlen der Planerfolgsrechnung (vgl. 3.1) nicht erreichen?** |       |
|  |

4 Umsatzplanung  *Unsere Kunden*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **4.1** | **Unsere drei wichtigsten Kunden gemessen am Umsatz sind:***Für die Eingabe der Daten öffnen Sie die Tabelle mit einem „Doppelklick“* |  |

☞ Schätzen Sie für das Planjahr 4 die Umsätze je Sparte und Kunde und konzentrieren Sie sich auf die Erläuterungen für die Ursachen der Veränderungen.

 \*Die Sparten können nach geografischen Kriterien, aufgrund von Angeboten oder aufgrund von unterschiedlichen Kundengruppen definiert werden.

4 Umsatzplanung *Margen und Konkurrenz*

|  |  |
| --- | --- |
| **4.2** | **Wir erwarten folgende Entwicklung der Preise und Margen**  |
| **Erläutern Sie, wie Sie Ihre Marge ermitteln** | z.B. Umsatz abzüglich Personal-, Material- und Energiekosten |
| **Wir erzielen folgende Margen in % vom Umsatz** | **Marge Heute** | **Zu erwartende Entwicklung der Preise und Margen in den nächsten 3 Jahren. Erläutern Sie auch, weshalb sich die Margen so entwickeln werden.** |
| **Entwicklung Preise** | **Entwicklung Margen** |
| **Sparte A** | xxx% |       |       |
| **Sparte B** | xxx% |       |       |
| **Sparte C** | xxx% |       |       |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4.3** | **Das sind unsere drei stärksten Konkurrenten:** | **Name** | **Schätzung Umsatzin Tsd. CHF** | **Besondere Schwächen der Konkurrenz** | **Erläutern Sie stichwortartig, wie Sie die Schwächen zu Ihren Gunsten ausnützen können.**  |
| Name, Ort |       | Besondere Schwächen |       |
| Name, Ort |       | Besondere Schwächen |       |
| Name, Ort |       | Besondere Schwächen |       |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **4.4** | **Die drei wichtigsten Gründe, weshalb die Kunden bei uns kaufen (und nicht bei der Konkurrenz):** | **Heute** | **Zu erwartende Entwicklung in den nächsten 3 Jahren** |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

4 Umsatzplanung *Geschäftsrelevante* *Trends und Vertrieb*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **4.5** | **Die drei wichtigsten Gründe, weshalb Kunden nicht bei uns kaufen (sondern bei der Konkurrenz):** | **Gründe** | **Erläutern Sie stichwortartig, wie Sie darauf reagieren.** |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **4.6** | **Die drei wesentlichen Trends, die unser Geschäft beeinflussen:** | **Trends** | **Zu erwartende Entwicklung in den nächsten 3 Jahren** |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **4.7** | **Wir nutzen folgende Vetriebskanäle:** | **Name** | **Ungefährer Anteil am Umsatz in %** | **Zu erwartende Entwicklung in den nächsten 3 Jahren** |
| z.B. Direkter Kontakt | xxx% |  |
| z.B. Einzelhandel | xxx% |  |
| z.B. Grosshandel | xxx% |  |
| z.B. Internet | xxx% |  |

4 Umsatzplanung *Marketing-Plan*

|  |  |
| --- | --- |
| **4.8** | **Wir erreichen unser Umsatzziel, indem wir folgende Massnahmen konsequent umsetzen** |
| **Ziele** | **Unsere wirkungsvollsten Massnahmen, um die Ziele zu erreichen** | **Wer ist dafür verantwortlich?** | **Wann sind die Massnahmen geplant und wie viel Geld steht zur Verfügung** (Werte in Tsd. CHF) |
| **Jahr 1** | **Jahr 2** | **Jahr 3** |
| a. Wir binden unsere bestehenden Kunden noch stärker an uns, indem wir ... |       |       |       |       |       |
| b. Wir erhöhen den Umsatz pro Kunde, indem wir ... |       |       |       |       |       |
| c. Wir gewinnen neue Kunden, indem wir ... |       |       |       |       |       |
| d. Wir nutzen günstige Trends wie folgt: |       |       |       |       |       |
| e. Aufgrund folgender Massnahmen können wir auf Preisreduktionen verzichten: |       |       |       |       |       |
| f. Wir bauen folgende neue und schlagkräftige Vertriebskanäle auf: |       |       |       |       |       |
| g. Andere |       |       |       |       |       |
|  | **Gesamtausgaben**  |  |  |  |

5 Personalplanung *Stellen und Positionen*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **5.1** | **Anzahl und Alter der Beschäftigten im laufenden Jahr** |  | **Total** | **davon:** |
| **Unternehmer** | **Ganzjahresbeschäftigte**  | **Saisoniers** | **Sonstige** |
| **Vollzeit**  | **Teilzeit**  | **Vollzeit**  | **Teilzeit** | **Stundenlohn** |
| **Anzahl Personen** |       |       |       |       |       |       |       |
| **Anzahl Stellenprozente** | xxx% | xxx% | xxx% | xxx% | xxx% | xxx% | xxx% |
|  | **Geschätztes Durchschnittsalter in Jahren** | JJ | JJ | JJ | JJ | JJ | JJ | JJ |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **5.2** | **Wir passen unseren Personalbestand den (z.B. saisonalen) Schwankungen im Geschäftsgang wie folgt an:**  | **Erläutern sie stichwortartig Ihre wirkungsvollsten Massnahmen.** |
|       |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **5.3** | **In der Rekrutierung von neuen Mitarbeitenden tun wir uns leicht bzw. schwer, weil ...** | **Erläutern sie stichwortartig die wesentlichen Gründe dafür.** |
|       |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **5.4** | **Wir binden unsere (Schlüssel)Mitarbeiter noch stärker an uns, indem wir ...** | **Erläutern sie stichwortartig die wirkungsvollsten Massnahmen.**  |
|       |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **5.5** | **Wir erhöhen laufend die Produktivität unserer Mitarbeitenden in dem wir ...** | **Erläutern sie stichwortartig die wirkungsvollsten Massnahmen.**  |
|       |

6 Leistungserstellung und Kostenplanung

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **6.1** | **Unser Unternehmen ist an folgenden Standorten vertreten:**  | **Nennen Sie die Standorte** | **Der Hauptzweck der Standorte ist:**  |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **6.2** | **Selbst wenn wir nur einen minimalen Umsatz erzielen, entstehen uns pro Monat Fixkosten in der Höhe von CHF ...** | **Nennen Sie die Kosten pro Monat**  | **in Tsd. CHF** |
| Personal |       |
| Energie für und Unterhalt von Maschinen |       |
| Werbeaufwendungen |       |
| Mieten |       |
| Zinsen / Amortisationen / Leasing |       |
| **(Fix)Kosten pro Monat, die nicht dem Geschäftsgang angepasst werden können** |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **6.3** | **Die Auslagerung von Bereichen wird immer wichtiger, um die Kosten zu optimieren. Bei unserer Konkurrenz beobachten wir, dass nachfolgende Bereiche ausgelagert werden:**  | **Konkurrenz: Bereiche, die ausgelagert werden** | **Erläutern Sie stichwortartig Ihre diesbezüglichen Überlegungen.** |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **6.4** | **Mit folgenden Massnahmen versuchen wir laufend, den Lagerbestand zu optimieren:**  | **Nennen Sie die wirkungsvollsten Massnahmen**  | **Wer ist dafür verantwortlich?** |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

7 Investitionen und Finanzierung

|  |  |
| --- | --- |
| **7.1** | **Für die kommenden Jahre planen wir folgende Investitionen:** *Für die Eingabe der Daten öffnen Sie die Tabelle mit einem „Doppelklick“* |
|  |  |

☞ Zur Beurteilung der einzelnen Investition verwenden Sie das Modul „Beurteilung Investition / Investitionsrechnung“.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **7.2** | **Anlagespiegel** | **Bestehendes Anlagevermögen** | **Anschaffungskosten oder Versicherungswerte (in Tsd. CHF)** |
| Maschinen |       |
| Mobilien/Einrichtungen |       |
| Fahrzeuge |       |
| EDV |       |
| Übriges |  |
| Betriebliche Gewerbe-Liegenschaft(en) |  |
|  |  | Betriebliche Büro-Liegenschaft(en) |       |

8 Entwicklung unserer Bilanz

|  |  |
| --- | --- |
| **8.1** | **Aufgrund unserer Massnahmen entwickelt sich unsere Bilanz wie folgt:**  *Für die Eingabe der Daten öffnen Sie die Tabelle mit einem „Doppelklick“* |
|  |  |

9 Liquiditätsplan

|  |  |
| --- | --- |
| **9.1** | **Für das laufende Jahr erwarten wir, dass sich die monatliche Liquidität wie folgt entwickelt:** *Für die Eingabe der Daten öffnen Sie die Tabelle mit einem „Doppelklick“* |
|  |  |

10 Herausforderungen und Risiken *Unvorhergesehenes*

|  |  |
| --- | --- |
| **10.1** | **Wir haben folgende Risiken identifiziert und Massnahmen zu deren Reduktion entwickelt.** |
|  | **Risiko** | **Wir haben uns auf diese Situation wie folgt vorbereitet:**  | **Haupt-risiken = X** |
|  | a. Der Umsatz bricht um 50% ein ... |       |  |
|  | b. Unser bester Verkäufer verlässt unser Unternehmen ... |       |  |
|  | c. Unser Hauptlieferant kann nicht termingerecht liefern und wir geraten dadurch in Verzug ... |       |  |
|  | d. Unser grösster Kunde zahlt seine Rechnungen mit erheblicher Verspätung ... |       |  |
|  | e. Unsere Beschaffungspreise verschlechtern sich aufgrund z. B. gestiegener Rohstoffpreise wesentlich ... |       |  |
|  | f. Wir können unsere Rechnungen nur mehr mit Verspätung bezahlen ...  |       |  |
|  | g. Die geplanten Investitionskosten werden um 30% überschritten ... |       |  |
|  | h. Die Darlehenszinsen erhöhen sich um 3 Prozentpunkte ... |       |  |
|  | i. Der Chef erkrankt und ist für mind. ein Jahr nicht einsatzfähig ... |       |  |
|  | j. Im nächsten Monat eröffnet neben unserem Geschäft ein neuer Konkurrent sein Geschäft, in dem er nahezu das selbe Angebot anbietet wie wir ... |       |  |
|  | k. Andere |       |  |

11 Controlling

|  |  |
| --- | --- |
| **11.1** | **Wir steuern unseren Geschäftsgang, in dem wir folgende Positionen periodisch wie folgt analysieren** |
| **Position**  | **Wir achten dabei insbesondere auf folgendes:**  | **Periode (laufend, monatlich, vierteljährlich, halbjährlich, jährlich)** | **Wer ist dafür verantwortlich?** |
| a. Zwischenabschluss mit Budgetvergleich  |       |       |       |
| b. Offerten |       |       |       |
| c. Auftragseingang  |       |       |       |
| d. Debitoren |       |       |       |
| e. Lager |       |       |       |
| f. Kreditoren |       |       |       |
| g. Liquidität |       |       |       |
| h. Andere |       |       |       |

12 Antrag an die Kapitalgeber

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **12.1** | **Wir stellen folgenden Antrag an unseren Finanzierungspartner:**  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **12.2** | **Wir bieten dafür folgende Sicherheiten an:**  | z.B. Bürgschaft über TCHF xx, Wertschriften im Wert von TCHF xx, Grundpfand über TCHF xx auf Parzelle xxxx in Ort, Versicherungspolice über TCHF xx, weitere |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **12.3** | **Wir legen unserem Businessplan folgende Beilagen bei:** | z.B. Marktstudie der Firma XY, Jahresabschlüsse (revidiert) der letzten zwei Jahre, Auszug Handelsregiester, Kurzlebensläufe der Schlüsselpersonen, Auszug Grundbuch, Investitionsrechnung, weitere |