Kostenlose Vorlage · ohne Anmeldung

Businessplan-Vorlage Schweiz

Von Businessplan72 · Stand: 6. Oktober 2026

> **Bitte zuerst lesen: Diese Seite und die letzte Seite gehören nicht zu Ihrem Businessplan. Löschen Sie beide vor dem Einreichen.**

So gehen Sie vor

1. Zweck klären: Für wen schreiben Sie? Bank, Investoren, eine Amtsstelle wie das RAV oder Ihre eigene Planung. Fragen Sie nach, ob es eine eigene Vorlage oder Vorgaben gibt.
2. Mit den Zahlen beginnen: Füllen Sie Kapitel 10 (Finanzen) zuerst grob aus. Rechnet sich die Idee nicht, sparen Sie sich den Rest oder passen die Idee an.
3. Die grauen Hinweise durch Ihren Text ersetzen und danach löschen. Tabellen ergänzen oder kürzen, Kapitel ohne Bedeutung für Ihr Vorhaben weglassen.
4. Jede Zahl mit Quelle und Datum: Marktzahlen etwa vom Bundesamt für Statistik, vom Kanton oder vom Branchenverband. Schätzungen als Annahmen kennzeichnen.
5. Die Zusammenfassung zuletzt schreiben, auf höchstens einer Seite. Dann den Plan von einer zweiten Person lesen lassen.

Die Vorlage folgt den Punkten, die das KMU-Portal des Bundes für einen Businessplan nennt. Ergänzt sind ein Finanzteil und Schweizer Hinweise zu Rechtsform, AHV und Mehrwertsteuer. Sie ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Versicherungsberatung. Für diese Fragen empfehlen wir eine Treuhänderin oder einen Treuhänder.

Lieber fertig als selbst geschrieben?

Wir schreiben Ihren Businessplan aus Ihren Antworten auf 18 Fragen: mit Excel-Finanzplan, Markt- und Konkurrenzanalyse mit Quellen sowie Zeit- und Aufgabenplan. Lieferung innert 72 Stunden nach vollständigem Fragebogen, Fixpreis CHF 590, 2 Überarbeitungen innert 30 Tagen inklusive. Grobprojekt fürs RAV: CHF 190.

businessplan72.ch · Musterplan ansehen · info@businessplan72.ch

Vor der Lieferung prüfen wir jede Schlüsselzahl gegen ihre Quelle.

Businessplan

[Name Ihrer Firma]

[Ein Satz, der sagt, was Sie wem anbieten]

Rechtsform	[z. B. Einzelunternehmen, GmbH oder AG]
Adresse	[Strasse, PLZ Ort]
Kontakt	[Vorname Name, E-Mail, Telefon]
Stand	[Datum] · Version [1.0]

Vertraulich. Dieser Businessplan enthält Geschäftsgeheimnisse. Bitte nicht ohne Zustimmung weitergeben.

Inhalt

1 Zusammenfassung

2 Unternehmen und Gründungsperson

3 Angebot

4 Markt und Kundschaft

5 Konkurrenz

6 Marketing und Verkauf

7 Standort, Organisation und Infrastruktur

8 Chancen und Risiken

9 Zeit- und Aufgabenplan

10 Finanzen

11 Anhang

Tipp: Die Kapitel sind als Überschriften formatiert. In Word fügen Sie unter «Referenzen › Inhaltsverzeichnis» ein Verzeichnis mit Seitenzahlen ein und löschen dann diese Liste.

1 Zusammenfassung

Schreiben Sie diese Seite zuletzt, auf höchstens einer Seite. Viele lesen nur sie. Beantworten Sie in wenigen Sätzen:

- *Was bieten Sie an, und welches Problem lösen Sie damit?*
- *Wer sind Ihre Kundinnen und Kunden, und wie viele gibt es in Ihrem Gebiet?*
- *Was unterscheidet Sie von der Konkurrenz?*
- *Wer gründet, und was bringen Sie mit?*
- *Wie viel Kapital brauchen Sie, wofür, und woher kommt es?*
- *Welchen Umsatz und welches Ergebnis erwarten Sie in den ersten drei Jahren? Ab wann tragen sich die Kosten?*

[Ihr Text]

Eckdaten

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz (CHF)			
Ergebnis vor Steuern (CHF)			
Vollzeitstellen inkl. Sie			
Kapitalbedarf (CHF)			

2 Unternehmen und Gründungsperson

2.1 Das Unternehmen

Firmenname	
Rechtsform	
Sitz (Gemeinde, Kanton)	
Gründung (geplant am)	
Eigentümerinnen und Eigentümer, Anteile	
Kapital (CHF)	
Handelsregister (ja, nein, geplant am)	
Website, E-Mail	

> **Schweiz: Rechtsformen in Kürze**
>
> Einzelunternehmen: kein Mindestkapital. Eintrag im Handelsregister, sobald der Jahresumsatz CHF 100'000 übersteigt. Die Inhaberin oder der Inhaber haftet mit dem Privatvermögen.
>
> GmbH: Stammkapital mindestens CHF 20'000 (Art. 773 OR).
>
> AG: Aktienkapital mindestens CHF 100'000, davon bei der Gründung mindestens CHF 50'000 einbezahlt.
>
> Welche Rechtsform zu Ihnen passt, klären Sie am besten mit einer Treuhänderin oder einem Treuhänder.
>
> *Quelle: KMU-Portal des SECO (kmu.admin.ch), Seiten zu Einzelunternehmen, GmbH und AG, abgerufen am 6. Oktober 2026.*

2.2 Gründungsperson oder Gründungsteam

- *Welche Ausbildung und Berufserfahrung bringen Sie mit, die für das Vorhaben zählen?*
- *Warum gründen Sie, und warum jetzt?*
- *Welche Fähigkeiten fehlen noch, und wie schliessen Sie die Lücke (Kurs, Partner, Treuhand)?*
- *Wie viel Zeit stecken Sie hinein: Vollzeit, Teilzeit oder neben einer Anstellung?*

[Ihr Text. Den Lebenslauf legen Sie in den Anhang.]

3 Angebot

- *Was genau verkaufen Sie? Beschreiben Sie es so, dass es auch jemand ohne Fachwissen versteht.*
- *Welches Problem lösen Sie, welchen Nutzen hat Ihre Kundschaft?*
- *Was kostet Ihr Angebot, und wie sind Sie auf den Preis gekommen?*
- *Was ist schon bereit, was fehlt noch (Prototyp, Bewilligung, Lieferanten, Räume)?*
- *Was unterscheidet Ihr Angebot von dem der Konkurrenz?*

[Ihr Text]

Angebot und Preise

Produkt oder Dienstleistung	Preis (CHF)	Ihre Kosten pro Stück oder Stunde (CHF)	Bemerkung

4 Markt und Kundschaft

- *Wer kauft? Beschreiben Sie Ihre Kundschaft möglichst genau: Privatpersonen oder Firmen, Alter, Region, Branche, Grösse.*
- *Wie gross ist der Markt in Ihrem Gebiet? Nennen Sie Zahlen mit Quelle und Datum.*
- *Wie entwickelt sich der Markt: Trends, neue Gesetze, Technik?*
- *Wie oft kauft eine Kundin oder ein Kunde, und für wie viel?*
- *Haben Sie schon Interessenten, Vorbestellungen oder Absichtserklärungen?*

[Ihr Text]

> **Woher die Zahlen kommen**
>
> Gute Quellen sind das Bundesamt für Statistik (bfs.admin.ch), die Statistikämter von Kanton und Stadt, Branchenverbände und Geschäftsberichte grosser Anbieter. Schreiben Sie zu jeder Zahl die Quelle und das Abrufdatum. Was Sie schätzen, kennzeichnen Sie als Annahme.

Kundengruppen

Kundengruppe	Anzahl im Gebiet	Quelle und Datum	Was sie braucht

5 Konkurrenz

- *Wer bietet heute Ähnliches an, auch online? Wer löst dasselbe Problem auf andere Weise?*
- *Was kosten die Angebote der Konkurrenz?*
- *Wo sind Sie besser, wo schwächer? Seien Sie ehrlich, Leserinnen und Leser merken es sonst.*

[Ihr Text]

Anbieter	Angebot	Preis	Stärken	Schwächen
Ihr Unternehmen				

6 Marketing und Verkauf

- *Über welche Kanäle erreichen Sie Ihre Kundschaft: Website, Google, soziale Medien, Empfehlungen, Partner, Laden, Messen?*
- *Wie verkaufen Sie: online, im Laden, im Gespräch, über Händler?*
- *Wie viele Kundinnen und Kunden wollen Sie im ersten Jahr gewinnen, und was kostet das?*

[Ihr Text]

Massnahme	Ziel	Kosten pro Jahr (CHF)	Ab wann

7 Standort, Organisation und Infrastruktur

- *Wo arbeiten Sie: zu Hause, im Büro, im Laden, in der Werkstatt, unterwegs? Warum dort?*
- *Welche Räume, Geräte, Fahrzeuge und Software brauchen Sie?*
- *Wer macht was? Wen stellen Sie wann ein, mit wem arbeiten Sie zusammen?*
- *Wer liefert Ihnen zu, und was passiert, wenn ein Lieferant ausfällt?*
- *Welche Bewilligungen und Versicherungen brauchen Sie, zum Beispiel eine Betriebshaftpflicht?*

[Ihr Text]

> **Schweiz: Bewilligungen und Versicherungen**
>
> Welche Bewilligungen nötig sind, hängt von Branche, Kanton und Gemeinde ab. Fragen Sie bei der Gemeinde oder beim Kanton nach, bevor Sie Räume mieten oder einkaufen. Bei Versicherungen hilft eine Treuhänderin, ein Treuhänder oder eine unabhängige Beratung.

8 Chancen und Risiken

Zeigen Sie, dass Sie die Risiken kennen und einen Plan haben. Das schafft mehr Vertrauen als ein Plan ohne Risiken.

Stärken	Schwächen

Chancen	Gefahren

Die wichtigsten Risiken

- *Rechnen Sie ein schlechtes Szenario: Was passiert, wenn der Umsatz deutlich tiefer ausfällt oder später kommt? Wie lange reicht dann Ihr Geld?*
- *Was tun Sie, wenn Sie krank werden oder eine wichtige Kundin abspringt?*

Risiko	Wie wahrscheinlich?	Folgen	Was Sie dagegen tun

9 Zeit- und Aufgabenplan

Banken und Ämter wollen sehen, dass Sie die nächsten Schritte geplant haben. Die grauen Zeilen sind Beispiele: übernehmen, ändern oder löschen.

Aufgabe	Bis wann	Wer	Kosten (CHF)	Erledigt
Rechtsform wählen, mit der Treuhand besprechen				
Bei der AHV-Ausgleichskasse als selbständig anmelden				
Versicherungen abschliessen				
Bankkonto für das Geschäft eröffnen				
Website, E-Mail-Adresse und Visitenkarten				
Erste Kundinnen und Kunden ansprechen				

Beispiel Thurgau

Für Taggelder in der Planungsphase schreibt das Amt für Wirtschaft und Arbeit Thurgau: «Dem Gesuch beigelegt sein müssen der detailliert ausgearbeitete Businessplan und der Zeit-/Aufgabenplan sowie weitere im Gesuch erwähnte Beilagen.» Andere Kantone regeln das anders; fragen Sie Ihre Beratungsperson.

Quelle: AWA Thurgau, Merkblatt Stand 07/2026 (awa.tg.ch), abgerufen am 6. Oktober 2026.

10 Finanzen

Wer Geld gibt, liest zuerst die Zahlen. Rechnen Sie in einer Tabellenkalkulation wie Excel und übernehmen Sie hier die Ergebnisse. Ein Beispiel mit Formeln finden Sie beim Musterplan auf businessplan72.ch/musterplan.

10.1 Investitionen und Gründungskosten

Posten	Betrag (CHF)
Einrichtung und Geräte	
Fahrzeug	
Software und Website	
Warenlager	
Gründungskosten (z. B. Handelsregister, Beratung)	
Reserve für die ersten Monate	
Total	

10.2 Finanzierung

Quelle	Betrag (CHF)	Bedingungen (Zins, Rückzahlung)
Eigene Mittel		
Darlehen von Familie oder Bekannten		
Bankkredit		
Weitere (z. B. Bürgschaft, Förderung)		
Total		

10.3 Umsatzplan

Rechnen Sie Menge mal Preis und begründen Sie die Mengen, etwa mit Ihrer Kapazität, mit Anfragen oder mit Zahlen von vergleichbaren Betrieben.

Angebot	Menge Jahr 1	Preis (CHF)	Umsatz Jahr 1	Umsatz Jahr 2	Umsatz Jahr 3
Total					

10.4 Erfolgsrechnung

CHF	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz			
Material- und Warenaufwand			
Personalaufwand inkl. Sozialversicherungen			
Raumaufwand (Miete, Nebenkosten)			
Fahrzeug und Transport			
Werbung und Verkauf			
Versicherungen und Gebühren			
Verwaltung, Treuhand, Software			
Abschreibungen			
Zinsen			
Ergebnis vor Steuern			

Schweiz: AHV und Mehrwertsteuer

AHV: Selbständigerwerbende zahlen 2026 Beiträge von 10,0 Prozent (AHV 8,1, IV 1,4, EO 0,5) auf dem Erwerbseinkommen, mindestens CHF 530 im Jahr. Bei einem Einkommen unter CHF 60'500 gelten tiefere Sätze. Im Einzelunternehmen planen Sie diese Beiträge selbst ein.

Mehrwertsteuer: Anmelden bei der Eidgenössischen Steuerverwaltung muss sich, wer CHF 100'000 Umsatz erreicht oder schon beim Start weiss, dass er darüber liegen wird. Der Normalsatz beträgt 8,1 Prozent.

Quellen: AHV/IV, Merkblatt 2.02, Stand 1. Januar 2026 (ahv-iv.ch); ESTV, Mehrwertsteuer (estv.admin.ch); abgerufen am 6. Oktober 2026.

10.5 Liquiditätsplan für die ersten 12 Monate

Gewinn ist nicht gleich Geld auf dem Konto: Kundschaft zahlt oft später, Anschaffungen sind sofort fällig. Planen Sie deshalb Monat für Monat.

Monat	Einnahmen (CHF)	Ausgaben (CHF)	Saldo (CHF)	Kontostand (CHF)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

10.6 Privatbedarf

Wie viel brauchen Sie jeden Monat zum Leben? Im Einzelunternehmen muss der Gewinn das decken.

Posten	CHF pro Monat
Wohnung	
Krankenkasse	
Lebenshaltung	
Steuern	
Versicherungen und Vorsorge	
Total	

10.7 Gewinnschwelle

- *Ab welchem Umsatz pro Monat decken Sie alle Kosten und Ihren Privatbedarf?*
- *Wann erreichen Sie diesen Umsatz voraussichtlich?*

[Ihr Text]

11 Anhang

Legen Sie bei, was Ihre Angaben belegt. Typisch sind:

- *Lebenslauf der Gründungsperson(en)*
- *Detaillierter Finanzplan (Excel)*
- *Offerten für Investitionen*
- *Mietvertrag oder Offerte für Räume*
- *Bewilligungen*
- *Absichtserklärungen oder Referenzen von Kundinnen und Kunden*
- *Quellenverzeichnis: jede Zahl mit Quelle und Abrufdatum*

Checkliste vor dem Einreichen

Diese Seite gehört nicht zu Ihrem Businessplan. Löschen Sie sie zusammen mit der ersten Seite.

☐ Die Zusammenfassung passt auf eine Seite und nennt Angebot, Kundschaft, Kapitalbedarf und Gewinnschwelle.

☐ Jede Marktzahl hat eine Quelle und ein Datum; Schätzungen sind als Annahmen gekennzeichnet.

☐ Umsatz und Kosten sind für drei Jahre geplant, die Liquidität für die ersten 12 Monate.

☐ AHV-Beiträge, Versicherungen und Ihr Privatbedarf sind eingerechnet.

☐ Die Konkurrenz ist mit Namen und Preisen genannt.

☐ Der Zeit- und Aufgabenplan nennt Daten und Zuständige.

☐ Alle grauen Hinweise sind gelöscht, auch die erste und diese letzte Seite.

☐ Eine zweite Person hat den Plan gelesen.

☐ Als PDF gespeichert, Dateiname mit Firmenname und Datum.

Lieber fertig als selbst geschrieben?

Wir schreiben Ihren Businessplan aus Ihren Antworten auf 18 Fragen, mit Excel-Finanzplan. Lieferung innert 72 Stunden nach vollständigem Fragebogen, Fixpreis CHF 590.

businessplan72.ch · Musterplan ansehen · info@businessplan72.ch

Schon selbst geschrieben? Im Businessplan-Review prüfen wir Ihren Plan: Ampel pro Kapitel, die 10 wichtigsten Korrekturen und die Fragen der Bank, innert 72 Stunden, CHF 190.

Businessplan prüfen lassen

Quellen der Schweizer Hinweise, abgerufen am 6. Oktober 2026:

KMU-Portal des SECO: Businessplan, Schlüssel zum Erfolg: https://www.kmu.admin.ch/de/businessplan-schluessel-zum-erfolg
KMU-Portal: Rechtsform Einzelunternehmen: https://www.kmu.admin.ch/de/rechtsform-einzelunternehmen
KMU-Portal: GmbH, Haftung, Stammkapital, Gründung: https://www.kmu.admin.ch/de/gmbh-haftung-stammkapital-gruendung
KMU-Portal: Rechtsform Aktiengesellschaft: https://www.kmu.admin.ch/de/rechtsform-aktiengesellschaft-ag
AHV/IV: Merkblatt 2.02, Stand 1. Januar 2026: https://www.ahv-iv.ch/p/2.02.d
ESTV: Mehrwertsteuer: https://www.estv.admin.ch/de/mehrwertsteuer
AWA Thurgau: Weiterbildung und Beschäftigung, Merkblatt Stand 07/2026: https://awa.tg.ch/arbeitslos-und-stellensuchend/weiterbildung-beschaeftigung.html/3284

Nutzung: Sie dürfen diese Vorlage kostenlos verwenden und ändern. Weitergeben gerne, mit dieser Seite. Angaben ohne Gewähr; massgebend sind die verlinkten Quellen.

Businessplan72 · Markus Geier · Bleichestrasse 30 · 8280 Kreuzlingen · info@businessplan72.ch