



Der überzeugende Businessplan

Existenzgründungsmesse 2008



Interne Funktion des Businessplanes

- Die Erarbeitung eines B.-Planes führt zu einer Erkenntnissteigerung
- Der B.-Plan kanalisiert und strukturiert die Geschäftsidee
- Der B.-Plan fördert die Entscheidungssicherheit und minimiert damit das persönliche Risiko des Gründers
- Der B.-Plan dient der Projektsteuerung auch über das Gründungsdatum hinaus
- Der B.-Plan dient internen und externen Kommunikationszwecken



Externe Funktion des Businessplanes

Der Businessplan gibt Antworten auf die Fragen und die Sicht von außen ...



Was

wollen Sie überhaupt machen?

Wie

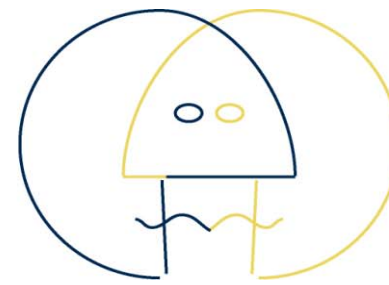
machen Sie das?

Worin

liegt der Vorteil für den Kunden?

Welchen

Markt wollen Sie bedienen?



Wer

will das machen?

Wieso

können Sie das?

Wieviel

Geld brauchen Sie dafür?

Wer

soll das bezahlen?



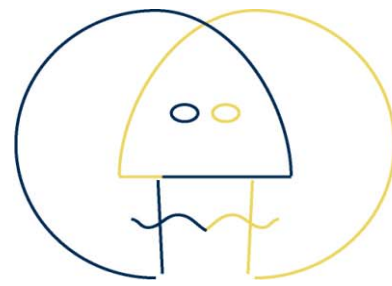
- **Inhaltlicher Aufbau / Gliederung (Teil 1)**

- Executive summary (das Vorhaben im Überblick)
- Beschreibung des Angebots/der Dienstleistung
- Darstellung der persönlichen Erfahrungen und Kompetenz
- Beschreibung der Zielgruppe
- Bewertung des Standorts und des Absatzgebiets
- Bewertung der Wettbewerbssituation
- Beschreibung der eigenen Marktposition
- Maßnahmen zum Markteintritt



- **Inhaltlicher Aufbau (Teil 2)**

- Investitionsplanung
- Ermittlung des Betriebsmittelbedarfs
- Feststellung des Kapitalbedarfs
- Finanzierungsplanung
- Ermittlung der fixen und variablen Kosten
- Preiskalkulation
- Umsatzplanung
- Erfolgsplanung (Rentabilitätsvorschau) für 2 – 3 Geschäftsjahre
- Liquiditätsplanung



Herzlichen Dank für Ihr Interesse!