

Tipps für einen erfolgreichen Businessplan

Hamburger Gründer:innentag
am 30. Juni 2023

Referent:innen:

→ MARTINA KRÄMER – Bürgschaftsbank Hamburg GmbH

→ INGO UECKER – Hamburger Sparkasse AG





Die Grundsätze:

- Bestechen Sie durch Klarheit und Sachlichkeit.
- Formulieren Sie Ihren Businessplan so, dass er auch für Laien verständlich ist.
- Erstellen Sie ein Dokument wie aus einem Guss.
- „Testen“ Sie Ihren Businessplan so oft wie nötig.
- Suchen Sie frühzeitig Unterstützung.

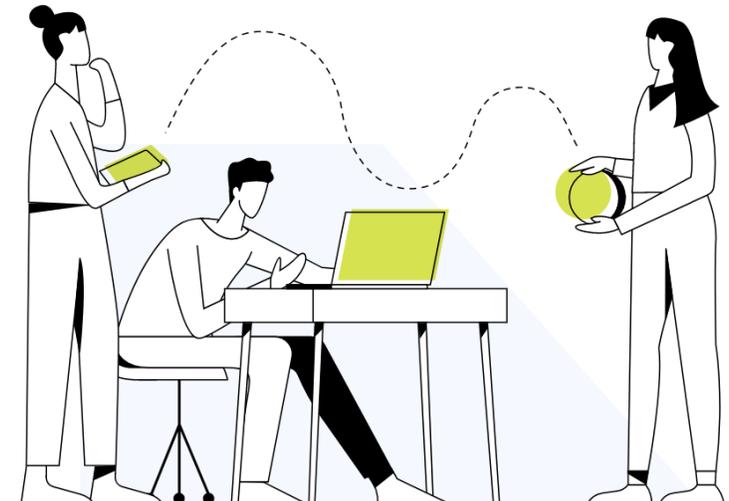




Auf 1 bis max. 2 DIN A 4 Seiten:



- Beschreibung der Geschäftsidee
 - Produkt/Dienstleistung
- Ihre Kenntnisse, Erfahrungen und Kompetenzen
- Wesentliche Erfolgsfaktoren
 - Besonderheiten der Geschäftsidee
 - Kundennutzen
 - Verkaufsargumente Besonderheiten der Geschäftsidee
- Kundennutzen
- Verkaufsargumente
- Wesentliche Chancen und Risiken (Planungsalternativen)
- Ziele (kurz-, mittel- und langfristig, monetär und persönlich)



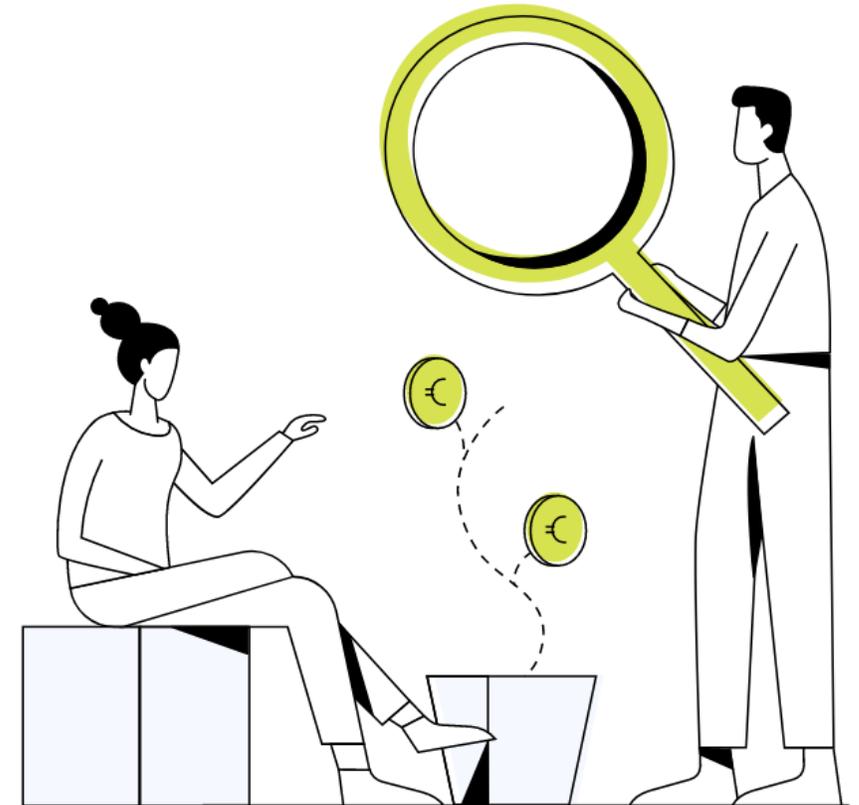


■ Rechtliche Rahmenbedingungen

- Rechtsform: Personen-/Kapitalgesellschaften
- Gesellschafter:innen und Anteile

■ Kapital

- Kapitaleinlage
- Haftung





■ Produkt/Dienstleistungen

- Eigenschaften und Kundennutzen
- Entwicklungsstand und Lebenszyklus
- Weiterentwicklung



■ Stand der Entwicklung des Produktes/der Dienstleistung

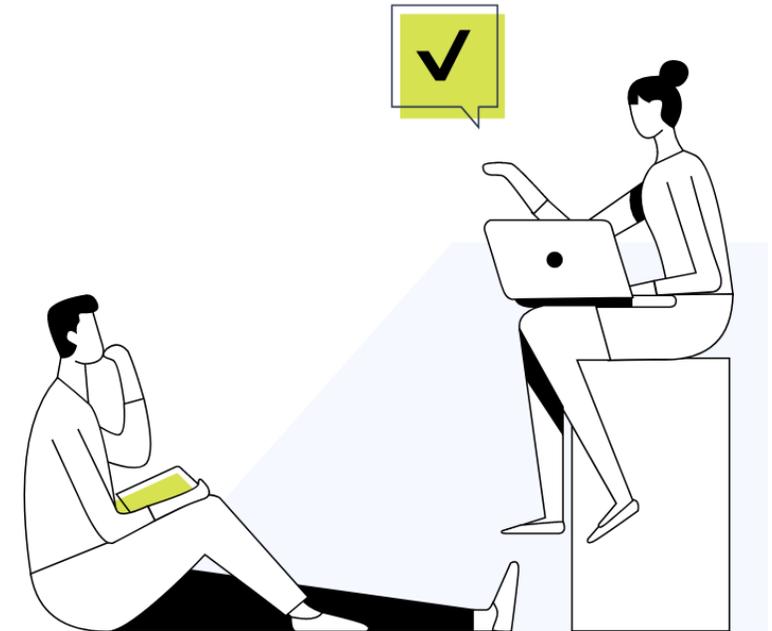
(Patente, Schutzrechte, etc.)

■ Zielgruppen/Kunden

- Anzahl und Bedeutung
- Kundennutzen, Serviceleistungen

■ Geschäftsbetrieb/Fertigungsanforderungen

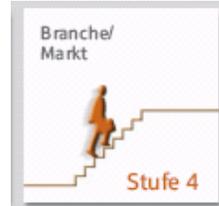
- Fertigungsprozess, Erbringung der Dienstleistung
- Raumbedarf, Warenausstattung, Lagerbestand





■ Branche

- Gesamtabatz und –umsatz
- Wachstum
- aktuelle Trends



■ Wettbewerb

- wichtige Mitbewerber (Anzahl, Bedeutung, Marktmacht)
- Marktanteile

■ Kunden

- Kundengruppen
- Kaufverhalten
- Beratung, Service, Betreuung





■ Markteintritt

- Schritte zur Einführung des Produktes/der Dienstleistung
- Zeitplan, Meilensteine



■ Vertriebskonzept

- Absatz- und Umsatzziele
- Vertriebswege
- Anforderungen, Ausgaben für Vertrieb

■ Absatzförderung/Werbung

- Wie werden die Kunden aufmerksam?
- Werbemittel
- Ausgaben für Werbung und Verkaufsförderung



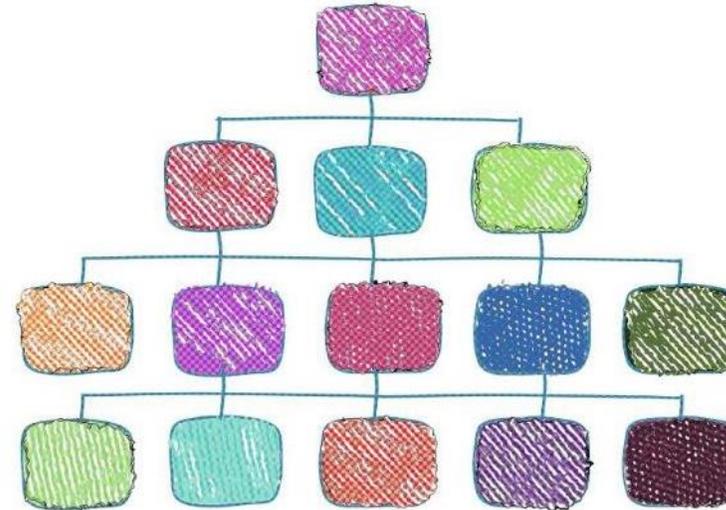


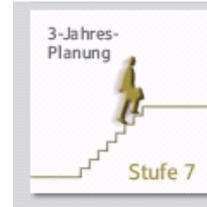
■ Qualifikation

- Fachlich
- Branchenerfahrung
- Kaufmännisches Know-how

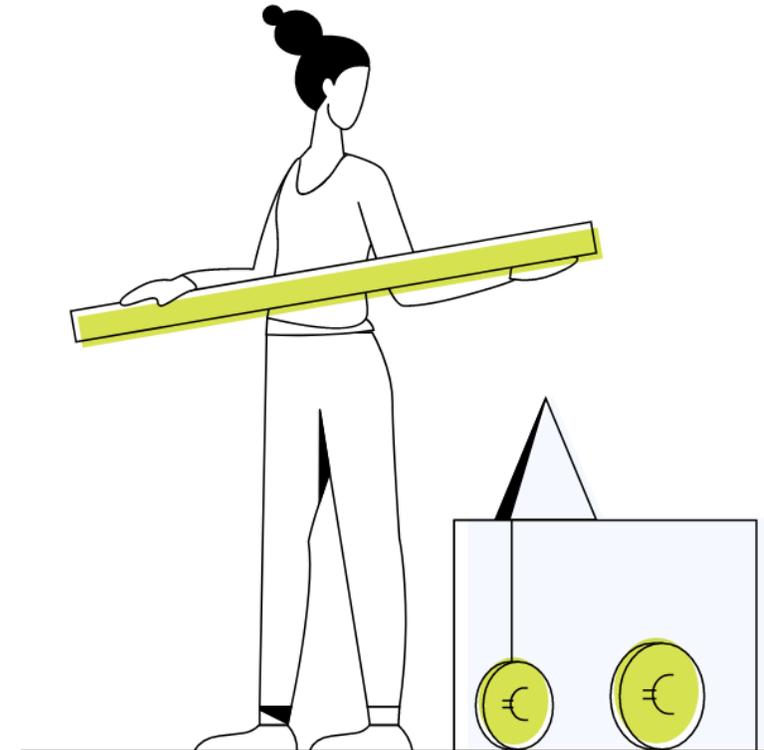
■ Organisation

- Aufbau- und Ablauforganisation (Organigramme)
- Leitung von Gruppen und/oder Bereichen





- **Investitionsplanung**
 - kurz-/mittel- und langfristig
- **Personalplanung**
 - quantitativ und qualitativ
 - Beschaffung und Entwicklung
- **Rentabilitätsvorschau**
 - Planung von Umsatz und Kosten
 - Jahresüberschuss oder Fehlbetrag
- **Liquiditätsplanung (mind. für 12 Monate)**
 - Entwicklung der Zahlungsströme/des Kapitalbedarfs
- **Chancen und Risiken**





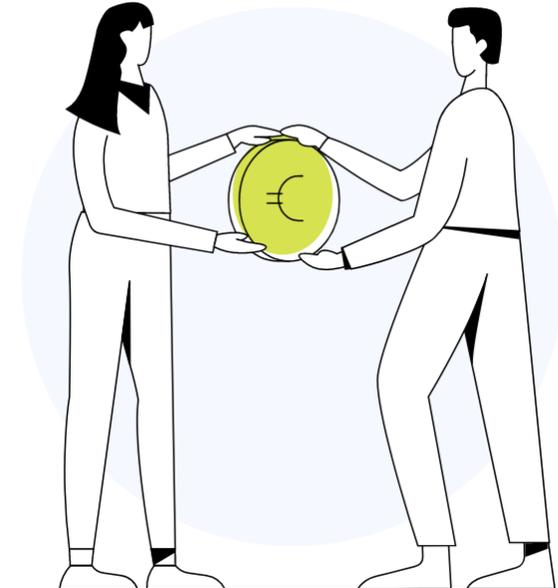
■ Funktion des Eigenkapitals

- Übernahme des Unternehmerrisikos
- Reduzierung des Zinsaufwandes
- Erhöhung des Kapitalspielraums und der Liquidität



■ Beschaffung von Eigenkapital

- Private Beteiligung(en) von
 - Beteiligungsgesellschaften
 - Venture Capital

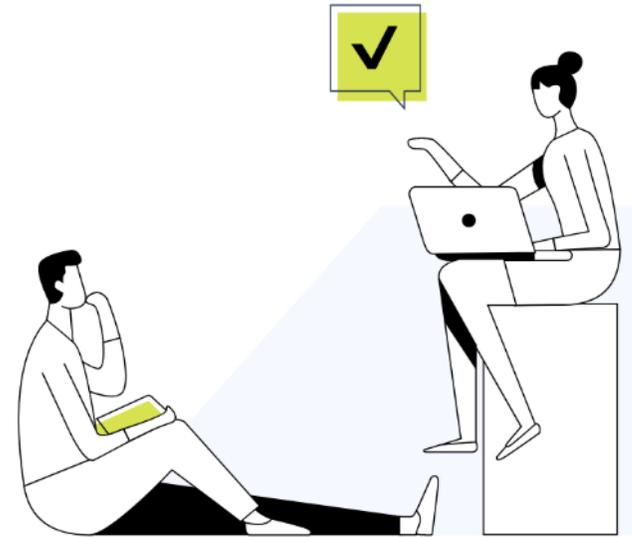


Empfehlung:

- Eigenkapital sollte unbedingt vorhanden sein, mind. 15% bezogen auf die Investitionskosten, besser 20% !



- Treten Sie sicher und überzeugend auf.
- Betrachten Sie sich nicht als Bittsteller.
- Stellen Sie klar, was Sie erwarten.
- Geben Sie notwendige Informationen zu Ihrem Vorhaben.
- Fragen Sie Ihren/Ihre Geschäftspartner:innen nach ihrer Meinung.
- Lassen Sie sich die Kreditzusage schriftlich bestätigen.



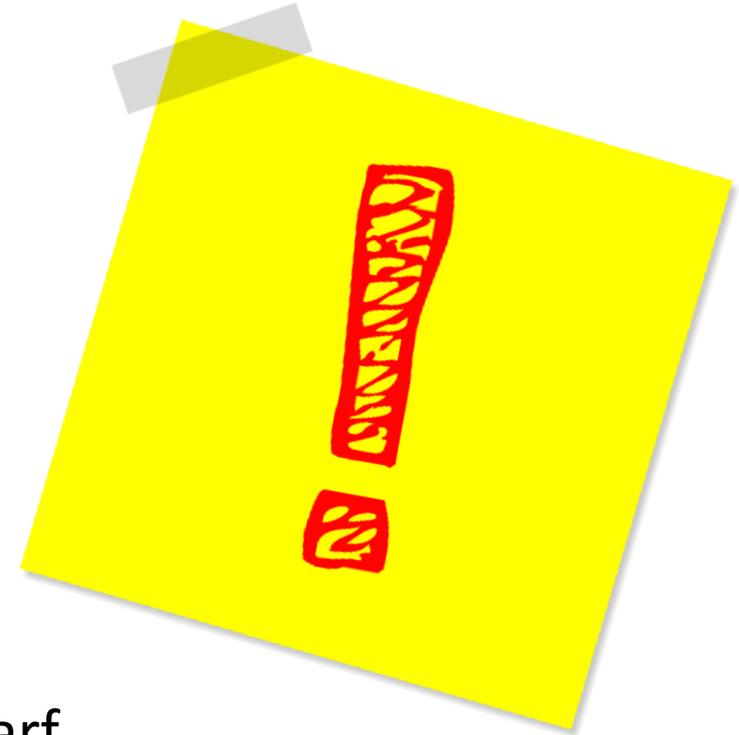


- Geben Sie Ihrem potentiellen Kreditgeber ausreichend Zeit, Ihr Vorhaben zu prüfen.
- Lassen Sie sich bei einer Ablehnung die Gründe erklären.
- Bedenken Sie die Gründe und überarbeiten Ihr Konzept.
- Bedenken Sie die Fristen bei der Nutzung von Fördermitteln und dass keine maßgeblichen Verträge vor Finanzierungszusage abgeschlossen sein dürfen.





- Lassen Sie den Kontakt nicht abreißen.
- Informieren Sie Ihren Geldgeber rechtzeitig über alle Veränderungen.
- Geben Sie nie zu optimistische Planungen vor.
- Sprechen Sie rechtzeitig weiteren Finanzierungsbedarf mit Ihrem/Ihrer Berater:in durch.





Seien Sie innovativ!
Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten und
verfassen Sie Ihren
optimalen, persönlichen
Businessplan!



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Martina Krämer

Ingo Uecker



Ihre Meinung ist uns wichtig!

Geben Sie uns Ihr Feedback hier vor Ort am Ausgang oder über:
www.gruendertag.hamburg

