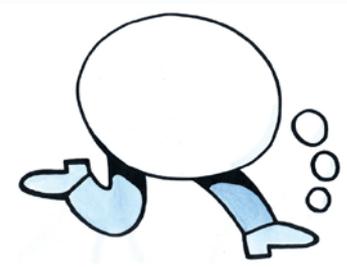


Leitfragen für den Core Businessplan



Johannes Lindner



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Illustration: Helmut Pokornig

1. Zusammenfassung

- Verfassen Sie diesen Teil am Schluss!
- Bitte fassen Sie die wichtigsten Punkte zusammen und beschreiben Sie, warum Ihre Geschäftsidee erfolgreich sein wird.
- Schreiben Sie diesen Teil wie einen Elevator Pitch!
- Schreiben Sie den Teil so, dass Sie die Leser/innen inspirieren.

2. Von der Geschäftsidee zum Produkt

- Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee.
- Wie ist die Geschäftsidee entstanden?
- Welchen Nutzen stiftet Ihre Geschäftsidee?
- Welche Talente haben Sie, die Sie unterstützen, damit die Realisierung Ihrer Geschäftsidee erfolgreich sein wird?

2. Von der Geschäftsidee zum Produkt

- Bitte beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung.
- Was ist Ihr Verkaufsargument (USP)?
- Warum soll jemand das Produkt bzw. die Dienstleistung von Ihnen kaufen?
- Warum ist Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung besser als jene/s der Konkurrenz?

3. Marktchancen und Zielgruppe

- Woher wissen Sie, dass Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung Chancen auf dem Markt hat?
- Wer sind Ihre potenziellen Kundinnen und Kunden? Definieren Sie Ihre Zielgruppe.
- Wo ist Ihr Zielmarkt?
- Wie ist die Marktattraktivität einzuschätzen?
- Typ des Geschäftes: Service, Einzel- oder Großhandel, Produktion?

3. Marktchancen und taktisches Marketing

Haben Sie die 4 Ps beschrieben?

Produkt, Preis, Place (Vertrieb), Promotion
(Kommunikation)

- Wie sieht die Produktgestaltung aus?

 - Zeigen Sie ein Muster!

- Welcher Preis wird überlegt? Wie kommt dieser zustande?

- Wie soll das Produkt die Kundinnen und Kunden erreichen?

3. Marktchancen und taktisches Marketing

- Wie soll das Unternehmen beworben werden?
- Werbekonzept? (z. B. Poster, Visitenkarten, Flyer, Internet, ...)

4. Konkurrenz analysieren

- Gibt es Wettbewerber?
 - Ein „Nein“ ist keine akzeptable Antwort
- Welche Unternehmen sind Wettbewerber?

5. Team beschreiben

- Wer ist im Team?
- Wer kann was machen?
- Wie groß ist das Team?
- Welche Qualifikationen fehlen Ihnen noch?

6. Von der Idee zur Umsetzung

- Können Sie Schritt für Schritt erklären, wie Sie Ihre Idee umsetzen wollen?
- Legen Sie dazu einen chronologischen Plan vor.

6. Vision und Slogan

- Die Vision ist eine einfache und ehrliche Beschreibung der langfristigen Überlegung zum Unternehmen.
- Der Slogan ist eine kurze Phrase, die mit dem Unternehmen verbunden werden soll.

6. Ziele formulieren

Unternehmensbezogene Ziele

3 kurzfristige Ziele

-
-
-

3 mittelfristige Ziele

-
-
-

Private Ziele und Bildungsziele

3 kurzfristige Ziele

- |
- |
- |

3 mittelfristige Ziele

- |
- |
- |

7. Organisieren

- Welche Schlüsselaktivitäten müssen selbst gemacht werden?
- Welche Aktivitäten können outgesourct werden?
- Wie können Sie das Unternehmen organisieren?
Gibt es Abteilungen?
- Wie könnte der Ablauf eines Tages sein, wenn Sie das Unternehmen gegründet haben?

7. Herstellung

Unter welchen Bedingungen werden Sie bzw. Ihre Mitarbeiter/innen und Lieferanten/innen das Produkt herstellen?

7. Soziales Engagement

Beschreiben Sie, für welche sozialen Bereiche Sie sich in der Gesellschaft engagieren wollen, wenn Sie Gewinne machen.

7. Mein Beitrag zur Schonung der Umwelt

- Wie beachten Sie bei Ihrer Geschäftsidee die Schonung der Umwelt, z. B. durch umweltfreundliche Materialien, Einsparung von Energie?
- Gibt es auch schädliche Auswirkungen Ihrer Geschäftsidee auf die Umwelt, an denen Sie in der Zukunft etwas ändern sollten?

7. Organisieren + rechtliche Fragen

- Fällt die Realisierung unter das Gewerbeberecht?
- Wie lautet der Firmenname?
- Welche Rechtsform wurde gewählt?

7. Organisieren + Intellektuelles Eigentum

- Wie kann die Idee geschützt werden?
- Wollen Sie eine Handelsmarke für Ihr Geschäft etablieren?
- Müssen Sie Ihr Copyright schützen?
- Müssen Sie Ihre Erfindung patentieren lassen?

8. Gründungskosten

Geschätzte Gründungskosten:

Vorbereitungskosten

Investitionen

.....

8. Laufende Ausgaben

- Monatliche fixe Ausgaben (A)
- Monatliche variable Ausgaben (B)
- Gesamtausgaben ($A + B = C$)

8. Finanzplan

Kapitalbedarf	in EUR	Finanzmittel
Vorbereitungskosten		<i>Eigenmittel</i>
		Ersparnisse
Investitionen		Zuschüsse
Kapitalkosten		<i>Fremdmittel</i>
		Privatdarlehen
Laufende Betriebsausgaben		Bankkredite
für Monate:	<input type="text"/>	
Private Lebensführung		
für Monate	<input type="text"/>	erste Umsatzerlöse
		für Monate: <input type="text"/>
Summe Kapitalbedarf:		Summe Finanzmittel:
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>