

**Herzlich Willkommen
beim
Hamburger
Gründer:innentag 2024**



Herzlich Willkommen

Clever gründen – So erstellst du deinen Businessplan mit der



Vorstellung



1.

29 Jahre alt

2.

Seit 9 Jahren in der Handelskammer


3.

Gründungsberatung & Projektmanagement



Agenda

- **Für wen schreibt ihr den Businessplan?**
- **Darum ist ein Businessplan wichtig!**
- **5 Tipps für einen erfolgreichen Businessplan**
- **Was sollte alles in den Businessplan?**
- **Euer Weg zum gelungenen Businessplan**

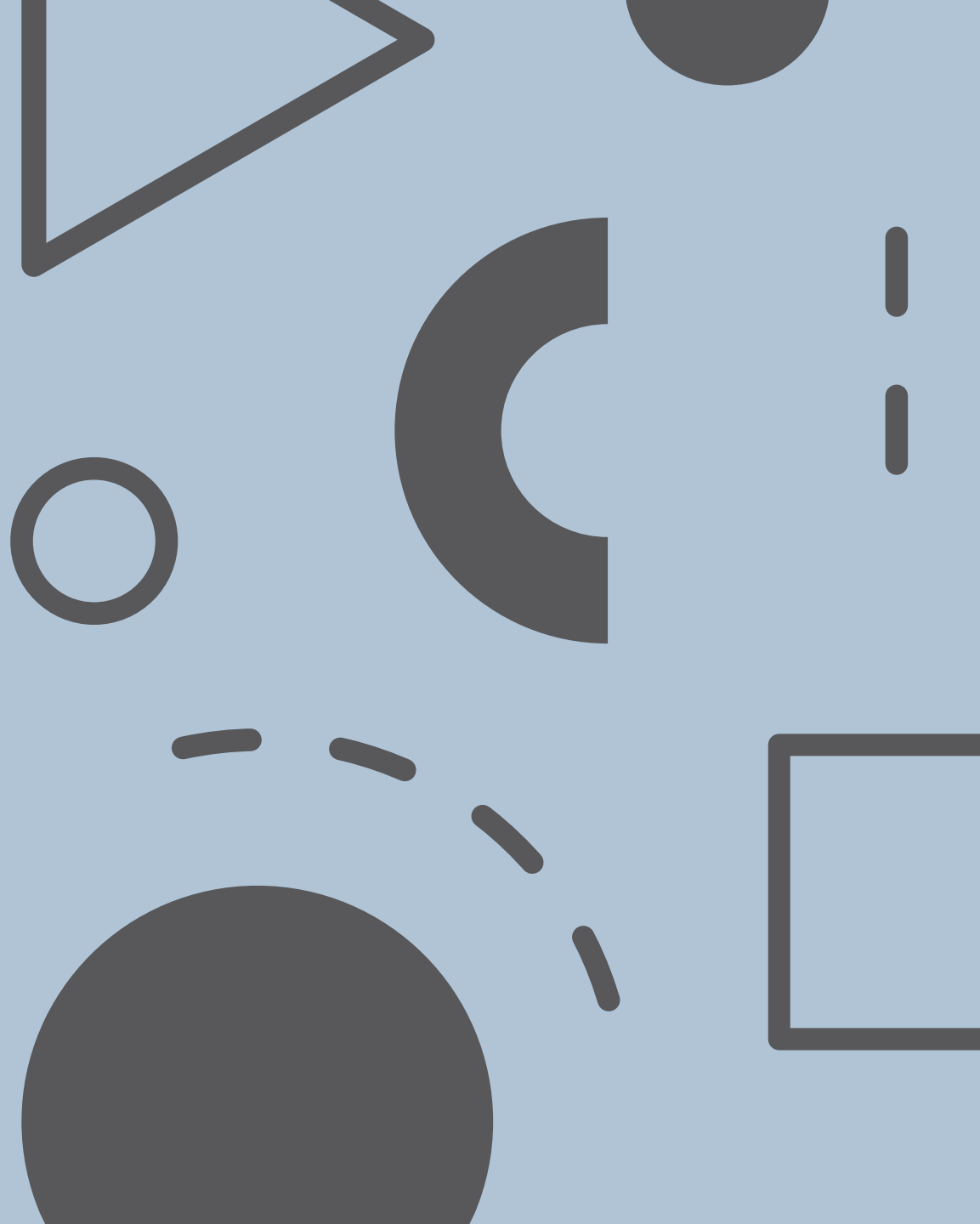


"Gründer:innen nehmen den Umgang mit öffentlichen Institutionen in Deutschland als ein sehr großes Hindernis für ihre Selbstständigkeit wahr."

Sie beklagen vor allem die Komplexität der Institutionen, die Langsamkeit, die fehlende digitale Präsenz, die mangelnde Unterstützung und die fehlende Erreichbarkeit."

Die Lösung

 Unternehmenswerkstatt
Hamburg



Ein starker Partner vor Ort

Die Unternehmenswerkstatt Hamburg ist Teil des UWD-Verbands, einem Verbundprojekt der teilnehmenden Industrie- und Handelskammern (IHK) und unterstützt Sie über den gesamten Lebenszyklus Ihres Unternehmens - kostenlos und persönlich.

[Mehr erfahren](#)



Clever gründen mit Expertenwissen

Erstellen Sie allein oder im Team Ihren Businessplan und Finanzplan, nutzen Sie die umfangreiche Wissensdatenbank und lassen sich durch unsere Experten kompetent beraten.



Krisen erkennen und das Unternehmen sichern

Erhalten Sie mit unserem Krisenthermometer eine aktuelle Standortbestimmung Ihrer wirtschaftlichen Situation und sichern Sie die Existenz Ihres Unternehmens.



Strukturierte Unternehmensnachfolge

Bereiten Sie mit unseren Experten rechtzeitig und sorgfältig Ihre Unternehmensnachfolge vor oder treffen Sie alle Vorkehrungen, wenn Sie ein bestehendes Unternehmen übernehmen.



Angebote in der Unternehmenswerkstatt



Unterstützung durch
eine(n) IHK-Expert:in



Interaktive Tools

Rechtsformfinder,
Gründerpersönlichkeitstest,
Veranstaltungsübersicht

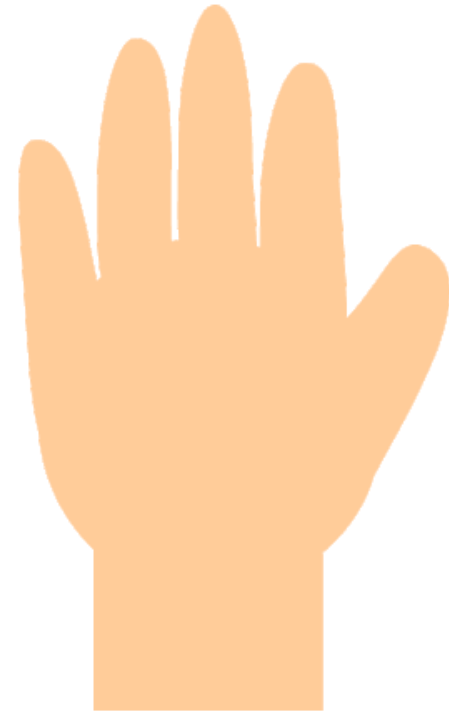


Mediathek mit
einer Vielzahl an Videos
& Podcasts



Lerninhalte & Leitfragen
zur Unterstützung

Wer glaubt, dass
es schwer ist,
einen
Businessplan zu
schreiben?



Für wen schreibt ihr
euren Businessplan?






In erster Linie schreibt ihr den Businessplan...


für Euch



Der Businessplan ist wichtig, weil

✓ ... er Eure Entscheidungsgrundlage ist
„Soll ich mich selbstständig machen?“

 ... er Euer Argumentationsmaterial ist
für Verhandlungen (z.B. mit Banken)

 ... er Euer Steuerungsinstrument ist
im laufenden Geschäftsbetrieb (Erfolgskontrolle)

5 Tipps für einen erfolgreichen Businessplan



**Wie sieht ein guter
Businessplan aus?**

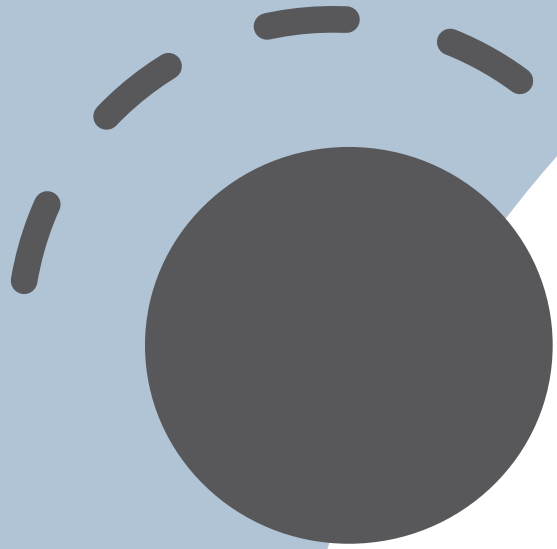


Den
Businessplan zu
schreiben – ist
wie ein Buch



Nur die Kapitel
sind vorgegeben





Was sollte alles in den
Businessplan?

Diese Kapitel solltet ihr befüllen



Geschäftsidee



Markt



Unternehmen



Finanzen



Zusammenfassung



Geschäftsidee

Kundennutzen beschreiben

- Löst mein Produkt ein nachweisbares Problem der Kunden?
- Ist mein Produkt einzigartig oder gibt es zumindest ein klares Unterscheidungsmerkmal zur Konkurrenz?
- Ist der Vorteil meines Produktes auf den ersten Blick zu erkennen?

Standort

- Adresse
- Zustand Betriebsräume

Preispolitik

- Welche Preise haben meine Mitbewerber?
- Wie finanzkräftig ist meine zukünftige Kundschaft?

Vertrieb

- Kommunikationspolitik
- Werbung



Markt

Kunden und Markt

- Wer sind Ihre Kunden?
- Welche Merkmale machen sie aus (Alter, Einkommen, Beruf, Kaufverhalten, Interessen, Wohnsitz usw.)?
- Wie sieht mein Idealtypischer Kunde aus?
- Wo kann ich möglichst viele dieser Kunden treffen?

Wettbewerb

- Wer sind die Mitbewerber auf meinem Markt? Was bieten diese an und wie gut sind sie darin?
- Welche Neuentwicklungen sind von meinen Mitbewerbern zu erwarten?
- Welcher Mitbewerber ist günstiger als ich, welcher qualitativ besser?
- Was sind die Merkmale meines Angebots, die sich im Wettbewerb auszeichnen?



Unternehmen

Gründer:in

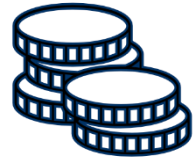
- Welche Branchen- und Fachkenntnisse werden für meine zukünftige Tätigkeit notwendig sein?
- Welche davon besitze ich bereits?
- Welche muss ich mir noch aneignen?
- Bin ich ausreichend kaufmännisch vorgebildet?

Rechtliche Grundlagen

- Welche Rechtsform soll mein Unternehmen letztendlich haben?
- Wie wird diese Rechtsform besteuert?
- Ist es aus bestimmten Gründen wichtig, meine Haftung zu begrenzen?

Organisation und Mitarbeiter

- Wie müssen diese Mitarbeiter qualifiziert sein?
- Wie viele Mitarbeiter brauche ich wirklich?
- Welche arbeitsrechtlichen Vorgaben muss ich bearbeiten?



Finanzen

Privater Finanzbedarf

- Wie hoch ist meine monatliche private Miete?
- Wieviel Beiträge habe ich für Kranken- und Rentenversicherung oder sonstige Versicherungen (z. B. Berufshaftpflicht) einzurechnen?
- Von welchen monatlichen Lebenshaltungskosten gehe ich für mich und meine Familie aus?
- Habe ich private Kredite abzuzahlen?

Finanzierung

- Wie hoch ist der Finanzbedarf des Unternehmens?
- Womit soll der Finanzbedarf gedeckt werden?
- Werden Fördermittel eingeplant?

Umsatz und Ertrag

- Welchen Gewinn wird mein Unternehmen erzielen?
- Wie verteilen sich Umsatz und Ertrag?

Investition und Kapitalbedarf

- Welche Investitionen sind zum Zeitpunkt meiner Unternehmensgründung notwendig?
- Welche Investitionen sind in den nächsten 1-3 Jahren geplant?
- Welcher Kapitalbedarf ergibt sich insgesamt?

Liquidität

- Wie werden voraussichtlich meine monatlichen Forderungszahlungen in den nächsten drei Jahren aussehen?
- Wie werden voraussichtlich die monatlichen Kosten meines Unternehmens im Einzelnen in den nächsten drei Jahren aussehen?
- Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve kann ich rechnen?

Keine Angst – Wir helfen Euch

Beschreibung des Produkts / der Dienstleistung

Beschreiben Sie klar Ihre Leistung und welchen Nutzen diese für Ihren Kunden hat. Je präziser Sie dies auf den Punkt bringen, desto besser. Die Leistungsbeschreibung sollte knapp, verständlich und ansprechend sein.

Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Was ist das Besondere an meiner Geschäftsidee?
- Welche Produkte oder Dienstleistung/en werde ich verkaufen?
- Wie beschreibe ich mein Angebot kurz und verständlich? (1-2 Sätze)
- Ist mein Produkt einfach zu handhaben?
- Erfüllt mein Produkt ggf. die einschlägigen Normen, Gesetze und Vorschriften?
- Werden die Patent- und Markenbestimmungen eingehalten?
- Wie zukunftsicher ist mein Angebot (Marktentwicklung, mögliche Nachahmer des Produktes)?

Produktdefinition

Ein großer Teil aller Gründungen basiert auf Erfindungen oder technischen Innovationen. Doch selbst diese erklären sich in der Regel nicht von selbst und müssen kritisch auf den tatsächlichen Kundennutzen und die Marktähnlichkeit hinterfragt werden. Falls Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung nicht innovativ ist, sondern ein weiteres Angebot in einem bestehenden Markt darstellt (z.B. Restaurant oder Sportfachgeschäft), müssen Sie umso genauer herausarbeiten, warum die Kunden dies ausgerechnet bei Ihnen kaufen sollten. Nur wenn Sie wirklich einen Nutzen für die Kunden erbringen, werden diese bereit sein, Geld dafür auszugeben. Den Nutzen müssen Sie daher klar beschreiben können und er sollte auf den ersten Blick erkennbar sein.

Damit Sie Ihr Produkt marktgängig anbieten können, muss es mehrere Voraussetzungen erfüllen. In jedem Fall sollte Ihr Produkt ein nachweisbares Problem lösen bzw. einen echten Wunsch der Kunden erfüllen. Dies sollte es in einer einzigartigen Art und Weise tun oder zumindest klare Unterscheidungsmerkmale zu Mitbewerbern aufweisen. Wenn es diese Art von Unterscheidungsmerkmalen nicht gibt, überlegen Sie, warum die Kunden trotzdem bei Ihnen kaufen sollten.

Beispiel

Beschreibung einer Dienstleistung

Unsere Dienstleistungsagentur hat sich darauf spezialisiert, unsere Kunden bei den alltäglich anfallenden Haushaltsaufgaben zu unterstützen. Dies umfasst die Erledigung von Einkäufen, Wäscheservice (abholen und bringen), Raumpflege, Botengänge (wie Post oder Ämter) und Homeoffice (z.B. im Urlaub). Denkbar wäre auch eine Erweiterung der Services durch Babysitting, Schülernachhilfe oder Gartenpflege. Dieser Full-Service ist in unserer Region einzigartig.

Wer und wo ist die Zielgruppe?

Definieren Sie genau, wen Sie eigentlich ansprechen wollen, und ob diese Zielgruppe groß oder zahlungswillig genug ist, damit sich Ihre Geschäftsidee tragen kann.

Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Wer sind Ihre Kunden?
- Welche Merkmale machen sie aus (Alter, Einkommen, Beruf, Kaufverhalten, Interessen, Wohnort usw.)?
- Wie sieht mein idealtypischer Kunde aus?
- Wo kann ich möglichst viele dieser Kunden treffen?
- Gibt es beispielsweise Einkaufsgeschäfte, Veranstaltungen oder Internetforen, wo meine Zielgruppe besonders häufig zugegen ist?
- Wie viele mögliche Kunden habe ich schon getroffen und wo?

Das Gewinnen neuer Kunden ist ein langwieriger Prozess. Sie sollten diesen auch dann fortsetzen, wenn Ihr Geschäft gut läuft, damit es in schlechteren Zeiten nicht ins Stocken gerät.

Je nach Branche werden Sie mehr oder weniger individuelle Kundenakquise betreiben müssen. Ein Beratungs- oder Bauunternehmer z.B. schneidert quasi jedes einzelne Projekt individuell zu, während ein Einzelhändler sich zum Teil darauf verlassen kann, dass Kunden anonym mit standardisierten Vorgaben bei ihm aufzulaufen.

Tipp: Je stärker Sie individuell akquirieren müssen, desto mehr müssen Sie an spezifischen Fähigkeiten bei sich oder in Ihrem Team arbeiten.

Gute Menschenkenntnis und Kommunikationsfähigkeit zeichnen erfolgreiche Vertriebsleute ganz generell aus. Diese "Frontarbeiten" sind nichts für menschenscheue Schreibtischhüter/innen, auch wenn man die erforderlichen Eigenschaften bis zu einem gewissen Maß entwickeln kann.

Viele Unternehmer/innen unterschätzen oder verdrängen den hohen Stellenwert der Kundenakquise für ihr Unternehmen. Einerseits liegt das im großen emotionalen Aufwand begründet, etwa die Überwindung der eigenen Unsicherheit oder die Angst vor unangenehmer Zurückweisung. Zum anderen liegt es auch an den hohen Vorlaufkosten, die sich hauptsächlich durch den Zeitaufwand ergeben.

Oft muss in allerletzter Sekunde, also wenn die Augen vor den fehlenden Aufträgen nicht länger verschlossen werden können, eine "Hau-Ruck-Aktion" unternommen werden. Die Gefahr, dass hierbei Misserfolge erzielt werden, ist groß und kann schnell zu Frustration und sogar zum Scheitern führen.

Tipp: Akquisition hat immer eine Vorlaufzeit (teilweise 6-12 Monate) und muss daher kontinuierlich und parallel zum Tagesgeschäft durchgeführt werden

Rechtsform

In vielen Bereichen berühren Sie mit einer Unternehmensgründung rechtliche Fragen. Einer der wichtigsten ist die Wahl der geeigneten Rechtsform. Nehmen Sie sich während Ihrer Planungsphase ausreichend Zeit für die Auswahl der Rechtsform und informieren Sie sich über die verschiedenen Möglichkeiten. Eine elementare Entscheidung ist beispielsweise die Wahl zwischen einer Personen- und einer Kapitalgesellschaft. Ziehen Sie bei der Entscheidung der Rechtsform auf jeden Fall kompetente Beratung hinzu.

Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Eignet sich für mich eine Personen- oder eine Kapitalgesellschaft?
- Welche Rechtsform soll mein Unternehmen letztendlich haben?
- Wie wird diese Rechtsform besteuert?
- Ist es aus bestimmten Gründen wichtig, meine Haftung zu begrenzen?
- Bin ich rechtlich über die Einnahme-Überschuss-Rechnung hinaus zur Buchführung verpflichtet (Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz etc.)?
- Legt die Art meiner Kapitalbeschaffung bereits bestimmte Rechtsformen nahe?
- Woher bekomme ich professionelle Beratung?

Auswahlkriterien Wahl der Rechtsform

Es gibt zahlreiche Faktoren, die die Wahl der Rechtsform beeinflussen. Der Rat eines Rechtsanwaltes und eines Steuerberaters ist unumgänglich. Die wichtigsten Entscheidungsgrundlagen finden Sie nachfolgend beschrieben.

Auswahlkriterium Haftung

Viele Unternehmer greifen bei der Gründung auf geliehenes Kapital zurück. Dafür muss jemand haften. Auch für Sach- und Vermögensschäden, die Sie im Rahmen Ihrer Tätigkeit zuzufügen, sind Sie u.U. haftbar zu machen. Ein freiberuflicher Grafiker etwa läuft möglicherweise Gefahr, für verpasste Drucktermine zur Rechenschaft gezogen zu werden.

Haften Sie für all dies mit Ihrem vollen persönlichen Vermögen, erleichtert das zwar z.B. die Kreditaufnahme, kann im Extremfall aber Ihre private Existenz und auch die Ihrer Familie bedrohen. Sind die finanziellen Risiken zu hoch, kann die Gründung einer GmbH ratsam sein. Auch als Einzelkaufmann, wo Sie sonst unbeschränkt mit Ihrem Privatvermögen haften, können Sie mit Hilfe einer „Ein-Mann-GmbH“ oder „Ein-Mann-UG“ (Unternehmergesellschaft) Ihr Risiko deutlich begrenzen.

Nicht immer aber muss gleich eine aufwändig zu gründende Rechtsform her. Je nach Arbeitsfeld kann Sie auch eine Berufshaftpflicht- bzw. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung entlasten. Fügen Sie z. B. als Rechtsanwalt Ihrem Mandanten einen Vermögensschaden zu, schützt die Versicherung Sie vor persönlicher Haftung. Von der Rechtsform her bleiben Sie trotzdem Freiberufler.

The screenshot shows a video player interface. At the top, there is a navigation menu with links: Start, Projekte (KM), Nutzer, Projekte, Gruppen, Kontakte, Mediathek, Veranstaltungen, Marktplatz, Tools, Intern. The main content area displays a blue slide with the text: 'Erstellung eines Business- und Finanzplans mit der Unternehmenswerkstatt'. Below the slide, there is a video progress bar showing '0:00 / 09:28'. At the bottom of the player, there is a title 'Den Business- und Finanzplan erstellen', a view count '20776 Aufrufe', and a share icon with the number '12'. The bottom right corner indicates 'Vor 7 Monaten'.

Euer Weg zum gelungenen Businessplan

- 1  hamburg.uwd.de besuchen
- 2  Kostenfrei registrieren
- 3  Projekt (Existenzgründung) erstellen
- 4  Businessplan und Finanzplan schreiben
- 5  Feedback von Expert:in einholen
(bei gewerblicher Gründung)



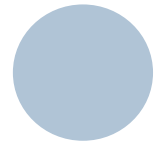
Und was auch wichtig ist:



Gewerbeanmeldung
vornehmen und/oder



Steuerrechtliche Erfassung
beim Finanzamt

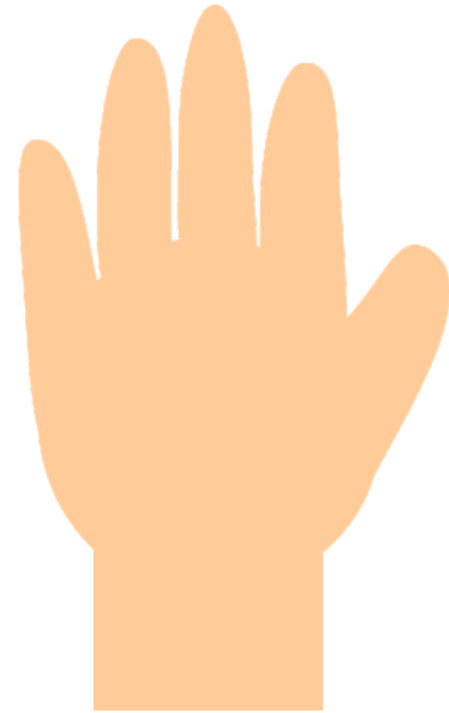




Habt ihr noch weitere Fragen?



Wer glaubt immer
noch, dass es schwer
ist, einen
Businessplan zu
schreiben?





Vielen Dank!

Jan Schlüter



Ihre & eure Meinung ist uns wichtig!

Wir freuen uns [hier](#) über Feed
Back.

Oder direkt auf der Webseite
www.gruendertag.hamburg .

