

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





Hamburger Gründertag am 13.09.2024

Tipps für einen erfolgreichen Businessplan

Referenten:

Christian Klahn – Hamburger Volksbank

Martina Krämer – Bürgschaftsbank Hamburg GmbH



Businessplan – der Weg zu Ihrem Erfolg

► Die Grundsätze:

- Bestehen 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.



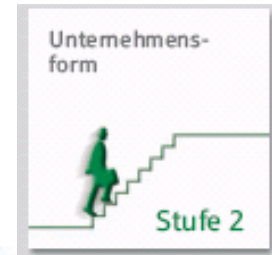
Stufe 1 - Die Zusammenfassung



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)**

Stufe 2 - Die Unternehmensform



➤ **Rechtliche Rahmenbedingungen**

- Rechtsform: Personen-/Kapitalgesellschaften
- Gesellschafter und Anteile

➤ **Kapital**

- Kapitaleinlage
- Haftung

Stufe 3 - Produkt/Dienstleistung



➤ **Produkt/Dienstleistungen**

- Eigenschaften und Kundennutzen
- Entwicklungsstand und Lebenszyklus
- Weiterentwicklung

➤ **Stand der Entwicklung des Produktes/der Dienstleistung**

(Patente, Schutzrechte, etc.)

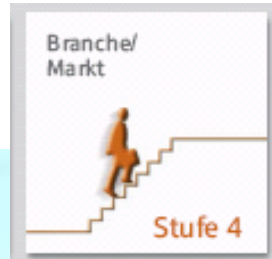
➤ **Zielgruppen/Kunden**

- Anzahl und Bedeutung
- Kundennutzen, Serviceleistungen

➤ **Geschäftsbetrieb/Fertigungsanforderungen**

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

Stufe 4 - Branche/Markt



» Branche

- Gesamtabsatz und -umsatz
- Wachstum
- aktuelle Trends

» Wettbewerb

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

» Kunden

- Kundengruppen
- Kaufverhalten
- Beratung, Service, Betreuung

Stufe 5 – Marketing/Vertrieb



➤ 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

Stufe 6 - Unternehmensleitung



➤ Qualifikation

- Fachlich
- Branchenerfahrung
- Kaufmännisches Know-how

➤ Organisation

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

Stufe 7 – Die 3-Jahresplanung



- ▶▶ **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**

Stufe 8 - Kapitalbedarf



➤ Funktion des Eigenkapitals

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

➤ Beschaffung von Eigenkapital

- Private Beteiligungen/Beteiligung von
- Beteiligungsgesellschaften
- Venture Capital

➤ Empfehlung:

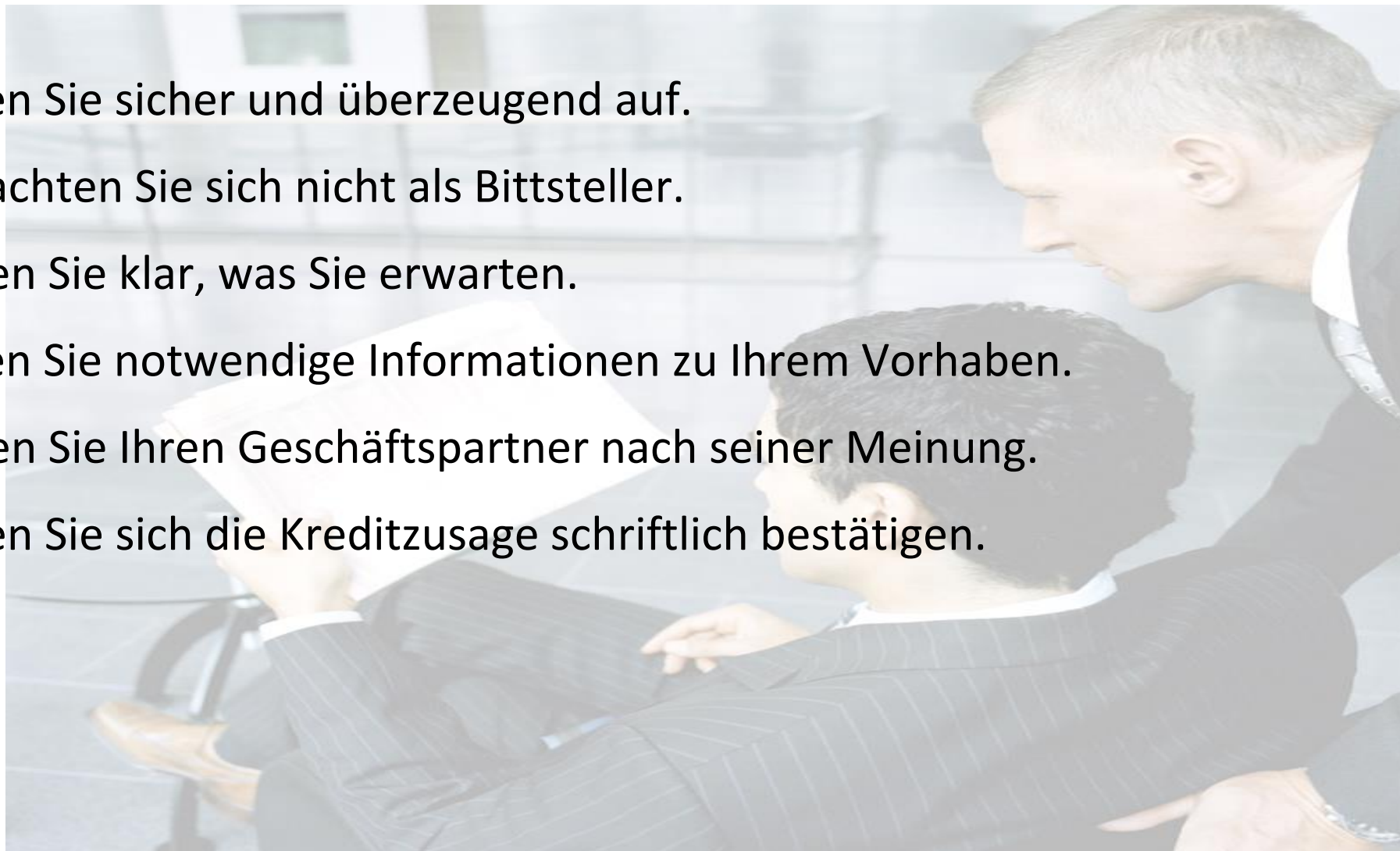
- Eigenkapital sollte unbedingt vorhanden sein, mind. 15% bezogen auf die Investitionskosten, besser 20% !

Das Gespräch an sich

- ▶ Überlegen Sie, was bzw. wie viel Sie konkret von Ihrem Kapitalgeber benötigen und welche Sicherheiten Sie bieten
- ▶ Bereiten Sie alle notwendigen Unterlagen vor und reichen Sie diese rechtzeitig vor dem Termin Ihrem potentiellen Geldgeber ein
- ▶ Überprüfen Sie Ihren Businessplan ständig auf Fehler und Lücken
- ▶ Üben Sie das Gespräch vorab mit Freunden
- ▶ Informieren Sie sich über öffentliche Fördermittel und lassen Sie sich beraten
- ▶ Vereinbaren Sie rechtzeitig einen Termin und planen Sie ausreichend Zeit ein

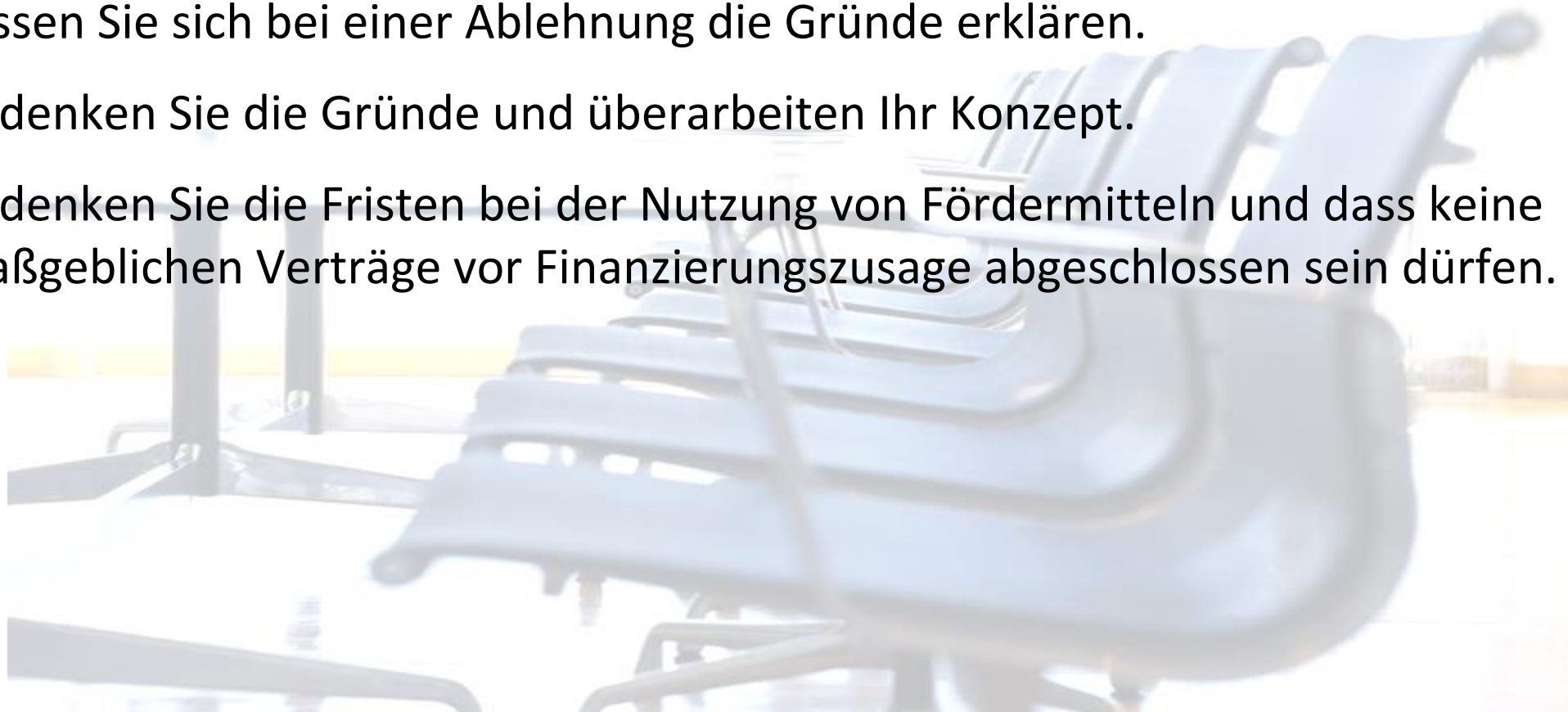
Während des Gesprächs

- ▶ 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 Geschäftspartner nach seiner Meinung.
- ▶ Lassen Sie sich die Kreditzusage schriftlich bestätigen.



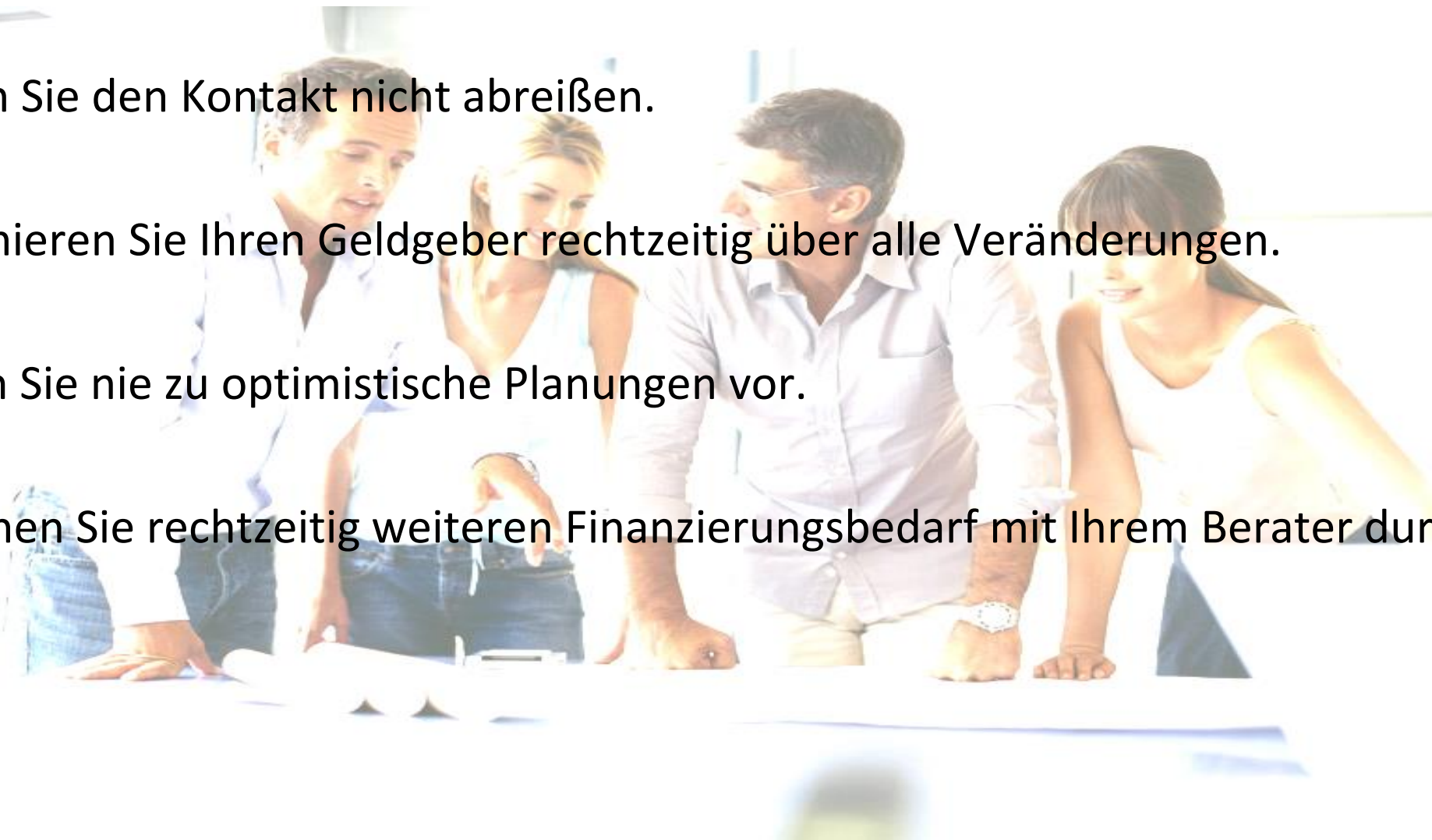
Nach dem Gespräch

- ▶▶ 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.



In der Gründungsphase und später

- ▶ 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 Berater durch.







**Ihre & eure Meinung
ist uns wichtig!**

Wir freuen uns [hier](#) über
Feed Back.
Oder direkt auf der Webseite
www.gruendertag.hamburg .

