



Der letzte Feinschliff

Gründerpreis Rosenheim 2019

Netzwerke in der Region

- Wirtschaftsjuvenoren Rosenheim e.V.
- Unternehmerfrauen in Handwerk und Dienstleistung Rosenheim e.V.
- Kleinunternehmernetzwerk Rosenheim
- Ortsverbände des Bundes der Selbständigen (BDS):
Gewerbeverbände
- Quarter Club e.V.
- BNI Nephrit Rosenheim (BNI GmbH & Co. KG,
Rennweg 9/4/4.1, 1030 Wien)
- ROSIK e.V.

Warum überhaupt ein Businessplan?

- Zwingt zur kritischen Auseinandersetzung mit der Idee (auch und gerade im Team)
- Sorgt dafür, dass alle relevanten Punkte beachtet werden (Engpässe)
- Strukturiert die eigenen Gedanken
- Macht das Vorhaben transparent und transportierbar (Finanzierer, Partner etc.)

Was ist ein Businessplan nicht?

- Ein schöner Text für ein unausgegorenes Vorhaben
- Plattform für Weltverbesserungen
- Notwendiges Übel, um Financiers zu beeindrucken
- Objekt kompletten Outsourcings

Was zeichnet einen guten Businessplan aus?

- Klarheit
- Sachlichkeit
- Verständlichkeit (auch für technische Laien)
- Aus einem Guss
- Optische Perfektion (Visitenkarte)

Zusammenfassung (Executive Summary)

- Zusammenfassung für den schnellen Leser
- Entscheidend für stop or go
- Muss in max. 10 Minuten gelesen werden
- Enthält die wichtigsten Aussagen aus den weiteren Bausteinen
- Wird ganz zum Schluss geschrieben

Chancen und Risiken

■ SWOT-Analyse

Strengths (Stärken), **W**eaknesses (Schwächen),
Opportunities (Chancen) und **T**hreats
(Bedrohungen)

■ Vorkehrungen zur Vermeidung, Verringerung oder Abwälzung der Risiken

■ Reserven, Alternativen

■ Szenarien?

■ Risiken als Chancen darstellen?

Typische Fehler I

- Form
 - Rechtschreibung
 - Optik
 - Form (nicht gebunden, Eselsohren)

Typische Fehler II

- **Stil**
 - Herzblut dominiert
 - Wiederholungen
 - Executive Summary zu lang
 - Zu technisch
 - Betonung des worst-case-Charakters des Businessplans

Typische Fehler III

- Inhalt (Text)
 - Fehler bei updates
 - Verschweigen/Verniedlichen von Risiken
 - Überhöhung der Chancen
 - Falsche Gewichtung (Unwichtiges lang – Wichtiges kurz)
 - Fehlende Planungsprämissen
 - Kein roter Faden

Typische Fehler IV

- Inhalt (Zahlen)
 - Standard-Verlauf
 - Fehlender Zusammenhang zwischen Planung der Ergebnisse (Gewinne) und der Zahlungsströme (cash-flow)
 - Keine unterjährige Liquiditätsplanung
 - Pläne nicht aufeinander abgestimmt
 - Anlaufzeit zu kurz bemessen