

Margit Sies-Gurel

*Staatlich geprüfte Übersetzerin für Englisch und Spanisch*

*Beeidigt am LG München I*

*Marketing-Betriebswirtin (VWA)*

Alte Landstraße 18 D-85521 Ottobrunn

**Marketing & Texte.**

Fon (089) 84 24 67

Fax (089) 89 86 03 15

info@sies-marketing-und-texte.de

www.sies-marketing-und-texte.de

## Dein Businessplan

### Mehr als Zahlen: Zukunft

Neben formalen Vorgaben, wie ein ansprechendes Deckblatt mit allen persönlichen Angaben des Gründers / Teams, einem Inhaltsverzeichnis zwecks der Übersicht und einer *Executive Summary*, die Branchenkennern und – fremden sofort vermittelt, welches Projekt umgesetzt werden soll, muss ein Businessplan folgende drei Fragen beantworten:

- Wer gründet?
- Was ist die Geschäftsidee?
- Warum verspricht sie Erfolg?
- Wieviel Umsatz wird angestrebt und mit welchem Gesamtkapitalbedarf?

Natürlich spielen beim Businessplan Zahlen eine wichtige Rolle. Steuerberater und sonstige kluge Helfer liefern alle erforderlichen Analysen und Forecasts. Was aber im Grunde wichtiger ist: **Welcher Mensch bzw. Team steht hinter der Idee und was qualifiziert ihn/sie für das Vorhaben?**

Folgende Überlegungen können den Anfang auf dem „weißen Blatt“ erleichtern:

- An welche Zielgruppe richtet sich das Angebot?  
*Wird eine Nische bedient oder richtet sich das Angebot an die große Masse?*

Welchen Mehrwert erhält die Zielgruppe?

*Welches Problem wird gelöst?*

*Was veranlasst sie, bei dir zu kaufen, und nicht beim Wettbewerb?*

*Wie lässt sich ein Alleinstellungsmerkmal formulieren?*

# Margit Sies-Gurel

*Staatlich geprüfte Übersetzerin für Englisch und Spanisch*

*Beeidigt am LG München I*

*Marketing-Betriebswirtin (VWA)*

Alte Landstraße 18 D-85521 Ottobrunn

**Marketing & Texte.**

Fon (089) 84 24 67  
Fax (089) 89 86 03 15  
info@sies-marketing-und-texte.de  
www.sies-marketing-und-texte.de

## Seite 2

- Darlegung von Markt und Wettbewerb  
*A/B/C-Wettbewerber und Stärken und Schwächen im Vergleich zum eigenen Angebot*
- Welche Motivation hat der Gründer?  
*Eine Gründung aus der Arbeitslosigkeit ist nicht per se negativ, darf aber hübscher verpackt werden; gleiches gilt für Chancen auf dem Jobmarkt für jene +50. Jugendträume sind legitim, solange sie plausibel und realistisch präsentiert werden.*
- Welche Charaktereigenschaften kommen dem Gründer zugute?  
*Eine oder mehrere Fortbildungen, die er berufsbegleitend erfolgreich absolviert hat, dürfen erwähnt werden. Ebenso Sprachkenntnisse, Durchsetzungsvermögen, berufliche Erfolge oder Teilnahme/Siege an (beruflichen) Wettbewerben. Fehlende (kaufmännische) Kenntnisse können erworben werden.*
- Welche Stärken haben die einzelnen Team-Mitglieder und wo können diese Einsatz finden?  
*Ein Tüftler ist selten ein Akquise-Genie, ein Buchhalter auch selten. Im Team sind sie unschlagbar.*
- Vorerfahrung / Branchenkenntnis / bestehende Kontakte, die der Gründung zugute kommen.  
*Winkt etwa ein früherer Arbeitgeber oder Freunde bereits mit regelmäßigen Aufträgen – dokumentiert?*
- Marketing-Maßnahmen  
*Einmalige Aktionen (Website, Logo), wiederkehrende Kosten (Hosting, Online-Marketing), PR*
- Organisation & Arbeitsabläufe  
*Wie sieht ein Arbeitstag aus / Was passiert nach einer Bestellung?*
- Personalbedarf & - beschaffung  
*Gibt es eine Vertretungsregelung für den Krankheitsfall?  
Welche Arbeitszeitmodelle sind angedacht und wie hoch sind die Kosten?*
- Bei Angeboten, die an einen Standort gebunden sind:  
*Gibt es Prognosen für die künftige Entwicklung in der angrenzenden Region?*
- Kritische Punkte, die das Vorhaben in Wanken bringen  
*Vorgehensweise im Worst Case*