

Erfolgsfaktor Businessplan

Businessplan

Wozu?

Der Businessplan ist Ihr
„roter Faden“ auf dem Weg
zur Selbstständigkeit.

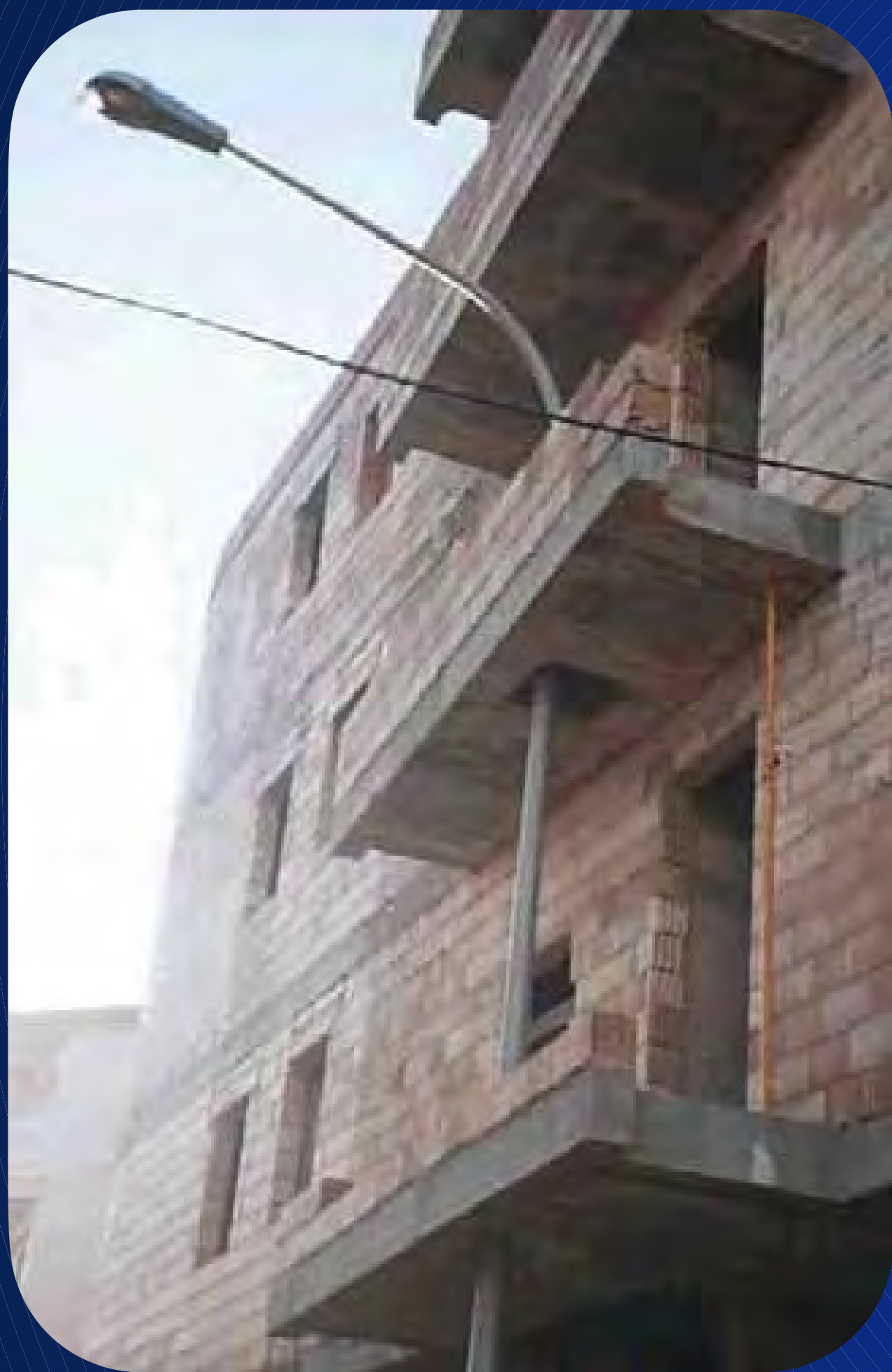






Alles nach Plan





Businessplan

Aussehen und Form

- 20-30 Seiten
- Vollständigkeit
- Rechtschreibung
- Übersichtlichkeit
- Graphische Aufbereitung

Der erste Eindruck zählt



Businessplan

Struktur

- ◌ Deckblatt
- ◌ Inhaltsverzeichnis
- ◌ Executive Summary
- ◌ Produkt bzw. Dienstleistung
- ◌ Unternehmen & Management
- ◌ Branche, Markt & Wettbewerb
- ◌ Marketing & Vertrieb
- ◌ Erfolgs- & Finanzplanung
- ◌ Anhang

Businessplan

Executive Summary

- ⌋ Weckt das Interesse des Lesers;
- ⌋ umfasst 1-2 Seiten
- ⌋ wird zum Schluss geschrieben

Geht auf folgende Punkte ein

- ⌋ Die Idee
- ⌋ Das Team
- ⌋ Das Unternehmen
- ⌋ Die Vermarktung
- ⌋ Die Finanzen
- ⌋ Der Erfolg



Businessplan

Produkt / Dienstleistung

- Beschreibung
- **Kundennutzen**
- **USP / Alleinstellungsmerkmal**
- Nachhaltigkeit
- Stärken & Schwächen
- Markenschutz und Patente
- Innovationsgrad
- Leistungserstellung



Businessplan

Welches Problem wird gelöst?

Kundennutzen



Businessplan

Was zeichnet dich aus?

○ USP / Alleinstellungsmerkmal



Businessplan

Produkt / Dienstleistung

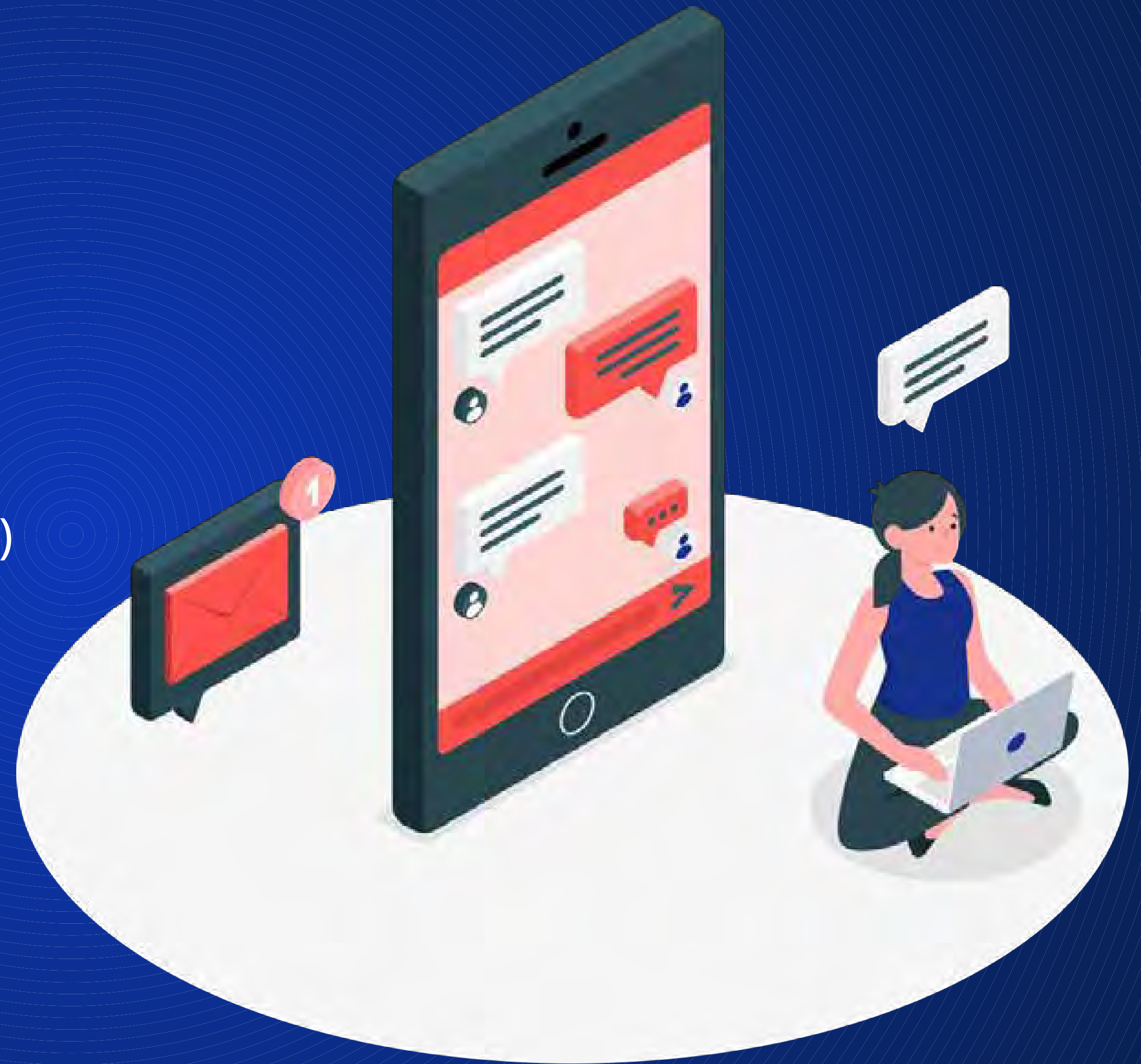
- Beschreibung
- Kundennutzen
- USP / Alleinstellungsmerkmal
- Nachhaltigkeit
- Stärken & Schwächen
- Markenschutz und Patente
- Innovationsgrad
- Leistungserstellung



Businessplan

Unternehmen & Management

- *Gründer(-team)*
 - Erfahrungen
 - Fähigkeiten
- Informationen zum Unternehmen (Standort)
- Status der Gründung
- Organisationsstruktur
- Unternehmensanalyse / SWOT-Analyse
- Ziele
- Umsetzungsplanung



Businessplan

Zusammenspiel

○ Gründer(-team)

Erfahrungen

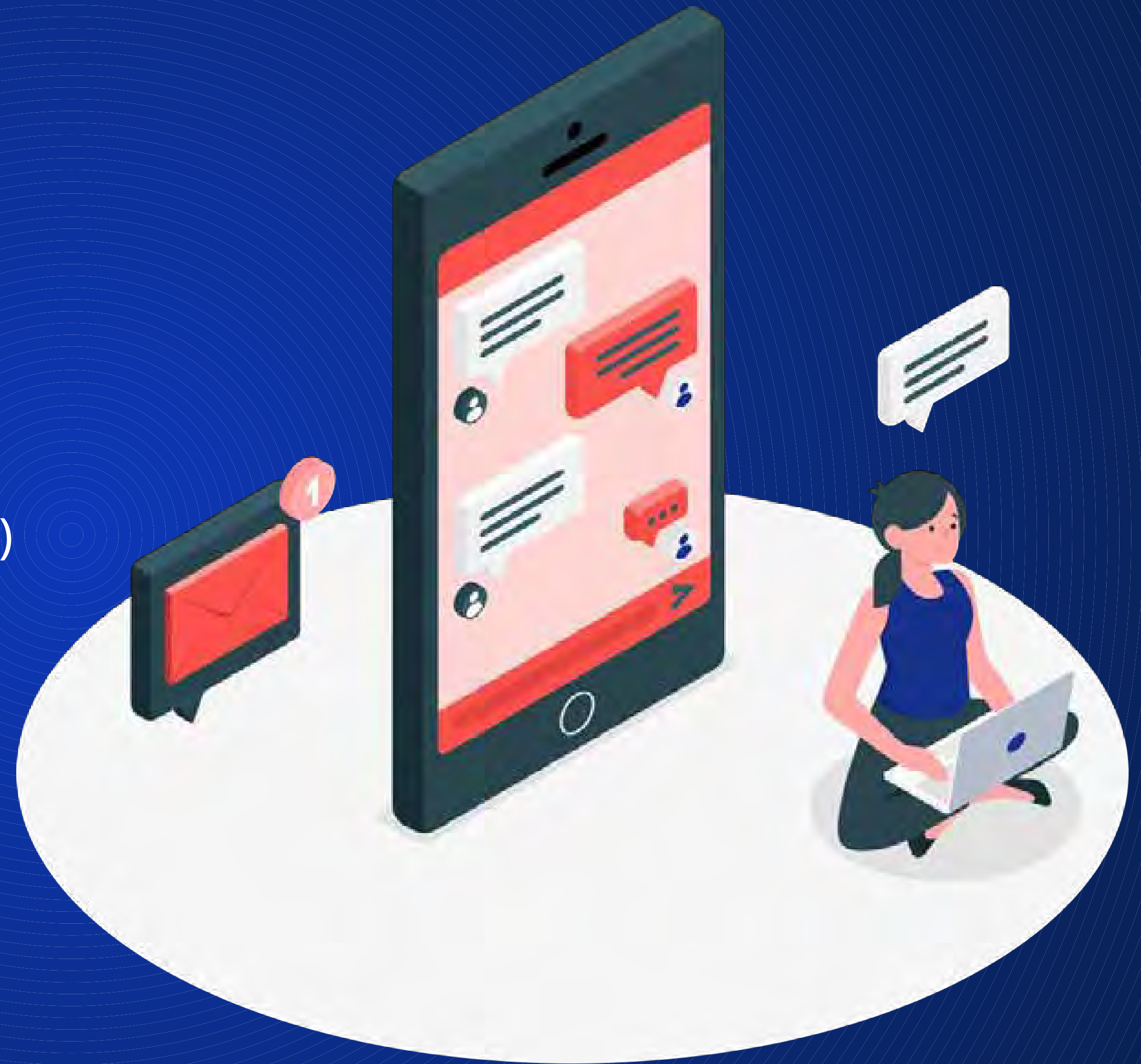
Fähigkeiten



Businessplan

Unternehmen & Management

- ◌ *Gründer(-team)*
 - Erfahrungen
 - Fähigkeiten
- ◌ Informationen zum Unternehmen (Standort)
- ◌ Status der Gründung
- ◌ Organisationsstruktur
- ◌ Unternehmensanalyse / SWOT-Analyse
- ◌ Ziele
- ◌ Umsetzungsplanung



Businessplan

Branchen, Markt und Wettbewerb

- Branche
- Markt & Absatzpotenzial
- *Zielgruppe*
- Trends
- *Konkurrenzanalyse*
- Markteintrittsbarrieren & Abhängigkeiten



Businessplan

Zielgruppe - Personas



Henry Mitchell – Der wohlhabende Geschäftsmann

- Alter: 62 Jahre
- Beruf: CEO eines internationalen Unternehmens.
- Einkommen: Sehr hoch (über 500.000 £ jährlich)
- Lebensstil: Luxuriös, häufig auf Geschäftsreisen, Networking auf hochkarätigen Events.
- Standort: London, UK

○ Hobbies und Interessen: Kunst und Kultur, Philanthropie, Golf, exklusive Events besuchen

Motivationen:

- Eindruck auf Geschäftspartner und Kunden machen
- Zugang zu exklusiven und luxuriösen Erlebnissen
- Networking in einem gehobenen Umfeld
- Unterstützung der lokalen Kulturszene

Herausforderungen

- Zeitmangel aufgrund von beruflichen Verpflichtungen
- Hohe Erwartungen an Service und Qualität



Marketingstrategie:

- Persönliche Einladungen zu exklusiven Veranstaltungen und Besichtigungen der VIP-Logen
- Hochwertige Broschüren und digitale Inhalte, die die luxuriösen Aspekte und Vorteile der VIP-Logen betonen
- VIP-Events und exklusive Networking-Gelegenheiten in der Oper

Charlotte Davis – Die kulturbegeisterte Philanthropin

- Alter: 38 Jahre
- Beruf: Kunstmäzenin und Vorsitzende einer wohltätigen Stiftung
- Einkommen: Hoch (über 200.000 £ jährlich)
- Lebensstil: Kulturell engagiert, häufig auf gesellschaftlichen Veranstaltungen, engagiert in der Kunstszene
- Standort: London, UK
- Hobbies und Interessen: Kunst und Musik, Wohltätigkeitsarbeit, Networking mit Künstlern und Kulturförderern

Motivationen:

- Förderung und Unterstützung der lokalen Kulturszene
- Zugang zu exklusiven kulturellen Erlebnissen
- Möglichkeiten zur Vernetzung mit Gleichgesinnten und Künstlern
- Prestige und gesellschaftliches Ansehen

Herausforderungen

- Auswahl der besten kulturellen Investitionen
- Bedürfnis nach authentischen und einzigartigen Erlebnissen



Marketingstrategie:

- Zusammenarbeit mit kulturellen Stiftungen und Organisationen
- Einladung zu speziellen Veranstaltungen, die kulturellen und philanthropischen Zwecken dienen
- Präsentation der VIP-Logen als ideale Plattform für exklusive Kultur- und Wohltätigkeitsveranstaltungen

Businessplan

Wer ist meine Konkurrenz?

○ Konkurrenzanalyse



Businessplan

Wer ist meine Konkurrenz?

- Pizza
- Sushi
- Lieferservice
- Suppe
- Weckerl
- Kebap
- Bowl
- Burger
- Schnitzel
- Supermarkt



Businessplan

Marketing & Vertrieb

- Marketingstrategie & *Kommunikationskanäle*
- Vertriebsstrategie & Vertriebskanäle
- Preisgestaltung
- Kundenservice & Zahlungskonditionen



Businessplan

Was kostet ein Inserat?

Kommunikationskanäle

Wofür haftet der Reiseveranstalter?

Urlaubs. Auch wenn sich das Flugchaos des vergangenen Sommers kaum wiederholen wird: Wer bei abtrüfflichen Problemen haftet, ist auch heuer noch ein Thema.

Wie viel sollte man sich leisten, wenn man einen Urlaub plant? Und was passiert, wenn es zu Verzögerungen oder gar Stornierungen kommt? Diese Fragen stellen sich vielen, die sich für einen Urlaub in diesem Sommer interessieren. Ein Blick auf die Haftungsfragen rund um den Urlaub ist daher nicht nur aus rechtlicher, sondern auch aus finanzieller Sicht von Interesse.

WIRTSCHAFTSRECHT

VON CHRISTIAN KAHN

China, das die vergangenen Wochen für viele Reisende zum Zielort wurde, ist ein Land, das in der Vergangenheit immer wieder für Probleme bei der Reiseplanung bekannt war. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind daher ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.



Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

STREITFALL DER WOCHE

VON CHRISTIAN KAHN

Mietwohnung ist zum Wohnen da, nicht zum Löffeln

Küchenplatte aus Stein, die nicht zu löffeln ist, sondern zu essen.

Wie oft man eine Mietwohnung mietet, ist ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat. Die Haftungsfragen rund um den Urlaub sind ein Thema, das sich in der Vergangenheit immer wieder gestellt hat.

GRÜNDER:INNEN AUFGEFASST!

Reichen Sie Ihren Businessplan bis **1. Oktober 2023** auf www.i2b.at/Wettbewerb ein und nutzen Sie die Chance auf Preis im Gesamtwert von über **200.000 Euro** für Ihren Start in die Selbstständigkeit!

contact@i2b.at | +43 699 189 737 20 | www.i2b.at



Businessplan

Marketing & Vertrieb

- Marketingstrategie & **Kommunikationskanäle**
- Vertriebsstrategie & Vertriebskanäle
- Preisgestaltung
- Kundenservice & Zahlungskonditionen



Businessplan

Erfolgs- und Finanzplanung

- Gründungs- und Investitionskosten
- Kostenplanung
- Absatz- und Umsatzrechnung
- Plan-Gewinn- und Verlustrechnung
- Ausführliche Planung (Plan4You)
- Kapitalbedarf und Finanzierungsquellen
- Finanzierungslösung (fundnow)



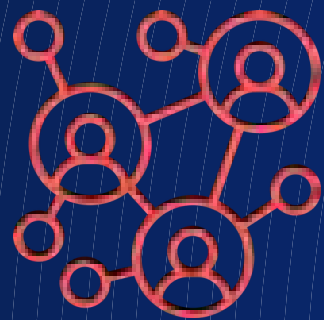
Businessplan

Anhang

- ◌ Lebenslauf
- ◌ Zeugnisse
- ◌ Referenzen
- ◌ Zulassungen und Genehmigungen
- ◌ Verträge und schriftliche Vereinbarungen
- ◌ Satzung und Firmenbuchauszug
- ◌ Profile der Schlüsselpersonen
- ◌ Organigramm
- ◌ Imagebroschüre
- ◌ Patente und Schutzrechte
- ◌ Marktrelevante Informationen

Businessplan

Worauf besonders zu achten ist



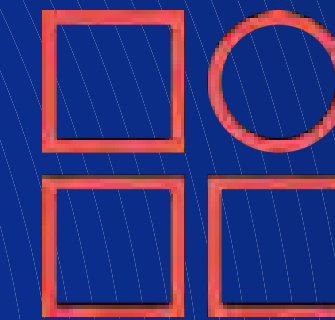
Kundensegmentierung

Wer ist meine Zielgruppe?
Wer ist mein erster Kunde?
Ein Produkt/eine Dienstleistung ist nie für alle relevant



Wettbewerbsanalyse

Ein Produkt/eine Dienstleistung ist nie konkurrenzlos. Welcher Anbieter erfüllt die selben oder ähnliche Bedürfnisse?

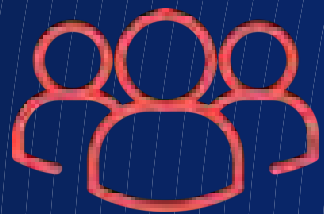


USP

Der USP muss klar herausgearbeitet werden.

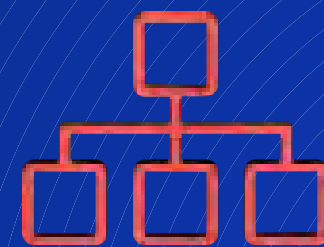
Businessplan

Worauf besonders zu achten ist

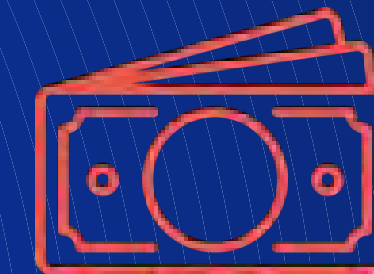


Gründungsteam

Was ist Ihr Hintergrund/
Ihre Kompetenz um Ihre
Idee erfolgreich
umzusetzen?



Unternehmens-
prozesse/Organisation
Sorgen Sie frühzeitig
für Struktur



Preispolitik

Optimale Preisfindung,
kostendeckend, wie viel
ist der Zielgruppe das
Produkt/
die Dienstleistung wert?

Businessplan

Unsere Top-Tipps
für Ihren Businessplan



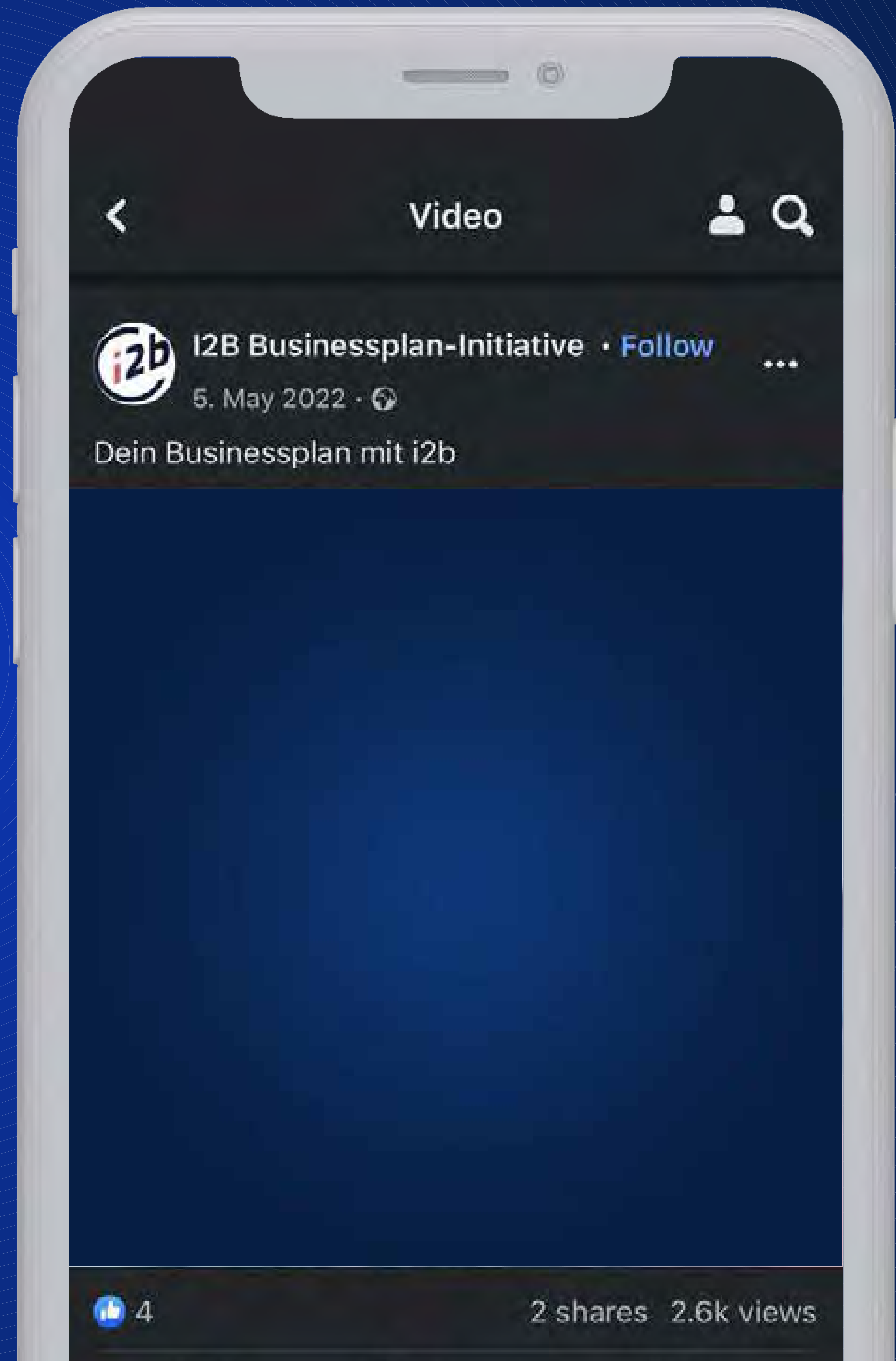
Businessplan

Top-Tipps für Ihren Businessplan

- Schreiben Sie einen Businessplan und vermeiden Sie dadurch blinde Flecken.
- Überzeugen Sie durch Klarheit und holen Sie Unterstützer ins Boot.
- Gehen Sie auf Schwächen und Risiken ein nur dadurch bleiben Sie glaubwürdig.
- Achten Sie auf die Gestaltung, da der erste Eindruck zählt.
- Auf die Länge kommt es an, daher gilt: „Weniger ist mehr“.
- Fokus auf die Executive Summary, mit der Sie Ihre Idee verkaufen, oder eben nicht.

i2b Services

Services Überblick



Services Überblick

Informationen



Wissensvermittlung



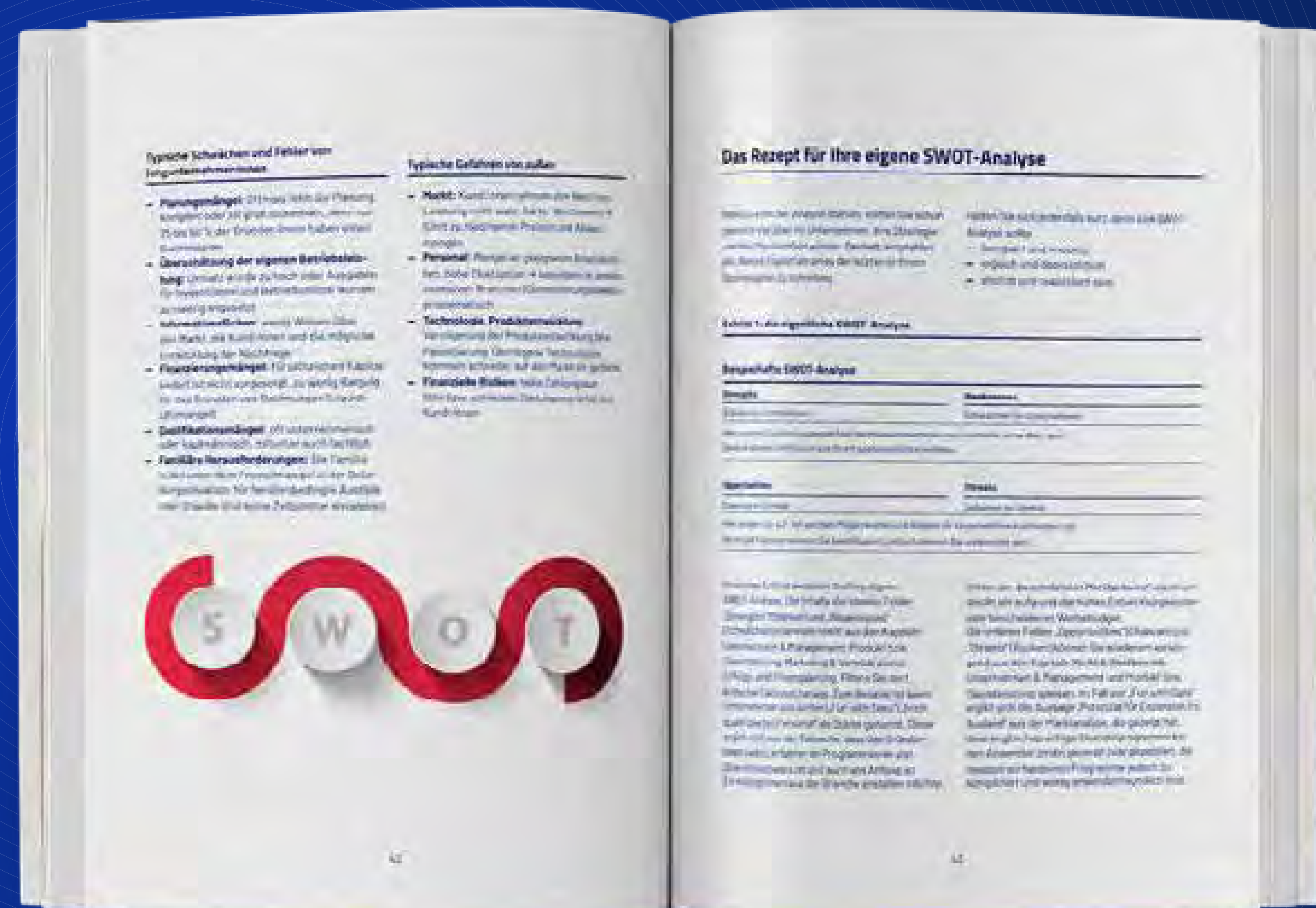
Wettbewerb

Netzwerk



Services i2b Handbuch

Hilfreicher Leitfaden
Das i2b Handbuch ist als
Arbeitsbuch zur Erstellung eines
Businessplans zu verwenden



Services

i2b Online-Assistent

Editor zur angeleiteten
schriftlichen Erfassung
eines Businessplans

Online Editor

● Executive Summary

● Produkt/Dienstleistung

● Unternehmen & Management

Management und (Gründungs)-Team

Welche Personen sind Teil des Gründungsteams und über welche Vorerfahrung verfügen diese Personen? Welche Rolle haben die Personen im Unternehmen? Gibt es „Know How“ das Sie nicht im Team haben? Wenn ja, wie schließen Sie diese Lücke? Durch Vergabe an Externe? Durch Aufnahme von Personal oder zusätzlichen Gesellschaftern?

← → Paragraph ▼ **B** *I* U ≡ ≡ ≡ ≡ ▼

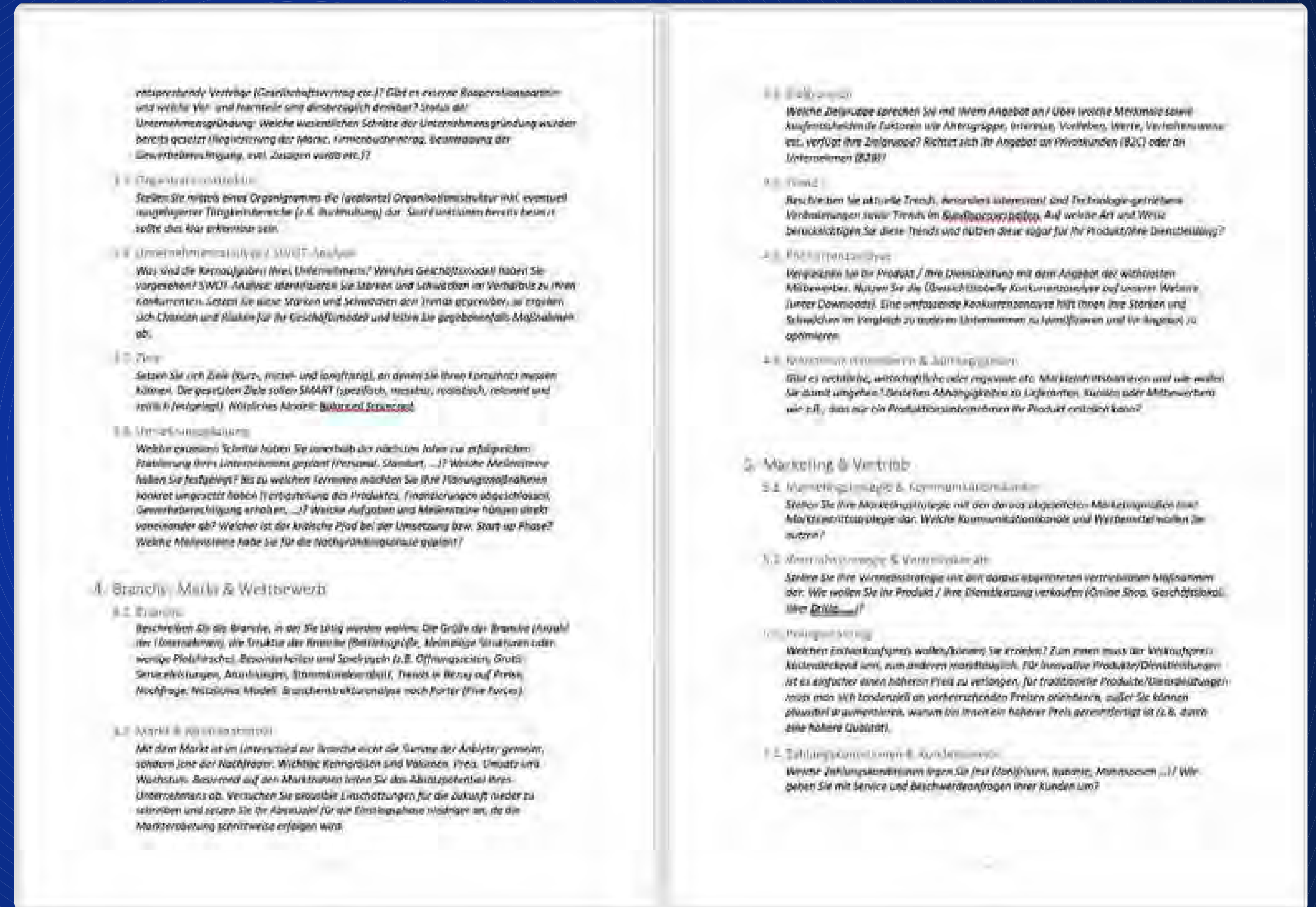
Die Firma "XYZ" wurde im April 2019 gegründet. XYZ leitet sich aus ...

POWERED BY TINY

Services

i2b Word-Vorlage

Zur angeleiteten Erarbeitung
eines Businessplans (offline)



Services eLearning

Modul 1
Die i2b Services
–
How to

Modul 2
Executive
Summary

Modul 3
Produkt und
Dienstleistung

Modul 4
Branche, Markt
und Wettbewerb

Modul 5
Marketing und
Vertrieb

Modul 6
Unternehmen
und
Management

Modul 7
Erfolgs- und
Finanzplanung

Modul 8
Geschäftsmodell
testen

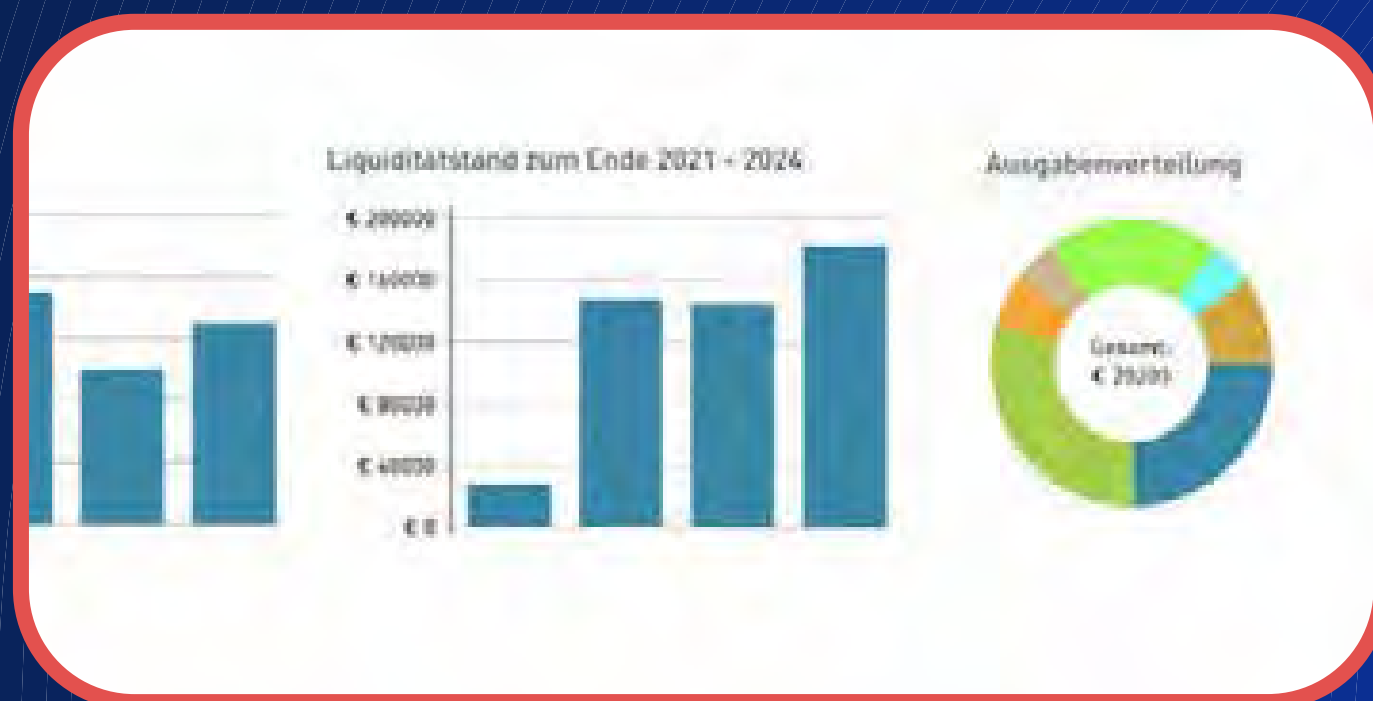
Services

Musterbusinesspläne



Services

Nützliche Tools



plan4you.online



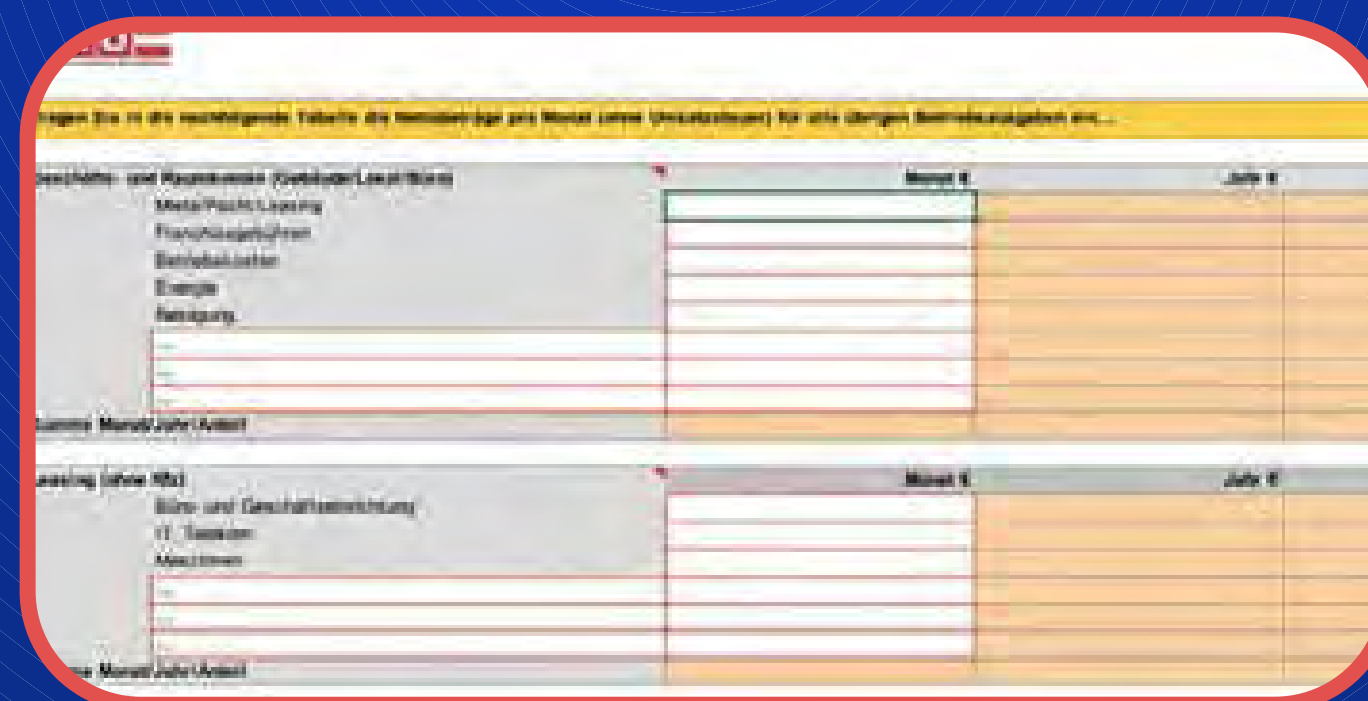
fundnow



insurance4business



Break-Even-Rechner



Zahlen im Griff

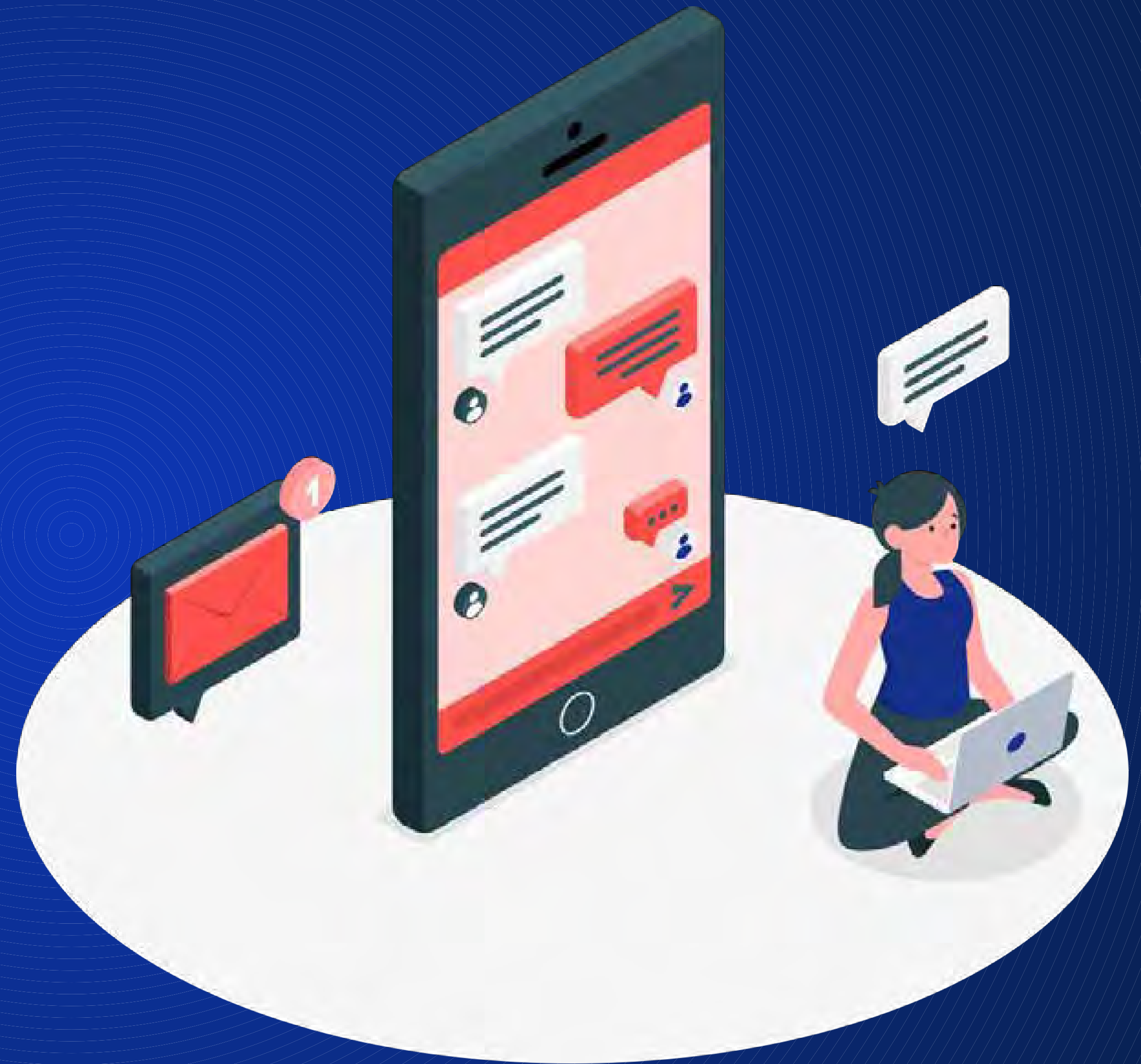


Mindestumsatzrechner

Services

Expert:innen-Feedback

Detaillierte Fachfeedbacks auf den
Businessplan durch unsere Expert:innen



Services

Expert:innen



Steffen Gessner



Elfriede Kraft



Kambis Kohansal
Vajargah



Birgit Polster

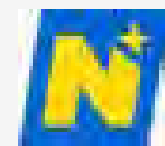
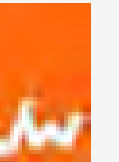
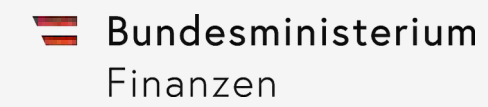


Jiaran Wang

Für unser Fachfeedback Service stehen Ihnen österreichweit über 150 Expert:innen zur Verfügung.

Services

Österreichweites Partnernetzwerk

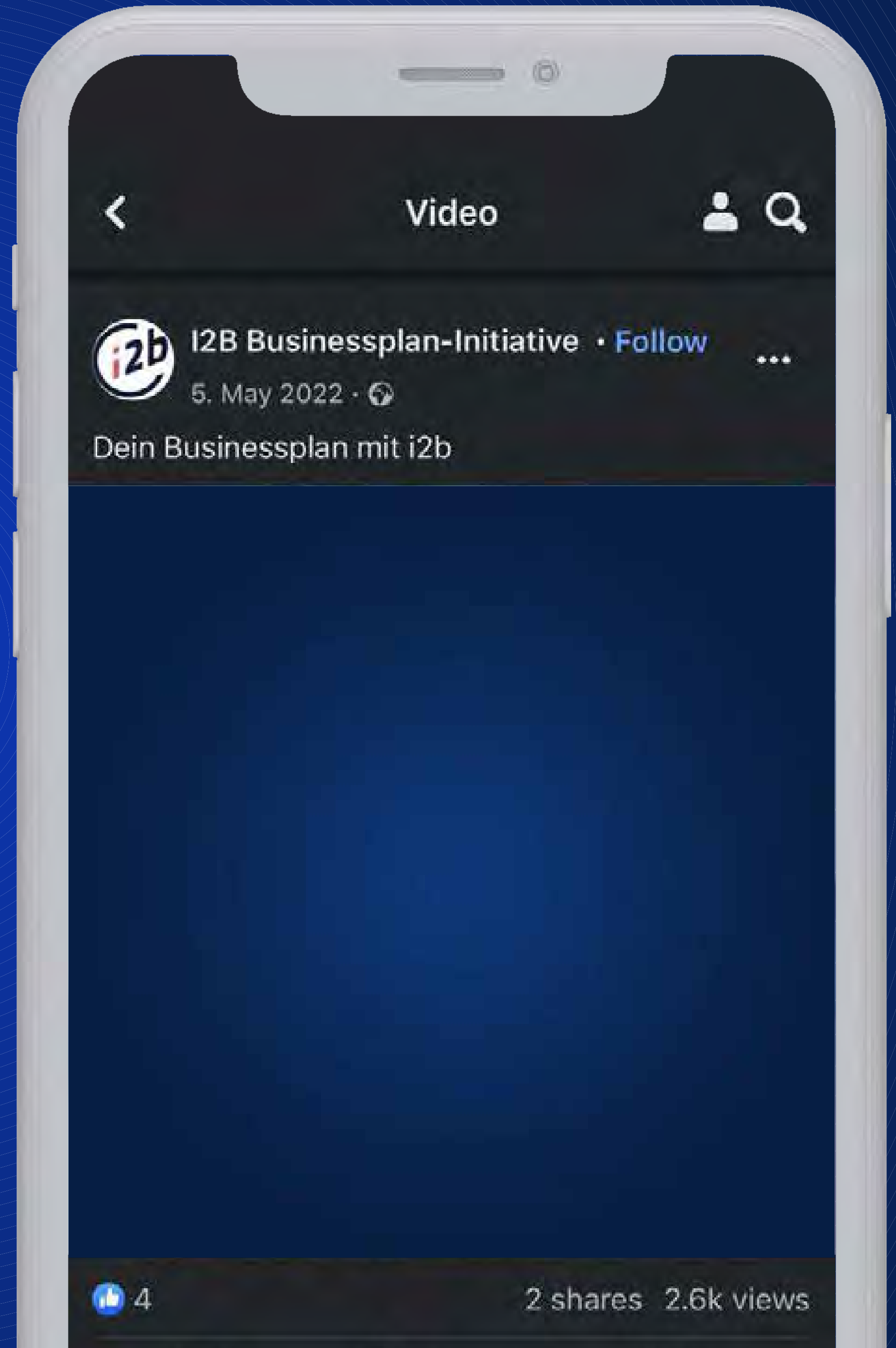


powered by



i2b Businessplan Wettbewerb

Wettbewerb



Wettbewerb

Kategorien und Sonderpreise



Dienstleistung, Gewerbe,
Handel



Technologie &
GreenTech



Ein-Personen-
Unternehmen



Studierend



Betriebsnachfol
ge



Social
Business

i2b AWARD

5. DEZEMBER 2024



Preise im Gesamtwert von über 200.000
Euro

Wettbewerb

Die Einreichung

Registrieren Sie sich und reichen Sie Ihren finalen Businessplan über Ihren kostenlosen myi2b-Account ein.

Das Finale

Die 5 Besten einer Kategorie treten in dieser Pitching-Veranstaltung vor einer rund 40-köpfigen Jury an.

Die Prämierung

Die Gewinner:innen werden bei einer großen öffentlichkeitswirksamen Gala ausgezeichnet.

Wettbewerbs Timeline 2025

Einreichungen jederzeit möglich

28.09.2025

Einreichschluss

17.11.2025

Finale – Pitch

04.12.2025

Preisverleihung

Kontakt



Lisa Rupp
Stv. Geschäftsführerin
rupp@i2b.at



Nicole Kus
Projektmanagerin
kus@i2b.at



Emanuel Bröderbauer
Geschäftsführer
emanuel.broederbauer@erstebank.
at