

**Ganzjährig  
Businessplan  
einreichen und  
gewinnen!**

**www.i2b.at**



## DIE ERFOLGSGESCHICHTE PLANEN

AUCH WENN EIN UNTERNEHMEN OHNE IHN NICHT GLEICH ZUM SCHEITERN VERURTEILT IST: EIN SORGFÄLTIG AUSGEARBEITETER **BUSINESSPLAN** KANN JUNGUNTERNEHMER VOR BÖSEN ÜBERRASCHUNGEN BEWAHREN UND HILFT, SICH UMFASSEND AUF DIE BEVORSTEHENDE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG VORZUBEREITEN.

Egal wohin Martin Gadermeier beruflich unterwegs ist, einen Zettel hat er immer in seiner Tasche. Das Geschäftsmodell seines Unternehmens pattern design. Regelmäßig wird es an aktuelle Entwicklungen angepasst.

Ausformuliert wurde es als Teil des Businessplans, den er in den Anfangszeiten erstellt und wenig später gemeinsam mit Experten überarbeitet hat.

„Der Plan war damals ein wichtiger Schritt für uns, eine gute Basis für unsere Entwicklung“, sagt der Geschäftsführer. Unterstützung dabei bekam er beim oberösterreichischen Prä-Inkubator akostart oö. „Die Mörder-Kohle ist deswegen natürlich nicht gleich reingekommen“, fügt er hinzu und lacht.

### ***Ehrliches Feedback einholen***

Diese Funktion erfüllt ein Geschäftsplan auch nicht. „Anfangs gilt es, seine Idee strukturiert niederzuschreiben“, sagt Alexander Stockinger, Gründungs-Berater der Wirtschaftskammer Oberösterreich. „Wenn man den Businessplan dann nach einiger Zeit durchliest, findet man garantiert neue Aspekte, die zuerst übersehen wurden“, verrät er. Ist ein Gründer mit dem Plan schließlich zufrieden, sollten Zweitmeinungen eingeholt werden. Und zwar von Menschen, die ein ehrliches Feedback geben können. Stockinger: „Dazu eignen sich gute Freunde“. Auch die Wirtschaftskammer unterstützt Gründer. „Wenn sich jemand von einem Unternehmensberater zum Thema beraten lässt, zahlen wir zwei

## WAS BRAUCHT EIN BUSINESSPLAN?

Businesspläne sind unterschiedlich aufgebaut, eine Mustergliederung gibt es nicht. Diese Punkte sollten aber nicht fehlen:

### MARKTUMFELD UND KONKURRENZ

Wie groß ist der Markt, wie hat er sich bisher entwickelt? Dadurch lässt sich abschätzen, welches Potential die Idee haben könnte. Wichtig ist auch eine ausführliche Beschreibung der Branche.

### FINANZPLANUNG UND FINANZIERUNG

Das erste Jahr sollte im Detail, die weiteren Jahre grob durchgeplant werden. Fixpunkte sind die Umsatz- und Personalplanung. Auch ein Investitions-, Liquiditäts- und Abschreibungsplan sollte nicht fehlen.

### EXECUTIVE SUMMARY

Eine kurze Zusammenfassung des gesamten Projekts ist besonders wichtig, da viele Investoren hier entscheiden, ob sich ein Weiterlesen lohnt.

### UNTERNEHMER, TEAM

Welche fachlichen Kompetenzen haben Sie? Warum sind Sie dafür geeignet, ein Unternehmen zu gründen? Wie viel Personal wollen sie aufnehmen und in welchem Zeitraum?

### STÄRKEN UND SCHWÄCHEN

Gibt es Alleinstellungsmerkmale, gibt es besondere Risiken? In welchen Bereichen können Sie glänzen?

### UNTERNEHMENS-BESCHREIBUNG

Welche Geschäftsstruktur gibt es, welcher Standort wurde gewählt, welche Rechtsform? Was ist die Kernkompetenz? Hilfreich ist eine Analyse von ähnlichen Unternehmen.

### GESCHÄFTSIDEE

Sie sollte attraktiv und zugleich realistisch präsentiert werden. Warum sollten die Kunden genau bei Ihnen kaufen? Welche Leistungen und Produkte soll das Unternehmen anbieten?

### MARKETINGKONZEPT

Mögliche Marketingstrategien, ihre Kosten und Erfolgsaussichten werden analysiert. Mit welchen Argumenten will ich die Aufmerksamkeit der Kunden gewinnen?

Drittel des Honorars – bis zu 880 Euro“, sagt Stockinger, Einmal im Jahr und insgesamt vier Mal gilt dieses Angebot. Eine weitere Alternative ist der Businessplanwettbewerb i2b. Start-Up-Unternehmer haben die Möglichkeit, dort ihre Businesspläne einzureichen und von unabhängigen und neutralen Experten bewerten zu lassen. Ein Angebot, das auch Gadermeier nutzt – die positive Rückmeldung bestärkt ihn, an dem Geschäftsmodell festzuhalten.

### Investoren reicht oft Geschäftsmodell

„Etwa 350 Businesspläne werden jährlich im Schnitt bei uns eingereicht“, sagt i2b-Geschäftsführer Emanuel Bröderbauer. Die besten Pläne werden ausgezeichnet, der Gesamtsieger erhält 10.000 Euro. Von der Einsendung profitiert aber jeder Gründer. „Als motivierter Unternehmer neigt man dazu, die Schwachstellen seines Geschäftsplans zu verdrängen oder auszublenden. Externe Personen haben dieses Problem nicht – deswegen können wir die Pläne völlig objektiv beurteilen“.

Ist eine Unternehmensgründung ohne

Businessplan zum Scheitern verurteilt? „Nein“, sagt Stockinger. „Ich habe beispielweise einen voestalpine-Arbeiter beraten, der nebenbei im Winter mit seinem Traktor Schneefahrbahnen geräumt hat“, erzählt er.

Für solche Nebeneinkünfte ist kein eigener Geschäftsplan notwendig. Überall dort, wo der Gründer von seinem Unternehmen jedoch einmal leben

will, sollte genau geplant werden, obwohl für die Bank ein reiner Finanzierungsplan meist ausreicht. „Natürlich ist es nicht so, dass jeder Unternehmer ohne Businessplan gleich Konkurs anmelden muss“, sagt Stockinger. Viele würden auch ohne Businessplan erfolgreich wirtschaften. Dieser sei jedoch die perfekte Möglichkeit, sich umfassend auf die bevorstehende Unternehmensgründung vorzubereiten.

## DER BUSINESSPLAN IST FERTIG – WIE BEKOMME ICH JETZT EINE FÖRDERUNG?

„Man unterscheidet zwischen direkten und indirekten Förderungen“, sagt Peter Polgar, Leiter des Gründerservices der WKOÖ. Neben den Bundesfördergebern, der **aws** (Austria Wirtschaftsservice GmbH) und der **ÖHT** (Österreichische Hotel- und Tourismusbank) sind vor allem die **OÖ KGG** (Kreditgarantiegesellschaft) und die **OÖ UBG** (Unternehmensbeteiligungsgesellschaft) sowie das **Land OÖ** als Fördergeber hervorzuheben.

„Wichtig ist es, Förderanträge immer vor dem Investitionsbeginn einzureichen“, sagt Polgar. Für die Antragsformulierung gibt es Informationen bei allen Fördergebern direkt. Unterstützungsangebote finden Gründer beim Präinkubator [www.akostart.at](http://www.akostart.at) und beim Inkubator [www.tech2b.at](http://www.tech2b.at).

DIE MACHER

# DIE MACHER

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR OBERÖSTERREICH

AUSGABE 03 HERBST 2013 € 4,80

**aufsteigend.**

DER FLUGHAFEN LINZ  
WILL JETZT ABHEBEN!

**zeitsparend.**

VIEL FITNESS FÜR WENIG  
AUFWAND.

**zielführend.**

MIT EINEM GPS-GERÄT FÜR HAUSTIERE  
HABEN DREI START-UP-UNTERNEHMER  
DEN RICHTIGEN SENSOR FÜR ERFOLG.

P.b.b. 122039471 M. VERLAGSPOSTAMT 4020 LINZ



9 120055 660019

04