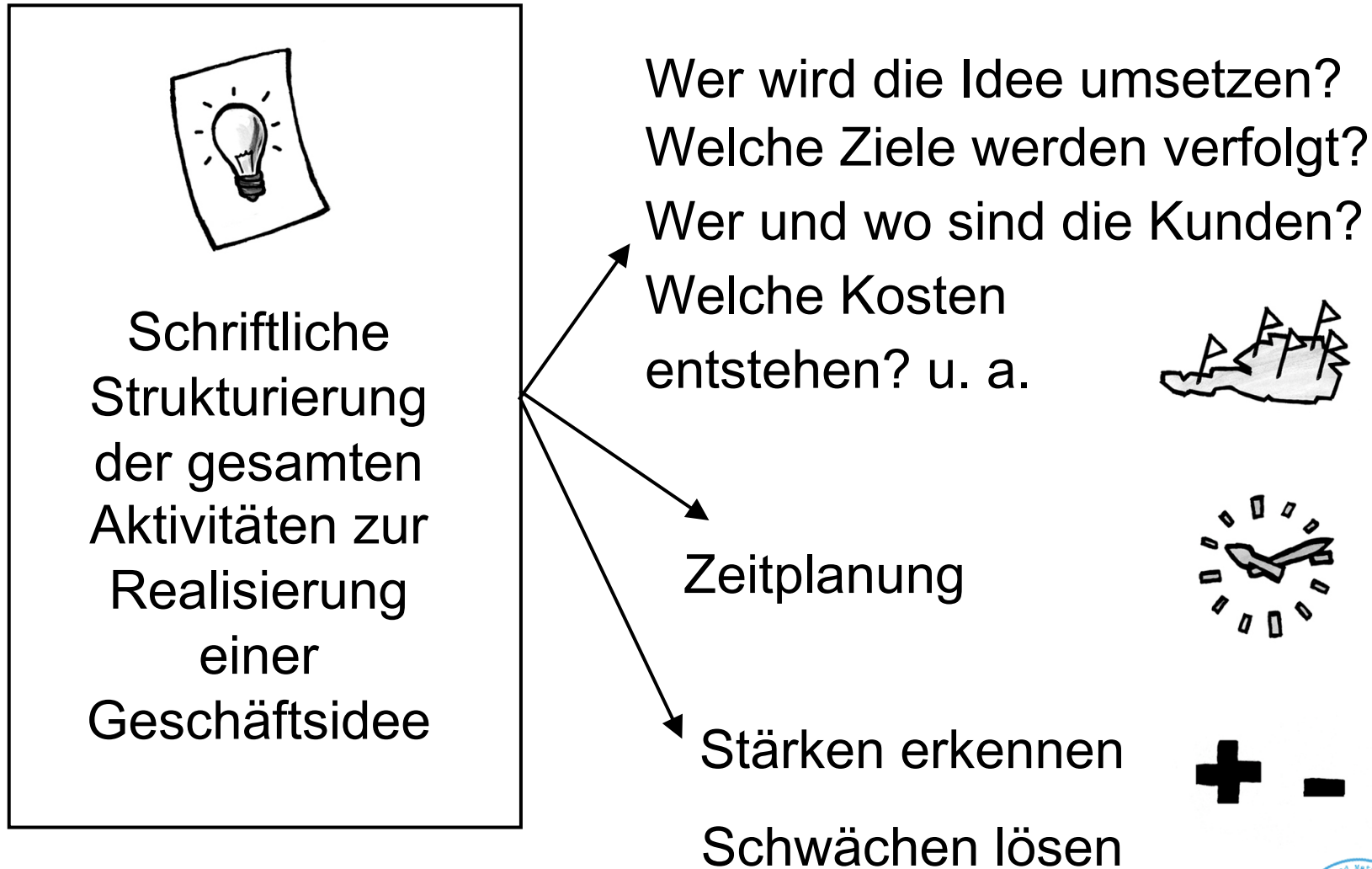
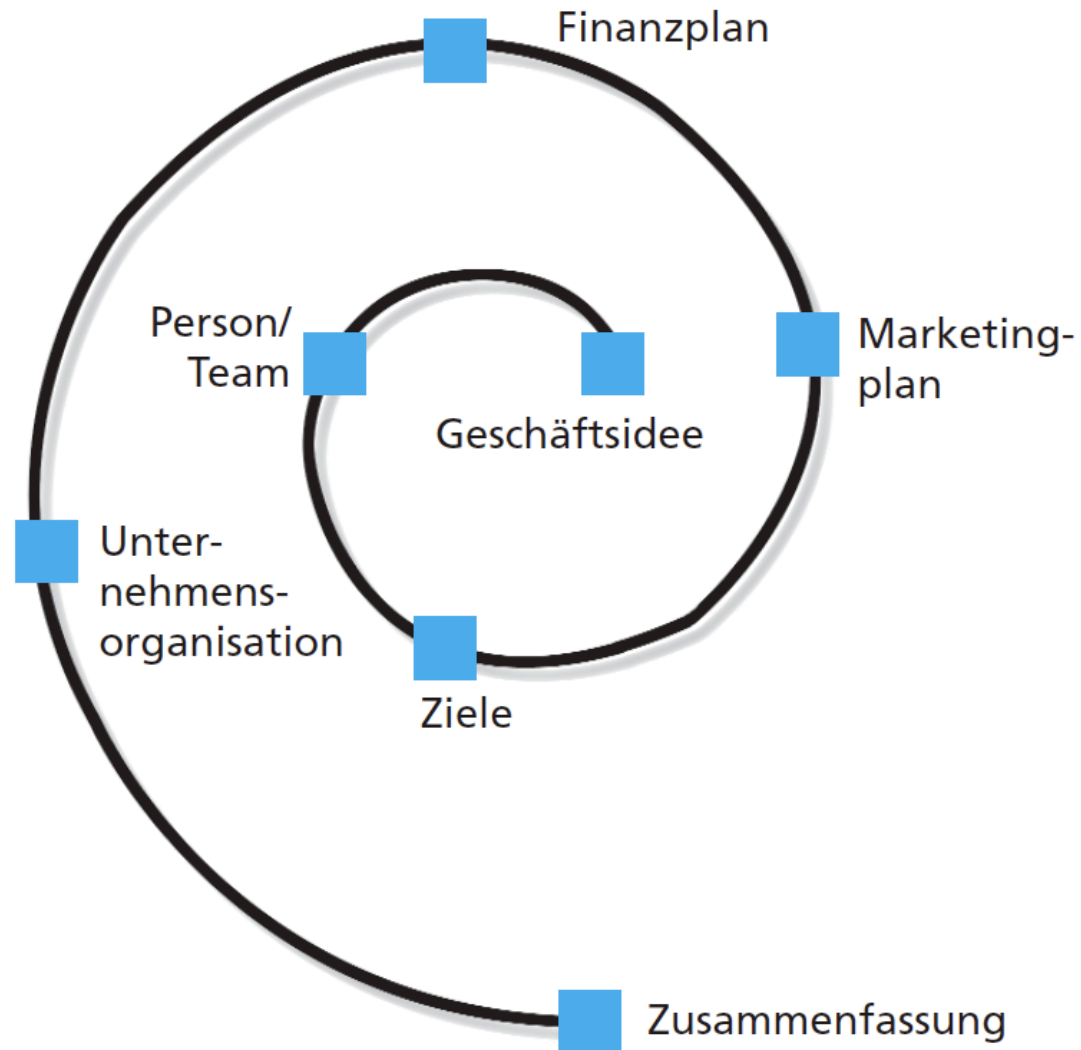


2 Von der Marktchance zum „Core“ Business-Plan

Business-Plan? Was ist das?



Bausteine eines Business-Plans



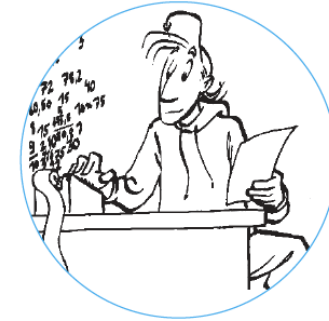
Die Meilensteinliste für den „Core“ Business-Plan

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Grundsätzliche Einführung	X														
Eine Geschäftsidee liegt vor															
Marktchance abgeklärt															
Ziele formuliert															
Zielgruppe festgelegt															
Marktattraktivität erhoben															
Wettbewerbsvorteile															
Produktgestaltung															
Preis															
Vertrieb überlegt															
Kundenkommunikation															
Finanzplan															
Gewerberecht + Firma															
Rechtsform															

Anm.: Bitte durch ein X kennzeichnen, wenn der Punkt erfüllt ist!

Welcher Kapitalbedarf wird ermittelt?

Bsp. Spidermax



Gründungskosten

Kletterausrüstung	€ 5.000,00	
Computer inkl. Drucker und Modem	€ 5.000,00	
Autoreparatur	<u>€ 2.000,00</u>	
		€ 12.000,00

Laufende Kosten für 12 Monate

Monatliche Fixkosten	€ 400,00	
Monatliche variable Kosten	<u>€ 200,00</u>	
	€ 600,00 x 12 =	€ 7.200,00

Private Lebensführung für ... Monate	€ 500,00 x 12 =	€ 6.000,00
---	-----------------	------------

Summe Kapitalbedarf:		€ 25.300,00
-----------------------------	--	--------------------

Wie kann der Kapitalbedarf aufgebracht werden?

Bsp. Spidermax



Spar- und Girokonto	€ 5.000,00	Eigenfinanzierung
Verkauf von Vermögensgegenständen	€ 5.000,00	
Kredit der Bank	€ 2.000,00	Fremdfinanzierung
	€ 12.000,00	Summe Finanzmittel

Der Finanzplan

Welcher Kapitalbedarf wird erkannt?

Vorbereitungskosten

Gründungskosten

Finanzierungskosten (z. B. Zinsen für Kredite)

Laufende Kosten

für 12 Monate:

Private Lebensführung

für 12 Monate

Summe Kapitalbedarf:

**Wie kann der Kapitalbedarf
aufgebracht werden?**

Eigenfinanzierung

Ersparnisse

Zuschüsse

Fremdfinanzierung

Privatdarlehen

Bankkredite

Erste Umsatzerlöse

für 12 Monate:

Summe Finanzmittel: