

A) Struktur: Brainstorming und Entwickeln

Was mache ich:	Produkt und Leistung beschreiben
Was ist so gut daran:	Nutzen, Wertangebot , was ist besser, sicherer, günstiger,.
Wird das gebraucht/gesucht:	Marktpotential („Wo gibt's Fleisch“), Bedarf! Forschung
Für wen mach' ich das:	Fokus im Markt , Zielgruppen, adressierte Segmente
Warum ausgerechnet bei/von mir:	Alleinstellungsmerkmal/USP
Wieviel vom Markt habe ich:	Wettbewerb ; Marktanteil („Wie verteidige ich ‚mein‘ Fleisch“)
Wie vermarkte ich mein Thema:	Geschäftsentwicklung („Wie komm' ich an das Fleisch“)
Was brauche ich dazu:	Ressourcen , Partner, sonstiger Support
Wie läuft das „ganze Ding“ ab:	Geschäftsmodell , wie generiere ich mein Geld
Was bekomme ich dafür:	Umsatz/Einnahmen , Lizenzgebühren, Marktanteil
Bin ich Experte? Mach' ich das gut:	Qualifikation/Erfahrung , „Unternehmer-Gen“

B) Businessplan: Ordnen und dokumentieren

Alle o.a. Themen: **prägnant und allgemeinverständlich**, ca. 15-30 Seiten Beschreibung inkl. Anschauungsobjekte, je nach Geschäftstyp bzw. -komplexität;

Anschaulich: **Bilder**, Zeichnungen, Diagramme, Grafiken, Formen, Skizzen, etc.....

Finanzplan: **Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditätsplan, Bilanz**, Kennzahlen.
8-10 Seiten Finanzbedarf, Verwendung des bereitzustellenden Kapitals u. Vergütung

Weder worst- noch best case: **realistische** Annahmen und Planzahlen!

Kritische Zahlen des Finanzplans im Textteil untermauern: **müssen zueinander passen!!!**

Konkrete Marketing-/Vertriebs-Aktionen, wie das beabsichtigte **Volumen realisiert** wird

C) Persönliches Gespräch mit dem Finanzier

Auf **Augenhöhe!** Kopf hoch und selbstsicher. Gut vorbereitet. Kein Grund um nervös zu sein.

Der Projekteigentümer führt für sein Projekt das Wort! – nicht sein/ihr Berater

„Erzählen Sie mal über Ihr Geschäft.“ „Was genau macht Sie denn so sicher, dass das klappt?“

Herausheben: **Nutzen, Potential, Fokus, USP, Geschäftsmodell, Marketing- und Vertriebsmaßnahmen**

Im Kopf die Eckdaten **Umsatz, Betriebsergebnis**, Wachstumsquoten, Kostenstruktur Material, Personal, Sach- und Dienstleistung, Kapital, Eigenmittel, Bedarf/Verwendung an Fremdmitteln, **Kontrolle der Zahlungsfähigkeit**

Vorbereiten: Kritische Punkte wie **Eigenmittel, Sicherheiten**, aktuelle Lage des **Vermögens** und der **Schulden**, andere wirtschaftliche Tätigkeiten, Besonderheiten