

HINWEISE FÜR DEN AUFBAU VON BUSINESSPLÄNEN FÜR EXISTENZGRÜNDERGUTACHTEN

Wenn Sie als Existenzgründer einen Businessplan erstellen, dessen Tragfähigkeit von uns bescheinigt werden soll, beachten Sie bitte die folgenden Hinweise.

Wichtig ist der **durchdachte und systematische Aufbau** des Businessplans, angefangen von einer kurzen Darstellung der Geschäftsidee über die genaue Beschreibung, welche Leistungen angeboten werden sollen, an welche Zielgruppe sie sich richten und wie diese Zielgruppe erreicht werden soll. Eine mögliche Gliederung könnte in etwa so aussehen:

1. Angaben zur eigenen Person - *Qualifikation, evtl. berufliche Entwicklung*
2. Geschäftsidee – *kurze und prägnante Zusammenfassung Ihrer geplanten Tätigkeit*
3. Dienstleistungsangebot – *Genauere Beschreibung Ihrer geplanten Tätigkeit:*
 - angebotene Sprachen und Sprachrichtungen
 - konkret angebotene Leistungen- Übersetzen, Dolmetschen, Lektorat...
 - Fachgebiete – Wo ist schon Erfahrung vorhanden, auf welchen Gebieten verfügen Sie über gesonderte Abschlüsse und Qualifizierungen, in welche neuen Fachgebiete möchten Sie sich noch einarbeiten, was sind Ihre Interessengebiete, Hobbys...
 - evtl. Aufbau eines Netzwerks zur Erweiterung des eigenen Angebots – Zusammenarbeit mit Kollegen, z.B. um mehr Fachgebiete und größere Auftragsvolumen, weitere Sprachen anbieten zu können, zur Qualitätssicherung usw.?
 - Alleinstellungsmerkmal – Welche Vorteile bieten Sie potenziellen Kunden gegenüber anderen Anbietern, z.B. zusätzliche Serviceleistungen (Warum sollte ein Kunde ausgerechnet Sie beauftragen, was können Sie, was andere nicht können?)
4. Zielgruppe – *Möglichst konkrete Angaben*
 - Direktkunden – Bestandskunden und potenzielle Neukunden (konkrete Firmen, wenn vorhanden, Branchen usw.)
 - Agenturen
 - Privatkunden
5. Akquise – *Auf welchen Wegen möchten Sie die Zielgruppe erreichen?*
 - eigene Website

- Eintragungen in Portale und Branchenverzeichnisse - Gute, aussagekräftige Profile
 - Anzeigen – In welchen Medien und Publikationen?
 - Beeidigung
 - Eintrag in der Mitgliederdatenbank des BDÜ
 - weitere Möglichkeiten
6. Darstellung der Marktsituation und bestehender Risiken
- aktuelle Situation am Markt (je nach Sprache und Fachgebiet - hohe oder geringe Nachfrage)
 - Konkurrenzsituation
7. Kosten und Einnahmen
- Gründungskosten – Welche Anschaffungen sind nötig, wie sollen sie finanziert werden
 - Rentabilitätsvorschau – Aufstellung zu erwartender Einnahmen (zu Beginn geringer, Einplanung einer Einnahmensteigerung über die Zeit) und Ausgaben nach Kostengruppen
 - Unterm Strich sollte der verbliebende Gewinn nach max. zwei Jahren ausreichen, um die eigenen Lebenshaltungskosten zu bestreiten.

Allgemeine Hinweise:

Bitte schreiben Sie keine wissenschaftliche Abhandlung. Arbeiten Sie die abgefragten Punkte so ausführlich wie nötig in gut strukturierter Form ab, vermeiden Sie seitenlange Ausführungen, die nichts mit Ihrem Konzept und dessen Realisierung zu tun haben.

Beachten Sie bitte, dass die Prüfung der Geschäftskonzepte und Erarbeitung der Stellungnahmen zur Existenzgründung **auf ehrenamtlicher Basis** erfolgt. Aus diesem Grund gibt es keinen Anspruch auf bestimmte Reaktions- und Bearbeitungszeiten, auch wenn wir uns in jedem Fall bemühen, die jeweiligen zeitlichen Anforderungen zu erfüllen.

Legen Sie daher Ihr Konzept möglichst frühzeitig vor, damit ausreichend Zeit für die Prüfung und evtl. Überarbeitung vorhanden ist und die Bearbeitung zum gewünschten Termin abgeschlossen werden kann.

Viola Mrusek
Referentin Existenzgründung
BDÜ Landesverband Ost e.V.