

GRÜNDUNGSTAGE

2023

Einfach Gründen.

**20.
UND
21.11.**

> wko.info/wien-gruendungstage

HOW TO BUSINESSPLAN

Nicole Kus, i2b

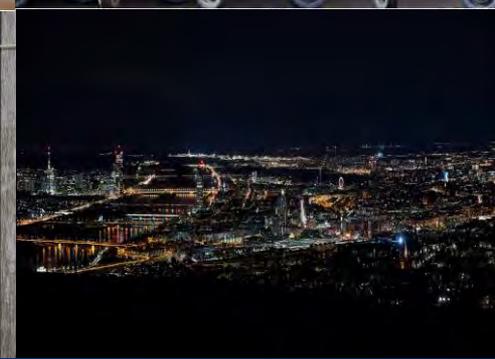
Erfolgsfaktor Businessplan

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







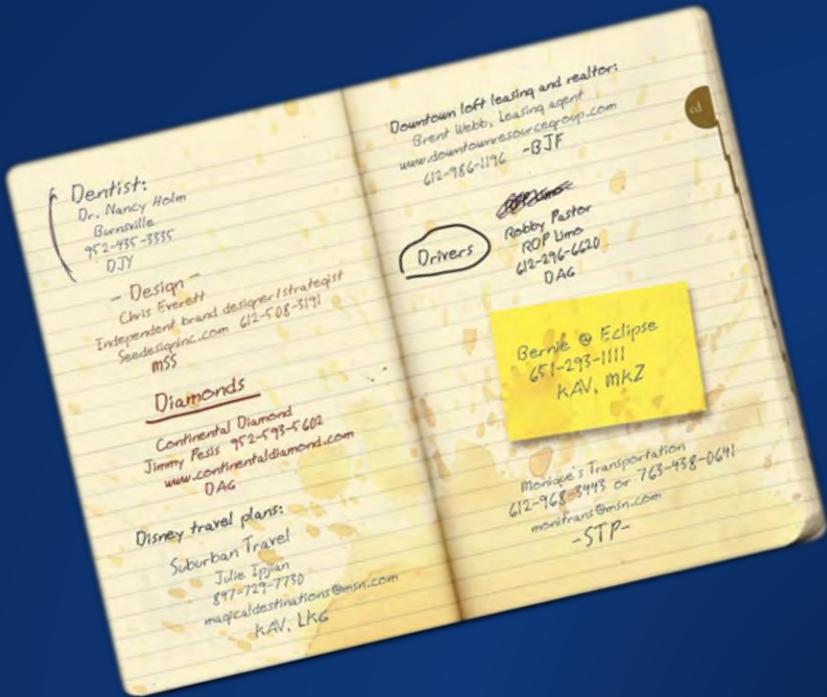






Der Businessplan

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



Der erste Eindruck zählt!

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



- Weckt das Interesse des Lesers;
keine Einführung sondern komprimierte
Darstellung
- 1-2 Seiten
- Zum Schluss schreiben
- Geht auf folgende Punkte ein
 - Die Idee
 - Das Team
 - Das Unternehmen
 - Die Vermarktung
 - Die Finanzen
 - Der Erfolg

Elevator Pitch: 2-minütige Kurzfassung der Geschäftsidee

- Beschreibung
- Kundennutzen
- USP, Stärken & Schwächen
- Markenschutz und Patente
- Innovationsgrad
- Leistungserstellung



- Beschreibung
- Kundennutzen
- USP, Stärken & Schwächen
- Markenschutz und Patente
- Innovationsgrad
- Leistungserstellung



- Kundennutzen



- Beschreibung
- Kundennutzen
- USP, Stärken & Schwächen
- Markenschutz und Patente
- Innovationsgrad
- Leistungserstellung



- USP, Stärken & Schwächen



- Beschreibung
- Kundennutzen
- USP, Stärken & Schwächen
- Markenschutz und Patente
- Innovationsgrad
- Leistungserstellung





- Branche
- Markt & Absatzpotenzial
- Zielgruppen
- Trends
- Konkurrenzanalyse
- Markteintrittsbarrieren & Abhängigkeiten



- Zielgruppen



✓ **Männlich**

✓ **Alter: 60+**

✓ **Vermögend**

✓ **Musikliebhaber**

✓ **Gut situiert**

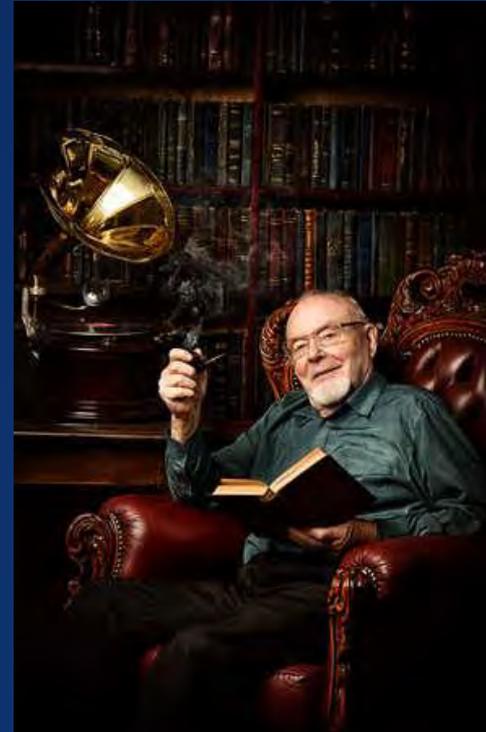
✓ **Erfolgreich**

✓ **Berühmt**

✓ **evt. geschieden (und neu verheiratet)**



- Wie alt ist Ihre Zielgruppe?
- Welchen Familienstand hat sie?
- Wo wohnt sie?
- Zu welchen Berufsgruppen zählen Ihre Kunden?
- Welchen Bildungsgrad haben sie?
- Wie verhalten sich Ihre Kunden im Alltag, welche Rollen nehmen sie ein?
- Welche Hobbys und Interessen haben sie?
- Was sind ihre Lebensziele?
- Wo informiert sich Ihre Zielgruppe? Was liest / schaut sie gerne an?
- Wie kommuniziert Ihre Zielgruppe? Welche sozialen Netzwerke nutzt sie?
- Wie trifft die Zielgruppe Kaufentscheidungen? Was motiviert sie? Wer beeinflusst sie?
- Welche Bedürfnisse haben die Personas darüber hinaus?



- Branche
- Markt & Absatzpotenzial
- Zielgruppen
- Trends
- Konkurrenzanalyse
- Markteintrittsbarrieren & Abhängigkeiten



- Konkurrenzanalyse





SUSHI

LIEFERSERVICE

PIZZA

SUPPE

BILLA



KEBAP
BOWL
S

BURGER

SCHNITZEL

- Branche
- Markt & Absatzpotenzial
- Zielgruppen
- Trends
- Konkurrenzanalyse
- Markteintrittsbarrieren & Abhängigkeiten



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



Was kostet ein einmaliges 1-
seitiges Inserat in der Tageszeitung
„Die Presse“ (wochentags)?



Wofür haftet der Reiseveranstalter?

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

Was, hat sich wieder ereignet es sich ab Ausnahmefällen erproben und umsetzen dürfte auch die heutige Urlaubsplanung nicht verfallen. Hatte im Vorjahr Personalmangel zu Termin- und Flugverschiebungen und schlechter zu Chanc auf Flughäfen geführt, so hat Brancheninsider für dieses Jahr hinsichtlich Buchung in Sicht: Airlines und Flughäfen seien besser besetzt vorbereitet, sagt Business-Club-Elder Wilfried Kitzler zu Reuters.

Rund Italien werde eher nicht alles, ich erwarte nicht das Chaos, das wir vergangener Sommer hatten, aber es wird nicht perfekt sein“, sagt Wilfried. Im Übrigen auch unklare, wenn Airlines werden womöglich im August einige Flüge streichen müssen. Grund seien Lieferverzögerungen beim Flugzeugbau Boeing. Mit wesentlichen Auswirkungen auf die Kunden und Kunden noch nicht festlich rückt.

Für jene, die jetzt ihren Urlaub planen, heißt das wohl: Einen Grund zu weiteren Sorgen gibt es nicht – wohl aber sollte man sich darauf einstellen, dass es immer noch etwas mehr Verzögerungen als im Jahr 2019 geben wird. Aber malherber gehen kann. Zumal auch die zuletzt allgegenwärtigen Themen Vorräte noch nicht ausgestiegen ist.

Was zu nächsten Frage führt: Wer haftet, sollte es schließlich zu einer längeren Verzögerung bei der Urlaubsreise kommen? Und ist man angesichts des Covidrisikos eher besser dran, wenn man eine Pauschalreise bucht? Diese Fragen sind es, um die es hier geht. Die Antworten sind sich die Haftung eines Veranstalters, der nicht zugleich auch die Airlines betreibt, in engen Grenzen.

1 Was gilt als Pauschalreise und welche Rechte und Ansprüche?
Eine Pauschalreise muss nicht unbedingt „all inclusive“ sein. Dafür genügt es, wenn mindestens zwei verschiedene Reiseleistungen zu



einem Gesamtpaket kombiniert werden – dazu zählen Personenbeförderung, Unterkunft, Ausvermietung, aber auch sonstige touristische Leistungen, wenn diese ein wesentlicher Bestandteil des Gesamtpakets darstellen. Grundsätzlich ist dazu der Reiseveranstalter für die Erbringung aller im Pauschalvertrag vereinbarten Leistungen verantwortlich, und zwar auch für solche, die nicht er selbst, sondern ein anderer Unternehmer erbringen hat.

Für gelöste Zahlungen besteht außerdem ein Insolvenzschutz (siehe der Verbraucherpreis und kann die Reise deshalb nicht aufhalten, bekommt man sein Geld zurück. Wobei immer ein Pauschalreiseveranstalter genannt werden muss, welche Anbahnungs- und Reiseleistungen er anbietet. Bei der Buchung darf ein österreichischer Reiseveranstalter sein. Reiseveranstalter erst maximal 20 Tage vor der Abreise mehr als 30 Prozent entgeltsgemindert. Bei überhöhten Anbahnungskosten der überhöhten Teil im Insolvenzfall nicht abgerechnet sein, wenn das Insolvenzverfahren des Veranstalters im Zusammenhang mit der Reise beginnt, sondern z. B. die im Insolvenzfall des Veranstalters gebuchte Flüge, muss der Veranstalter

sich um die Umbuchung auf einen anderen – dazu zählen Personenbeförderung, Unterkunft, Ausvermietung, aber auch sonstige touristische Leistungen, wenn diese ein wesentlicher Bestandteil des Gesamtpakets darstellen, wenn ein gleichwertiger Ersatzvertrag.

2 Welche Ausgleichsmöglichkeiten stehen bei Flugverzögerungen?
Kann ein Flug mit drei oder mehr Stunden Verspätung im Ziel sein, hat man laut EU-Fluggastreurecht Anspruch auf eine Ausgleichszahlung von 250 bis 600 Euro je nach der gebuchten Flugverlängerung. Dabei müssen sich Kommunikation und Kommunikation an die Airlines wenden“, sagt Maria Sennel, Juristin beim Europäischen Verbraucherzentrum, in „Justiz“. Das gilt auch bei Pauschalreisen. Zwar bieten Reiseveranstalter oft Unterstützung bei der Geldzahlung an, es empfiehlt sich dazu verpflichtet sind sie nicht.

Vom Veranstalter einer Pauschalreise kann man bei einer langen Flugverspätung Preisermittlung verlangen, und zwar ab der fünften Stunde. Das ist der Preis des sonstigen Tagespreises für jede weitere Stunde. Allerdings sind diese beiden Ansprüche nicht zu addieren, sondern die niedrigere Zahlung wird jeweils auf den anderen Anspruch anrechenbar.

Einmal können (Verfallsdatum) abgesehen von Schadenersatz Ansprüche entstehen (wobei erstere Ausgleichszahlungen auch da anzurechnen sind).

3 Sind wenn die Fluglinie die Ausgabelieferung versagt?

Halten „unabhängig von Umständen“ zu der Flugverlängerung führt, kann der Ausgleichsanspruch nicht begründet werden. Die Pflicht besteht dann ist jedoch eher vorübergehend. Die Airlines muss demnach im Wesentlichen nur dann nicht zahlen, wenn der Ereignis für sie unvorhersehbar und nicht beherrschbar war. Bei der Durchführung von Ansprüchen helfen kann in Österreich z. B. die Schlichtungsstelle der Agentur für Passagier- und Luftverkehr (APF).

4 Haftung nach dem Reisebüro für die unmittelbaren Reiseleistungen?

Ein Reisebüro, das lediglich als Vermittler tätig wird, haftet nicht für alle Reiseleistungen selbst, – über Haftung von den Veranstalter. Für die Vermittlungstätigkeit ist allerdings das Reisebüro verantwortlich und haftet daher z. B. für mangelhafte Stühle bei der Auswahl der Reiseveranstalter.

STREITFALL DER WOCHE

von Christine Kary
Mietwohnung ist zum Wohnen da, nicht zum Lüften

Keine Pflicht zum Stoßlüften alle paar Stunden.

Was ist das mit dem Mietwohnung „benötigt“? Inzwischen ist es wohl das einzige, so nach im Fall einer neu errichteten Wohnhausanlage, in der es schon lange nach der Übergabe immer wieder zu Schimmelbefall kam.

Die Vermieterin gab der Mieterin die Schuld daran. Diese war mit ihrer Familie nicht gleich nach der Übergabe im September 2014 eingezogen. Erst nach einem halben Jahr wurde die Wohnung wegen fehlender Lüftungsanlagen an dem Tag genutzt. Alle drei bis vier Stunden habe sie die Fenster für fünf bis zehn Minuten öffnen müssen. Diese fünf- bis zehnminütige Lüftung habe sie jedoch nicht gemacht.

Immer wieder benötigte die Vermieterin das mit der Mieterin nach schließlich zum Klagen führen und zum 31. August 2021 Klage gegen die Mieterin wegen „erheblich mangelbehafteter Gebrauch“ und Verunreinigung der Mietwohnung. Die Gerichtsurteil und zweiter Instanz gab der Mieterin recht, nicht jedoch der OGH. Eine Wohnung wird zum Wohnen vermietet und nicht zum Trocknen des Gebäudes, nur dann nicht zahlen, wenn der Ereignis für sie unvorhersehbar und nicht beherrschbar war. Bei der Durchführung von Ansprüchen helfen kann in Österreich z. B. die Schlichtungsstelle der Agentur für Passagier- und Luftverkehr (APF).

4 Haftung nach dem Reisebüro für die unmittelbaren Reiseleistungen?

Ein Reisebüro, das lediglich als Vermittler tätig wird, haftet nicht für alle Reiseleistungen selbst, – über Haftung von den Veranstalter. Für die Vermittlungstätigkeit ist allerdings das Reisebüro verantwortlich und haftet daher z. B. für mangelhafte Stühle bei der Auswahl der Reiseveranstalter.

GRÜNDER:INNEN AUFGEPASST!

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

contact@izb.at | +43 699 189 737 28 | www.izb.at



NEU! Sonderpreis GreenTech
ÖSTERREICHSGRÖSSTER BUSINESSPLAN WETTBEWERB

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



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



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



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** muss klar herausgearbeitet werden
- **Gründungsteam:**
Was ist Ihr Hintergrund / Ihre Kompetenz um Ihre Idee erfolgreich umzusetzen?
- **Unternehmensprozesse / Organisation:**
Sorgen Sie frühzeitig für Struktur!
- **Preispolitik:**
Optimale Preisfindung, kostendeckend, wie viel ist der Zielgruppe das Produkt / die Dienstleistung wert?



Unsere 6 Top-Tipps für Ihren Businessplan



1. Schreiben Sie einen Businessplan!

...und vermeiden Sie dadurch blinde Flecken.

2. Überzeugen Sie durch Klarheit!

...und holen Sie Unterstützer ins Boot.

3. Gehen Sie auf Schwächen und Risiken ein!

...nur dadurch bleiben Sie glaubwürdig.

4. Achten Sie auf die Gestaltung!

...der erste Eindruck zählt.

5. Auf die Länge kommt es an!

...beim Businessplan gilt: „Weniger ist Mehr“.

6. Fokus auf die Executive Summary!

...mit ihr verkaufen Sie Ihre Idee, oder eben nicht.

Die Services





...als Arbeitsbuch zur Erstellung eines
Businessplans zu verwenden



MODUL 1

Die i2b Services -
how to

STARTEN →

MODUL 2

Executive Summary

STARTEN →

MODUL 3

Produkt und
Dienstleistung

STARTEN →

MODUL 4

Branche, Markt und
Wettbewerb

STARTEN →

MODUL 5

Marketing und
Vertrieb

STARTEN →

MODUL 6

Unternehmen und
Management

STARTEN →

MODUL 7

Erfolgs- und
Finanzplanung

STARTEN →

MODUL 8

Geschäftsmodell
testen

STARTEN →

<p>MatheArena Preisräger 2021 - Innovative Lernapp</p>		<h2>IKONITY</h2>	DOWNLOAD
<p>HEDY Production Finalist 2021 - Europas Plattform für den digitalen Einkauf von Fertigungsmitteln</p>			DOWNLOAD
<p>ALPHA Piano GmbH Gesamtsieger 2014 - Elektronische Musikinstrumente höchster Qualität</p>			DOWNLOAD
<p>öklo Gesamtsieger 2017 - Komposttoiletten - Die Nr. 1 bei mobilen WCs</p>			DOWNLOAD
<p>Bärstein Preisräger 2016 - Natürlicher Muntermacher aus grünem Kaffee</p>			DOWNLOAD
<p>Innovidium Preisräger 2018 - Gemeinsam wachsen und Potenziale entfalten</p>			DOWNLOAD
<p>Die schlaue Box EPU-Sieger 2017 - Wochenplan für kluge Köpfe</p>			DOWNLOAD
<p>Vinotaria Preisräger 2018 - Dein Wein & Weingeschenke Onlineshop</p>			DOWNLOAD
<p>HELGA Preisräger 2015 - Regionales Algen-Superfood</p>			DOWNLOAD
<p>runtastic Finalist 2009</p>			DOWNLOAD
<p>IKONITY Studierendenprojekt</p>			DOWNLOAD
<p>ecoist Studierendenprojekt</p>			DOWNLOAD

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?

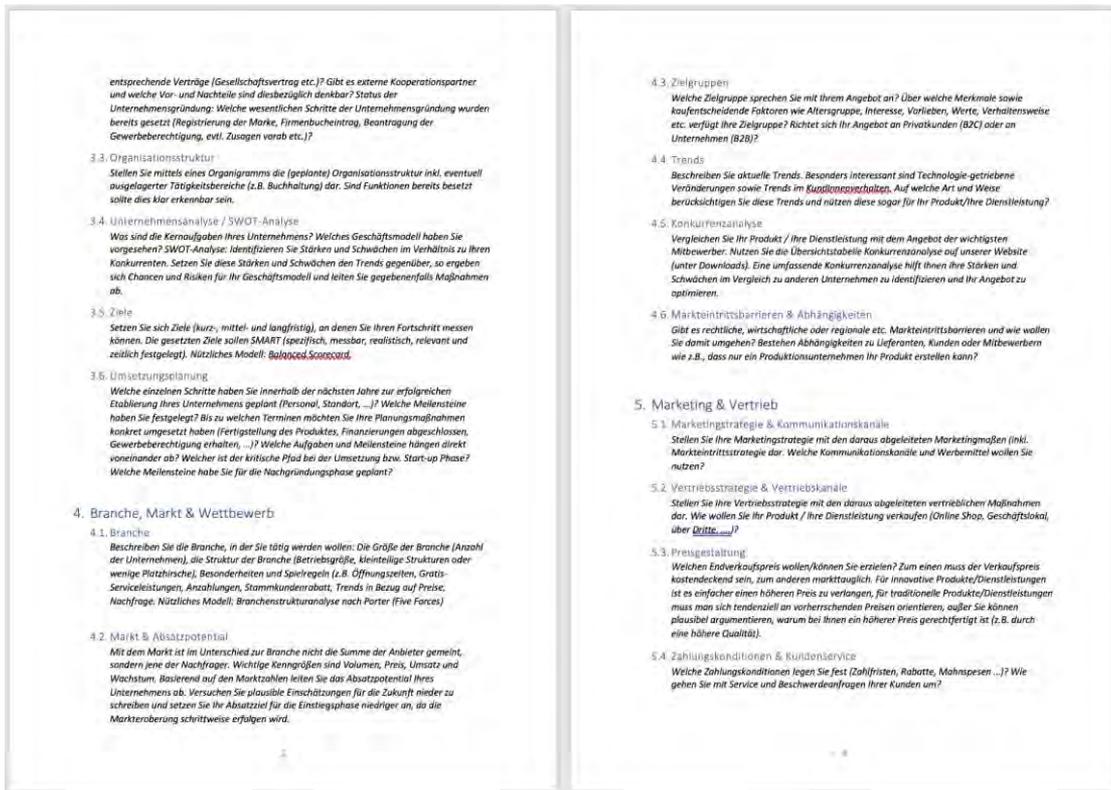
← → Paragraph **B** *I* U ☰ ☷ ☹ ☰

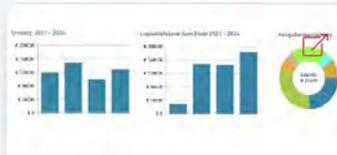
Die Firma "XYZ" wurde im April 2019 gegründet. XYZ leitet sich aus ...

POWERED BY TINY

...Editor zur angeleiteten schriftlichen Erfassung eines Businessplans

... zur angeleiteten Erarbeitung eines Businessplans (offline)

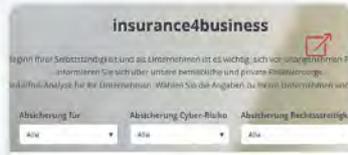




plan4you.online

plan4you.online/

Kostenloses Planungstool, zur Verfügung gestellt von WKÖ, aws und haude electronica. Erstellen Sie hiermit einfach Ihre vollständige Finanzplanung und laden Sie diese als Anhang (PDF) im Einreichprozess hoch.



insurance4business

sparkasse.at/sgruppe/gruender/versichern/...

Nutzen Sie dieses Tool für eine schnelle Risiko-Analyse Ihres Unternehmens.



Zahlen im Griff

wko.at/service/unternehmensfuehrung-fina...

Das Tool "Zahlen im Griff" (Wifi) unterstützt Sie mit Detailberechnungen für die Bereiche Arbeitnehmer-innen- bzw. KFZ-Kosten sowie Privatausgaben. Simulieren Sie unterschiedliche Szenarien für Umsatz, Kosten und Gewinn.



fundnow

fundnow.at/

In 5 Minuten zum passenden Finanzierungsmix! Fundnow zeigt Ihnen welche Kapitalquellen für Ihr Projekt zur Verfügung stehen und übermittelt Ihnen auf Wunsch auch gleich ein konkretes Angebot.



Break-Even-Rechner

apppool.wko.at/BreakEvenRechner/

Berechnen Sie den notwendigen Mehrumsatz, damit sich die Einstellung des/der ersten Mitarbeiter-in rechnet.



Mindestumsatzrechner

gruenderservice.at/mindestumsatzberechn...

Zur Berechnung, wie viel Umsatz mindestens notwendig ist, um einen gewünschten Unternehmerlohn zu erhalten.

...detaillierte Fachfeedbacks auf den
Businessplan durch unsere
ExpertInnen





MBA, MSc
Angermann, Markus
Angermann IT-Services GmbH



Bachmayr, Wilfried
Unternehmensberatung



B.A., MBA
Baier, Harald
Kärntner Sparkasse AG



Mag., CDC
Bartholmer, Wolfgang
wb-bc Business Consulting und Beteiligungs GmbH



Mag.
Franceschini, Helmut
FYNN Strategy



Mag. (FH)
Freiberg, Mario
Wirtschaftskammer NÖ



DI (FH)
Freidl, MA, Michael
University of Graz



Mag.
Fuchs, Wolfgang
SISCON Unternehmensberatung GmbH & Co KG



Mag. rit. soc. oec.
Baumgartner, Philipp
RIZ Up die Gründeragentur des Landes Niederösterreich GmbH



Bewersdorff, Margaretha
Stadtgemeinde Wieselburg, Betriebservice



Ing. Mag. (FH), MSc
Bluth, Thomas
Thomas Bluth



Bodenstein MBA, Robert
InfoManagement Unternehmensberatung, m.b.H.



Mag.
Geisler, Tanja
steuerquadrat SteuerberatungsgmbH



Assoc. Prof. Dr.
Genis-Gruber, Ahu
FH Oberösterreich



Mag. (FH)
Gerl, Robin
rit up Niederösterreichs Gründeragentur GmbH



Ing. Mag. (FH)
Graf, Erwin J.
Unternehmensberatung



Mag.
Böhm, David
MACHER MEDIA HOUSE GmbH



Prof. (FH) DI Dr.
Büll, Christian
FH Burgenland GmbH



Danksagmüller, Kurt
Brandpoint



MSc
Deller, Anita
THI Techhouse GmbH



Mag. (FH)
Grammel, Marion
The Early Birds



Mag.
Grillitsch, Simon
Grillitsch



Gruber, Nina
tech2b Inkubator GmbH



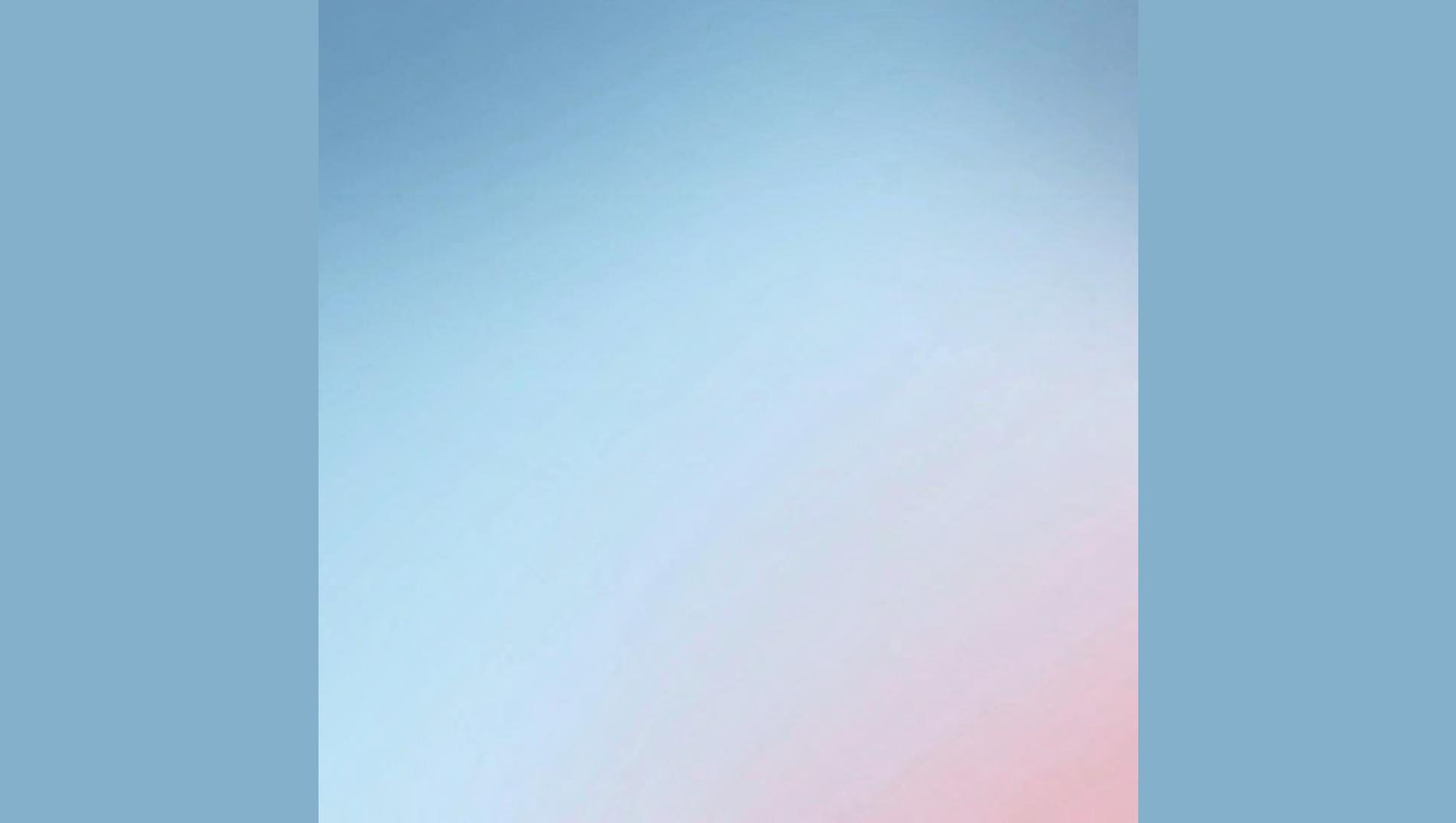
Dipl. Ing.
Gschöpf, Andreas
WITS Universitäres Gründerservice GmbH

Erfahren Sie mehr über unsere NetzWERK-Partner

... österreichweites Netzwerk an Partnern



Der Wettbewerb





IBU Businessplan-
Wettbewerb

IBU BUSINESSPLAN
WETTBEWERB

Preise im Gesamtwert von über
200.000 Euro

#glaubandich

Der Businessplan Wettbewerb

1

Die Einreichung

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

2

Das Finale

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

3

Die Prämierung

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

[BUSINESSPLAN SCHREIBEN](#)

[MEHR ZUM WETTBEWERB](#)

Wettbewerb Timetable 2023

Einreichungen jederzeit möglich



01.10.2023
Einreichschluss



20.11.2023
Finale - Pitch



07.12.2023
Preisverleihung

Nicole Kus
Projektmanagement
kus@i2b.at