



Gründertage

Mag. Christian Starzer

Gründertage 2017

„Man muss nicht immer alles selber machen,
externes Know-how zahlt sich aus!
Die WK-Wien bietet hierfür tolle
Unterstützungsmöglichkeiten
an.“



Die Unternehmensberatung der WKW

Die Unternehmensberatung der WKW vermittelt und fördert Beratungsleistungen für Wiener Unternehmen.

Aus einem Pool von über 500 Beratungsunternehmen können Experten zu den verschiedensten Themen vermittelt werden. Die Kosten dieser Beratungen werden mit Zuschüssen von 40 bis 60 Euro pro Beratungsstunde gefördert. Mehrere Module stehen zur Auswahl.

Förderangebot

Beratungseinstieg: 4 geförderte Beratungsstunden, pauschal 320 €; das Unternehmen trägt lediglich USt; UB schlägt mehrere Beratungsunternehmen zur Auswahl vor

Kurzberatung: 12 geförderte Beratungsstunden, für abgegrenzte Fragestellungen, Sonderaktionen, betriebliche Einzelprobleme. Förderung 40 €/Std.; für Gründer und Jungunternehmer 60 €/Std.

Förderangebot

Schwerpunktberatung: **20 geförderte Beratungsstunden**,
Zuschuss 40 €/Std.; für Gründer- und Jungunternehmer/-innen 60 €/Std.; Nur
MIT Wunschberater möglich. Für betriebswirtschaftliche, organisatorische und
strategische Aufgabenstellungen.

Umsetzungsbegleitung: **20 geförderte Beratungsstunden**; nach einer
Schwerpunktberatung möglich, Förderung 40 €/Std.; für Gründer- und
Jungunternehmer/-innen 60 € /Std. Dient dem laufenden Projektcontrolling
und zur fachlichen Begleitung der in der Schwerpunktberatung geplanten
Maßnahmen

Förderangebot

Sondermodule: Umweltberatungen im Rahmen von **OekoBusiness Wien** zur Einsparung von Energie, Abfall und Ressourcen, Kurze Module zu Barrierefreiheit, Registrierkasse, etc.

Jährliches Stunden-Kontingent:
maximal 56 Stunden, vor Gründung maximal 24 Stunden

Wer wird gefördert?

Gründer/-innen mit Standort in Wien(Zuschuss 60 € / Stunde), gilt für typische Gründungsthemen wie Businessplan, Strategie, Geschäftsidee usw.
Voraussetzung: Gründerworkshop der WKW

Jungunternehmer/-innen (Zuschuss 60 € / Stunde)
drei Jahre ab erstmaliger Gründung bzw. Lösung des Gewerbescheins

Unternehmer/-innen (Zuschuss 40 € / Stunde)

Voraussetzung allgemein: (zukünftiges) Mitglied der WKW

Welche Themen werden gefördert?

Businessplan und Strategie

Marketing und Vertrieb

Budgetierung und Finanzplanung

Innovation und Technologie

Ökologie und Umweltschutz

Nicht förderbar: Steuerberatung, rechtliche Beratung, Agentur- bzw. Umsetzungsleistungen (Logo, Graphik, HP Erstellung, etc.)

Beratungsablauf

- 1) Förderantrag online stellen (www.wko.at/wien/unternehmensberatung)
Formulare zur Auswahl: MIT bzw. OHNE Wunschberater, ggf. Abstimmung mit Berater
- 2) Förderzusage durch die Unternehmensberatung der WKW
- 3) Information an Beratungsunternehmen
- 4) Termine vereinbaren, mit der Beratung beginnen

Herzlichen Dank!

Das Team der Unternehmensberatung
im wko[forum]wien

Operngasse 17-21/5 | 1040 Wien

unternehmensberatung@wkw.at

01 514 50 - 1160

www.wko.at/wien/ub

WKW Unternehmensberatung

Mag. Alois Frank / Mag. Christian Starzer

Mag. Wolfgang Fuchs (SISCON Unternehmensberatung GMBH)



Mein Businessplan - Basis meines Erfolges

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Mag. Alois Frank

Mag. Christian Starzer

WKW Unternehmensberatung

Businessplan Erstellung

Mag. Wolfgang Fuchs

SISCON Unternehmensberatung GmbH

Unternehmensberater

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil A - Allgemeines zum Businessplan

Insolvenz Ursachen, Aussehen, Methodisches

Teil B - Der Businessplan

Konkrete Inhalte

Teil C - Netzwerke, Information und Angebote

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil A - Allgemeines zum Businessplan

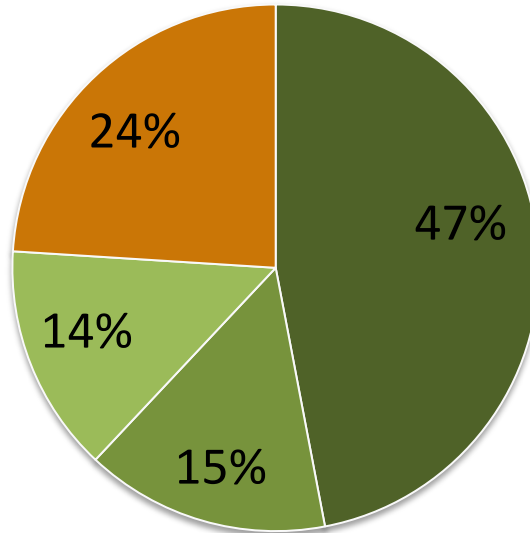
Insolvenz Ursachen

Aussehen

Methodisches

Mein Business Plan
Basis meines Erfolges

Insolvenz Ursachen



Externe
Ursachen

Innerbetriebliche
Ursachen

Kapitalmangel

Fahrlässigkeit des
Managements

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil A - Allgemeines zum Businessplan

Insolvenz Ursachen

Aussehen

Methodisches

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Aussehen

- Umfang und Form
- Aufbau
- Sprache und Rechtschreibung
- Erste Eindruck zählt



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil A - Allgemeines zum Businessplan

Insolvenz Ursachen

Aussehen

Methodisches

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Methodisches

- Geschäftsidee - „Rahmen abstecken“
- Informationen einholen -
 Wo? Statistik Austria, etc.
- Vom Grobkonzept in die Tiefe arbeiten
- Strukturiert vorgehen
- Ausgewogen ausgearbeitete Kapitel



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Die Zusammenfassung

- Wichtig!
- Max. 1 Seite
- Grundlage für Kommunikation und Verkauf
- Vision

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Das Unternehmen

- Rechtsform – Geschäftsführer (hr/gr), Gesellschafter
- ausgeübte Gewerbe
- Gründungszeitpunkt
- Standort(e)
- Management Team



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B – Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Produkt und/oder Dienstleistung

- Beschreibung
- Techn. Details → Anhang
- Alleinstellungsmerkmal - Spezialisierung
- Nutzen für den Kunden
 - Problemlösung
 - Einsparung (Geld, Zeit, Energie, usw.)
 - persönlicher Nutzen (Image, Zufriedenheit, ...)

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Standort und Lage

Warum hier und nicht woanders?

- Firmenstandort (Adresse)
- Groß-/Kleinräumige Lage
(Erreichbarkeit, Umfeld, Einzugsgebiet, Parkmöglichkeiten, etc.)
- Räumlichkeiten
(Größe, Konfiguration, Plan, Flächennutzung, Ausstattung, etc.)



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Weitere mögliche Punkte

- Technologie, Patente, Markenschutz...
- Aufbau und Ablauforganisation
- Produktion
- u.ä..

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Mein Business Plan Basis meines Erfolges

Marketingstrategie - allgemein

Unternehmensaktivitäten \Rightarrow Märkte

- Positionierung am Markt
- Marketingziel: Umsatz, Marktanteil, Image, etc.
- Preispolitik
- Ressourcen
- Netzwerke, Kooperationen



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Markt / Wettbewerb

- Auf welchem Markt sind Sie eigentlich tätig?
 - Marktvolumen und freies Marktpotential
 - Wie funktioniert er
- Konkurrenzanalyse

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Zielgruppe und Kundennutzen

- Zielgruppendefinition
- Kundennutzen (falls nicht schon vorher beschrieben)
- Kundengewinnung
- Kundenbindung



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Vertrieb und Maßnahmen

- Vertriebskanäle (zielgruppenspezifisch)
- Kundenbeziehungsmanagement oder: „nicht vergessen werden...“
- Meilensteine - Maßnahmenkatalog - Zielerreichung kontrollieren

Tipp: Vertrauen Aufbauen über Personal-, Prozess- & Ausstattungspolitik

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Planrechnungsergebnisse

- Gewinn- und Verlustrechnung
- Finanzplanung
- Planbilanzen
- Sensitivitätsanalysen (Break Even & Cash Point)

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Details zur Planung

- Umsatz- und Deckungsbeitragsplanung inkl. Kalkulationsgrundlagen
- Personaleinsatz- und Kostenplanung (Privatentnahmen/GF Bezüge)
- Detailplanung des sonstigen betrieblichen Aufwandes
- Investitionen und Abschreibung für Abnutzung
- Kapitalaufbringung und Finanzierungskosten
- Sozialversicherung & Einkommenssteuer
- Ergebnisverwendung (Gewinnausschüttungen)



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Grundlegendes zur Planrechnungen

- Jede fundierte Planrechnung hat ein Mengengerüst
- Detailplanungen müssen aufeinander abgestimmt werden
- Erfolgsplanung alleine ist zu wenig
- Planungshorizont: mindestens 3 Jahre
- Planungsperioden: ersten 12-24 Monate Monatsplanung
daran anschließend: Jahresplanung

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil B - Der Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Beispiel Plan-GuV

xyz GmbH	PLAN 2014		PLAN 2015		PLAN 2016	
	/ 2015		/ 2016		/ 2017	
Umsatzerlöse	1.737.851	100,0%	1.857.446	100,0%	1.901.080	100,0%
Rabatte	-7.104	-0,4%	-9.287	-0,5%	-9.505	-0,5%
Skonti	-5.732	-0,3%	-6.501	-0,4%	-6.654	-0,4%
Umsatzprovision	56.125	3,2%	55.723	3,0%	57.032	3,0%
Wareneinsatz	163.848	9,4%	176.457	9,5%	180.603	9,5%
sonstige variable Kosten	423.469	24,4%	510.798	27,5%	522.797	27,5%
Deckungsbeitrag 1	1.107.246	63,7%	1.130.256	60,9%	1.156.807	60,9%
Personalkosten	620.082	35,7%	640.448	34,5%	649.234	34,2%
sonstiger betr. Aufw and	280.710	16,2%	282.737	15,2%	262.575	13,8%
Sonstige betr. Erträge	26.929	1,5%	0	0,0%	0	0,0%
EBITDA	233.383	13,4%	207.070	11,1%	244.998	12,9%
Abschreibung f. Abnutzung	22.905	1,3%	17.690	1,0%	17.690	0,9%
Finanzerfolg (IK & BK)	18.563	1,1%	16.942	0,9%	17.578	0,9%
EGT	191.915	11,0%	172.438	9,3%	209.730	11,0%
AO Neutraler Aufwand	0	11,7%	0	0,0%	0	0,0%
AO Neutraler Ertrag	0	14,9%	0	0,0%	0	0,0%
Ergebnis vor Steuern	191.915	8,8%	172.438	9,3%	209.730	11,0%
KöSt.	47.979	-0,8%	43.110	2,3%	52.433	2,8%
Ergebnis nach Steuern	143.936	9,6%	129.329	7,0%	157.298	8,3%



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Beispiel Finanzplan

	PLAN 2014 / 2015	PLAN 2015 / 2016	PLAN 2016 / 2017
I. CASH FLOW			
Bilanzergebnis nach Steuern	167.051	89.216	98.766
+/- AfA/Zuschreibung	22.905	17.690	17.690
+/- Steuerrückstellungen	8.258	5.334	20.342
+/- Rückstellungen	0	0	0
+/- SoPo Rücklagen	0	0	0
Saldo Cash Flow	198.213	112.240	136.798
II. WORKING CAPITAL			
+/- Lager	0	0	0
+/- Forderungen LuL	17.393	-104.264	4.152
+/- So Forderungen	-77.742	-156.291	-117.648
+/- So Umlaufvermögen	2.712	0	0
+/- ARAP	0	0	0
+/- Verbindlichkeiten LuL	-68.540	72.382	-2.724
+/- So Verbindlichkeiten	-58.330	46.143	-2.935
+/- PRAP	0	0	0
Saldo Working Capital	-184.506	-142.029	-119.156
III. LANGFRISTBEREICH			
+/- Investitionen	0	0	0
+/- Darlehen	0	-5.722	-5.852
Saldo Langfristbereich	0	-5.722	-5.852
IV. EIGENTÜMERSPHÄRE			
+/- Eigenkapital	-0	0	0
+/- Ergebnisverwendungen	0	0	0
Saldo Eigentümersphäre	-0	0	0
Bedarf/Überschuss	13.708	-35.511	11.790



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Beispiel Planbilanzen

	PLAN 2014 / 2015	%	PLAN 2015 / 2016	%	PLAN 2016 / 2017	%
A. ANLAGEVERMÖGEN	383.178	39,9%	365.488	32,1%	347.798	28,1%
B. UMLAUFERMÖGEN	577.920	60,1%	771.997	67,9%	888.917	71,9%
Lager	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Produktionslager	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Forderungen LuL	6.041	0,6%	110.304	9,7%	106.152	8,6%
So Forderungen	522.856	54,4%	642.856	56,5%	762.856	61,7%
Forderungen Vorsteuer	5.394	0,6%	0	0,0%	0	0,0%
Forderungen BKK-Zinsen	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
BKK aktiv	24.793	2,6%	0	0,0%	1.072	0,1%
So Umlaufvermögen	18.837	2,0%	18.837	1,7%	18.837	1,5%
C. AKTIVE RECHNUNGSABGRENZUNG	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Summe Aktiva	961.098	100,0%	1.137.485	100,0%	1.236.715	100,0%
A. EIGENKAPITAL	664.874	69,2%	754.090	66,3%	852.856	69,0%
Eigenkapital	128.243	13,3%	128.243	11,3%	128.243	10,4%
SoPo Rücklagen	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Bilanzergebnis	536.631	55,8%	625.846	55,0%	724.613	58,6%
B. RÜCKSTELLUNGEN	37.756	3,9%	43.090	3,8%	63.432	5,1%
Rückstellungen	29.498	3,1%	29.498	2,6%	29.498	2,4%
Steuerrückstellungen	8.258	0,9%	13.592	1,2%	33.934	2,7%
C. VERBINDLICHKEITEN	258.468	26,9%	340.305	29,9%	320.427	25,9%
Verbindlichkeiten LuL	0	0,0%	72.382	6,4%	69.658	5,6%
So Verbindlichkeiten	11.711	1,2%	11.711	1,0%	11.711	0,9%
Verbindlichkeiten Umsatzsteuer	0	0,0%	4.458	0,4%	3.875	0,3%
Verbindlichkeiten BKK-Zinsen	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
BKK passiv	0	0,0%	10.718	0,9%	0	0,0%
Darlehen	246.757	25,7%	241.035	21,2%	235.183	19,0%
D. PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNG	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Summe Passiva	961.098	100,0%	1.137.485	100,0%	1.236.715	100,0%



Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Teil A - Allgemeines zum Businessplan

Insolvenz Ursachen, Aussehen, Der Anfang

Teil B - Der Businessplan

Konkrete Inhalte

Teil C - Netzwerke, Information und Angebote

Mein Business Plan

Basis meines Erfolges

Netzwerke, Angebote

- Geförderte Unternehmensberatung - www.wko.at/wien/unternehmensberatung
- Forum EPU
- i2B Businessplanwettbewerb - www.i2b.at
- Standortanalyse - www.freielokale.at
- Gründerservice WKW

Herzlichen Dank!

Mag. Alois Frank
Mag. Christian Starzer
Mag. Wolfgang Fuchs
Fotocredits: Fotolia

