

# 2 Businessplan-Muster

Liebe Gründerin, lieber Gründer,

vielen Dank, dass Ihr Euch meine Muster **Businesspläne** für die Beantragung des **Gründungszuschusses** heruntergeladen habt. Anhand dieser Muster habe **ich** in meiner mehr als 21-jährigen Tätigkeit **als fachkundige Stelle** schon über 3000 Gründerinnen und Gründer erfolgreich zu Ihrem Gründungszuschuss verholfen.

Der Businessplan wie er euch vorliegt ist in seiner Struktur und im Umfang schon **seit 21 Jahren erprobt** und führt in der Regel auch zur **Gewährung des Gründungszuschusses**.

Ihr könnt stunden- und tagelang auf tausenden von Internetseiten nach weiteren Vorlagen suchen und Eure kostbare Zeit vergeuden oder Ihr druckt Euch einfach diesen Businessplan aus und arbeitet das Inhaltsverzeichnis Punkt für Punkt ab. Nicht mehr und nicht weniger braucht ihr, um ans Ziel zu kommen.

*Als fachkundige Stelle wurde ich in den letzten Jahren mehrfach für meine Dienstleistung der fachkundigen Stellungnahme ausgezeichnet. Die Weiterempfehlungsrate liegt bei 99 %.*

5 Jahre in Folge Gesamtnote „Sehr gut“				
Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate
<b>TOP DIENSTLEISTER 2024</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert	<b>TOP DIENSTLEISTER 2023</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert	<b>TOP DIENSTLEISTER 2022</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert	<b>TOP DIENSTLEISTER 2021</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert	<b>TOP DIENSTLEISTER 2020</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert
Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate
<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2024</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert	<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2023</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert	<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2022</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert	<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2021</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert	<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2020</b> Mehr Infos ⓘ Proven Expert

**Aber Vorsicht „Punkt 1“, die Zusammenfassung, schreibt man zum Schluss und Sie kommt an den Anfang. Weil die Zusammenfassung aus den wichtigsten Informationen der einzelnen Punkte des Inhaltes besteht.**

Im Inhaltsverzeichnis sind alle **wichtigen Punkte** aufgelistet, die mit Inhalt gefüllt werden sollten. Einige Punkte aus der Vorlage könnt Ihr einfach in Euren Businessplan übernehmen, andere nicht. Aber macht es euch nicht zu schwer. Denn der Plan für die Beantragung des Gründungszuschusses sollte so sein, dass ihn auch **ein Dritter versteht**, der nicht Betriebswirtschaft studiert hat. Also in erster Linie Euer Sachbearbeiter und die anderen Mitarbeiter bei der Agentur für Arbeit. Werdet also nicht zu wissenschaftlich und überfrachtet den Plan nicht unnötig mit Studienauszügen und Statistiken.

Dieser Muster-Geschäftsplan unterliegt meinem Urheberrecht. Dies wird durch den Copyright-Hinweis am Ende jeder Seite zum Ausdruck gebracht. Dieser Hinweis darf ohne meine Zustimmung in keiner Form aus diesem Dokument entfernt oder kopiert werden. **Dies gilt jedoch nur für diese Datei**, es ist nicht erforderlich, einen Verweis auf die Vorlage in den Businessplan aufzunehmen.

Unter Berücksichtigung des Schutzes meines Arbeitsmaterials und meines Gedankengutes, das ich Dir kostenfrei zur Verfügung stelle, ist die Veröffentlichung oder Weiterleitung der Datei oder eines Ausdruckes, außer zur Eigennutzung, ohne mein Einverständnis nicht erlaubt. Der Nutzer erklärt sich explizit mit den hier aufgeführten Nutzungs- und Rechtsbedingungen einverstanden. Die Weitergabe auf kommerzieller Basis bzw. zur kommerziellen Nutzung (d.h. z.B. Verkauf mit Gewinnabsichten), ist nur mit meiner schriftlichen Genehmigung gestattet. Generell ist der Verkauf oder jegliche kommerzielle Nutzung jedoch ausdrücklich untersagt.

Zu widerhandlungen werden von mir durch einen Rechtsanwalt verfolgt!

**Aber gerne dürft Ihr die Businesspläne an Freunde und Bekannte weiterleiten. Danke**

# Businessplan

Digitalisierungsberater

Gründungsdatum:	01.05.2021
Gründer:	Peter Datenmann
Adresse:	Alsterufer. 65 20539 Hamburg
Tel:	040-11111111111
E-Mail:	<a href="mailto:Digi@gmail.de">Digi@gmail.de</a>
KdNR.:	358D444487451

# Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Rechtsform
4. Betriebssitz
5. Zielgruppe
6. Marktumfeld
7. Leistungsangebot
8. Preisgestaltung
9. Marketing
10. Organisation
11. Qualifikation
12. Chancen und Risiken

**Fachkundige Stellungnahme /  
Tragfähigkeitsbescheinigung zum  
Festpreis**

Über 3000 + erfolgreiche Stellungnahmen

€ **126,05** /zzgl. MwSt.

- inkl. kostenloser Antragsberatung zum Gründungszuschuss
- inkl. kostenfreier Optimierung des Finanzplanes
- Inkl. kostenfreier Hinweise auf Optimierung des Businessplan
- inkl. kostenfreiem Zoommeeting
- inkl. der individuell formulierten zusammenfassenden Beurteilung der Tragfähigkeit der Existenzgründung
- 030 375 91 481 Jetzt anrufen

**Jetzt Starten** >

## 1. Zusammenfassung

Ich gründe am 01.01.2023 ein freiberufliches Einzelunternehmen im Bereich Business Development. Ich biete jungen innovativen Startups in der Seedphase meine Expertise als Digitalisierungsberater an. Die Digitalisierung ist die Basis für völlig neue Geschäftsmodelle.

Den Betriebssitz richte ich in meiner Privatwohnung ein, in der ich auch ein komplett eingerichtetes Büro habe. Das Corporate Design meiner Unternehmung habe ich bereits entworfen und wird in Kürze umgesetzt und eingepflegt.

Meine Zielgruppe sind Startups in der Seedphase. Die Stadt Berlin bietet hier eine dynamische Startup-Szene mit mehr als 200 Startups in der Seedphase.

Ich biete meine Beratungsleistungen immer in Paketen an. Hierbei werden je nach Paket unterschiedliche Honorare fällig. Diese Preise ergeben sich aus den üblichen Tagessätzen und Stundenhonorare für Berater.

Die Preisgestaltung beginnt bei 125 €/h und endet mit 1.500 € für das größte Paket.

Meine Marketingstrategie besteht aus drei Säulen, wodurch ich im ersten Jahr einen Umsatz von ca. 13.000 € erreiche. Die betrieblichen Kosten liegen bei ca. 5.000 €, daraus resultiert ein Gewinn von ca. 8.000 €. Damit kann ich in den ersten sechs Monaten noch nicht meine Lebenshaltungskosten decken, aber durch die flankierende Gründungszuschuss-Förderung wird dieses Defizit ausgeglichen.

Im zweiten Jahr steigere ich meinen Umsatz auf ca. 31.000 €. Die betrieblichen Kosten liegen bei ca. 9.000 €, daraus resultiert ein Gewinn von ca. 22.000 €. Dieser deckt meine Lebenshaltungskosten vollständig und lässt sogar noch Reserven für Unvorhergesehenes.

Im dritten Jahr steigere ich meinen Umsatz auf ca. 36.000 €. Die betrieblichen Kosten liegen bei ca. 15.000 €, daraus resultiert ein Gewinn von ca. 21.000 €. Die starke Erhöhung der betrieblichen Kosten ist auf die Nutzung von Freelancern und die Einrichtung eines Büros zurückzuführen.

*Ich bitte um Gewährung meines Gründungszuschusses. Vielen Dank.*

## 2. Geschäftsidee

Ich biete jungen innovativen Startups in der Seedphase meine Expertise als Digitalisierungsberater an. Die Digitalisierung ist die Grundlage für völlig neue Geschäftsmodelle.

Sie ermöglicht effizientere Prozesse und macht unsere Arbeitswelt so mobil und flexibel wie nie zuvor. Im Zuge der digitalen Transformation werden Wertschöpfungsketten revolutioniert und Unternehmensprozesse neu gedacht. Richtig umgesetzt, kann die digitale Transformation zu einem echten Treiber für Umsatz und Geschäftserfolg werden - und somit zu einem handfesten Wettbewerbsvorteil.

Durch meine langjährige Erfahrung als Head of Business Development in verschiedenem Startup wie Rocket Internet und Zalando kann ich auf ein breites Erfahrungsspektrum zurückblicken.

## 3. Rechtsform

Als Rechtsform wähle ich die freiberufliche Einzelunternehmung. Ich habe mich von einem Gründungsberater über die Vorteile und Risiken aufklären lassen. So dass ich den Freiberuf als Digitalisierungsberater beim Finanzamt angemeldet habe.

Um mein Haftungsrisiko gegenüber meinen Kunden abzusichern, habe ich eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen.

Mein Unternehmen führt den Namen Peter Datenmann mit dem Fantasiezusatz Digital-First.

## 4. Betriebssitz

Mein Betriebssitz ist in meiner Privatwohnung, weil ich hier bereits einen vollausgestatteten Arbeitsplatz besitze. Dazu zählt ein etwas neues Macbook, zwei Bildschirme und ein Farblaserdrucker. Des Weiteren bin ich an das Breitbandkabelnetz mit einer Datenrate von bis zu 200 Mbit/s angeschlossen.

Sämtliche benötigte Software werde ich in der Cloud mieten, um meinen Kunden mit bestem Beispiel voranzugehen. Wie das CRM-System Salesforce, die Adobe Marketing Cloud und die Buchhaltungslösung Lexoffice.

Für Kundenbesprechungen und Schulungen nutze ich Coworking Spaces, die in jeder größeren Stadt vorhanden sind.

## 5. Zielgruppe

Nach längeren Recherchen im Internet habe ich mich für Startups in der Seedphase entschieden. Die Stadt Berlin bietet hier eine dynamische Startup-Szene mit mehr als 200 Startups in der Seedphase. Insbesondere die digitalen Mover und Maker sind meine konkreten Ansprechpartner.

Aber ebenso kommen die Metropolen Hamburg, München und Frankfurt in Frage. Denn alle Standorte sind von Berlin aus in kürzester Zeit zu erreichen und das Internet macht auch Beratungen per Skype/Zoom und Google Meet möglich.

## **6. Marktumfeld**

Der Deutsche Startupmonitor 2020 berichtet von ca. 1.200 Startups mit ca. 3.000 Gründern. Davon befinden sich ca. 20-30% Prozent in der Seedphase. Viele von den Startups werden die Wachstumsphase nicht erreichen. Dafür kommen jährlich neue Gründer mit Ihrem Startup und innovativen Ideen in das Startup-Ökosystem hinzu.

Berlin gehört hier zu den führenden Standorten der Startupszenen in Europa mit einem gut funktionierenden Netzwerk. Ebenso finden jährlich immer wiederkehrende Konferenzen wie die Startupnight, NOAH, Republica, IFA Summit, Startup Safari, Hub Berlin und nicht zu vergessen der Businessplan Wettbewerb Berlin und Brandenburg statt.

## **7. Leistungsangebot**

Ich biete meine Beratungsleistungen immer in Paketen an. Hierbei werden je nach Paket unterschiedliche Honorare fällig. Diese Preise ergeben sich aus den üblichen Tagessätzen und Stundenhonorare für Berater.

### **Paket 1:**

Konkretisierung der Geschäftsidee bis zur Entwicklung des ersten Prototyps auch MVP genannt.

### **Paket 2:**

Geschäftsmodell Entwicklung anhand des Business Modell Canvas mit den Bausteinen: Kundensegmente, Wertangebot, Kanäle, Kundenbeziehungen, Einnahmequellen, Schlüsselressourcen, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselpartnerschaften und Kostenstruktur.

Business Plan mit den Bausteinen: Geschäftsidee, Produkt oder die Dienstleistung, Markt und der Wettbewerb, Marketing, Persona, Gründerperson/ Gründerteam, Chancen und Risiken.

### **Paket 3:**

Suche und Beantragung von öffentlichen Förderprogrammen, Kapitalakquisition bei Venture Capital und Business Angels. Unternehmensbewertung, Umsatz- und Finanzplanung, Investorenpräsentationen, Erstellung von Pitchdecks, Coaching für Investorenitches und Verhandlungen.

## 8. Preisgestaltung

Stundensatz:	125 €
Tagessatz:	600 €
Paket 1:	1.200 €
Paket 2:	1.800 €
Paket 3:	2.400 €

## 9. Marketing

Die Gespräche mit einem Grafiker über die Erstellung eines Logos, entsprechendem Briefpapier und Visitenkarten sind abgeschlossen. Diese Arbeiten werde ich kurzfristig nach Gründung in Auftrag geben.

Meine Marketingstrategie basiert auf drei unterschiedlichen Säulen.

Erstens werde ich jede Woche 10 Startups anschreiben und Ihnen mein Angebot mit Referenzen vorstellen.

Zweitens werde ich jeden Dienstag nach Versendung der Emails nachtelefonieren, um mich und mein Angebot in Erinnerung zu bringen. In dem Telefonat werde ich noch einmal mündlich mein Leistungsangebot erläutern.

Als dritte Maßnahme werde ich zwingend auch im Internet erreichbar sein. Zunächst wird also eine Internetseite entsprechend des entwickelten CI des Grafikers für das Unternehmen geschaffen. Diese wird unter der Domain [www.digital-first.de](http://www.digital-first.de) eingerichtet und nach den Regeln der Onpageoptimierung strategisch ausgerichtet und im weiteren Zuge mit der Offpageoptimierung in dem Google Index lanciert.

Ich werde kurzfristig Adwordskampagnen (SEA) einsetzen, um Startups auf spezielle Landingpages zu führen, auf denen sie sich entsprechende Casestudies meiner Arbeit nach E-Mail Registrierung kostenfrei downloaden können.

Meinen Wettbewerbsvorteil sehe ich in der klar definierten Zielgruppe, in der ich mir über die nächsten Jahre ein Expertenstatus aufbauen werde. Hierdurch wird mein Unternehmen stetig wachsen.

Ich werde aber auch alle relevanten Konferenzen und Meetups der Szene besuchen, um mein Netzwerk stets zu erweitern und mich bekannt zu machen.

## 10. Organisation

Ich gründe allein. Meine Buchhaltung und die Verwaltung erledige ich selbst, dazu nutze ich Lexoffice. Für die telefonische Erreichbarkeit setze ich ein Handy ein. Um die Internetseite will ich mich mittels eines kostenfreien CMS wie Wordpress allein kümmern.

Falls erforderlich werde ich für die Einnahmen-Überschussrechnung einen Steuerberater beauftragen. Zunächst möchte ich aber schauen, ob ich nicht auch allein damit klarkomme.

Meine Familie und Freunde unterstützen mich bei meinem Vorhaben, insoweit bin ich in einem positiven Umfeld für die Umsetzung meines Gründungsprojektes. Meine Eltern sind auch selbstständig.

Für die Bereiche SEO, SEA und Socialmedia möchte ich nach Bewilligung des Gründungszuschusses, ein Gründercoaching in Anspruch nehmen. Durch die Beratung habe ich erfahren, dass ich da die Möglichkeit habe bei einem Coach zu lernen, wie ich meine Defizite mittelfristig reduzieren kann, um gesicherter in die weitere Gründungsphase zu starten.

## 11. Qualifikation

Gleich nach meinem Studium an der WHU zum Master of Business Administration (MBA) 2010 bin ich in der eCommerce Branche tätig gewesen und konnte mir in den letzten 7 Jahren ein fundiertes Wissen im Bereich Digitalisierung aufbauen, welches ich in der Führung des Teams im Business Development bei Rocket Internet und später bei Zalando erfolgreich angewandt habe, wie meine Zeugnisse bestätigen.

Der erforderliche kaufmännische Bereich ist überschaubar. Der beigefügte Finanzplan zeigt, wie meine betriebliche Buchhaltung aussehen wird. Die Erstellung des Planes stellte für mich keine Schwierigkeit dar.

Meine Stärken sind hohe Belastbarkeit, Effizienz-getriebenes und umsetzungsstarkes Handeln. Wichtig für mich ist auch Pünktlichkeit und korrektes, freundliches Auftreten und der professionelle Umgang mit meinen Kunden. Das ist für mich eine Selbstverständlichkeit und ist mir ebenfalls schon in meinen Arbeitszeugnissen bestätigt worden. Ich bin gut vorbereitet für meine Selbstständigkeit.



## 2. Chancen und Risiken

Meine Planung habe ich eher konservativ vorgenommen, aber auch nicht zu vorsichtig, damit die Ziele in meinem Finanzplan auch ein Ansporn sind. Ich werde in den ersten sechs Monaten verstärkt Marketing betreiben, denn spätestens nach diesem Zeitraum werde ich meine privaten Lebenshaltungskosten durch den Überschuss meines Unternehmens decken.

Ich sehe zwei Risiken, das eine wäre eine unvorhergesehene Krankheit. Diese Lücke schließe ich mit einer entsprechenden Zusatzversicherung. Das zweite Risiko besteht darin, dass die angestrebte Zielgruppe mein Angebot nicht nachfragt. Hier habe ich aber auch schon eine zweite Zielgruppe recherchiert, auf die ich in dem Fall umschwenken kann, die ebenfalls einen Bedarf an meiner Beratungsleistung hat.

*Ich bitte um Gewährung meines Gründungszuschusses. Vielen Dank.*

01.01.2023 Hamburg

## Anlagen:

Kapitalbedarfsplan

Umsatz- und Rentabilitätsvorschau I-III

Lebenslauf

Zeugnisse

[Hier könnt Ihr euch die passenden](#)

[Finanzpläne runterladen](#)

5 Jahre in Folge Gesamtnote „Sehr gut“				
Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate
<b>TOP DIENSTLEISTER 2024</b>	<b>TOP DIENSTLEISTER 2023</b>	<b>TOP DIENSTLEISTER 2022</b>	<b>TOP DIENSTLEISTER 2021</b>	<b>TOP DIENSTLEISTER 2020</b>
Mehr Infos	Mehr Infos	Mehr Infos	Mehr Infos	Mehr Infos
Proven Expert	Proven Expert	Proven Expert	Proven Expert	Proven Expert
Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate	Kundenmeinungen der letzten 12 Monate
<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2024</b>	<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2023</b>	<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2022</b>	<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2021</b>	<b>VON KUNDEN EMPFOHLEN 2020</b>
Mehr Infos	Mehr Infos	Mehr Infos	Mehr Infos	Mehr Infos
Proven Expert	Proven Expert	Proven Expert	Proven Expert	Proven Expert

# Businessplan

## Internetdienstleistungen

Gründungsdatum: 01.02.2023  
Gründer: Michaela Mustermann  
Adresse: Paulsternstr. 365  
67580 München  
Tel: 089-1111111111  
E-Mail: [mm@gymx.de](mailto:mm@gymx.de)  
KdNR.: 358D444487451

## Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Rechtsform
4. Betriebssitz
5. Zielgruppe
6. Marktumfeld
7. Leistungsangebot
8. Preisgestaltung
9. Marketing
10. Organisation
11. Qualifikation
12. Chancen und Risiken

**Fachkundige Stellungnahme /  
Tragfähigkeitsbescheinigung zum  
Festpreis**

Über 3000 + erfolgreiche Stellungnahmen

€ **126,05** /zzgl. MwSt.

- inkl. kostenloser Antragsberatung zum Gründungszuschuss
- inkl. kostenfreier Optimierung des Finanzplanes
- Inkl. kostenfreier Hinweise auf Optimierung des Businessplan
- inkl. kostenfreiem Zoommeeting
- inkl. der individuell formulierten zusammenfassenden Beurteilung der Tragfähigkeit der Existenzgründung
- 030 375 91 481 Jetzt anrufen

**Jetzt Starten >**

## 1. Zusammenfassung

Ich gründe am 01.02.2023 ein gewerbliches Einzelunternehmen. Mein Angebot umfasst Internetdienstleistungen im Bereich der Webseitenerstellung und Vermarktung mittels Suchmaschinenmarketing. Mein Unternehmen führt den Namen Michaela Mustermann mit dem Fantasiezusatz OKDM ( <http://www.okdm.de> ).

Den Betriebssitz richte ich in meiner Privatwohnung ein, wo ich auch ein komplett eingerichtetes Büro habe. Das Corporate Design meiner Unternehmung habe ich bereits entworfen und wird in Kürze umgesetzt und eingepflegt. Meine Zielgruppe sind Unternehmensberater, die ihre Leistungen Existenzgründern anbieten. Für diese habe ich verschiedene Komplettangebote für die Erstellung von Webseiten speziell für ihre Zielgruppe geschnürt.

Diese reichen von der einfachen Installation über die onpageoptimierte Kompletterstellung der Webseite. Des Weiteren biete ich Pakete für die Seitenpflege, Updates des Systems und Offpageoptimierung für die langfristige Verbesserung der Webseite in den Rankings im Google Index.

Die Preisgestaltung beginnt bei 30 € und endet mit 1.000 € für das größte Komplettpaket. Meine Marketingstrategie besteht aus drei Säulen, wodurch ich im ersten Jahr einen Umsatz von ca. 13.000 € erreiche. Die betrieblichen Kosten liegen bei ca. 5.000 €, daraus resultiert ein Gewinn von ca. 8.000 €. Damit kann ich in den ersten sechs Monaten noch nicht meine Lebenshaltungskosten decken, aber durch die flankierende Gründungszuschuss-förderung wird dieses Defizit ausgeglichen.

Im zweiten Jahr steigere ich meinen Umsatz auf ca. 31.000 €. Die betrieblichen Kosten liegen bei ca. 9.000 €, daraus resultiert ein Gewinn von ca. 22.000 €. Dieser deckt meine Lebenshaltungskosten vollständig und lässt sogar noch Reserven für Unvorhergesehenes.

Im dritten Jahr steigere ich meinen Umsatz auf ca. 36.000 €. Die betrieblichen Kosten liegen bei ca. 15.000 €, daraus resultiert ein Gewinn von ca. 21.000 €. Die starke Erhöhung der betrieblichen Kosten ist auf die Nutzung von Freelancern und die Einrichtung eines Büros zurückzuführen.

Ich bitte um Gewährung meines Gründungszuschusses. Vielen Dank.

## **2. Geschäftsidee**

Ich biete Unternehmensberatern mit der Zielgruppe Existenzgründer ein Komplettservice bei der Erstellung von Webseiten an. Ich habe mich dazu auf das Content Management System Wordpress spezialisiert.

Hier sind die Inhalte vom Aussehen der Website getrennt. Das bedeutet, dass das Aussehen der Website auch später noch geändert werden kann, ohne die eigentlichen Inhalte zu verändern. Ebenso haben die Unternehmensberater die Möglichkeit, ihre Inhalte ständig an die neuen Gegebenheiten anzupassen, sowie neue Themen in die Website einzubinden.

Das hat für meine Kunden den Vorteil, dass sie nur zu Beginn meine Dienstleistung brauchen und dann völlig selbstständig ihre Website pflegen können. Selbstverständlich biete ich auch einen Pflegevertrag an, wenn das gewünscht wird.

## **3. Rechtsform**

Als Rechtsform wähle ich die gewerbliche Einzelunternehmung. Ich habe mich beraten lassen und ein Gewerbe als Internetdienstleister und Webdesigner angemeldet, da ich durch mein erweitertes Angebot den Freiberufler-Status nicht erhalten kann, denn zu meinen Dienstleistungen gehört eben auch die Installation, Pflege und Suchmaschinenoptimierung der Websites. Um mein Haftungsrisiko gegenüber meinen Kunden abzusichern, habe ich eine Betriebshaftpflichtversicherung abgeschlossen.

Mein Unternehmen führt den Namen Michaela Mustermann mit dem Fantasiezusatz OKDM für OK-Direktmarketing.

## **4. Betriebssitz**

Mein Betriebssitz ist in meiner Privatwohnung, weil ich hier bereits einen vollausgestatteten Arbeitsplatz habe. Dazu zählt ein neuer PC mit zwei Bildschirmen und ein Farblaserdrucker. Zum Start meiner Gründung werde ich mir die Adobe Creativ Suite 5 Web Premium zulegen, um auf dem neusten Stand der Webentwicklung zu sein.

Nach zwei Jahren werde ich versuchen eine Bürogemeinschaft mit mehreren Freelancern zu gründen, um größere Aufträge in der Gemeinschaft abwickeln zu können.

## **5. Zielgruppe**

Nach längeren Recherchen im Internet habe ich mich für die Unternehmensberater, die für Existenzgründer tätig sind, entschieden. Diese Zielgruppe ist klar abzugrenzen. Im ersten Zuge werde ich mir aus der KfW Beraterbörse, die Unternehmensberater im Umkreis von 30 km ( das sind ca. 200 ) von meinem Betriebssitz herausuchen.

## **6. Marktumfeld**

Von den 200 Unternehmensberatern, die ich im Umkreis von 30 km recherchiert habe, besitzen fast alle eine Internetseite. Aber 95 % sind in keiner Weise gepflegt oder entsprechen dem heutigen Standard im Internet. Das, was am auffälligsten wahr ist, dass kaum eine Internetseite Suchmaschinenoptimiert ist.

Selbst unter den aus der Website extrahierten Keywords, sind sie nicht auf der ersten Seite des Google Indexes zu finden. Durch Gespräche mit diesen potenziellen Kunden, weiß ich, dass das Problembewusstsein zum Thema nicht vorhanden ist.

Meine Recherchen haben ebenfalls ergeben, dass eine große Anzahl von Existenzgründern nach Problemlösungen im Internet suchen. Hier kommen meine Dienstleistungen ins Spiel. Ich bringe die Nachfrageseite mit der Angebotsseite durch Suchmaschinenmarketing zusammen. Von den 200 recherchierten Unternehmen hoffe ich ca. 5 % als Kunden zu gewinnen.

## **7. Leistungsangebot**

Ich biete meine Dienstleistungen hauptsächlich als Komplettpakete an. Diese reichen von der einfachen Installation bis zur Begleitung der Kompletterstellung der Website. Des Weiteren biete ich auch Pflegeverträge und Arbeiten auf Stundenbasis an.

Das besondere an meinem Leistungsangebot ist, dass ich die Websites strategisch schon so aufbaue, dass sie von der Zielgruppe der Unternehmensberater gefunden werden.

„Der Pflegevertrag“ sorgt für eine bessere Auffindbarkeit der Internetseite in der Suchmaschine Google und sorgt damit für Besuche von potenziellen Kunden der Unternehmensberater auf deren Website.

In den Pflegeverträgen wird das Hauptaugenmerk auf die ständige Offpage-optimierung gelegt.

## 8. Preisgestaltung

Installation:	30 €
Stundensatz:	60 €
Komplettpaket 1:	300 € Installation + Webdesign
Komplettpaket 2:	700 € Installation + Webdesign + 10 Unterseiten
Komplettpaket 3:	1.000€ Installation + Webdesign + 10 Unterseiten + Onpageoptimierung
Pflegevertrag 1:	60 € monatlich für Inhaltsaktualisierung und Updates
Pflegevertrag 2:	180 € monatlich wie Pflegevertrag1 + Offpageoptimierung

---

**Als fachkundige Stelle wurde ich in den letzten Jahren schon mehrfach ausgezeichnet für meine Dienstleistung der fachkundigen Stellungnahme. Die Weiterempfehlungsquote liegt bei 99 %.**



## 9. Marketing

Ich habe schon Gespräche mit einem Grafiker über die Erstellung eines Logos und entsprechendem Briefpapier und Visitenkarten geführt. Diese Arbeiten werde ich kurzfristig nach Gründung in Auftrag geben.

Meine Marketingstrategie basiert auf drei unterschiedlichen Säulen.

Erstens werde ich jeden Monat 50 der 200 recherchierten Unternehmensberater anschreiben. Bei 600 Briefen im Jahr erhält jeder Unternehmensberater 3-mal im Jahr ein Mailing von mir mit unterschiedlichen Angeboten.

Nach dem ersten Jahr werde ich den Radius um meinen Betriebssitz erweitern und mit weiteren Unternehmensberateranschriften genauso fortfahren.

Zweitens werde ich jeden Montag nach Versendung des Mailings nachtelefonieren, mich in Erinnerung bringen und fragen, ob mein Angebot angekommen ist und es ggf. noch einmal mündlich erläutern und auf die Preis- und Leistungssituation hinweisen.

Als dritte Maßnahme werde ich zwingend auch im Internet erreichbar sein. Zunächst wird also eine Internetseite entsprechend des entwickelten CI des Grafikers für das Unternehmen geschaffen. Diese wird unter der Domain [www.okdm.de](http://www.okdm.de) eingerichtet und nach den Regeln der Onpageoptimierung strategisch ausgerichtet, und im weiteren Zuge mit der Offpageoptimierung in den Google Index lanciert. Ich werde ebenfalls das SEM einsetzen, um Unternehmensberater auf spezielle Landingpages zu führen, wo sie sich eine entsprechende Case Studie meiner Arbeit nach E-Mail-Registrierung downloaden können.

Meinen Wettbewerbsvorteil sehe ich in der klar definierten Zielgruppe, wo ich mir über die nächsten Jahre ein Expertenstatus in diesem Markt aufbauen werde. Hierdurch wird mein Unternehmen stetig wachsen.

## **10. Organisation**

Ich gründe allein. Meine Buchhaltung und die Verwaltung erledige ich selbst, dazu nutze ich Software von Lexware. Für die telefonische Erreichbarkeit setze ich ein Handy ein. Um die Internetseite will ich mich auch allein kümmern.

Falls erforderlich werde ich für die Einnahmen-Überschussrechnung einen Steuerberater beauftragen. Zunächst möchte ich aber schauen, ob ich nicht auch allein damit klarkomme.

Meine Familie unterstützt mich bei meinem Vorhaben, insoweit bin ich in einem positiven Umfeld für die Umsetzung meines Gründungsprojektes. Meine Eltern sind auch selbstständig.

Für die Bereiche Büroorganisation, Buchhaltung, Preisgestaltung und Betriebswirtschaft möchte ich nach Bewilligung des Gründungszuschusses, ein Gründercoaching in Anspruch nehmen. Durch die Beratung habe ich erfahren, dass ich da die Möglichkeit habe bei einem Coach zu lernen, wie ich meine Defizite mittelfristig reduzieren kann, um gesicherter in die weitere Existenzgründung zu starten.



## **11. Qualifikation**

Durch mein Grafik-Design-Studium beim Lette-Verein habe ich mir große Fachkompetenz angeeignet. Durch meine dann folgende Berufstätigkeit bei der Firma Trafficmax, seit 1994, habe ich mich sehr spezialisiert auf das Internetmarketing. Die Fachkenntnisse, die ich dort über das Internet aneignen konnte, habe ich erfolgreich weiterentwickelt für meine heutige Geschäftsidee.

Im Rahmen eines Abendstudiums zur Direktmarketing Fachwirtin, habe ich meine Marketingkenntnisse für die Beratung von Unternehmen wesentlich erhöht. Außerdem habe ich mehrere themenbezogene Volkshochschulkurse belegt.

Ich fühle mich sehr gut vorbereitet. Meine erforderliche Fachqualifikation habe ich durch die beigefügten Zeugnisse und Teilnahmebescheinigungen nachgewiesen.

Ohne diese nachweisliche Fachqualifikation hätte ich auch gar nicht so schnell den ersten Auftrag akquirieren können. Der erforderliche kaufmännische Bereich ist überschaubar. Der beigefügte Finanzplan zeigt, wie meine betriebliche Buchhaltung aussehen wird. Die Erstellung des Planes stellte für mich keine Schwierigkeit dar. Wichtig für mich ist auch Pünktlichkeit und korrektes, freundliches Auftreten und Umgehen mit meinen Kunden. Das ist für mich eine Selbstverständlichkeit und ist mir ebenfalls schon in meinen Arbeitszeugnissen als Fertigkeit bestätigt worden. Ich bin gut vorbereitet für meine Selbstständigkeit.

## **12. Chancen und Risiken**

Meine Planung habe ich eher konservativ vorgenommen, aber auch nicht zu vorsichtig, damit die Ziele in meinem Finanzplan auch ein Ansporn sind. Ich werde in den ersten sechs Monaten verstärkt Marketing betreiben, denn spätestens nach diesem Zeitraum werde ich meine privaten Lebenshaltungskosten durch den Überschuss meines Unternehmens decken.

Ich sehe zwei Risiken, dass eine wäre unvorhergesehene Krankheit, diese Lücke schließe ich mit einer entsprechenden Zusatzversicherung. Das zweite Risiko besteht darin, dass die angestrebte Zielgruppe mein Angebot nicht nachfragt. Hier habe ich aber auch schon eine zweite Zielgruppe recherchiert, auf die ich in dem Fall umschwenken kann.

Ich bitte um Gewährung meines Gründungszuschusses. Vielen Dank.

25.01.2011 München

Anlagen:

Kapitalbedarfsplan

Umsatz- und Rentabilitätsvorschau I-III

Lebenslauf

Zeugnisse

[Hier könnt Ihr euch die passenden  
Finanzpläne runterladen](#)