

Von der Idee zum Geschäftsmodell – Businessplan leicht erklärt!

ISB Gründertag 2019
22. Mai 2019 – Mainz



Existenzgründung und
Unternehmensförderung

Steffen Blaga

Diplom-Kaufmann

Leiter Geschäftsbereich Existenzgründung und Unternehmensförderung

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz

Ludwigsplatz 2-4 | 67059 Ludwigshafen

Tel. 0621 5904-2100 | Fax 0621 5904-2104

steffen.blaga@pfalz.ihk24.de

www.pfalz.ihk24.de | www.starterzentrum-rlp.de

Ihr Businessplan → Ihre Visitenkarte!

Strategisches Konzept als Handlungsrichtlinie
für die Gründung selbst und für die Zeit nach der Gründung

Entwicklung von Szenarien

Akquisition von Kapital

Festlegung von Zielen als Grundlage der Erfolgskontrolle

Ermöglicht Beurteilung des Konzeptes durch Außenstehende

Enthält Details zum Marktpotential

Enthält die geplante Rendite

Zeigt die Risiken des Projektes auf

Beurteilt die Planungsfähigkeit des Unternehmers / Gründers

Beurteilt die Förderungswürdigkeit der Gründung

Inhalt des Businessplans

- 1 Zusammenfassung
- 2 Geschäftsidee: Das Produkt / Die Dienstleistung
 - 2.1 Beschreibung der Dienstleistung oder des Produktes
 - 2.2 Produktion und Beschaffung
- 3 Unternehmensdaten
 - 3.1 Gesellschafter
 - 3.2 Rechtsform
- 4 Markt und Wettbewerb
 - 4.1 Branche und Standort
 - 4.2 Kundenanalyse
 - 4.3 Konkurrenzanalyse
 - 4.4 Marketingstrategie
 - 4.5 Vertrieb

Inhalt des Businessplans

- 5 Management und Organisation
 - 5.1 Organisation
 - 5.2 Qualifikationen
 - 5.3 Personalplan
- 6 Realisierungsfahrplan
- 7 Stärken-/Schwächen-/Chancen-/Risiken-Analyse (SWOT-Analyse)
- 8 Finanzierung
 - 8.1 Investitionsplanung
 - 8.2 Rentabilitätsvorschau, Liquiditätsplanung

Anhang

- Lebenslauf
- Zeugnisse

The Business Model Canvas

Entwickelt für:




Entwickelt von:

Am: Tag Monat Jahr
Version:

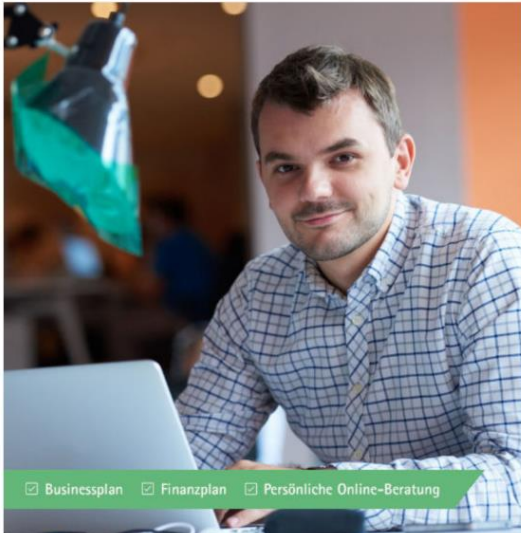
<p>Schlüsselpartner </p> <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen besitzen wir von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten üben unsere Partner aus?</p> <p><small>Beispiele für Schlüsselpartner: Lieferanten Distributoren Vertriebspartner Wettbewerber Zustandeshilfen</small></p>	<p>Schlüsselaktivitäten </p> <p>Welche Aktivitäten erfordert unser Nutzerversprechen? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmequellen?</p> <p><small>Beispiele für Schlüsselaktivitäten: Produktion Dienstleistungen Logistik</small></p>	<p>Nutzenversprechen </p> <p>Welchen Nutzen verschaffen wir unseren Kunden? Welche der Probleme unserer Kunden helfen wir zu lösen? Welche Produkte und Dienstleistungsangebote bieten wir in jedem Kundensegment an? Welche Kundenbedürfnisse erfüllen wir?</p> <p><small>Beispiele für Nutzenversprechen: Preis Leistungsversprechen Zeitersparnis Erfahrung Kundenservice Anpassungsfähigkeit Flexibilität Anpassungsfähigkeit Anpassungsfähigkeit</small></p>	<p>Kundenbeziehungen </p> <p>Welche Art von Beziehung erwartet jedes unserer Kundensegmente von uns? Welche Beziehungen haben wir bereits aufgebaut? Wie sind sie in unser Geschäftsmodell integriert? Wie kostenintensiv sind sie?</p> <p><small>Beispiele für Kundenbeziehungen: Persönliche Unterstützung Anpassungsfähigkeit Anpassungsfähigkeit Anpassungsfähigkeit Anpassungsfähigkeit</small></p>	<p>Kundensegmente </p> <p>Für wen bieten wir einen Nutzen an? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p> <p><small>Beispiele für Kundensegmente: Kunde Kunde Kunde Kunde</small></p>
	<p>Schlüsselressourcen </p> <p>Welche Schlüsselressourcen erfordert unser Nutzerversprechen? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einnahmequellen?</p> <p><small>Beispiele für Schlüsselressourcen: Menschliche Ressourcen Finanzielle Ressourcen Technische Ressourcen Kanäle Partnerschaften, Lieferketten, Netzwerke</small></p>		<p>Marketingkanäle </p> <p>Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Kanäle integriert? Welche Funktionen am besten? Wie integrieren wir sie in die Kundenlösungen?</p> <p><small>Beispiele für Marketingkanäle: 1. Mitarbeiter 2. Telefon 3. E-Mail 4. Social Media 5. Werbung 6. Influencer</small></p>	
<p>Kostenstruktur </p> <p>Welches sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten? Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten?</p> <p><small>Beispiele für Kostenstruktur: Menschliche Ressourcen Finanzielle Ressourcen Technische Ressourcen Kanäle Partnerschaften, Lieferketten, Netzwerke</small></p>		<p>Einnahmequellen </p> <p>Für welchen Nutzen sind unsere Kunden tatsächlich bereit zu zahlen? Für was zahlen sie aktuell? Wie zahlen sie aktuell? Wie würden sie es bevorzugen zu zahlen? Wovon trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?</p> <p><small>Beispiele für Einnahmequellen: Produktverkauf Dienstleistungen Lizenzgebühren Werbung Anschaffungskosten Wartungskosten Anschaffungskosten Wartungskosten</small></p>		

Businessplan via Gründungswerkstatt

IHK Pfalz

   <https://www.rlp-gruendungswerkstatt.de>





Businessplan Finanzplan Persönliche Online-Beratung

Gründungswerkstatt Rheinland-Pfalz

Ihre Geschäftsidee erfolgreich umsetzen

Die Nutzung der Gründungswerkstatt Rheinland-Pfalz und die persönliche Beratung durch Ihre IHK ist kostenlos. Alle Daten werden 100% sicher in Deutschland gespeichert.

[Mehr erfahren](#)

○○

IHK Pfalz

Von der Idee bis zur erfolgreichen Gründung

Die Gründungswerkstatt ist die sichere Plattform zur Umsetzung Ihrer Geschäftsidee. Mit der Gründungswerkstatt können Sie bundesweit und gemeinsam im Team mit anderen Gründern an Ihrer Gründungsidee arbeiten und kommunizieren. Dabei werden Sie kompetent und persönlich durch einen Experten der IHK unterstützt. Teilen Sie Ihre Canvas, Businessplan, Finanzplan oder Dokumente mit Ihrem Berater, Ihrer Bank oder Investor. So haben Sie stets alles Notwendige an einem Ort und schaffen Vertrauen - digital und persönlich.



Behalten Sie Ihre Geschäftsidee stets im Blick.

Mit der Gründungswerkstatt haben Sie Ihre Geschäftsidee immer im Blick – und das mit Sicherheit!



Experten der IHK beraten Sie persönlich.

Während des gesamten Prozesses steht Ihnen ein Experte der IHK persönlich und vertraulich für alle Fragen zur Verfügung.



Machen Sie Ihre Idee im Team erfolgreich.

Arbeiten Sie mit anderen Gründern, Ihrem Berater oder Ihrer Bank gemeinsam am Erfolg Ihrer Geschäftsidee.

IHK Pfalz



Businessplan Finanzplan Persönliche Online-Beratung

Clever Gründen mit Expertenwissen

Die Gründungswerkstatt Rheinland-Pfalz unterstützt Sie persönlich bei der Planung und Umsetzung Ihrer Unternehmensgründung - neutral, vertraulich und kostenlos.

Mehr erfahren

○○



Anmelden

Orientierung ▾

Planung ▾

Praxis ▾

Business Model Canvas

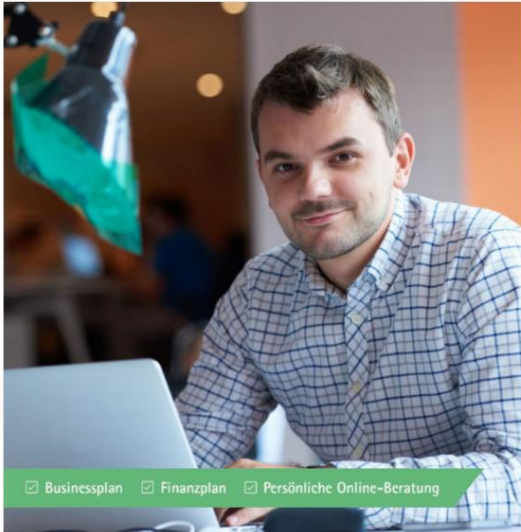
Businessplan erstellen

Finanzplan erstellen

Persönliche Beratung

Downloads

Gründungswerkstatt



Businessplan Finanzplan Persönliche Online-Beratung

Ihre Geschäftsidee erfolgreich umsetzen

Die Nutzung der Gründungswerkstatt Rheinland-Pfalz und die persönliche Beratung durch Ihre IHK ist kostenlos. Alle Daten werden 100% sicher in Deutschland gespeichert.

Mehr erfahren

○○



Anmelden

Orientierung ▾

Planung ▾

Praxis ▾

Finanzen und Controlling

Organisatorisches und Personelles

Marketing und Akquisition

Recht und Steuern

Gründungswerkstatt Rheinland-Pfalz

Clever Gründen mit Expertenwissen

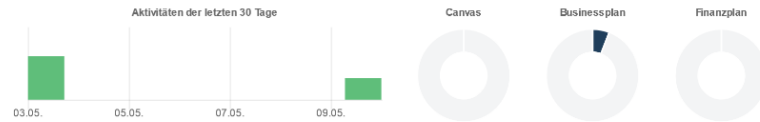
Die Gründungswerkstatt Rheinland-Pfalz unterstützt Sie persönlich bei der Planung und Umsetzung Ihrer Unternehmensgründung - neutral, vertraulich und kostenlos.

Mehr erfahren





☑ Businessplan ☑ Finanzplan ☑ Persönliche Online-Beratung


Aktivitäten




Mai 10

 22:59
Andre hat einen Eintrag im Business Plan bearbeitet.

 22:58
Andre hat ein Projekt bearbeitet, EDV.

 13:21
Steffen hat eine Nachricht verfasst.

Mai 3

 22:54
Andre hat einen Eintrag im Finanzplan bearbeitet.

Ihr Projekt

EDV 

Beratung und Reparatur und Installation

Plz des Projekts: 67433

Branche: Dienstleistungen (gewerblich)

[Projekt übergeben](#)

Ihr Experte



Steffen Blaga

Gerne beantworte ich Ihre Fragen rund um Ihr Gründungsvorhaben.

Tel.: 0621-5904-2100

[Nachricht senden](#)

IHK Pfalz



Geschäftskonzept/Businessplan

1. Geschäftsidee

Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?

Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?

Wie bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

Welchen Service bieten Sie?

Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?

Warum soll jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?

2. Persönliche Voraussetzungen

Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?

Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?

Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?

Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?

Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens?

Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?

Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?

Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?

Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

3. Markteinschätzung

Welche Kunden sprechen Sie an?

Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?

Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?

Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe?

Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?

Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

Haben Sie schon Kundenkontakte?

Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?

4. Wettbewerbssituation

Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?

Wo ist Ihre Konkurrenz besser/schlechter als Sie?

Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?

5. Produktions-/Dienstleistungsfaktoren

Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb)?

Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?

Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung?

Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?

Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?

Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?

6. Standortwahl

Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?

Kennen Sie geeignete Standorte?

Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?

Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

7. Zukunftsaussichten

Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?

Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?

Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?

Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?

Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?

Wie reagieren Sie auf negative Markt-/Nachfrageveränderungen?

Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

8. Weitere wichtige Aspekte

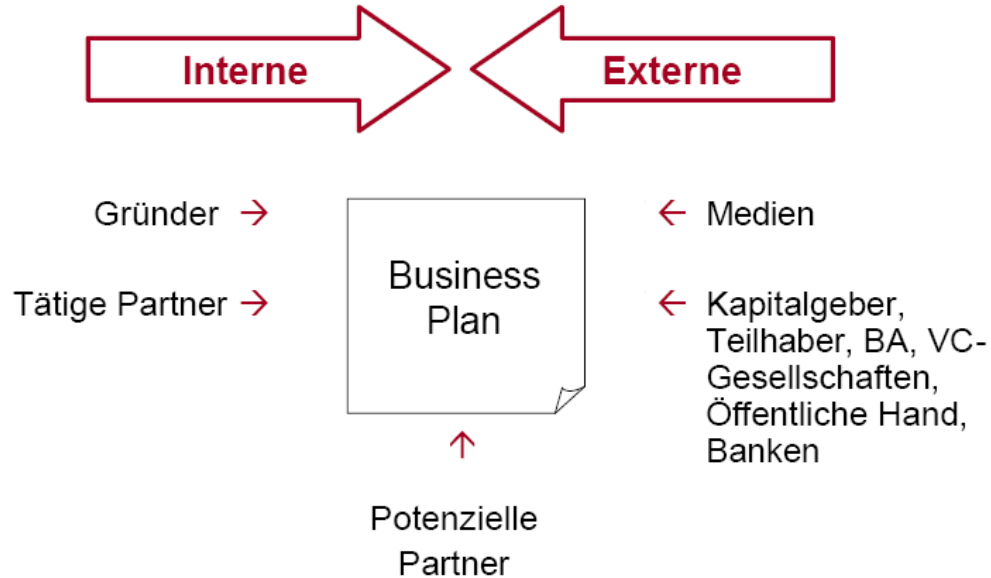
Rechtsform:	Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben?
	Welche Gesellschafterstruktur planen Sie?
	Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktionen im Unternehmen?
Genehmigungen:	Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb?
	Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?
Flächen/Räume:	Wie viel Gewerbefläche (Räume) benötigen Sie?
	Kennen Sie die marktüblichen Preise dafür?
	Haben Sie sich nach mietgünstigen Flächen (z. B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt?
Versicherungen:	Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb?
	Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen?
	Wie sichern Sie als Selbstständiger Ihre Altersversorgung?

1. Den Businessplan schreibt man in erster Linie für sich selbst und nicht für eine Bank!

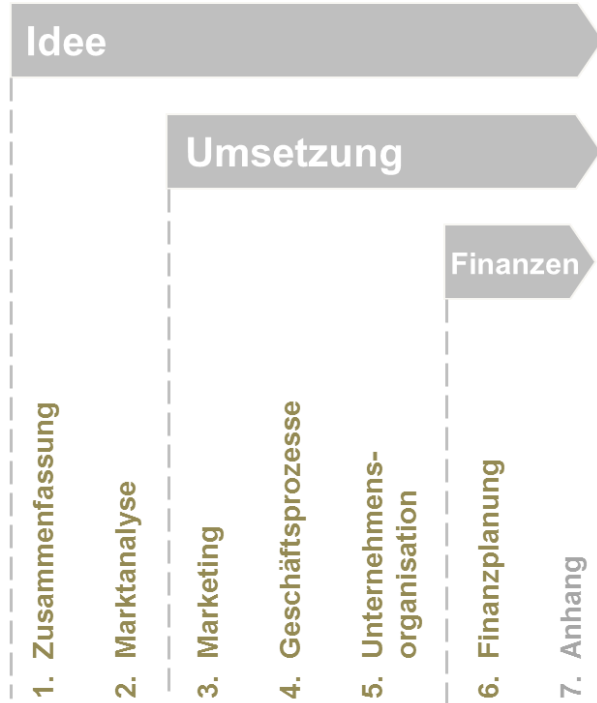
2. Sprechen Sie kein Fachchinesisch!

Klar
Sachlich
Verständlich
Ansprechend

3. Haben Sie Ihre Zielgruppen im Blick!



4. Legen Sie Meilensteine fest!



5. Überzeugen Sie mit plausiblen Zahlen!

Wie viel Geld brauchen Sie für Ihre Unternehmensgründung?
Mithilfe des Investitionsplans ermitteln Sie, wie hoch Ihr Kapitalbedarf ist.

Investitionen	TEUR
Gründerwerbskosten inkl. Nebenkosten (Grundstück, Gebäude)	
Gewerbliche Baukosten	
Maschinen, Geräte	
Einrichtungen, Büroausstattung	
Fahrzeuge	
Übernahme/Kauf von Unternehmensanteilen	
Einmalige Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr	
Warenlager/Materiallager	
Markterschließungskosten	0
– Kosten für extern erworbene Beratungsdienstleistungen, die einmalige Informationserfordernisse bei der Erschließung neuer Märkte oder Einführung neuer Produktionsmethoden sicherstellen	
– Kosten für erste Messeteilnahmen	
Zwischensumme Investitionen	
(Berechnungsgrundlage für die Investitionsförderdarlehen der KfW, z. B. ERP-Kapital für Gründung, ERP-Regionalförderprogramm)	0
Betriebsmittel	
Summe der Positionen 4.1 bis 4.15 der Checkliste 3 – Rentabilitätsvorschau	
Gesamtsumme Kapitalbedarf	0

Alle Beträge in TEUR und ohne MwSt.	Geschäftsjahr 1	Geschäftsjahr 2	Geschäftsjahr 3
1. Nettoumsatz			
./. 2. Wareneinsatz			
= 3. Rohertrag/Rohgewinn	0	0	0
./. 4. Aufwendungen	0	0	0
4.1 Personalkosten (inkl. Lohn- und Lohnnebenkosten)			
4.2 Miete			
4.3 Heizung, Strom, Wasser, Gas			
4.4 Werbung			
4.5 Kraftfahrzeugkosten			
4.6 Reisekosten			
4.7 Telefon, Fax, Internet			
4.8 Büromaterial			
4.9 Verpackung			
4.10 Reparatur/Instandhaltung			
4.11 Versicherungen*			
4.12 Beiträge (z.B. Kammern, Fachverbände)			
4.13 Leasing			
4.14 Buchführungskosten, Beratung			
4.15 Sonstige Aufwendungen			
Summe Aufwendungen	0	0	0
= 5. Ergebnis (vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen)	0	0	0
./. 6. Zinsen			
./. 7. Einkommen- und Gewerbesteuer			
= 8. Jahresüberschuss/-defizit**	0	0	0
./. 9. Tilgung			
./. 10. Private Versicherungen***			
= 11. Verfügbares Einkommen	0	0	0

IHK Pfalz Liquiditätsplan

Alle Beträge in TEUR	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	Summe
1. Einzahlung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.1 Umsatz (inkl. MwSt)													0
1.2 Sonstige Einzahlungen													0
1.3 Summe Liquiditätszugang	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Auszahlungen													0
2.1 Anlageinvestitionen													0
2.2 Personal													0
2.3 Material/Waren													0
2.4 Betriebsausgaben													0
2.5 Kredittilgung													0
2.6 Zinsen													0
2.7 Vorsteuer/Umsatzsteuer													0
2.8 Einkommen- und Gewerbesteuer													0
2.9 Privatentnahme													0
2.10 Sonstige Auszahlung													0
2.11 Summe Liquiditätsabgang	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Liquiditätssaldo (1.3 minus 2.11)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Liquiditätssaldo (kumuliert)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Finanzierung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5.1 Eigenkapital													0
5.2 Fremdfinanzierung													0

alle Checklisten unter:

<https://www.kfw.de/>

<https://www.pfalz.ihk24.de/>

	Alle Beträge in Euro	monatlich	quartalsweise	halbjährlich	jährlich
Personen-/Sachversicherungen					
Kranken- und Pflegeversicherung/Krankentagegeld	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rentenversicherung	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lebensversicherung	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Unfallversicherung/Berufsunfähigkeitsversicherung	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arbeitslosenversicherung	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Privathaftpflichtversicherung	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rechtsschutzversicherung	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hausratsversicherung	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges/Andere	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wohnen					
Miete oder Finanzierungskosten	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Heizung/Gas/Strom/Wasser	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige Nebenkosten	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Telefon/Handy/Internet	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reparaturen/Einrichtung	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges/Andere	<input type="text"/> Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Private Finanzen						
Unterstützung Eltern/Kinder- Unterhaltsverpflichtungen	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tilgung und Zinsen von privaten Darlehen	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sparen/Bildung von Rücklagen	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kosten der Lebenshaltung						
Lebensmittel	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kleidung	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Telefon, TV-Gebühren	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Freizeit/Hobby/Urlaub etc.	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kultur/Zeitungen/Zeitschriften etc.	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geschenke/Sonderausgaben/Anschaffungen	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
medizinische Versorgung/Medikamente	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges/Andere	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fahrzeug						
Steuer	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Versicherung	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
laufende Kosten, Verbrauchskosten	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wartung und Reparaturen/TÜV	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leasing oder Finanzierung	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Summe	<input type="text"/>	Euro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Nehmen Sie Hilfe an!

starterzentrum-rlp.de



Erstauskünfte

- Broschüren
- Merkblätter
- Website
- Telefonische und E-Mail-Auskünfte
- Newsletter

Individuelle Beratung

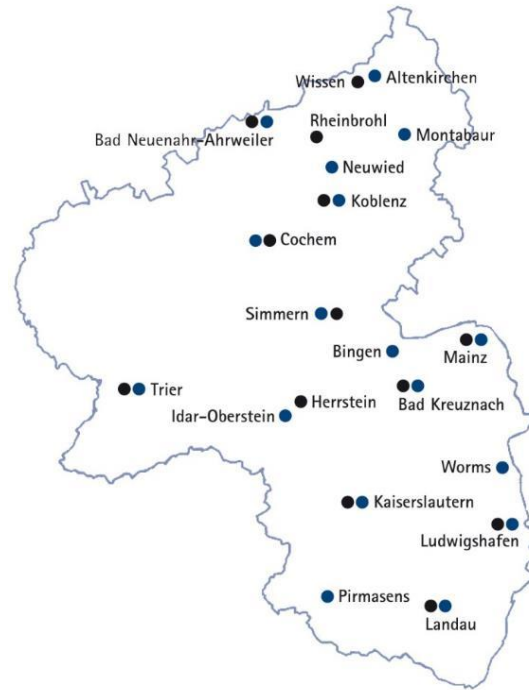
- Gründerfahrplan
- Businessplan
- Finanzierung
- Nachfolge
- Rechtsform

Veranstaltungen

- Sprechtag
- Basisseminare
- Tagesseminar
- Fachvorträge

Formalitäten

- Antragsstellung Förderprogramme
- Stellungnahmen Förderprogramme
- Gewerbeanmeldung



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!