Businessplan light.

Vorbereitung von Finanzierungen in kleinen Unternehmen.

Projekt */* Firma Hypo Privat

Kontaktadresse *Neu Gasse 85*

### 8005 Zürich

*Telefon: +41 78 7720815*

### E-Mail: [gert@hypo-privat.com](mailto:gert@hypo-privat.com?subject=Busines Plan Hypo Privat)

*Homepage:* [*www.hypo-privat.com*](http://www.hypo-privat.com/)

Verfasser Gert Dorn

Datum v.3.0 20*.03.2017*

Copyright *Hypo Privat*

1. **Der Businessplan**

**Einleitung**

Der Businessplan ist ein wichtiges und nützliches Hilfsmittel für jede Geschäftsleitung, jeden Verwaltungsrat und jeden Unternehmer. Unabhängig davon, ob sich die Firma erst in der Planungsphase befindet oder schon gut im Markt verankert ist, müssen die richtigen unternehmerischen Entscheide getroffen werden. Mit dem Businessplan wird zunächst die Situation analysiert. Anschliessend werden dann die Ziele festgelegt. Im weiteren werden die Massnahmen geplant und budgetiert, welche das Unternehmen zum Erfolg führen sollen. Aus den budgetierten Zielen und Massnahmen ergeben sich dann Kapitalbedarf und Finanzierungsbedürfnisse.

Um einen ersten Überblick zu gewinnen ist der vorliegende Businessplan light ausreichend. Auch für bestehende Kleinunternehmen oder für einfachere Projekte ist diese Planungshilfe genügend. Je innovativer, riskanter oder komplexer ein Projekt, umso grösser auch die entsprechenden Anforderungen an die Planung. Dort lohnt es sich, einen noch detaillierteren Businessplan zu erarbeiten. Eine detailliertere Businessplan-Vorlage und verschiedene Musterbeispiele aus der Praxis finden Sie auf [www.ifj.ch](http://www.ifj.ch/), [www.estarter.ch](http://www.estarter.ch/) und [www.ubs.com](http://www.ubs.com/).

**Vorgehensschritte:**

**1. Schritt**: Beschreiben Sie kurz das Unternehmen, in welcher Branche Sie tätig sind und wer hinter dem Unternehmen steht.

**2. Schritt**: Analysieren Sie die aktuelle und zukünftige Situation für das Unternehmen. Erklären Sie möglichst genau, welche Stärken und Schwächen Sie als die wichtigsten in Ihrem Unternehmen betrachten. Versuchen Sie klar herauszustellen, was Ihr Unternehmen gegenüber der Konkurrenz erfolgreich macht. Ausserdem definieren Sie die wichtigsten Chancen, Gefahren und Herausforderungen in der Zukunft für Ihr Unternehmen.

**3. Schritt**: Stellen Sie den heutigen Markt Ihres Unternehmens dar und führen Sie dabei Ihre Kunden und Angebote auf. Idealerweise geben Sie hierbei auch die Anzahl der Kunden pro Gruppe und deren Anteil am Gesamtumsatz an. Die gleichen Angaben machen Sie für Ihren Markt in 3 Jahren.

**4. Schritt:** Zählen Sie hier die Kunden auf, die Sie als „gute Referenz“ anführen können; beschreiben Sie dabei kurz, warum Ihre Kunden so sehr von Ihrem Unternehmen begeistert sind. Erklären Sie, mit welchen Massnahmen Sie in Zukunft neue Kunden gewinnen wollen bzw. wie Sie Ihr Unternehmen bei Ihren Zielkunden bekannt machen wollen. Schildern Sie, über wen Sie künftig Ihre Leistungen anbieten wollen bzw. wer Ihnen dabei helfen soll, Kunden zu gewinnen.

**5. Schritt**: Hier beschreiben Sie, welche Massnahmen Sie in der Infrastruktur planen, um Ihre Ziele zu erreichen. Daraus resultierend planen Sie die Investitionen bzw. Neuanschaffungen für die nächsten 3 Jahre, ausserdem legen Sie Etappenziele mit klaren Terminen fest. Stellen Sie sicher, dass diese Ziele messbar bzw. auf den Stichtag hin überprüfbar sind.

**6. Schritt**: Beschreiben Sie hier, wie sich der Umsatz und die Kosten in Ihrem Unternehmen in den letzten Jahren entwickelt hat und welche weitere Entwicklung Sie geplant haben.

**7. Schritt**: Erarbeiten Sie, welche finanziellen Mittel Sie aufgrund Ihrer Finanzplanung benötigen und tragen Sie diesen Kapitalbedarf dann als Antrag an den Empfänger des Businessplans vor. Zeigen Sie auf, welcher Nutzen für Ihren Finanzierungspartner entsteht, wenn er Ihrem Antrag zustimmt und welche Sicherheiten Sie für die Finanzierung bieten. Wichtig ist vor allem der Nachweis darüber, wie Sie die Finanzen und Liquidität in Ihrem Unternehmen in Zukunft unter Kontrolle halten werden.

**Tipps**:

1. **Tipp**: Passen Sie Ihren Businessplan dem jeweiligen Empfänger individuell an. Bei wem wollen Sie mit Ihrem Businessplan ganz konkret welche Ziele erreichen?
2. **Tipp**: Auch beim Businessplan zählt der erste Eindruck. Ergänzen Sie deshalb den Businessplan mit attraktiven und aussagekräftigen Beilagen.

**3. Tipp:** Betrachten Sie kritische Anmerkungen und zusätzliche Fragen von Banken oder anderen Partnern als Chance, Ihren Businessplan laufend zu optimieren.

**Kurzbeschreibung Hypo Privat - Unser Startup :**

Hypo Privat ist die ultimative Lösung für Anleger und Kreditsuchende als Crowdfunding Plattform.

Unserer Peer To Peer (Von Priv at An Privat) Lösung bietet Personen/ Investoren Zinsen für Ihr Geld und gibt jedem die Möglichkeit eine Hypothek zu erhalten oder ein Rendite- Infrastruktur Projekt günstig zu finanzieren.

Unser Zielpublikum sind Privatanleger/ Investoren, Pensionskassen ,Stiftungen und andere.

**IST- Situation für Darlehensgeber:**

Heute erhalten Sie als Anleger sei es als ein Privatanleger/ Investor, Pensionskassen oder Stiftung NULL oder negativ Zinsen auf Ihr Kapital bekommen. Banken und Finanzinstitute bieten Privatinvestoren keine kostengünstigen und profitablen Lösungen an für eine Geldanlage.

Bei Hypo Privat können sie bis zu 7 % und mehr Rendite erzielen Hypo Privat bietet erstmals und einzigartig die Möglichkeit Bit Coins in Objekte , Firmen oder Projekte anzulegen und das Anlagerisiko dementsprechend auf mehere Angebote zu verteilen.

**IST- Situation für Darlehensnehmer:**

Heute erhalten Darlehensnehmer aufgrund von verschiedenen Gründen oder Lebenssituation, wie Scheidungen , fehlende Arbeitsjahre bis zur Pensionierung (Alter), persönliche Neuorientierung keine Hypothek von Banken, Selbstaändigkeit und neuer Richtlinien bei der Kreditbewertung kein Darlehen.

Hypo Privat bietet den Darlehensnehmer an ihre Tilgungsrate selber zu bestimmen, finanziert Immobilien welche sich in einem anderen Land als sein Steuerdomizil befindet.   
Räumliche Kundennähe wird bei Hypo Privat grossgeschrieben. Wir schätzen die Enge Kundenbetreuung.

Im Fokus von Hypo Privat befinden sich die Einzugsgebiete wie Deutschland, Schweiz und Österreich.

Weitere Zielmärkte oder Wachstumsmärkte könnten Frankreich, England, Spanien und Italien sein.

| **1. Unternehmen im Überblick** | | | | | | | | | | |  | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Stichwort** | **Frage(n)** | **Beschrieb** | | | | | | | | | | **Details1)** |
| 1.1  Unternehmen | Wann wurde, resp. wann wird unser Unternehmen **gegründet**?  Wie viele **Mitarbeiter** beschäftigen wir heute? | Gegründet am:  1.1.2017 | HR Eintrag in:  In Bearbeitung | | | Rechtsform:  GMBH , AG oder Verein. In Bearbeitung | | | Anzahl Mitarbeiter / Gründer  4 | | |  |
| 1.2  Branche | In welcher **Branche** sind wir tätig? Welches ist unser **wichtigstes Angebot** und welches ist unsere **wichtigste Kundengruppe**? | Branche: Fintech  Finanzierung /Crowdfounding  Hypothekarisch, Darlehen und Investment Produkte | | | Wichtigstes Angebot:  Hypotheken, Investment / Rendite Produkte , KMU und Infrastruktur Finanzierung für Gemeinden | | | Wichtigste Kundengruppe:  Privatepersonen, Stiftungen, Immobilien Makler, KMU, Gemeinden | | | |  |
| 1.3.  Vision | Wohin wollen wir mit unserem Unternehmen? Welches ist unser **langfristiges Ziel**? | Führender Anbieter auf dem Crowdfunding Markt im Bereich Immobilien Darlehen , Rendite Objekte und KMU Investitionen.  Marktführer für Peer to Peer Darlehen von Privatanleger an Privatpersonen .  Günstigere Finanzierungsangebote als Banken anzubieten. | | | | | | | | | |  |
| 1.4.  Finanzielle Eckwerte | Wo stehen wir finanziell gemäss unserem **letzten Jahresabschluss**?  Wie hoch ist unser **aktueller Auftrags-bestand?** | Umsatz:  NULL | | Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern:: | | Eigenkapital:  200.000€ | | | Fremdkapital: | | |  |
| 1.5  Schlüsselpersonen | Welche **Schlüssel Personen** tragen in welcher **Funktion** zum **Erfolg** unseres Unternehmens bei? | Name:  Gert Dorn  N/A  N/A  N/A  N/A | | Funktion:  CIO (Projektleiter , Entwickler , Founder)  Jurist  Objekt founding / Kredit Bewertung u.a  Investoren und Stakeholder Onboarding  CMO | | | Beteiligung / Investition in %:  100% / 100.000€ | | | Mitarbeit Kapitaleinlage in %:  100% / 100.000€ | |  |

| **2. Aktuelle und zukünftige Situation** | | | | |  | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Stichwort** | **Frage(n)** | **Beschrieb** | | | | | **Details1)** |
| 2.1  Situation heute | Welches sind unsere  **grössten Stärken** im Unternehmen? | Finanzielle Unabhängigkeit , Kompetenz im Bereich Immobilien Bewirtschaftung, Accounting.  Gute Verbindungen zu Stiftungen als Investoren,  Sehr gute Tax Kenntnisse auf Grund jahrelanger Tätigkeit im dem Bereich.  Bereits Unternehmerisch tätig gewesen als Firmen- Startup Gründer.  25 Jahre Erfahrung in Software Entwicklung und 3rd Party Produkt Implementation  Kompetente Accounting Mitarbeiter mit Erfahrung im Bereich Holding, EU Steuerausgleich Schweizer und Liechtensteiner Steuerrecht. | | | | |  |
| Welches sind unsere  **grössten Schwächen** im Unternehmen? | Momentan keine Juristen im Team. Fehlender Kompetenz im Produkt Marketing, Werbung, Kommunikation .  Wenig Kompetenz im Bereich Kreditbewertung und Objekt beurteilung.  Kein Partnern für Kreditrückversicherung.  Fehlendes Team und Business Angel mit Kompetenz auf den Finanzmarkt und entsprechenden Verbindungen .  Aufbau Mitarbeiter Team mit entsprechende Kompetenzen. | | | | |
| Wie unterscheiden wir uns vom direktesten **Mit­bewerber**? Welches ist unser **Erfolgsrezept**? | Name:  Hypotheken [www.hypotheko.ch](http://www.hypotheko.ch/)  Rendite Objekte  [www.crowdhouse.ch](http://www.crowdhouse.ch/)  [bergfuerst.com/](https://de.bergfuerst.com/)  KMU Finanzierung  [www.swisspeers.ch](http://www.swisspeers.ch/)  andere | Umsatz:  ca. 300 MIo. | **Wo ist der Mitbewerber besser als wir?**  Sehr gut aufgestellt als Team und vernetzt. Vertritt anderes Betriebskonzept mit Fullservice als Immobilien Makler und Verwalter. Finanzieren KMU Kredite oder bewegen sich im Kleinkreditgeschäft.  Angebot spezialisiert auf ein Produkt aus der gesammten Crowdfounding Produktpalette. | | **Wo sind wir besser als der Mitbewerber?** Wir sind auf den dritten Hypothekarmarkt spezialisiert zu günstigeren Konditionen als Banken. Wir bieten keine überteuerten Rendite Objekte an. Unsere Anleger werden abgesichert durch Grundbucheintag.  Tätig im D, AT, CH mehrsprachiges Angebot.  Bieten verschiedene Produkte für Crowdfounding an. |
|  | Umsätze aktuell Markt (D, F, AT, CH) ? | **Stand ende 2016** - http://www.dieimmobilie.de/studie-von-ifundedde--1471945272/  Deutschland - Bis heute wurden deutschlandweit Immobilienprojekte im Gesamtvolumen von 424 Millionen Euro im Schwarm finanziert .  **Stand ende 2015** - <http://www.crowdfunding.de/marktdaten/>  Frankreich – „Crowdfunding gesamt“: 297 Mio. Euro (+95% vs. 2014)  Österreich – „Teilbereich Crowdinvesting“: 8 Mio. Euro (+335% vs. 2014)  Schweiz – „Crowdfunding gesamt“: 27,3 Mio. CHF (+73 % vs. 2014)  **Worldwide** Gemäß der Quelle wurden im Jahr 2011 etwa 1,5 Milliarden US-Dollar auf den weltweiten Crowdfunding-Plattformen vermittelt. 2015 waren es bereits 34.4 Milliarden US-Dollar.  <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/258199/umfrage/weltweit-durch-crowdfunding-eingesammeltes-kapital/> | | | | |  |
| 2.2  Situation in 3 Jahren | Welches sind **die wichtigsten Chancen** für unser Unternehmen im Markt? | Zögerliche Hypothekenvergabe durch Banken , keine Zinsen (Negativzinsen) für Kapital auf Bankkonten.  -Wir geben die Zinsen für Hypotheken voll weiter. Idee ist neu als Anbieter für Crowdfunding den Markt . Günstiger als Bank Hypotheken. | | | | |  |
| Welches sind die **wichtigsten Gefahren für unser** Unternehmen? | - Es finden sich nicht genug Hypothek- Rendite oder KMU Darlehensnehmer Investoren.  - Wir werden der FINMA unterstellt .  - Kapitalschwäche für langfristige Werbung  - Juristische Auseinandersetzungen in der Startphase.  - Kapitalstarke Konkurrenz kopiert Konzept  - Keine Business Angels oder Partner für Finanzierung - Angebot wird nicht angenommen  - Marketing und Werbung funktioniert nicht  - Durchhaltewillen fehlt  - falsche Strategie | | | | |
| Wie entwickeln sich die **Bedürfnisse unserer Kunden**?  Welchen **konkreten Nutzen** wollen wir ihnen in Zukunft bieten? | -Kunden möchten zum einen günstige Hypothekenzinsen mit hoher Tilgung haben.  - Anleger wollen zu maximaler Sicherheit 7 Prozent Zinsen auf Ihr Kapital.  - Investoren möchte höhere Renditen - Darlehensnehmer wünsche niedrigere Zinsen  In Zukunft können Privatanleger den Zinssatze der Banken unterbieten und die Vergabe Richtlinien für Privates Kapital selber bestimmen. Günstigere Hypotheken als bei der Bank.  - Einfache Abwicklung von Angebot und Nachfrage  - Full Service (Finanzierung, Verwaltung und Verwertung Objekte) | | | | |

| **3. Markt heute und in Zukunft** | | | |  | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Stichwort** | **Frage(n)** | **Beschrieb** | | | | | | **Details1)** |
| 3.1 Unser Markt heute | Welches sind unsere **heutigen Angebote** und **Kundengruppen**. | Angebot: | Kundengruppe: | | Anzahl Kunden: | Umsatzanteil in %: |  | |
| Hypotheken und Darlehen | Ältere Personen , Personen welche von der Bank keine Hypothek erhalten, Gruppen welch Ihre Immobilie nicht im Land Ihrer Arbeitstätigkeit haben. Neu Kunden die ein Immobilie erwerben wollen aber keine Hypothek bekommen. (Selbständige, Unternehmer, Viel Eigenkapital aber kein festes Einkommen beziehen, weitere) | |  | 30% |
| Investieren (Hypothjeken , Rendite Objekte, KMU) | Privatpersonen , Stiftungen und Pensionskassen.Jedermann der keine Rendite oder Zins für sein Kapital bekommt. Soziales Engagement. | |  | 30% |
| Verwaltung / Accounting | Abrechnung Investoren und Darlehen.  Verkauf Verwertung von Objekten | |  | 10% |
| Weitere Dienstleitung | Rückversicherung der Anlagen | |  | 10% |
|  |  | |  |  |
| 3.2 Unser Markt in 3 Jahren | Welches sind unsere **geplanten Angebote und Kundengruppen** in 3 Jahren? | **Angebot:**  Finanzierung Infrastruktur von Gemeinden, Zufkunftsprojekten, KMU und Renditeobjekten. z.B.  E-Fuhrparks für Taxis und Behörden  ZSC Arena (Aktien für Fans) | **Kundengruppe:**  Stiftungen, Privatpersonen , Pensionskassen, jedermann der keine Rendite oder Zins für sein Kapital bekommt. Soziales Engagement. Umweltbewusste Menschen | | Anzahl Kunden: | Umsatzanteil in 15%: |  | |
| Eigene Projekte entwickeln  Zukauf von Renditeobjekten aus Versteigerungen  Finanzierung Infrastruktur Projekte Gemeinden | Städte und Gemeinden | |  |  |
|  |  | |  |  |
| Schwarmfinanzierung von Ferien Villen in entsprechenden Regionen. | Spanien, Marbella , Mallorca | |  |  |
| Bereitstellung Verwaltung von Renditeobjekten nach Bedarf | Kooperation mit Verwaltungen Maklern | |  |  |
|  |  | |  |  |

| **4. Marketing** | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Stichwort** | **Frage(n)** | **Beschrieb** | | | | | | | | | | | | | **Details1)** | |
| 4.1  Referenzkunden | Wer sind **unsere Referenzkunden** und warum sind sie von uns begeistert? | Name: | Grund für Begeisterung: | | | | | | | | Umsatzanteil in %: | | | |  | |
| 4.2 Kundenbindung | Was unternehmen wir, um bestehende **Kunden zu binden**? | - korrekte Abrechnungsverfahren mir günstigen Konditionen  - rundum Service um Investitionen und Hypotheken  - Hohe Qualität und Sicherheit der Investitionen  - Bereitstellen Hochwetiger Software für die Verwaltung des Accounts  - Professionelle Berater , Partner, Juristen | | | | | | | | | | | | |  | |
| 4.3  Verkauf | Wie gehen wir vor bei der Gewinnung von neuen **Kunden** und **Aufträgen**? | - persönliche Betreuung und Einsatz von Partnern vor Ort | | | | | | | | | | | | |  | |
| 4.4  Werbung | Wie machen wir unser Unternehmen **bekannt**? | - Werbung in Fach- Tageszeitschriften, Radio und Kino  - Hauseigentümerverband | | | | | | | | | | | | |  | |
| 4.5  Partner | Wer sind unsere wichtigsten **Vertriebs**- oder **Kooperations-Partner**? | Name: | Zusammenarbeit: | | | | | | | | Umsatzanteil in %: | | | |  | |
| **5. Infrastruktur und Meilensteine** | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| **Stichwort** | **Frage(n)** | **Beschrieb** | | | | | | | | | | | | | **Details1)** | |
| 5.1  Infrastruktur | Welche **Massnahmen** im Rahmen der **Infrastruktur** sind vorgesehen (Personal, Organisation, Standort, Büro, EDV, Produktion, Lager etc.)? | - EDV wird extern gekostet  - Mobile Crowd- Click-Worker  - Teilzeit Arbeitskräfte oder durch Arbeitsamt finanziert (wiedereingliedern)  - Home Office auf Leistung bezahlt  - Büro/Ladengeschäft in Zürich | | | | | | | | | | | | |  | |
| 5.2  Lieferanten | Welches sind unsere wichtigsten **Lieferanten**? | Objekte:  Immobilienfirmen  öffentliche Versteigerungen  Investoren:  Private, Stiftungen , Trusts | Angebot: | | | | | | | Anteil am Einkaufsvolumen in %: | | | | |  | |
| 5.3  Meilensteine | Welches sind unsere nächsten **Meilensteine** bzw. **Etappenziele**? | Meilensteine:  2017  - 10 Mio. Umsatz  - 0.2 Mio. Netto Gewinn  2018  - 50 Mio. Umsatz  - 1 Mio. Netto Gewinn  - Ferienparks  - Infrastrukturprogramme für Gemeinden  - eigene Crowd Projekte  - KMU Finanzierungen | | | | | | | | Wer: | | | Wann: | | |  |
| 5.4  Investitionen | Welche **Investitionen** sind in nächster Zeit geplant? |  | | | | | | | | Wer: | | | Wann: | | |  |
| **6. Finanzplanung** | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| **Stichwort** | **Frage(n)** | **Beschrieb** | | | | | | | | | | | | | **Details1)** | |
| Budget und Bilanz-Kennzahlen | Wie **entwickel**t sich unser Unternehmen in den kommenden Jahren finanziell (in CHF 1'000)? | ERFOLGSRECHNUNG | | Vor 2 Jahren | | | Budget (Laufendes Jahr) | Nächstes Jahr 20.. | In 2 Jahren  20.. | | | In 3 Jahren  20.. | |  | | |
| **Nettoumsatz** | |  | | |  |  |  | | |  | |
| ./. Waren- und Materialaufwand | |  | | |  |  |  | | |  | |
| **Bruttogewinn** | |  | | |  |  |  | | |  | |
| ./. Personalaufwand | |  | | |  |  |  | | |  | |
| ./. Marketing und Vertriebsaufwand | |  | | |  |  |  | | |  | |
| ./. übrige Betriebskosten | |  | | |  |  |  | | |  | |
| ./. Abschreibungen (betrieblich) | |  | | |  |  |  | | |  | |
| **Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern** | |  | | |  |  |  | | |  | |
| ./. Finanzaufwand | |  | | |  |  |  | | |  | |
| ./. Finanzertrag | |  | | |  |  |  | | |  | |
| ./. Steuern | |  | | |  |  |  | | |  | |
| **Betriebsergebnis** | |  | | |  |  |  | | |  | |
| ./. nicht betriebliches Ergebnis (Ertrag - Aufwand | |  | | |  |  |  | | |  | |
| **Reingewinn** | |  | | |  |  |  | | |  | |
| Dividenden | |  | | |  |  |  | | |  | |
| BILANZ | |  | | |  |  |  | | |  | |
| Flüssige Mittel | |  | | |  |  |  | | |  | |
| Debitorenliste | |  | | |  |  |  | | |  | |
| Anlagevermögen | |  | | |  |  |  | | |  | |
| Kreditoren | |  | | |  |  |  | | |  | |
| kurzfristige Bankkredite | |  | | |  |  |  | | |  | |
| Darlehen | |  | | |  |  |  | | |  | |
| Hypotheken | |  | | |  |  |  | | |  | |
| übriges langfristiges Fremdkapital | |  | | |  |  |  | | |  | |
| Eigenkapital | |  | | |  |  |  | | |  | |

| **7. Finanzierung** | | |  | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Stichwort** | **Frage(n)** | **Beschrieb** | | **Details1)** |
| 7.1  Kapitalbedarf | Welcher **Kapitalbedarf** resultiert aus unserer **Finanzplanung**? |  | |  |
| 7.2.  Kapitalbeschaffung | Wie und mit **welchen Partnern** soll das benötigte Kapital beschafft werden? |  | |  |
| 7.3.  Finanzierungsantrag | Welche konkreten Anträge haben wir an die **Bank** oder an andere **Finanzierungspartner** (Lieferanten, Kunden, Privatinvestoren, Leasing, Factoring etc.)? |  | |  |
| 7.4  Nutzen | Was ist der **Nutzen** für den **Kapitalgeber**, wenn er unserem Antrag entspricht? |  | |  |
| 7.5  Sicherheiten | Welche **Sicherheiten** können bzw. wollen wir unserem **Finanzierungs-Partner** anbieten? |  | |  |
| 7.6  Controlling | Mit welchen Massnahmen behalten wir unsere **Finanzen und unsere Liquidität** laufend **unter Kontrolle?** |  | |  |