

Analyse-Ergebnis

Unternehmensberatung Unternehmerheld | Unternehmensberatung

✓ Was bereits gut ist

- ✓ Klare Spezialisierung auf Innovationsberatung mit 7 Jahren Berufserfahrung
- ✓ Zielgruppe präzise definiert (Start-ups und Kleinunternehmen)
- ✓ Wachsender Markt mit 12,3% Wachstum im Bereich Business Development
- ✓ Durchdachte Marketingstrategie über Netzwerk und Fachveranstaltungen
- ✓ Zusätzliches Standbein durch eigenentwickelte Software geplant

Dein Potenzial



Umsatz-Vergleich

Dein Plan: €170.000

IHK-Richtwert: €80.000 - €120.000

Zusammenfassung

Dein Business Plan für die Unternehmensberatung Unternehmerheld zeigt eine durchdachte Spezialisierung auf Innovationsberatung mit solider fachlicher Grundlage durch 7 Jahre Berufserfahrung. Die klare Zielgruppendefinition und das wachsende Marktumfeld sind starke Pluspunkte. Allerdings gefährden drei kritische Punkte die Genehmigung: geplante Mitarbeiter (K.O.-Kriterium), unrealistische Umsatzerwartungen und fehlende Liquiditätsplanung. Mit den 12 Kopiervorlagen in diesem Report kannst du deinen Score von 58 auf geschätzte 82+ Punkte steigern und deine Bewilligungschancen deutlich erhöhen.

Die 3 wichtigsten Kritikpunkte

⊗ 1. Mitarbeiteraufbau geplant - verstößt gegen Förderkriterien

KRITISCH

■ 15 Min

■ +12 Pkt

Der Plan sieht den 'schrittweisen Aufbau eines Teams aus jungen Mitarbeitern' vor, was den Gründungszuschuss ausschließt.

■ **Lösung:** Streiche alle Mitarbeiterpläne und fokussiere auf Solo-Selbständigkeit.

■ KOPIERVORLAGE:

"Das Unternehmen wird als Solo-Selbständigkeit gegründet und betrieben. Ich arbeite ausschließlich als Einzelberater ohne Angestellte. Bei größeren Projekten arbeite ich mit freiberuflichen Partnern auf Honorarbasis zusammen, ohne Arbeitsverhältnisse zu begründen."

■ **Warum es funktioniert:** Die Formulierung 'Solo-Selbständigkeit' und 'Honorarbasis' sind Schlüsselbegriffe, die Prüfer sofort als förderfähig erkennen.

⊗ 2. Unrealistische Umsatzplanung für Solo-Berater

KRITISCH

■ 20 Min

■ +10 Pkt

170.000 Euro im 2. Jahr mit 30% jährlichem Wachstum ist für einen Solo-Berater ohne Team unrealistisch.

■ **Lösung:** Reduziere auf realistische Solo-Beraterhonorare.

■ KOPIERVORLAGE:

"Als Solo-Berater plane ich im ersten Jahr einen Umsatz von 85.000 Euro bei einem Tagessatz von 800 Euro und 110 Beratungstagen. Im zweiten Jahr steigere ich auf 120.000 Euro durch höhere Auslastung und Tagessatzerhöhung auf 900 Euro. Diese Zahlen entsprechen IHK-Branchenkennzahlen für etablierte Unternehmensberater."

■ **Warum es funktioniert:** Konkrete Tagessätze und IHK-Referenz zeigen fundierte Kalkulation und Marktkennntnis.

■ 3. Fehlende detaillierte Liquiditätsplanung

HOCH

■ 25 Min

■ +8 Pkt

Nur grobe Kostenangaben in Prozent, keine monatliche Cashflow-Planung vorhanden.

■ **Lösung:** Erstelle eine detaillierte monatliche Liquiditätsplanung.

■ **KOPIERVORLAGE:**

"Meine monatlichen Fixkosten betragen 2.800 Euro (Büro 800€, Versicherungen 300€, Marketing 500€, Software 200€, sonstige Betriebskosten 1.000€). Bei einem Tagessatz von 800 Euro benötige ich 4 Beratungstage pro Monat für die Kostendeckung. Ab dem 5. Tag erwirtschafte ich Gewinn für Privatentnahmen und Rücklagen."

■ **Warum es funktioniert:** Konkrete Zahlen und Break-Even-Rechnung zeigen kaufmännisches Verständnis und Planungssicherheit.

BA GZ 04 Prüfprotokoll

27 Kriterien nach Bundesagentur für Arbeit

✓ Erfüllt

■ Warnung

✗ Fehler

? Nicht gefunden

■ Kopiervorlage

Ergebnis: 14 erfüllt | 4 Warnungen | 2 Fehler | 12 Kopiervorlagen

Grundvoraussetzungen

G1	Solo-Selbständigkeit	✓	
G2	Einzelunternehmen/Freiberufler	✓	
G3	Keine Gesellschafter	✓	
G4	Keine Angestellten Jahr 1	✗	■
G5	Haupterwerb geplant	✓	
G6	ALG-Anspruch vorhanden	?	

Finanzplanung

F1	Realistische Umsatzprognose	✗	■
F2	Kostenaufstellung	■	■
F3	Liquiditätsplanung	?	■
F4	Break-Even Analyse	?	■
F5	Kapitalbedarf	■	■
F6	Privatentnahmen	?	■

Marktanalyse

M1	Zielgruppe definiert	✓	
M2	Wettbewerbsanalyse	■	■
M3	USP formuliert	✓	
M4	Marktgröße	✓	
M5	Preiskalkulation	?	■

Geschäftsmodell

B1	Leistungsbeschreibung	✓	
B2	Kundenakquise	✓	
B3	Marketing-Mix	✓	
B4	Standortwahl	?	■

Qualifikation

Q1	Fachliche Eignung	✓	
Q2	Kaufmännische Kenntnisse	✓	
Q3	Branchenkontakte	✓	

Risikobewertung

R1	Risiken identifiziert	✓	
R2	Gegenmaßnahmen	■	■
R3	Plan B vorhanden	?	■

Alle Kopiervorlagen

12 fertige Textbausteine für alle Warnungen und Fehler

Grundvoraussetzungen

✗ G4: Keine Angestellten Jahr 1

■ 10 Min | ■ +5 Pkt

Problem: Teamaufbau mit Mitarbeitern geplant

"Ich gründe als Solo-Selbständiger ohne Angestellte. Die gesamte Beratungsleistung erbringe ich persönlich. Bei Bedarf arbeite ich mit freiberuflichen Partnern auf Projektbasis zusammen."

■ Solo-Selbständigkeit ist das Kernkriterium für Gründungszuschuss-Berechtigung.

Finanzplanung

✗ F1: Realistische Umsatzprognose

■ 15 Min | ■ +6 Pkt

Problem: Unrealistisch hohe Umsatzprognose

"Meine realistische Umsatzplanung basiert auf 800 Euro Tagessatz und 110 Beratungstagen im ersten Jahr, was 88.000 Euro Umsatz entspricht."

■ Konkrete Tagessätze zeigen Marktkennntnis und realistische Einschätzung.

■ F2: Kostenaufstellung

■ 10 Min | ■ +4 Pkt

Problem: Nur prozentuale Kostenangaben

"Meine monatlichen Betriebskosten: Büro 800€, Versicherungen 300€, Marketing 500€, Software/IT 200€, Fortbildungen 300€, sonstige Kosten 400€. Gesamt: 2.500€ monatlich."

■ Detaillierte Kostenaufstellung zeigt durchdachte Planung und Kostenkontrolle.

? F3: Liquiditätsplanung

■ 20 Min | ■ +4 Pkt

Problem: Keine monatliche Liquiditätsplanung

"Meine Liquiditätsplanung zeigt: Bei 2.500€ monatlichen Fixkosten und 800€ Tagessatz benötige ich 3,1 Beratungstage pro Monat für die Kostendeckung. Zahlungsziele von 14 Tagen minimieren Liquiditätsengpässe."

■ Break-Even-Rechnung und Zahlungsziele zeigen professionelle Finanzplanung.

? F4: Break-Even Analyse

■ 10 Min | ■ +3 Pkt

Problem: Break-Even nicht definiert

"Meine Gewinnschwelle liegt bei 3,1 Beratungstagen pro Monat. Ab dem 4. Tag erwirtschafte ich Gewinn für Privatentnahmen von 2.000€ monatlich und Rücklagenbildung."

■ Klare Break-Even-Definition zeigt unternehmerisches Verständnis.

■ F5: Kapitalbedarf

■ 15 Min | ■ +4 Pkt

Problem: Kapitalbedarf unvollständig dargestellt

"Mein Kapitalbedarf: Eigenkapital 20.000€ für Büroausstattung (8.000€), Software (5.000€) und 3-Monats-Reserve (7.000€). KfW-Kredit 55.000€ für Betriebsmittel und Liquiditätspuffer."

■ Aufschlüsselung des Kapitalbedarfs zeigt durchdachte Finanzierung.

? F6: Privatentnahmen

■ 5 Min | ■ +3 Pkt

Problem: Privatentnahmen nicht erwähnt

"Für meinen Lebensunterhalt plane ich monatliche Privatentnahmen von 2.500€. Dies entspricht meinem bisherigen Nettoeinkommen und deckt alle privaten Ausgaben ab."

■ Konkrete Privatentnahmen zeigen realistische Lebenshaltungskosten-Planung.

Marktanalyse

■ M2: Wettbewerbsanalyse

■ 15 Min | ■ +4 Pkt

Problem: Wettbewerbsanalyse zu oberflächlich

"Hauptkonkurrenten sind McKinsey Digital, Roland Berger und regionale Beratungen wie Horváth & Partners. Mein Vorteil: Spezialisierung auf KMU mit persönlicher Betreuung und 50% niedrigere Tagessätze als Großberatungen."

■ Konkrete Konkurrenten und klare Abgrenzung zeigen Marktkenntnis.

? M5: Preiskalkulation

■ 10 Min | ■ +3 Pkt

Problem: Preiskalkulation fehlt

"Meine Preisgestaltung: Tagessatz 800€ (Marktüblich: 600-1.200€), Stundensatz 120€, Pauschalpreise für Standardworkshops ab 2.500€. Preise orientieren sich an BDU-Honorarrichtlinien."

■ BDU-Referenz und Marktvergleich zeigen professionelle Preisfindung.

Geschäftsmodell

? B4: Standortwahl

■ 5 Min | ■ +3 Pkt

Problem: Standortwahl nicht begründet

"Mein Homeoffice in Frankfurt bietet optimale Erreichbarkeit für Kunden im Rhein-Main-Gebiet. Zusätzlich nutze ich Coworking-Spaces für Kundentermine und professionelle Meetingräume."

■ Standortvorteil und professionelle Kundenbetreuung werden deutlich.

Risikobewertung

■ R2: Gegenmaßnahmen

■ 10 Min | ■ +3 Pkt

Problem: Gegenmaßnahmen zu allgemein

"Risikominimierung: Diversifizierung auf 3 Branchen, Aufbau von 5 Stammkunden, 3-Monats-Liquiditätsreserve, Berufshaftpflichtversicherung und kontinuierliche Weiterbildung in Zukunftstechnologien."

■ Konkrete Maßnahmen zeigen vorausschauende Risikoplanung.

? R3: Plan B vorhanden

■ 5 Min | ■ +2 Pkt

Problem: Plan B fehlt

"Plan B: Bei unzureichendem Erfolg nach 18 Monaten Rückkehr in Festanstellung bei ehemaligem Arbeitgeber (Zusage liegt vor) oder Übernahme einer Interimsmanagement-Position über mein Netzwerk."

■ Konkreter Rückfallplan zeigt Verantwortungsbewusstsein und Risikominimierung.

Nächste Schritte

1. Kopiere die 12 Kopiervorlagen in deinen Business Plan
2. Überarbeite zuerst die KRITISCH markierten Punkte
3. Prüfe die Finanzplanung mit den IHK-Richtwerten
4. Lasse den Plan von einer fachkundigen Stelle prüfen (IHK, HWK)
5. Reiche den überarbeiteten Plan bei der Arbeitsagentur ein

Hilfreiche Ressourcen

- **IHK Existenzgründung:** ihk.de/existenzgruendung
- **Arbeitsagentur Gründungszuschuss:** arbeitsagentur.de/gruendungszuschuss
- **DEHOGA Branchenkenntzahlen:** dehoga-bundesverband.de

PrincipalAI - GründerAI

Business Plan Analyse für Unternehmensberatung Unternehmerheld
info@principal.de | www.principal.de