

Thomas M. Bettini



Die 8 goldenen Regeln **eines erfolgreichen** **Businessplans**



- Nutzen und Vorteile
- formale Anforderungen
- über 30 Headlines

Ihr KMU-Fördermittel-Experte
BETTINI CONSULTING

<u>Inhalt:</u>	Seite
1. Fragen von Unternehmern	3
2. Wer sollte diesen Ratgeber lesen?	4
3. Was soll konkret erreicht werden?	6
4. Funktion und Nutzen des Businessplans	6
5. Die 8 goldenen Regeln des Businessplans	7
6. Die formalen Anforderungen (Teil 1)	8
7. Die formalen Anforderungen (Headlines, Teil 2)	10
8. Beispiel Finanzplanung	12
9. Unterstützung	16
10. individueller Lösungsansatz	16
11. Impressum	18

Unzählige Gespräche mit Unternehmern und Selbständigen in den letzten Jahren haben deutlich gezeigt, dass sie die Notwendigkeit sehen, mittelfristig ihren Betrieb weiter auszubauen. Sei es durch Neuanschaffungen, oder durch Hinzunahme weiterer Produkte und Dienstleistungen, oder aber durch (Weiter-) Entwicklung bestehender oder völlig neuer Produkte. Nicht zu vergessen die teils dringend erforderlichen Massnahmen, die im Rahmen der komplexen Digitalisierung umgesetzt werden müssen.

In nahezu allen Fällen ist das Motiv Modernisierung und (Weiter-) Entwicklung bestehender Produkte / Dienstleistungen, Erhalt oder Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit, Sicherung bzw. Ausbau der Marktanteile, Umsatzwachstum und Gewinnsteigerung.

Folgende Fragen beschäftigen hierbei nahezu alle Unternehmer:

Warum brauche ich überhaupt einen Businessplan (BP)?

Wie verfasse ich einen richtig guten Businessplan?

Was muss alles darin enthalten sein?

Welche formale Struktur hat sich dabei als erfolgreich erwiesen?

Wie erstelle ich einen Finanzplan?

Kann ich das alles alleine machen, oder benötige ich doch zusätzliche Hilfestellung (intern/extern)?

Dieser Ratgeber soll Ihnen dabei helfen, Ihr anstehendes bzw. in Planung befindliches Projekt in Bezug auf die Erstellung des Businessplans eigenständig, strukturiert und zielgerichtet in die Realität umzusetzen.

Es ist quasi ein roter Faden für Sie, an dem Sie sich orientieren können. Sie können nunmehr planbar und step-by-step die einzelnen Etappen durchlaufen.

Für wen ist dieser Ratgeber geeignet?

Dieser Ratgeber ist für all diejenigen Unternehmer gedacht, die (zunächst) keinen externen Berater beauftragen wollen. Die also die Sache selbst in die Hand nehmen wollen, ggf. ihren Steuerberater involvieren, und lediglich eine Art Checkliste benötigen, wie man das wichtige Dokument "Businessplan" logisch richtig erstellen kann.

Daher ist dieses eBook im Prinzip für alle KMU in Deutschland, d. h. alle kleinen und mittelgrossen Unternehmen bis 250 Mitarbeiter und bis zu 50 Millionen Euro Umsatz (bzw. 43 Mio. € Bilanzsumme) pro Jahr geeignet. Ebenso für alle Selbständigen und Freiberufler, also Architekten, Rechtsanwälte etc..

Und für all diejenigen Personen, die planen, sich in absehbarer Zeit selbständig zu machen (Neugründungen bzw. den Betrieb im Nebenerwerb in eine Vollzeit Selbständigkeit zu erweitern), und die auch keinen externen Berater hinzuziehen wollen.

Dabei spielt es keine Rolle, in welcher Branche Sie tätig sind, und welche konkrete Massnahme oder Investition Sie für Ihr Unternehmen geplant haben. Nachfolgend habe ich Ihnen die am häufigsten genannten und nachgefragten Themenbereiche aufgelistet (dies ist nur auszugsweise und definitiv **nicht** vollständig!).

- Aufbau und Ausbau des Warenlagers, Erwerb von R-H-B-Stoffen
- Betriebsmittel, damit der laufende Geschäftsbetrieb gewährleistet ist, ggf. Refinanzierung von teuren Kontokorrent Verpflichtungen
- Computer, Drucker, andere Hardware sowie Software,
- Aufbau und Ausbau eines Breitbandnetzes, alle Digitalisierungsmassnahmen (CRM, ERP, Bots, ...)
- Büroausstattung und andere Einrichtungsgegenstände für die Geschäftsräume
- Ausstattung von Betrieb/Halle oder Ladenlokal
- Erwerb von Maschinen, Anlagen und anderen Einrichtungen
- Anschaffung und ggf. individueller Umbau von Firmenfahrzeugen
- Leasingkosten für Firmen-Fahrzeuge und Maschinen
- Kaufpreis für den Erwerb eines Konkurrenten oder Zulieferers, auch als tätige Beteiligung an einem Unternehmen (auch im Ausland)
- Unternehmens - Nachfolge
- Kauf eines Grundstücks oder einer Gewerbeimmobilie einschließlich der Erschließungskosten, ggf. nebst individuellem Umbau
- Baukosten für Neubau, Umbau, Sanierung oder Renovierung eines Gebäudes
- Ausgaben für Patente, Lizenzen und andere immaterielle Investitionen

Was soll konkret erreicht werden?

Die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Projekt-/Konsolidierungs- und Wachstumsfinanzierung Ihres Unternehmens sind:

1. Businessplan nebst Finanzplan erarbeiten
2. Handlungsoptionen daraus ableiten
3. Geeignete Investoren auswählen und ansprechen
(Banken, Förderinstitute, Investoren, ...)
4. Projekt umsetzen, Mittelverwendung exakt dokumentieren

Funktion und Nutzen des Businessplans

Die Schlüsselfrage bei der Gründung und der (Weiter-) Entwicklung von Wachstumsunternehmen ist und bleibt die Finanzierung. Selbst wenn Sie Subventionen und Zuschüsse erhalten sollten, auch dann steht die Frage der restlichen Finanzierung offen im Raum - denn Subventionen und Zuschüsse decken nur einen Teil der Kosten ab.

Ohne Kapital von Banken, Institutionen und / oder möglichen Privat-Investoren geht es in der Regel nicht. Die Geldgeber, allen voran die steuersubventionierten Fördermittel-Institute, fördern nur Projekte, denen ein fundierter Businessplan nebst einem überzeugenden Finanzplan zugrunde liegt.

Der Businessplan ist somit das Fundament zur Umsetzung einer Geschäftsidee und dient dazu, das für die (weitere) Entwicklung des Unternehmens notwendige Kapital zu beschaffen.

Leider wird immer öfter kolportiert, dass der Businessplan "nur für den Geldgeber" verfasst wird, und Papier ja bekanntlich geduldig sei. Das ist ein grosser Irrtum, denn dieses Dokument stellt in erster Linie eine wichtige Arbeitsgrundlage für Sie als Unternehmer dar.

Die 8 goldenen Regeln & Funktionen eines Businessplan sind ...

- R1** ➤ zwingt dazu, Ihre Geschäftsidee bzw. Ihr geplantes Projekt systematisch und von Anfang an (neu) zu durchdenken, und verleiht ihr damit die nötige Schlagkraft
- R2** ➤ zeigt Ihnen mögliche Wissenslücken auf, und hilft Ihnen, diese effizient und strukturiert zu füllen
- R3** ➤ hinterfragt Ihr bisheriges Handeln und Ihre ursprüngliche Motivation unternehmerisch tätig zu sein
- R4** ➤ zwingt Sie dazu, Entscheidungen zu fällen und damit zu fokussiertem Vorgehen
- R5** ➤ dient als zentrales Kommunikationselement zwischen den beteiligten Partnern (Geldgeber, Steuerberater, interne / externe Berater, ...)
- R6** ➤ gibt einen Überblick über die benötigten Ressourcen und deckt dadurch ebenfalls mögliche Schwachstellen auf
- R7** ➤ dient Ihnen als wertvolles Nachschlagewerk bei der Umsetzung des Projekts (bin ich im Plan? Wenn nicht, warum nicht?)
- R8** ➤ ist im Prinzip eine Art "Trockenübung" für den Ernstfall...

Vor diesem Hintergrund wird sehr schnell deutlich, dass Sie einen Businessplan niemals (!) von einem Dritten schreiben lassen sollten; dieser kann und muss von Ihnen als Unternehmer geschrieben werden.

Denn Sie sind nicht nur Inhaber und Chef, sondern Sie sind Vordenker, Visionär und Vorbild in einer Person - Sie alleine tragen die gesamte Verantwortung für den Erfolg und Misserfolg Ihres

Unternehmens, d. h. auch für Ihre Mitarbeiter, für Ihre Kunden und Lieferanten und für Ihre Geschäftspartner!

Wohlaber ist es in den meisten Fällen hilfreich und sinnvoll, einen internen oder externen Dritten (also einen erfahrenen Berater) mit einzubeziehen - also jemanden, der über den Tellerrand hinausschauen kann, und der Ihnen immer wieder die richtigen Fragen dazu stellen kann, und ggf. das Wording in puncto Logik, Stringenz und Verständlichkeit überprüft bzw. anpasst. Ein erfahrener Berater würde Sie durch den gesamten Prozess begleiten, und Ihnen auch als "Sparringspartner" zur Verfügung stehen.

Anforderungen an den Businessplan

Der Businessplan unterliegt in seiner Ausgestaltung bestimmten formalen Anforderungen. **Teil 1** bezieht sich auf sein Äusseres (Layout) und den Umfang, und **Teil 2** bezieht sich auf die Gliederung - also die Hauptüberschriften ("Headlines") und deren Unterpunkte.

Die hier vorliegende Struktur wurde bisher von den Banken, Förderinstituten und anderen Geldgebern als übersichtlich und logisch bewertet.

Die formalen Anforderungen (Teil 1):

- der BP ist kein Roman und auch keine Dissertation, d. h. der Umfang des BP beträgt i. d. R. 20-30 Seiten, zuzüglich Anhang;

- im Anhang befindet sich:
 - Ihr kurzer Lebenslauf mit aktuellem Foto, der aufzeigt, warum Sie befähigt sind, dieses Unternehmen zu führen
 - ergänzende Skizzen / Zeichnungen (soweit erforderlich),
 - Dokumente die Ihre Aussagen beweisen (Presseartikel, Quellenangaben, ...);
 - Gewerbeschein, HR Auszug, Auszeichnungen, Patente
- ein Deckblatt mit Ihrem Logo und Ihrem Impressum und Datum;
- Inhaltsverzeichnis (Seite 2, nach dem Deckblatt);
- Verwenden Sie eine serifenfreie Schriftart, z. B. ARIAL, Helvetica oder vergleichbar, 11-12er Schriftgrösse, Zeilenabstand 1,2 / 15 Punkt, Blocksatz sieht immer sauber aus; Seitenzahlen z. B. "Seite x von Y" (in der Fusszeile)
- es empfiehlt sich, das Format "DIN A 4 Hochkant" zu wählen, geeignete Software sind Schreibprogramme wie WORD oder PAGES (Mac), alternativ die Versionen aus OpenOffice Anwendungen
- Visualisieren Sie. Binden Sie erklärende Grafiken und/oder Bilder mit ein (Quellenangaben nicht vergessen!);
- Schreiben Sie - wenn irgend möglich - in einer Sprache, die man auch als Laie verstehen kann. Nicht jeder Bankberater versteht sofort die z. B. *"elektrophysikalische Prozessanalyse von neuartigen Multi-Controllern in Interfaces von interagierenden Ladeinstrumenten"*; verwenden Sie also ggf. Beispiele aus der allgemeinverständlichen Lebenspraxis, und betrachten Sie Ihr Werk mal aus dem Blickwinkel des Geldgebers, also meist des Kundenbetreuers / Bankberaters;
- all Ihre Angaben müssen einer Überprüfung standhalten können, bleiben Sie daher ehrlich bei Ihren Aussagen;

Die formalen Anforderungen - "9 wichtige Headlines" (Teil 2):

Deckblatt

Inhaltsverzeichnis

- I. **Executive Summary** (dieses Kapitel wird erst am Ende geschrieben, da es eine zusammenfassende Darstellung ist! Umfang, maximal 3 Seiten)
 - i.1 Unternehmenszweck
 - i.2 Hintergrund
 - i.3 Problemstellung, Mission
 - i.4 Produkt/Dienstleistung (Lösung für Problemstellung, Vision)
 - i.5 Firma & Team
 - i.6 Geschäftssystem
 - i.7 Finanzierung (kurze vereinfachte Tabelle auf 3-Jahresbasis)
- II. **Produkt und / oder Dienstleistung**
 - ii.1 Leistungsbeschreibung und ggf. Entwicklungsstand
 - ii.2 Stand der aktuellen Technik, Patente
 - ii.3 Vorteile gegenüber dem Wettbewerb, Besonderheiten, Alleinstellungsmerkmale, ggf. nochmals Vision
 - ii.4 Erworbene Lizenzen, eigene Patente
 - ii.5 Produktions- bzw. Arbeitsverfahren
- III. **Markt und Wettbewerb** (inkl. klar definierte Konkurrenzanalyse)
 - iii.1 Markt-Analyse und Wettbewerbssituation
 - iii.2 Branchenentwicklung, Markttrends der nahen Zukunft (3-5 Jahre, soweit dies möglich ist)
- IV. **Marketing und Vertrieb**
 - iv.1 Zielkundengruppen & Kundenbeziehungen - warum genau diese Zielkunden
 - iv.2 Vertriebswege und Marketingmassnahmen

iv.3 Werbung und Werbemedien, Erfahrungen mit digitalen Medien (z. B. social networking Systeme)

V. **Geschäftsmodell, Geschäftssystem und Organisation**

v.1 Preismodelle, Varianten, kritische Grössen - Deckungsbeitragsrechnung

v.2 Durchsetzbarkeit am Markt, Nachfragesituation

v.3 Organisation und Prozessablauf, Standardisierung und Automatisierungsgrad

VI. **Unternehmerteam, Management, Personal**

vi.1 Gründerpersonen / Unternehmer

vi.2 Aus-/Weiterbildung und berufliche Qualifikation

vi.3 Motivation und Befähigung zur Selbstständigkeit

vi.4 Personal, Qualifikation (Backoffice, Berater, Entwickler, ...), Fluktuation, Mitarbeiterbindung

vi.5 Planung Einstellung neuer Mitarbeiter (Funktion, Zeit, ...)

vi.6 Rechtsform der Gesellschaft, Ausstattung und Verhältnisse der Gesellschaft

VII. **Realisierungsfahrplan**

vii.1 Unternehmensgründung, Start des Projekts,

vii.2 Dauer der (technischen/operativen) Umsetzung

vii.3 notwendige Unterlagen (Erlaubnisse, Konzessionen, Lizenzen, AGB's, Muster Verträge, Übersetzungen, Dokumentation für Notfälle, ...)

vii.4 Start der Marketingmassnahmen (Präsentationen, Seminare, Messen & Ausstellungen, Newsletter, Blogs, ...)

VIII. **Chancen und Risiken** (eigene und durch Markt/Wettbewerber bedingt)

viii.1 Skalierbarkeit/Marktgrösse (Umsatz, potentielle Kunden), welche Chancen bietet der Markt, wirtschaftliches Umfeld

viii.2 Welche Risiken bestehen durch vorhandene Wettbewerber

viii.3 Welche Handlungsoptionen bestehen bei möglichem Verdrängungsversuch

IX. Finanzplanung und Finanzierung

- ix.1 Investitionsbedarf (wann, was, warum)
- ix.2 Lager- oder Warenbestände (z. B. bei produzierendem Gewerbe und Fachhandel)
- ix.3 Personalbedarfsplanung
- ix.4 Übersichtliche Darstellung über 36 Monate plus laufendes Jahr (Einnahmen, Ausgaben, Über-Unterdeckung, Finanzierungskosten, Liquidität)
- ix.5 Szenarien: real-case / worst-case (auch grafische Betrachtung)

X. Anhang

- x.1 Lebenslauf, Qualifikationen, Auszeichnungen
- x.2 erklärende Grafiken / Bilder (nebst Quelle)
- x.3 zusätzliche Dokumente - z. B. Verträge, Kopien aus Print / digitalen Medien, ...
- x.4 für Bank: HR-Auszug, Selbstauskunft, Bilanz Vorjahr, laufende BWA inkl. SuSa/OPOS, ...
- x.5 ...

Ergänzung zu Punkt ix.4:

"Übersichtliche Darstellung über 36 Monate plus laufendes Jahr ..." - Beispiel:

Auf den folgenden 3 Seiten habe ich Ihnen auszugsweise eine einfache Darstellung zur Verfügung gestellt. Dies ist nur ein fiktives Beispiel, welches aufzeigt, wie so ein Plan aufgebaut werden kann.

Hier ist eine simple Form der geplanten Mittelverwendung zusammengefasst. Diese Daten sind zumeist das Ergebnis von umfangreichen Berechnungen und Kalkulationen (Planzahlen) aus anderen Tabellenblättern.

Geplante Investitionen / Mittelverwendung		
Investition	Wann	Betrag
1. Einstellung 1 MA im Marketing, Gehalt 12 Monate	Q4 - 2017	42.000,00 €
2. 5 Notebooks mit Zubehör	Q3 - 2017	6.000,00 €
3. Konzeption SEO Kampagne	Q3 - 17 bis Q2-2018	8.000,00 €
4. SW Programmierung bestehendes CRM Tool	Q4 - 2017	4.000,00 €
5. Website Neu	Q4 - 2017	5.000,00 €
6. Messe, Veranstaltungen	Q2 - 18 bis Q4 - 2018	20.000,00 €
7. Equipment für Messe, Standbau etc.	Q4 - 2017	8.000,00 €
8. Blog & Pressearbeit	Q1 - 18 bis Q4 - 2018	7.000,00 €
9. ...		
Summe Betrag (Fremdkapital):		100.000,00 €
Das ist nur ein Beispiel!		

Nachfolgend sehen Sie das laufende Jahr sowie die Aufnahme von Fremdkapital im Monat 7, und anschliessend ein erstes Folgejahr (Planzahlen).

Liquiditätsplan													
laufendes Jahr (2017)													
Bitte nur ganze Beträge OHNE Kommastellen!													
Alle Beträge in Euro und ohne Mwst.	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. geplante Aufnahme FK	0	0	0	0	0	0	100.000	0	0	0	0	0	100.000
1.1. Bestand fl. Mittel (Kasse, Bank)	17.593	-5.990	-11.567	-3.405	7.958	32.152	62.169	257.374	233.312	238.093	291.966	316.549	
2. Zahlungseingänge: Prod. 1	93.776	112.478	128.740	130.653	141.995	146.100	121.760	98.732	132.460	182.602	160.000	120.000	1.570.296
2.1 Prod.2	5.430	4.733	2.211	3.498	4.987	5.706	3.799	1.560	3.675	5.675	4.987	2.248	48.509
2.2 sonst. Einnahmen	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	37.000
3. Summe verfügbare Mittel	119.299	113.722	121.894	133.247	157.440	187.458	291.228	362.166	372.947	429.870	460.453	442.297	1.755.805
4. Zahlungsausgänge:													
5. Löhne, Gehälter, inkl. Lohnsteuer	68.645	68.645	68.645	68.645	68.645	68.645	70.704	70.704	70.704	74.204	74.204	74.204	846.594
5.1 Sozialabgaben	20.594	20.594	20.594	20.594	20.594	20.594	21.211	21.211	21.211	22.261	22.261	22.261	253.978
5.2 Weiterbildung	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	36.000
6. Miete, Nebenkosten	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	67.200
7. IT Dienstleistungen	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850	1.850	22.200
8. Steuerberatung / Abschluss	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
9. Büromaterial / Telefon / Internet	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
10. Vertrieb & CRM	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
11. Werbung/Reisekosten / Kfz.	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	36.000
12. bisher. Kosten Geldverkehr	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
13. Versicherung	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9.600
14. Kosten Projekt:													
14.1 Konzeption	0	0	0	0	0	0	889	889	889	889	889	889	5.333
14.2 Software	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4.500	2.500	2.000	9.000
14.3 Hardware	0	0	0	0	0	0	0	0	6.000	0	0	0	6.000
14.4 Marketing / Rollout	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14.5 Durchführung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonstige Ausgaben (Patente etc.)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.000	0	8.000
16. Summe Ausgaben	108.489	108.489	108.489	108.489	108.489	108.489	112.054	112.054	118.054	121.104	127.104	118.604	1.359.906
17. Übersch./Fehlbetr. EIN / AUS, mtl.	10.811	5.233	13.396	24.758	48.952	78.969	179.174	250.112	254.893	308.766	333.349	323.692	395.899
18. Invest. Kreditzinsen (NEU: 100. T€)	0	0	0	0	0	0	5.000	0	0	0	0	0	5.000
Kreditfälligkeit (erst ab 07-2018)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Privat-Entnahme / Gehalt 2 Inhaber	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800	201.600
Ergebnis Liquidität	-5.990	-11.567	-3.405	7.958	32.152	62.169	257.374	233.312	238.093	291.966	316.549	306.892	194.299

Unterstützung, Nachgang

Anhand dieser oben beschriebenen Vorgehensweise können Sie nun einen aussagefähigen Businessplan erstellen. Und mit ein wenig grafischem Geschick können Sie zudem Ihre Ideen und Planungen in ein optisch ansprechendes Dokument verwandeln - Sie wissen, ja ... *"das Auge isst mit"*.

Ich gratuliere Ihnen jetzt schon vorab und freue mich, wenn Sie mir vielleicht Ihr Werk zur Einsicht einreichen würden.

Falls Sie jetzt jedoch zum Ergebnis kommen sollten, dass Sie hier zeitlich und / oder inhaltlich nicht weiter kommen, dass Ihnen die Ideen ausgehen, oder Sie einfach mit dem Wording oder gar dem ganzen "Formalismus" nicht richtig klar kommen, dann dürfen Sie sich trösten, denn - so meine jahrelange Erfahrung - Sie gehören zu den 99 Prozent der Unternehmer, denen es genauso ergeht. In aller Regel haben sie schlicht keine Zeit (vielleicht auch keine Muse?), sich mit allem - neben dem ohnehin schon anstrengenden Tagesgeschäft - alleine auseinander zu setzen.

Auch dafür gibt es eine tragbare Lösung für Sie:

Schreiben Sie mir doch einfach eine Mail, und skizzieren Sie mir kurz Ihre Herausforderung. Wir werden zeitnah miteinander telefonieren oder uns per SKYPE austauschen, und dann schauen wir gemeinsam, was ich konkret für Sie tun kann. Ist das okay für Sie?

Meine persönliche Mailadresse für Sie lautet:

Thomas.Bettini@bettini-consulting.de

Sie haben auch die Möglichkeit, sich das Formular **"Daten-Check zur Prüfung der Fördermittel - Eignung"** herunter zu laden. Denn wenn Sie schon ein Projekt planen, dann sollte doch auch im

Vorfeld geprüft werden, ob Sie nicht die Möglichkeit haben, Öffentliche Fördermittel in Anspruch zu nehmen - das hat sehr viele Vorteile für Sie! **Am Besten jetzt gleich auf den Link klicken!**

<https://www.kmu-foerdermittel-experte.de/foerdermittel-check>

Bei wichtigen Projekten gilt immer eine bewährte Devise:

***"Verdoppeln Sie Ihre Vorbereitung,
und halbieren Sie die Durchführung!"***

Gerade in finanziellen Dingen kann vieles schief laufen, und das kann am langen Ende richtig teuer werden, wenn man nicht richtig aufpasst - auch das hat die Vergangenheit bei zahlreichen Mandanten gezeigt!

Sie möchten gerne mehr Informationen über mich haben? Dann klicken Sie **hier**.



BETTINI CONSULTING

Thomas M. Bettini - Ihr ... KMU-Fördermittel-Experte!



+49.8031.4697313



info@kmu-foerdermittel-experte.de



<https://www.kmu-foerdermittel-experte.de>





BETTINI CONSULTING

Impressum:

BETTINI CONSULTING - Thomas M. Bettini

Anschrift: Eschenweg 21, D - 83059 Kolbermoor

☎ 08031-4697313, ✉ Thomas.Bettini@bettini-consulting.de, 🌐 <https://www.kmu-foerdermittel-experte.de>

USt. Nr. DE297998990 - Finanzamt Rosenheim (Obb.)

Copyright © Thomas M. Bettini - Alle Rechte vorbehalten!

Alle Rechte liegen beim Autor. Das gesamte Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen der Urheberrechtsgesetze ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig und strafbar.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen, die Einspeisung und Verarbeitung in elektronischen Systemen sowie für (Weiter-) Verkauf und jedwede Übersetzungen. Haftungsausschluss: Die Inhalte dieser Publikation wurden sorgfältig recherchiert. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors für Personen-, Sach- oder Vermögensschäden ist ausgeschlossen.