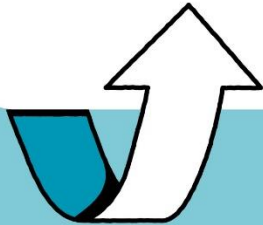


GRÜNDUNGSTAGE

2024

Einfach Gründen.



20.3.
BIS
21.3.

How to Businessplan

Nicole Kus, i2b - ideas to business

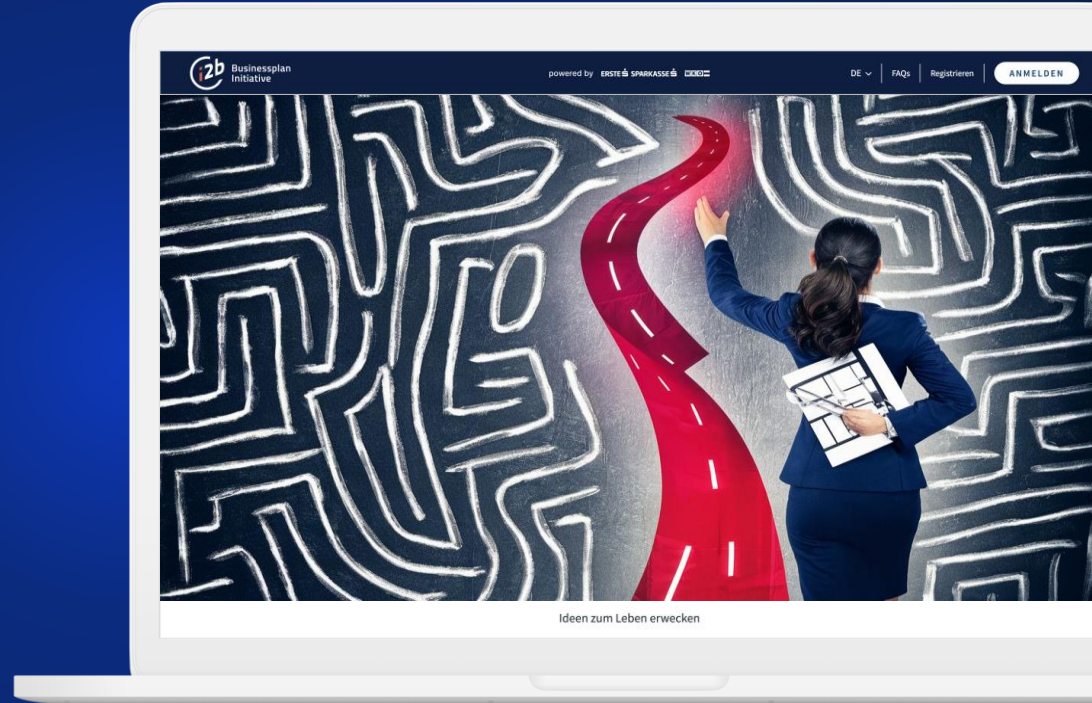
→ gruenderservice.at

Erfolgsfaktor Businessplan

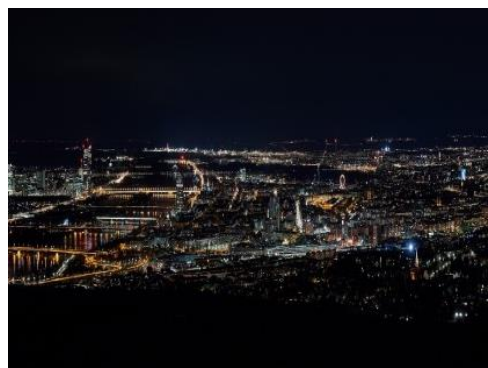
Businessplan

Wozu?

Der Businessplan ist Ihr „roter Faden“ auf dem Weg zur Selbstständigkeit.







Alles nach Plan





Businessplan

Aussehen und Form

- 20-30 Seiten
- Vollständigkeit
- Rechtschreibung
- Übersichtlichkeit
- Graphische Aufbereitung



Der erste Eindruck zählt

Businessplan

Struktur

- Deckblatt
- Inhaltsverzeichnis
- Executive Summary
- Produkt bzw. Dienstleistung
- Unternehmen & Management
- Branche, Markt & Wettbewerb
- Marketing & Vertrieb
- Erfolgs- & Finanzplanung
- Anhang

Businessplan

Executive Summary

- Weckt das Interesse des Lesers;
- umfasst 1-2 Seiten
- wird zum Schluss geschrieben

Geht auf folgende Punkte ein

- Die Idee
- Die Vermarktung
- Das Team
- Die Finanzen
- Das Unternehmen
- Der Erfolg



Businessplan

Produkt / Dienstleistung

- Beschreibung
- *Kundennutzen*
- Nachhaltigkeit
- *USP / Alleinstellungsmerkmal*
- Stärken & Schwächen
- Markenschutz und Patente
- Innovationsgrad
- Leistungserstellung



Businessplan

Welches Problem wird gelöst?

Kundennutzen



Businessplan

Was zeichnet dich aus?

USP /

Alleinstellungsmerkmal



Businessplan

Unternehmen & Management

◦ *Gründer (-team)*

Erfahrungen

Fähigkeiten

◦ Informationen zum Unternehmen (Standort)

◦ Status der Gründung

◦ Organisationsstruktur

◦ Unternehmensanalyse / SWOT-Analyse

◦ Ziele

◦ Umsetzungsplanung



Businessplan

Zusammenspiel

Gründer (-team)

Erfahrungen

Fähigkeiten



Businessplan

Branche, Markt und Wettbewerb

- Branche
- Markt & Absatzpotenzial
- *Zielgruppen*
- Trends
- *Konkurrenzanalyse*
- Markteintrittsbarrieren & Abhängigkeiten



Businessplan

Zielgruppe VIP-Loge Londoner Oper

Zielgruppen





Businessplan

Branche, Markt und Wettbewerb

Konkurrenzanalyse



Businessplan

Wer ist meine Konkurrenz?

Konkurrenzanalyse



Businessplan

Wer ist meine Konkurrenz?

- Pizza
- Sushi
- Lieferservice
- Suppe
- Weckerl
- Kebap
- Bowl
- Burger
- Schnitzel
- Supermarkt



Businessplan

Marketing & Vertrieb

- Marketingstrategie & *Kommunikationskanäle*
- Vertriebsstrategie & Vertriebskanäle
- Preisgestaltung
- Kundenservice & Zahlungskonditionen



Businessplan

Was kostet ein Inserat?

Kommunikationskanäle

Wofür haftet der Reiseveranstalter?

Urlaub. Auch wenn sich das Flugchaos des vergangenen Sommers kaum wiederholen wird: Wer bei allfälligen Problemen haftet, ist auch heuer noch ein Thema.

Wie. Und schon wieder zirkelt es sich als Anwaltsklausurthema und streift die auch die laufende Urlaubssaison nicht an. Heute im Vorjahr Personalengpässe zu Tausenden, Flugverspätungen und teilweise zu Chaos auf Flughäfen geführt, ist das Thema im Sommer für dieses Jahr (insbesondere bei den Flügen nach Asien) wieder aktuell. Und wieder werden wir uns mit dem Thema beschäftigen.

WIRTSCHAFTSRECHT

VON CHRISTINE KARY

diepresse.com/wirtschaftsrecht

Chaos, das wir vergangenen Sommer kennen, aber es wird nicht per se wieder, sagt Kary. Die in den letzten Jahren nachvollzogenen, wenn auch teilweise noch unklarheiten, seien klarer geworden. Einmal mehr werden vor allem einige Flüge einwirken müssen. Grund seien Lieferverzögerungen beim Flugzeughersteller Boeing, bei wesentlichen Komponenten auf die Kunden und Kunden rechtlich nicht.

Ein Jahr, die jetzt Boreas Urlaub planen, heißt die neue Saison. Grund zu extremer Sorge gibt es nicht, weil das alles nur ein Problem ist, das sich im Sommer 2023 wiederholen könnte. In den 2019 gewohnten „Normalzustand“ gehen kann. Zumindest das zuletzt abgeleitete Thema. Warum nicht noch nicht eingetreten ist.

Was zur nächsten Frage führt: Wer haftet, sollte es schließlich zu einer längeren Verzögerung bei der Urlaubsbuchung kommen? Und man angesichts der Unklarheiten besser sein, wenn man eine Pauschalreise bucht? Denn dann liegt es ja an Reiseveranstalter, da für zu sorgen, dass man gut am Ziel kommt? Im es gleich vorwegzunehmen: Gerade bei Flugverspätungen hat sich die Haftung eines Veranstalters, der nicht zu spät nach der Airline bereits in eigenen Grenzen.

1 Wie gilt als Pauschalreise und welche Haftung und damit verbunden?
Eine Pauschalreise muss nicht unbedingt „all inclusive“ sein. Dafür genügt es, wenn mindestens zwei verschiedene Reiseleistungen zu einem Gesamtpaket kombiniert werden – dazu zählen Personalbeförderung, Unterkunft, Verpflegung, aber auch sonstige touristische Leistungen, wenn diese ein wesentliches Merkmal des Gesamtpakets darstellen. Grundsätzlich ist dann der Reiseveranstalter für die Erfüllung aller im Pauschalvertrag vereinbarten Leistungen verantwortlich, und zwar auch für solche, die nicht selbst, sondern ein anderes Unternehmen zu erfüllen hat.

Für geleistete Zahlungen ist auch ein Insolvenzschutz. Geht der Veranstalter pleite und kann die Reise deshalb nicht stattfinden, bekommt man sein Geld zurück. Wobei allerdings bei der Pauschalreiseverpflichtung gegen geltendes Recht, wenn man sich verpflichtet hat, die Reise zu unternehmen, bei Insolvenz des Reiseveranstalters nur ein Anspruch auf Erstattung der Reisekosten besteht. Bei Insolvenz des Reiseveranstalters kann man bei einer langen Flugplanung Planungssicherheit verlangen, und zwar ab der fünften Stunde fünf Prozent des zu leistenden Gesamtpreises. In jeder weiteren Stunde: Abhängig sind diese beiden Ansprüche nicht zu addieren, sondern die erhaltenen Zahlungen sind jeweils auf den anderen Anspruch anzurechen.



sich um die Umklekabine auf einer anderen Airline klemmen. Und gilt es die ab Teil der Pauschalreisevertrag Haftung nicht mehr, hat man Anspruch auf eine gleichwertige Unterbringung.

2 Welche Ausgleichsansprüche entfallen bei Flugverspätungen?

Kann ein Flug zu spät oder nicht Stunden Verspätung am Ziel an, hat man laut EU-Fluggastreuerordnung Anspruch auf eine Ausgleichszahlung von 250 bis 600 Euro je nach der gebuchten Flugzeit. „Dafür müssen sich Konsumentinnen und Konsumenten bei der Buchung vor dem Reiseveranstalter, zum Beispiel bei der Buchung, zur „Preise“, das gilt auch bei Pauschalreisen. Zwar lassen Reiseveranstalter oft Unterstützung bei der Geltendmachung an – rechtlich dann verpflichtet sind sie nicht.“

3 Hat man Anspruch auf eine Ausgleichszahlung von 250 bis 600 Euro je nach der gebuchten Flugzeit?

Wenn der Veranstalter eine Pauschalreise kann man bei einer langen Flugplanung Planungssicherheit verlangen, und zwar ab der fünften Stunde fünf Prozent des zu leistenden Gesamtpreises. In jeder weiteren Stunde: Abhängig sind diese beiden Ansprüche nicht zu addieren, sondern die erhaltenen Zahlungen sind jeweils auf den anderen Anspruch anzurechen.

Ein Reisebüro, das lediglich als Vermittler tätig wurde, haftet nicht für die Reiseleistungen selbst – diese Haftung trifft den Veranstalter. Für die Veranstalterhaftung ist allerdings das Reisebüro verantwortlich und haftet daher z. B. für mangelnde Sorgfalt bei der Auswahl der Reiseveranstalter.

Eventuell können (verschuldensabhängig) auch Schadenersatzansprüche entstehen (beist erhaltenen Ausgleichszahlungen auch das zurechnen wird).

3 Hat man Anspruch auf eine Ausgleichszahlung von 250 bis 600 Euro je nach der gebuchten Flugzeit?

Haben andergerichtliche Umstände“ zu der Flugverspätung geführt, kann der Ausgleichsanspruch der Fluggäste entfallen. Die EU-Fluggastreuerordnung ist jedoch eine vertriebsrechtliche, die Haftung muss demnach im Vorausliegen nur dann nicht fallen, wenn das Ereignis für die verspätete und nicht beherbergt war. Bei der Durchführung von Anträgen helfen kann in Österreich z. B. die Schlichtungsstelle der Agentur für Passagier- und Fahrgastreuer (APF).

4 Haftet auch das Reisebüro für die vereinbarte Reiseplanung?

Ein Reisebüro, das lediglich als Vermittler tätig wurde, haftet nicht für die Reiseleistungen selbst – diese Haftung trifft den Veranstalter. Für die Veranstalterhaftung ist allerdings das Reisebüro verantwortlich und haftet daher z. B. für mangelnde Sorgfalt bei der Auswahl der Reiseveranstalter.

STREITFALL

DER WOCHE

VON CHRISTINE KARY

Mietwohnung ist zum Wohnen da, nicht zum Lüften

Keine Pflicht zum Stoßlüften alle paar Stunden.

Wer darf man eine Mietwohnung (brennend) Erstaunlich ist wird das stetting. So auch im Fall einer neu erworbenen, feilen, haushaltswirtschaft, in der es schon kurz nach der Übergabe immer wieder zu Schimmelbildung kam.

Die Vermieterin gab der Mieterin die Schuld daran. Diese war mit ihrer Familie nicht gleich nach der Übergabe im Juni, sondern erst im September 2016 eingezogen. Und auch dann habe sie nicht das, die Vermieterin vorgeschriebene Lüftungsverhalten an den Tag gelegt. Alle drei bis vier Stunden sollte man Stoßlüften für fünf bis zehn Minuten öffnen müssen – diese regelmäßige Stoßlüftung habe sie jedoch unterlassen.

Immer wieder beantragte die Vermieterin das und forderte die Mieterin auf, Stoßlüftung zu gewährleisten (beist erhaltenen Ausgleichszahlungen auch das zurechnen wird).

3 Hat man Anspruch auf eine Ausgleichszahlung von 250 bis 600 Euro je nach der gebuchten Flugzeit?

Eventuell können (verschuldensabhängig) auch Schadenersatzansprüche entstehen (beist erhaltenen Ausgleichszahlungen auch das zurechnen wird).

3 Hat man Anspruch auf eine Ausgleichszahlung von 250 bis 600 Euro je nach der gebuchten Flugzeit?

Haben andergerichtliche Umstände“ zu der Flugverspätung geführt, kann der Ausgleichsanspruch der Fluggäste entfallen. Die EU-Fluggastreuerordnung ist jedoch eine vertriebsrechtliche, die Haftung muss demnach im Vorausliegen nur dann nicht fallen, wenn das Ereignis für die verspätete und nicht beherbergt war. Bei der Durchführung von Anträgen helfen kann in Österreich z. B. die Schlichtungsstelle der Agentur für Passagier- und Fahrgastreuer (APF).

Ein Reisebüro, das lediglich als Vermittler tätig wurde, haftet nicht für die Reiseleistungen selbst – diese Haftung trifft den Veranstalter. Für die Veranstalterhaftung ist allerdings das Reisebüro verantwortlich und haftet daher z. B. für mangelnde Sorgfalt bei der Auswahl der Reiseveranstalter.

GRÜNDER:INNEN AUFGEPASST!

Reichen Sie Ihren Businessplan bis **1. Oktober 2023** auf www.i2b.at Wettbewerben ein und nutzen Sie die Chance auf Preise im Gesamtwert von über **200.000 Euro** für Ihren Start in die Selbstständigkeit!

contact@i2b.at | +43 699 189 737 28 | www.i2b.at



Businessplan

Erfolgs- und Finanzplanung

- Gründungs- und Investitionskosten
- Kostenplanung
- Absatz- und Umsatzrechnung
- Plan-Gewinn- und Verlustrechnung
- Ausführliche Planung (Plan4You)
- Kapitalbedarf und Finanzierungsquellen
- Finanzierungslösung (fundnow)



Businessplan

Anhang

- Lebenslauf
- Zeugnisse
- Referenzen
- Zulassungen und Genehmigungen
- Verträge und schriftliche Vereinbarungen
- Satzung und Firmenbuchauszug
- Profile der Schlüsselpersonen
- Organigramm
- Imagebroschüre
- Patente und Schutzrechte
- Marktrelevante Informationen

Businessplan

Worauf besonders zu achten ist



Kundensegmentierung
Wer ist meine Zielgruppe?
Wer ist mein erster Kunde?
Ein Produkt/eine
Dienstleistung ist nie für
alle relevant



Wettbewerbsanalyse
Ein Produkt/eine
Dienstleistung ist nie
konkurrenzlos. Welcher
Anbieter erfüllt die selben
oder ähnliche Bedürfnisse?



USP
Der USP muss klar
herausgearbeitet werden.

Businessplan

Worauf besonders zu achten ist



Gründungsteam

Was ist Ihr Hintergrund/
Ihre Kompetenz um Ihre
Idee erfolgreich
umzusetzen?



Unternehmens-
prozesse/Organisation
Sorgen Sie frühzeitig
für Struktur



Preispolitik

Optimale Preisfindung,
kostendeckend, wie viel ist
der Zielgruppe das Produkt/
die Dienstleistung wert?

Businessplan

Unsere Top-Tipps
für Ihren Businessplan



Businessplan

Top-Tipps für Ihren Businessplan

- Schreiben Sie einen Businessplan und vermeiden Sie dadurch blinde Flecken.
- Überzeugen Sie durch Klarheit und holen Sie Unterstützer ins Boot.
- Gehen Sie auf Schwächen und Risiken ein nur dadurch bleiben Sie glaubwürdig.
- Achten Sie auf die Gestaltung, da der erste Eindruck zählt.
- Auf die Länge kommt es an, daher gilt: „Weniger ist mehr“.
- Fokus auf die Executive Summary, mit der Sie Ihre Idee verkaufen, oder eben nicht.

i2b Services

Services Überblick



Services

i2b Handbuch

Hilfreicher Leitfaden
Das i2b Handbuch ist als
Arbeitsbuch zur Erstellung eines
Businessplans zu verwenden



Services

i2b Online-Assistent

Editor zur angeleiteten
schriftlichen Erfassung
eines Businessplans

Online Editor

- Executive Summary
- Produkt/Dienstleistung
- Unternehmen & Management

Management und (Gründungs)-Team

Welche Personen sind Teil des Gründungsteams und über welche Vorerfahrung verfügen diese Personen? Welche Rolle haben die Personen im Unternehmen? Gibt es „Know How“ das Sie nicht im Team haben? Wenn ja, wie schließen Sie diese Lücke? Durch Vergabe an Externe? Durch Aufnahme von Personal oder zusätzlichen Gesellschaftern?

← → Paragraph ▾ **B** *I* U ☰ ☱ ☲ ☳ ▾

Die Firma "XYZ" wurde im April 2019 gegründet. XYZ leitet sich aus ...

POWERED BY TINY

Services

i2b Word-Vorlage

Zur angeleiteten Erarbeitung eines Businessplans (offline)

entsprechende Verträge (Gesellschaftsvertrag etc.)? Gibt es externe Kooperationspartner und welche Vor- und Nachteile sind diesbezüglich denkbar? Status der Unternehmensgründung: Welche wesentlichen Schritte der Unternehmensgründung wurden bereits gesetzt (Registrierung der Marke, Firmenbucheintrag, Beantragung der Gewerbeberechtigung, evtl. Zusagen vorab etc.)?

3.3. Organisationsstruktur

Stellen Sie mittels eines Organigramms die (geplante) Organisationsstruktur inkl. eventuell ausgelagerter Tätigkeitsbereiche (z.B. Buchhaltung) dar. Sind Funktionen bereits besetzt sollte dies klar erkennbar sein.

3.4. Unternehmensanalyse / SWOT-Analyse

Was sind die Kernaufgaben Ihres Unternehmens? Welches Geschäftsmodell haben Sie vorgesehen? SWOT-Analyse: Identifizieren Sie Stärken und Schwächen im Verhältnis zu Ihren Konkurrenten. Setzen Sie diese Stärken und Schwächen den Trends gegenüber, so ergeben sich Chancen und Risiken für Ihr Geschäftsmodell und leiten Sie gegebenenfalls Maßnahmen ab.

3.5. Ziele

Setzen Sie sich Ziele (kurz-, mittel- und langfristig), an denen Sie Ihren Fortschritt messen können. Die gesetzten Ziele sollen SMART (spezifisch, messbar, realistisch, relevant und zeitlich festgelegt). Nützlichem Modell: **Balanced Scorecard**.

3.6. Umsetzungsplanung

Welche einzelnen Schritte haben Sie innerhalb der nächsten Jahre zur erfolgreichen Etablierung Ihres Unternehmens geplant (Personal, Standort, ...)? Welche Meilensteine haben Sie festgelegt? Bis zu welchen Terminen möchten Sie Ihre Planungsmaßnahmen konkret umgesetzt haben (Fortsetzung des Produktes, Finanzierungen abgeschlossen, Gewerbeberechtigung erhalten, ...)? Welche Aufgaben und Meilensteine hängen direkt voneinander ab? Welcher ist der kritische Pfad bei der Umsetzung bzw. Start-up Phase? Welche Meilensteine haben Sie für die Nachgründungsphase geplant?

4. Branche, Markt & Wettbewerb

4.1. Branche

Beschreiben Sie die Branche, in der Sie tätig werden wollen: Die Größe der Branche (Anzahl der Unternehmen), die Struktur der Branche (Betriebsgröße, kleinteilige Strukturen oder wenige Platzhirsche), Besonderheiten und Spielregeln (z.B. Öffnungszeiten, Gratis-Servicelösungen, Anzahlungen, Stammkundenrabatt, Trends in Bezug auf Preise, Nachfrage. Nützlichem Modell: Branchenstrukturanalyse nach Porter (Five Forces)

4.2. Markt & Absatzpotential

Mit dem Markt ist im Unterschied zur Branche nicht die Summe der Anbieter gemeint, sondern jene der Nachfrager. Wichtige Kenngrößen sind Volumen, Preis, Umsatz und Wachstum. Basierend auf den Marktzahlen leiten Sie das Absatzpotential Ihres Unternehmens ab. Versuchen Sie plausible Einschätzungen für die Zukunft nieder zu schreiben und setzen Sie Ihr Absatzziel für die Einstiegsphase niedriger an, da die Markteroberung schrittweise erfolgen wird.

5

4.3. Zielgruppen

Welche Zielgruppe sprechen Sie mit Ihrem Angebot an? Über welche Merkmale sowie kaufentscheidende Faktoren wie Altersgruppe, Interesse, Vorlieben, Werte, Verhaltensweise etc. verfügt Ihre Zielgruppe? Richtet sich Ihr Angebot an Privatkunden (B2C) oder an Unternehmen (B2B)?

4.4. Trends

Beschreiben Sie aktuelle Trends. Besonders interessant sind Technologie-getriebene Veränderungen sowie Trends im Kundenverhalten. Auf welche Art und Weise berücksichtigen Sie diese Trends und nützen diese sogar für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

4.5. Konkurrenzanalyse

Vergleichen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung mit dem Angebot der wichtigsten Mitbewerber. Nutzen Sie die Übersichtstabelle Konkurrenzanalyse auf unserer Website (unter Downloads). Eine umfassende Konkurrenzanalyse hilft Ihnen Ihre Stärken und Schwächen im Vergleich zu anderen Unternehmen zu identifizieren und Ihr Angebot zu optimieren.

4.6. Markteintrittsbarrieren & Abhängigkeiten

Gibt es rechtliche, wirtschaftliche oder regionale etc. Markteintrittsbarrieren und wie wollen Sie damit umgehen? Bestehen Abhängigkeiten zu Lieferanten, Kunden oder Mitbewerbern wie z.B., dass nur ein Produktionsunternehmen Ihr Produkt erstellen kann?

5. Marketing & Vertrieb

5.1. Marketingstrategie & Kommunikationskanäle

Stellen Sie Ihre Marketingstrategie mit den daraus abgeleiteten Marketingmaßnahmen (inkl. Markteintrittsstrategie) dar. Welche Kommunikationskanäle und Werbemittel wollen Sie nutzen?

5.2. Vertriebsstrategie & Vertriebskanäle

Stellen Sie Ihre Vertriebsstrategie mit den daraus abgeleiteten vertriebslichen Maßnahmen dar. Wie wollen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung verkaufen (Online Shop, Geschäftslokal, über Dritte, ...)?

5.3. Preisgestaltung

Welchen Endverkaufspreis wollen/Können Sie erzielen? Zum einen muss der Verkaufspreis kostendeckend sein, zum anderen marktauglich. Für innovative Produkte/Dienstleistungen ist es einfacher einen höheren Preis zu verlangen, für traditionelle Produkte/Dienstleistungen muss man sich tendenziell an vorherrschenden Preisen orientieren, außer Sie können plausibel argumentieren, warum bei Ihnen ein höherer Preis gerechtfertigt ist (z.B. durch eine höhere Qualität).

5.4. Zahlungskonditionen & Kundenservice

Welche Zahlungskonditionen legen Sie fest (Zahlfristen, Rabatte, Mahnspesen ...)? Wie gehen Sie mit Service und Beschwerdeanfragen Ihrer Kunden um?

6

Services

eLearning

Modul 1
Die i2b Services –
How to

Modul 2
Executive
Summary

Modul 3
Produkt und
Dienstleistung

Modul 4
Branche, Markt
und Wettbewerb

Modul 5
Marketing und
Vertrieb

Modul 6
Unternehmen und
Management

Modul 7
Erfolgs- und
Finanzplanung

Modul 8
Geschäftsmodell
testen

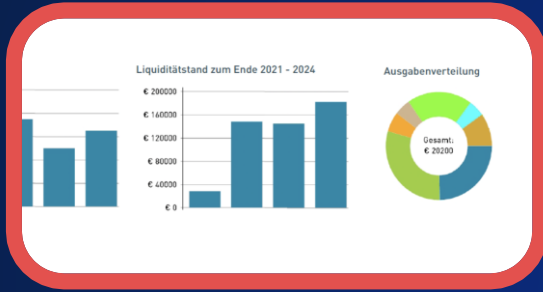
Services

Musterbusinesspläne



Services

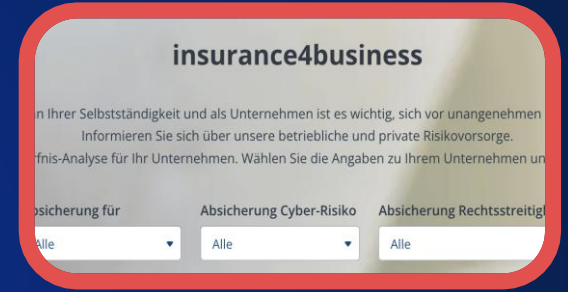
Nützliche Tools



plan4you.online



fundnow



insurance4business

Break-Even-Rechner

ZUSAMMENFASSUNG	
Umsatz	10.000,00
Material	2.500,00
Personalkosten	5.000,00
sonstige	1.000,00
Break-Even-Umsatz	7.500,00

Break-Even-Rechner

Zahlen im Griff

Kostenart	Monat €	Jahr €
Miete/Pacht/Leasing		
Franchisegebühren		
Betriebskosten		
Energie		
Reinigung		
...		
Summe Monat/Jahr/Anteil		

Zahlen im Griff



Mindestumsatzrechner

Services

Expert:innen-Feedback

Detaillierte Fachfeedbacks auf den
Businessplan durch unsere Expert:innen



Services

Expert:innen



Steffen Gessner



Elfriede Kraft



Kambis Kohansal Vajargah



Birgit Polster

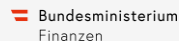
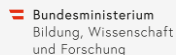


Jiaran Wang

Für unser Fachfeedback Service stehen Ihnen österreichweit über 150 Expert:innen zur Verfügung.

Services

Österreichweites Partnernetzwerk



i2b Businessplan Wettbewerb

Wettbewerb

Kategorien und Sonderpreise



Dienstleistung, Gewerbe, Handel



Technologie & GreenTech



Ein-Personen-Unternehmen



Studierende



Betriebsnachfolge



Social Business



Wettbewerb

Die Einreichung

Registrieren Sie sich und reichen Sie Ihren finalen Businessplan über Ihren kostenlosen myi2b-Account ein.

Das Finale

Die 5 Besten einer Kategorie treten in dieser Pitching-Veranstaltung vor einer rund 40-köpfigen Jury an.

Die Prämierung

Die Gewinner:innen werden bei einer großen öffentlichkeitswirksamen Gala ausgezeichnet.

Wettbewerbs Timeline 2024

29.09.2024

19.11.2024

05.12.2024

Einreichungen jederzeit möglich

Einreichschluss

Finale – Pitch

Preisverleihung

Kontakt



Lisa Rupp
Stv. Geschäftsführerin
rupp@i2b.at



Nicole Kus
Projektmanagerin
kus@i2b.at

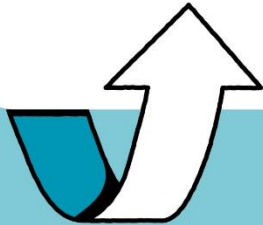


Emanuel Bröderbauer
Geschäftsführer
emanuel.broederbauer@erstebank.at

GRÜNDUNGSTAGE

2024

Einfach Gründen.



20.3.
BIS
21.3.

How to Businessplan

Nicole Kus, i2b - ideas to business

→ gruenderservice.at