

Der perfekte Businessplan

So überzeugen Sie Banken
und Investoren

von

Bernd Fischl und Stefan Wagner

3. Auflage



Vorwort zur dritten Auflage

Businessplanung ist ein essenzieller Bestandteil vor, bei und nach der Gründung eines Unternehmens. Selbst nach Etablierung eines Unternehmens sollten ein kontinuierlicher Planungsprozess und damit die Konkretisierung und Quantifizierung von Unternehmenszielen beibehalten werden. Business- bzw. auch Unternehmensplanung sind nicht nur ein Mittel zur Finanzbeschaffung, sondern dienen in erster Linie den Gründern bzw. in einer späteren Phase dem Management, die eigenen Vorgaben zu kontrollieren und ggf. unerwünschten Entwicklungen gegenzusteuern.

Das folgende Buch widmet sich der Businessplanung von jungen Unternehmen. In diesem Bereich ist der Planungsbedarf am größten und zugleich am schwierigsten zu gestalten. Damit (potenzielle und tatsächliche) Gründer und Jungunternehmer eine solide Informationsgrundlage erhalten, werden im vorliegenden Buch die relevanten Bereiche einer adäquaten Geschäftsplanung dargestellt und erläutert. Um die Breite dieses Handbuchs sicherzustellen und gleichzeitig bzgl. des Umfangs im Rahmen zu bleiben, können einige Themenbereiche nur überblicksartig dargestellt oder angerissen werden. Zusätzlich wird dem Leser allerdings durch eine Vielzahl von Literatur- und sonstigen Quellen die Möglichkeit einer Vertiefung einzelner Bereiche ermöglicht.

Um die entsprechenden Gegebenheiten in der vorliegenden Art und Weise darstellen zu können, bedurfte es zahlreicher formeller und informeller Gespräche und Kontakte. Diese haben direkt oder indirekt zum vorliegenden Buch beigetragen. Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen unseren Gesprächspartnern ausdrücklich bedanken.

Unser Buch „Der perfekte Businessplan“ hat sich als Einstiegslektüre für Gründer und Gründungsinteressierte bewährt und bereits vielen Unternehmensgründern bei der Erstellung ihrer Businesspläne wertvolle Dienste geleistet. Es liegt mittlerweile in der dritten Auflage vor und wurde erneut intensiv überarbeitet. Im Vergleich zu den vorhergehenden Auflagen wurden vor allem die Informationen bezüglich zur Verfügung stehender Förderprogramme erweitert und aktualisiert. Dies spiegelt sich in einem komplett überarbeiteten Kapitel 6 wider.

Besonderer Dank im Rahmen der Erstellung der dritten Auflage geht an Michael Hartl für seine umfangreiche und qualitativ hochwertige Unterstützung, das Korrektorat der Arbeit, die zahlreichen Hinweise sowie die sprachliche und orthografische Gestaltung des Buches.

Zusätzlich danken wir auch dem Studentenprojekt „SEMESTER-BOOKS.de“, das uns seinen Businessplan für den Praxisteil überlassen hat.

Abschließend möchten wir uns noch beim Verlag Franz Vahlen und hier insbesondere bei Herrn Kilian bedanken, der uns bei der Erstellung des Werks alle erdenklichen Freiheiten ließ und somit eine Realisierung in der vorliegenden Weise möglich gemacht hat.

Wir bitten die Leser der vorliegenden Publikation, uns jede Form von konstruktiver Anregung, die zur Verbesserung des Buches beitragen könnte, zukommen zu lassen. Ebenso stehen Ihnen die Autoren für weitere Fragen und Themen zur Verfügung. Unter der E-Mail-Adresse fischl@first-value.de werden die Autoren versuchen, ein zeitnahes Feedback auf entsprechende Anregungen und Anfragen zu geben.

Frankfurt/München, im Dezember 2015

*Bernd Fischl
Stefan Wagner*

Inhalt

So nutzen Sie dieses Buch	5
Vorwort zur dritten Auflage	7
Abkürzungsverzeichnis	13
1. Kapitel: Warum einen Businessplan erstellen?	15
1.1 Grundsätzliche Überlegungen vor der Unternehmensgründung	15
1.2 Was ist ein Businessplan?	19
1.3 Wie können Sie von einem guten Businessplan profitieren?	20
1.4 Bevor Sie mit dem Schreiben beginnen	22
2. Kapitel: Elemente eines guten Businessplans	27
2.1 Übersicht über einen Businessplan	27
Was ist der Kern des Unternehmens?	27
Wie ist das Unternehmen positioniert?	28
Wie wird die Realisierung umgesetzt?	28
2.2 Executive Summary – das Wesentliche auf wenigen Seiten!	31
2.3 Produkt/Service: Was haben Sie zu bieten?	36
2.4 Markt und Wettbewerb – an wen Sie wie viel verkaufen wollen	44
Marktanalyse – auf der Suche nach den Käufern	45
Wettbewerbsanalyse – ein Blick auf die Konkurrenz	47

2.5	Marketing und Vertrieb: Stellen Sie sich vor, Sie gründen und keiner merkt es	64
	Marketing	66
	Vertrieb – der Weg zum Kunden	70
	Corporate Identity – der Kunde, ein alter Bekannter	71
	Corporate Behaviour	72
2.6	Produktion und Personal – Mitarbeiter und ihr Einsatz im Unternehmen	80
	Personalplanung und Management – die richtigen Mitarbeiter richtig einsetzen	80
	Personalanforderungsprofile	82
	Personalbeschaffung	84
	Personalführung, -motivation und -honorierung – wie wertvolle Mitarbeiter dem Unternehmen möglichst lange treu bleiben	86
	Personalfreistellung – wenn Mitarbeiter freigesetzt werden (müssen)	92
2.7	Finanzplanung: Schätzen Sie Ihren zukünftigen Gewinn	95
	Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung	100
	Liquiditätsplanung – Cash is King	106
	Weitere Optionen der Finanzplanung	108
	Kapitalstruktur: Welche Art von Kapital wird bei der Finanzierung in welchen Anteilen eingesetzt?	112
2.8	Organisation und Gründer – die Köpfe hinter der Idee	121
	Gründer – Personen wie du und ich?	121
	Unternehmensorganisation: Welche Organisation passt zu meinem Unternehmen?	126
	Rechtsform – eine bürokratische Hürde	129
	Rechte und Pflichten eines Geschäftsführers	135
3. Kapitel: Stolpersteine auf dem Weg zum eigenen Unternehmen		141
3.1	Fehlende Unternehmereigenschaften	141
3.2	Fehleinschätzung durch den/die Gründer	143
3.3	Persönliches Umfeld	144
3.4	Physische und psychische Fitness	146

4. Kapitel: Erfolgsfaktoren aus Sicht der Kapitalgeber	149
4.1 First Mover und Wachstumsmarkt	149
4.2 Skalierbarkeit des Geschäftsmodells	152
5. Kapitel: Präsentation des Businessplans	155
5.1 Grundlagen einer Präsentation	155
5.2 Vortragen der Präsentation	158
Die Körperhaltung	158
Die Stimme	159
Der Inhalt	159
5.3 Einsatz der Präsentation	160
6. Kapitel: Praxistipps zur Unternehmensgründung	163
6.1 Beratung im Gründungsprozess	163
Allgemeine Gründungsberatung	163
Steuerberatung	164
Rechtsberatung	167
Finanzberatung	167
Gründerberater	168
6.2 Gründerberater – Wie finde ich den richtigen Berater und Coach?	168
Empfehlungen von anderen Gründern	169
Verzeichnisse von Beratern und Coachs	169
6.3 Förderprogramme	170
Beratungs- und Coachingzuschüsse bei Neugründung	170
Gründungszuschuss	174
Subventionierte Darlehen, Bürgschaften und Beteiligungen	176
Mikrofinanzierung als spezielle Form der Gründungs- finanzierung	181
6.4 Steuerrechtliche Gestaltung der Förderung und Investitionsabzugsbetrag	184
6.5 Private Vermögensgegenstände und Kostenaufwandsbuchungen	185
6.6 Buchführungspflicht	188
6.7 Anmeldung und Genehmigungen	190
Gewerbeamt	191
Finanzamt	191
Kammern	191

Berufsgenossenschaften	192
Eintrag ins Handelsregister	192
Agentur für Arbeit	192
Krankenkasse, Sozialversicherung und sonstige Versicherungen	193
Schlusswort – ein kleiner Schritt für die Menschheit, ein großer für Sie	195
Anhang	197
§ 57 SGB III Gründungszuschuss	197
§ 58 SGB III Dauer und Höhe der Förderung	198