



Eckstaller/Huber-Jahn/Hesse

So zünden Sie den Turbo für Ihre Steuerberatungskanzlei

100 Tipps für die Kanzleigründung und -weiterentwicklung

2. Auflage

Eckstaller/Huber-Jahn/Hesse

So zünden Sie den Turbo für Ihre Steuerberatungskanzlei

100 Tipps für die Kanzlei Gründung
und -weiterentwicklung

So zünden Sie den Turbo für Ihre Steuerberatungskanzlei, 2. Auflage

ISBN: 978-3-96276-061-8

Verlag: DATEV eG, 90329 Nürnberg

Stand: Januar 2022

Art.-Nr.: 35486/2022-01-01

Titelbild: © olly – www.stock.adobe.com

Druck: CPI Books GmbH, Birkstraße 10, 25917 Leck



© 2022 Alle Rechte, insbesondere das Verlagsrecht, allein beim Herausgeber.

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt, erheben keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung und ersetzen nicht die Prüfung und Beratung im Einzelfall.

Dieses Buch und alle in ihm enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung der DATEV eG unzulässig.

Im Übrigen gelten die Geschäftsbedingungen der DATEV eG.

Angaben ohne Gewähr

Auch als E-Book erhältlich unter ISBN: 978-3-96276-062-5

Prof. Dr. Claudia Eckstaller



Prof. Dr. Claudia Eckstaller studierte nach dem Abschluss einer Berufsausbildung und anschließender Selbstständigkeit Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität in München sowie Soziologie als Gaststudierende an der Fernuniversität Hagen. Neben der Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Seminar für Verkehrswirtschaft und öffentliche Wissenschaft sowie am Seminar für Kapitalmarktforschung und

Finanzierung war sie Mentorin an der Fernuniversität Hagen und übernahm zahlreiche Lehraufträge an den damaligen Fachhochschulen München, Hof und Kempten. Seit 1999, nach ihrer Beschäftigung als stellvertretender Abteilungsleiterin, ist sie Professorin für Human Resource Management an der betriebswirtschaftlichen Fakultät der Hochschule München.

Frau Prof. Dr. Eckstaller leitet gemeinsam mit Frau Prof. Dr. Huber-Jahn die weiterbildenden Studiengänge Master of Taxation sowie Bachelor of Arts BWL und Unternehmensführung/Business Management an der Hochschule München. Ihr Lehrgebiet umfasst die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Human Resource Management sowie ausgewählte Themenfelder aus den Wirtschaftswissenschaften, wie z. B. Wirtschaftsethik, Compliance Management, Leadership Management, Gruppendynamik/Teambuilding und -development und Innovationsmanagement/Entrepreneurship. Im Rahmen der weiterbildenden Studiengänge werden regelmäßig Veranstaltungen angeboten, die den Studierenden, u. a. durch Projekte wie der Erstellung von Businessplänen, Grundlagenwissen und Handlungsorientierungen für eine spätere Selbstständigkeit mit auf den Weg geben sollen.

Prof. Dr. Ingrid Huber-Jahn



Prof. Dr. Ingrid Huber-Jahn studierte Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität mit dem Schwerpunkt Steuern und Wirtschaftsprüfung in München und war nach ihrer Promotion fünf Jahre in leitenden Positionen bei verschiedenen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sowie zwei Jahre bei einer Unternehmensberatungsgesellschaft tätig. Nach Lehraufträgen an den Universitäten von Riga, Madrid, Glasgow

und Ljubljana übernahm Frau Prof. Dr. Huber-Jahn von 1994 bis 1996 den Ruf für die Professur für Steuerrecht an der Fachhochschule Bielefeld. Seit 1996 ist sie im Lehrgebiet betriebliche Steuerlehre und Unternehmensprüfung an der Hochschule München berufen. Ihre Arbeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen erbschaftsteuerliche und schenkungssteuerliche Gestaltung bei Betriebs- und Privatvermögen, Bilanzsteuerrecht, Unternehmensgründung, -finanzierung und -rating im Mittelstand. Zusammen mit Frau Prof. Dr. Claudia Eckstaller entwickelte und leitet sie die beiden berufsbegleitenden Studiengänge Master of Taxation und Bachelor of Arts Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensführung/Business Management an der Hochschule München.

Thorsten Hesse



Thorsten Hesse studierte Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule Frankfurt mit Schwerpunkt Marketing. Seinen ersten beruflichen Stationen im Marketing und Vertrieb sowie in der Unternehmensberatung folgte 1994 der Wechsel zur DATEV eG. Nachdem Herr Hesse mehrere Jahre in der Softwareberatung bei Kanzleien und Unternehmen tätig war, unterstützt er seit 2012 als Coach, Referent und als Lehrbeauftragter an der Hochschule München junge

Steuerberater und potentielle Unternehmensgründer bei der Entwicklung von Geschäftsideen und deren Umsetzung in Geschäftsmodelle und Businesspläne. Seine Arbeitsschwerpunkte sind die Strategieentwicklung, das (Dienstleistungs-)Marketing und die Digitalisierung.

Herr Hesse hält regelmäßig Impulsvorträge bei Berufsverbänden und Hochschulen. Neben seiner Buchautorentätigkeit schreibt er regelmäßig für den DATEV-Blog.



Download-Hinweis

Die mit diesem Symbol  gekennzeichneten Dokumente erhalten Sie in digitaler Form unter www.datev.de/businessplan

Editorial

In den letzten Jahrzehnten hat der Berufsstand des Steuerberaters eine Vielzahl von Veränderungen erlebt und aktiv mitgestaltet. Insbesondere die zunehmende Digitalisierung der repetitiven Kanzleiprozesse und der Kommunikation mit der Finanzverwaltung sorgt dafür, dass sich der Berufsstand auf komplexere Beratungsgebiete konzentrieren und spezialisieren kann. Darüber hinaus führt der demographische Wandel und der daraus resultierende Fachkräftemangel dazu, dass eine Kanzleigründung sehr erfolgsversprechend erscheint.

Gerade dies macht eine selbständige Tätigkeit als Steuerberaterin oder Steuerberater hochattraktiv. Allerdings sind bei einer Kanzleigründung diese Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Die Kanzleiprozesse müssen darauf ausgerichtet sein, weitgehend ohne manuelle Eingriffe durchführbar zu sein. Ein digitaler Austausch von Dokumenten mit den Mandanten und der Finanzverwaltung und die teilweise Automatisierung der Buchführung sind erste Ansatzpunkte. Denn nur durch die Nutzung einer modernen Kanzleiinfrastruktur kann eine Kanzlei qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter akquirieren und halten.

Die Kanzleihinhaberinnen und -inhaber stehen deshalb umso mehr vor der Aufgabe, ihre Zukunft aktiv zu gestalten. Dieses Werk enthält eine Vielzahl von Impulsen für die Gründung und Weiterentwicklung Ihrer Kanzleien. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung!

Seit über fünf Jahrzehnten begleiten wir den Berufsstand des Steuerberaters und haben in dieser Zeit zahlreiche Veränderungen miterlebt – ob in der Informationstechnik, im Steuerrecht oder im Berufsrecht. Und was wird die Zukunft für den Berufsstand bringen?

Die Digitalisierung von Informationen, die sich auch seit vielen Jahren im Kanzleialltag vollzieht, bleibt in den nächsten Jahren der Megatrend, der unsere Gesellschaft, den Markt und damit auch unser Wirken bestimmen wird. Zahlreiche Branchenkenner und auch wir gehen davon aus, dass der Berufsstand der Steuerberater in den nächsten Jahren einen verstärkten Wandel vollziehen wird – weg von der Deklaration, hin zu neuen Beratungs- und Serviceleistungen (z. B. zu den Themen Prozess- und Verfahrensdokumentation, Compliance und Digitalisierung). Ebenso werden die klassischen Wege der Zusammenarbeit mit der Finanzverwaltung und den Mandanten durch elektronische Plattformen ergänzt oder gar ersetzt.

Die Zeichen stehen also auf Veränderung! Dies gilt gleichermaßen für etablierte Kanzleien, als auch für junge Steuerberater, die sich für den Weg in die Selbständigkeit entscheiden. Die Zukunftsaussichten für eine attraktive Selbständigkeit sind nach wie vor gut. Insbesondere dann, wenn sich Steuerberater zunehmend auch als moderne und innovative Unternehmer verstehen und sich intensiv mit der Zukunftsstrategie ihrer Kanzlei auseinandersetzen.

Hierfür wünschen wir Ihnen viel Erfolg und hoffen, dass Sie zahlreiche Anregungen aus diesem Buch für Ihre „Zukunftskanzlei“ mitnehmen können.

Nürnberg, Dezember 2021

Prof. Dr. Peter Krug

Vorstand DATEV eG

Inhalt

1	Vorne weg.....	7
1.1	Das „Making-of“ dieses Buches.....	7
1.2	Selbständigkeit in der Steuerberatung – oder was den Beruf so sexy macht	8
1.3	Der Businessplan – Muss das unbedingt sein?	9
1.4	Worauf es ankommt.....	10
1.5	Sie sind nicht alleine	11
2	Businessplan erstellen.....	13
2.1	Executive Summary.....	13
2.2	Gründerperson/-profil.....	14
2.2.1	Warum gerade ich?	14
2.2.2	Was sollten Sie mitbringen?.....	16
2.3	Geschäftsidee/-modell	18
2.3.1	Jetzt geht’s richtig los!.....	18
2.3.2	Über das Wie und Wann der Gründung	19
2.3.3	„Grüne Wiese“ – von fast Null auf Hundert!	20
2.3.4	Mit Höchstgeschwindigkeit starten	22
2.3.5	Auf Augenhöhe in die Partnerschaft.....	24
2.3.6	Alles dreht sich um den Mandanten	25
2.3.7	Mandanten gesucht!.....	26
2.3.8	Steuerberatung – mehr als man denkt.....	29
2.3.9	Die Kanzlei der Zukunft ist digital!	31
2.3.10	Warum Sie nicht den Zehnkämpfer spielen sollten....	33
2.3.11	Generalist oder Spezialist – ist das hier die Frage?....	34

2.3.12	Klein, aber doch ganz groß – warum Kooperationen so wichtig sind!.....	35
2.3.13	Kanzleimotor gestartet – Etappenziel erreicht.....	37
2.4	Markt & Wettbewerb	39
2.4.1	Auf dem Weg zum Titel.....	39
2.4.2	Spielen Sie Detektiv!	40
2.4.3	Wie geht’s uns denn?	41
2.4.4	Wo geht die Reise hin?.....	42
2.4.5	Auf der Suche nach den Mitbewerbern	44
2.4.6	Zahlen, Daten, Fakten	47
2.4.7	Finden Sie Ihr Glück	48
2.5	Marketing und Vertrieb.....	51
2.5.1	Aus guten Gründen – warum Sie sich mit Marketing beschäftigen sollten.....	51
2.5.2	Was geht – oder wie viel Marketing „darf“ es sein?	52
2.5.3	Ihr Dienstleistungsportfolio schwarz auf weiß	54
2.5.4	Herzlichen Glückwunsch – Aktiva und Passiva gehen auf	56
2.5.5	Price – nicht entscheidend, aber wichtig.....	58
2.5.6	Der erste Schritt zur Kanzlei-Identität	60
2.5.7	Die Qual der Wahl – über die „richtigen“ Werbemaßnahmen	61
2.5.8	Empfehlungsmarketing I – die entscheidende, und die ultimative Frage	63
2.5.9	Empfehlungsmarketing II –Timing, Organisation und Perfektion	65
2.5.10	Erster Kontakt Kanzlei-Webseite.....	67
2.5.11	Die Geschichte von den zwei Lagern	70

2.5.12	Mal was ganz anderes	71
2.5.13	Hilfe – Mandant droht mit Auftrag	72
2.5.14	Wie geht es jetzt weiter mit uns – über die Pflege der Beziehung	74
2.5.15	Von regional bis national	75
2.5.16	Zurück auf Los.....	77
2.5.17	Und die weiteren Aussichten	77
2.6	Personal	78
2.6.1	Fachkräfte – Zur Lage der Nation	78
2.6.2	Chef sein will gelernt sein	81
2.6.3	Mitarbeiter oder Mandant – was ist eigentlich wichtiger?	81
2.6.4	Die Bedürfnisse von Mitarbeitern	83
2.6.5	„Nicht geschimpft, ist auch gelobt“ – oder etwa nicht?.....	84
2.6.6	Kommunikation – der Schmierstoff für den Kanzleimotor	85
2.6.7	Immer up to date	86
2.6.8	Homeoffice – das „new normal“	88
2.6.9	Money, money, money!	89
2.6.10	„Da bin ich daheim“	91
2.6.11	Tue Gutes und sprich darüber	93
2.6.12	Chance und Risiko – über die Macht der sozialen Medien	94
2.6.13	Junge Leute braucht das Land	95
2.6.14	Schon mal darüber nachgedacht	97
2.7	Organisation und Prozesse	98
2.7.1	Skalierbarkeit – Das Zauberwort bei Start-ups.....	98

2.7.2	Nicht zu unterschätzen	99
2.7.3	Nichts geht mehr, ohne IT.....	100
2.7.4	Analog war (vor)gestern – die Kanzlei der Zukunft ist digital	102
2.7.5	Unsere Traum-IT	103
2.7.6	Jeder Handgriff sitzt	105
2.7.7	Mandant spielt mit	107
2.7.8	Von Anfang an richtig gemacht	108
2.7.9	Vom Maschinenraum auf die Kommandobrücke	109
2.8	Chancen und Risiken.....	110
2.8.1	Einen Blick weiter.....	110
2.8.2	Das Handling von Chancen und Risiken	111
2.8.3	Nobody is perfect	113
2.8.4	Handschlag oder schwarz auf weiss	115
2.8.5	Versichert, aber richtig.....	116
2.9	Finanzplan	118
2.9.1	Finanzplanung – Wozu überhaupt...?.....	118
2.9.2	Die 3 Fragezeichen.....	119
2.9.3	Das Schönste zuerst	121
2.9.4	Die Planung der Erstausrüstung	122
2.9.5	Gut kalkulierbar	123
2.9.6	Profit is an opinion, cash is fact!	125
2.9.7	Und wie viel bleibt unter dem Strich übrig?.....	127
2.9.8	Organisation der Finanzen ist Chefsache!	128
3	Quellen	130

1

Vorne weg

1.1 Das „Making-of“ dieses Buches

Jedes Buch hat seine Geschichte und so wollen wir zu Anfang einen Blick „hinter die Kulissen“ werfen und die Entstehung und Umsetzung dieses Buches näher beleuchten. Im Rahmen der Bildungspartnerschaft zwischen der Hochschule München und der DATEV eG trafen wir Autoren uns erstmalig 2013 im Rahmen einer Veranstaltung des Masterstudiengangs „Master Taxation“. Neben dem Ziel, die Studierenden auf das Steuerberaterexamen vorzubereiten, haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, auch unternehmerisches Denken und Handeln weiterzuentwickeln. Hierzu erstellen die Studierenden, auf Basis eines Impulsvortrags aus dem Gründercoaching der DATEV, einen Businessplan für ihr persönliches Kanzlei-Startup. Darüber hinaus erhalten die fiktiven Kanzleigründer die Möglichkeit, ihre Geschäftsidee in einer rund 15-minütigen Präsentation vorzustellen.

Mittlerweile liegen uns rund 150 Businesspläne vor, die eine wichtige Säule dieses Werks sind. Darüber hinaus haben wir aber auch praktische Erfahrungen aus über 20 Jahren DATEV-Gründercoaching einfließen lassen. Sie profitieren von den Erkenntnissen mehrerer Tausend Kanzleigründungen, die im Rahmen von vielen persönlichen Begegnungen und strukturierten Befragungen ermittelt wurden.

Das Buch unterstützt Sie bei der Erstellung Ihres Businessplans und zeigt auf, welche Themen Sie unbedingt berücksichtigen sollten. Darüber hinaus erhalten Sie in den einzelnen Kapiteln wertvolle Praxistipps, Hinweise und weitere Informationsquellen, die Ihnen Impulse für den Kanzleiaufbau, aber auch für

die Weiterentwicklung Ihrer Kanzlei geben. Außerdem können Sie von uns ausgewählte Businesspläne von Studierenden der Hochschule München herunterladen und erhalten so einen Eindruck über das Gesamtwerk. Noch ein paar Worte zum Aufbau: Sie werden schnell feststellen, dass die Themenuntergliederung sich von Businessplan zu Businessplan unterscheidet. Betrachten Sie auch die von uns gewählte Gliederung als eine Ausgestaltungsmöglichkeit von vielen. Es ist Ihr Businessplan, dem Sie mit einer individuell angepassten und verfeinerten Struktur Ihre ganz persönliche Note geben.

In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit in der Regel das generische Maskulinum verwendet. Die verwendete Sprachform bezieht sich auf alle Menschen, hat ausschließlich redaktionelle Gründe und ist wertneutral.

1.2 Selbständigkeit in der Steuerberatung – oder was den Beruf so sexy macht

Sie haben sich für eine Karriere in der Steuerberatung entschieden. Keine schlechte Wahl, denn der Beruf bietet wegen der Komplexität des deutschen Steuerrechts – den digitalen Entwicklungen zum Trotz – Zukunftssicherheit. Langweilig wird es Ihnen auch nicht werden, denn die unterschiedlichen Aufgaben und Branchen Ihrer Mandanten sorgen für jede Menge Abwechslung. Vor allem aber gibt es nahezu perfekte Bedingungen für den Weg in die Selbständigkeit. Die Geschäftsentwicklung der Branche ist seit vielen Jahren sehr gut und zeigt sich auch stabil gegenüber konjunkturellen Schwankungen. Zudem ist der Kapitaleinsatz für den Start überschaubar – mit einem PC und der passenden Software kann es schon losgehen. Die Möglichkeit, selbstständig und flexibel zu arbeiten, ist verlockend, zumal die Vereinbarkeit zwischen Beruf und Familie oder anderen Neigungen und Hobbies durchaus gegeben ist. Beispiele

aus der Praxis gefällig: Der junge Steuerberater, der nach einer guten Woche sich am Freitag früh zu einer Skitour in die Berge aufmacht. Oder die Steuerberaterin, die sich ihren Arbeitsalltag rund um die Betreuung ihres Kindes organisieren kann.

Tipp 1

Wenn Sie unsicher sind, ob die Selbständigkeit das Richtige für Sie ist: Sprechen Sie mit Berufskollegen, die vor kurzem den Schritt gewagt haben, beispielsweise im Rahmen von Gründernetzwerk-Veranstaltungen, die DATEV im Rahmen des Gründercoachings anbietet. Termine erfahren Sie über neumitgliederclub@datev.de.

1.3 Der Businessplan – Muss das unbedingt sein?

Sie sind nun endgültig infiziert von der Idee, sich als Steuerberater selbstständig zu machen. Klassischerweise ist der nächste Schritt die Erstellung Ihres Businessplans. Allerdings ist dies verbunden mit jeder Menge Arbeit und vielleicht brauchen Sie nicht mal einen Kredit aufzunehmen, um Ihr Vorhaben umzusetzen. Also muss das wirklich sein?

Wir sagen: Ja, unbedingt! Denn bei vielen Dingen, ob im Geschäftlichen oder im Privaten, gilt: Je **besser** Sie **vorbereitet** sind, desto **erfolgreicher** werden Sie sein. Den Business-Plan fertigen Sie vor allem für sich selbst und stellen dabei Ihre unternehmerischen Fähigkeiten und Ihre Geschäftsidee auf den Prüfstand. Hierbei helfen vorgegebene Strukturen, die Sie auszugsweise von der Entwicklung des Geschäftsmodells, über die Wettbewerbsanalyse, Ihr Marketingkonzept bis hin zum Finanzplan leiten. Gerade für die Gründung einer Steuerberatungs-

kanzlei können viele Fakten und Zahlen vorher definiert und damit das **Risiko** wesentlich **minimiert** werden.

Tipp 2

Stellen Sie doch Ihren Businessplan einmal einer vertrauten und durchaus kritischen Person vor. Sie erhalten hierbei wertvolles Feedback und merken, ob Sie mit Ihrer Geschäftsidee bereits überzeugen können oder Sie nochmal mit sich in Klausur gehen müssen.

1.4 Worauf es ankommt

Der Businessplan ist die Visitenkarte Ihres Kanzlei-Startups. Insbesondere wenn es gilt, Dritte von Ihrer Geschäftsidee zu überzeugen, ist der erste Eindruck wegweisend.

Tipp 3

Mit einer ansprechenden Gestaltung, hochwertigem Papier und einer professionellen Bindung verleihen Sie Ihrem Businessplan eine hohe Wertigkeit. Schnellhefter sind zwar praktisch, aber dem Umstand nicht unbedingt angemessen. Um die Lesbarkeit zu erhöhen, formulieren Sie klar, knapp und verständlich und wählen Sie eine ausreichend große Schrift (mindestens 11 pt) mit entsprechendem Zeilenabstand. Zur Verdeutlichung einzelner Sachverhalte sollten Sie zudem Grafiken und Abbildungen einbauen.

Alles entscheidend sind aber die inneren Werte Ihres Businessplans. Diese sollen vermitteln, dass es sich bei Ihrem Konzept um eine **realistische Unternehmensidee** handelt und Ihr **Geschäftsmodell praxistauglich** ist. Arbeiten Sie hierzu stringent alle Themen ab, die durch Ihre Kapitelstruktur vorgegeben ist. Dem Finanzplan, mit dem Ihr Businessplan abschließt, kommt eine besondere Bedeutung zu. Hier stellen Sie dar, wie Sie mit Ihrer Kanzlei Gründung zukünftig Geld verdienen. Eine fundierte Recherche zu den finanzwirtschaftlichen Branchenauswertungen und -kennzahlen trägt dazu bei, einen realistischen und logischen Ansatz für Umsätze, Kosten und Erträge zu finden.

1.5 Sie sind nicht alleine

Als Steuerberater sind Sie Experte und haben Ihr steuerliches Fachwissen bereits beim Examen und dann in der Praxis bei Ihren Mandanten unter Beweis gestellt. Mit der Gründung einer eigenen Kanzlei kommen nun allerdings **zahlreiche weitere Aufgaben** auf Sie zu. Sie sind nicht mehr nur Steuerberater, sondern u. a. auch für die Mandatsgewinnung, das Aushandeln von Honoraren und zahlreiche organisatorische Aufgaben verantwortlich.

Tipp 4

Versuchen Sie nicht alle Aufgaben im Alleingang zu erledigen, sondern holen Sie sich Unterstützung und lassen Sie sich zu einzelnen Themen beraten - so wie es Ihre Mandanten eben auch in steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen tun.

Entscheiden Sie sich beim Start in die Selbständigkeit für DATEV, steht Ihnen von Beginn an ein **erfahrener Kanzleigründungsberater** (Quelle: www.datev.de/web/de/lp/startup/) zur Seite. Er gibt Ihnen Hilfestellung bei der Erstellung des Geschäftsmodells und des Businessplans und erstellt mit Ihnen gemeinsam Ihren individuellen Realisierungsfahrplan, der Ihnen Halt und Sicherheit bei Ihrem Gründungsvorhaben gibt. Außerdem erhalten Sie im Rahmen des **DATEV-Gründernnetzwerks** von erfahrenen Berufskollegen und DATEV-Branchenexperten alles Nötige für das Führen einer Kanzlei und wertvolle Praxis-Tipps aus erster Hand.

2

Businessplan erstellen

2.1 Executive Summary

Etwas für später

Wenn Sie chronologisch die einzelnen Bausteine Ihres Businessplans erstellen, dürften Sie jetzt eigentlich gleich zum nächsten Kapitel vorspringen. Denn auch wenn das Executive Summary den Einstieg für Ihren Kanzlei-Businessplan markiert, können Sie dieses Kapitel erst dann erstellen, wenn Sie alle Themen ausreichend bearbeitet haben. Das Executive Summary ist keine Einleitung, sondern soll einen kurzen **Abriss aller wichtigen Aspekte** Ihres Businessplans geben. Stellen Sie kurz sich selbst, Ihr Geschäftsmodell und Ihre Leistungen vor. Zeigen Sie auf, welche Mandantenzielgruppe Sie bedienen möchten, welchen konkreten Nutzen Sie bieten und welches Markt- und Wachstumspotential gegeben ist. Außerdem sollten Sie darstellen, wie Sie sich von den anderen Marktanbietern abheben – sprich Ihre Alleinstellungsmerkmale. Zu guter Letzt legen Sie Ihre Umsatz- und Ertragsplanung dar, woraus sich dann Ihr Kapitalbedarf ableitet.

Tipp 5

Achten Sie darauf, dass Sie mit Ihrem Executive Summary Spannung erzeugen und den Adressaten motivieren, weiterzulesen.