

Beck professionell

## Der perfekte Businessplan

So überzeugen Sie Banken und Investoren

Bearbeitet von  
Dr. Bernd Fischl, Stefan Wagner

3. Auflage 2016. Buch. 198 S. Kartoniert  
ISBN 978 3 406 68108 0  
Format (B x L): 14,1 x 22,4 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:  
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://beck-shop.de) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Fischl/Wagner

Der perfekte Businessplan

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG



**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

# Der perfekte **beck-shop.de** Businessplan

DIE FACHBUCHHANDLUNG

So überzeugen Sie Banken  
und Investoren

von

Bernd Fischl und Stefan Wagner

3. Auflage



## Über die Autoren:

### **Dr. Bernd Fischl**

Dr. Bernd Fischls beruflicher Werdegang ist unternehmerisch geprägt. Bereits als Student gründete er sein erstes Unternehmen und später seine eigene Unternehmensberatung (Gründungs- und Mittelstandsberatung) mit Fokus auf die Beurteilung von Businessplänen sowie das Einwerben von Seed- und Start-up-Kapital sowie Fördermitteln.

Dr. Bernd Fischl ist akkreditierter und zugelassener Gründerberater und -coach sowie zertifizierter Fördermittelberater (FH).

### **Dr. Stefan Wagner**

Stefan Wagner ist seit 2011 an der ESMT European School of Management and Technology in Berlin als Professor für Unternehmensstrategie und Innovation tätig.

Zuvor hat er als Habilitand und wissenschaftlicher Assistent am Institut für Innovationsforschung, Technologiemanagement und Entrepreneurship (INNO-tec) an der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) in München geforscht.

**www.beck.de**

ISBN 978-3-406-68108-0

3. Auflage © 2016 Verlag C.H.Beck oHG  
Wilhelmstraße 9, 80801 München

Satz: Fotosatz Buck, Zweikirchener Straße 7, 84036 Kumhausen  
Druck und Bindung: Druckhaus Nomos, In den Lissen 12, 76547 Sinzheim  
Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann, Bureau Parapluie  
Bildnachweis: chaiyon021 – fotolia.com  
Lektorat: Text+Design Jutta Cram, Spicherer Straße 26, 86157 Augsburg

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier  
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Die ersten beiden Auflagen sind unter gleichem Titel erschienen im  
Franz Vahlen Verlag, München.

# So nutzen Sie dieses Buch

Um Ihnen das Lesen und Arbeiten mit diesem Buch zu erleichtern, hat der Autor verschiedene Stilelemente verwendet, die Ihnen das schnellere Auffinden bestimmter Texte ermöglichen.



Hier finden Sie Tipps, Aufzählungen und Checklisten.



So sind „Merksätze“ gekennzeichnet.



Hier finden Sie Beispiele, die das Beschriebene plastisch erläutern und verständlich machen.



Hier finden Sie Definitionen, Rechtsnachweise oder Gesetzestexte.



Die Zielscheibe kennzeichnet Zusammenfassungen und ein Fazit zum Kapitelende.



Hier finden Sie Übungen und Muster zum selber Ausfüllen und Nachrechnen.



**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

# 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](mailto: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
<b>1. Kapitel: Warum einen Businessplan erstellen?</b> .....	<b>15</b>
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
<b>2. Kapitel: Elemente eines guten Businessplans</b> .....	<b>27</b>
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
 <b>3. Kapitel: Stolpersteine auf dem Weg zum eigenen Unternehmen</b> .....		 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 Coaches	169
6.3 Förderprogramme	170
Beratungs- und Coachingzuschüsse bei Neugründung	170
Gründungszuschuss	174
Subventionierte Darlehen, Bürgschaften und Beteiligungen	176
Mikrofinanzierung als spezielle Form der Gründungsfinanzierung	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