

Vahlen Praxis

## Der perfekte Businessplan

So überzeugen Sie Banken und Investoren

von  
Bernd Fischl, Stefan Wagner

2. Auflage

Der perfekte Businessplan – Fischl / Wagner

schnell und portofrei erhältlich bei [beck-shop.de](http://beck-shop.de) DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Management, Consulting, Planung, Organisation, Steuern – Ratgeber

Verlag Franz Vahlen München 2011

Verlag Franz Vahlen im Internet:

[www.vahlen.de](http://www.vahlen.de)

ISBN 978 3 8006 3860 4

# beck-shop.de

## Der perfekte Businessplan

Bernd Fischl/Stefan Wagner

2. Auflage

ISBN 978-3-8006-3860-4

2. Auflage © 2011 Verlag Franz Vahlen GmbH

Wilhelmstraße 9, 80801 München

Druck und Bindung: Druckhaus Nomos

In den Lissen 12, 76547 Sinzheim

Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann, Bureau Parapluie

Lektorat und Satz: Text+Design Jutta Cram

Spicherer Straße 26, 86157 Augsburg

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigen Papier

(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

**beck-shop.de**

# Der perfekte Businessplan

Bernd Fischl/Stefan Wagner

**Verlag Franz Vahlen München**

## So orientieren Sie sich im Buch

Folgende Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung in diesem Buch:



Alle abgedruckten Muster, die mit dem CD-Icon versehen sind, finden Sie auch auf Ihrer CD-ROM.



Die mit der Lupe gekennzeichneten Kästen enthalten Beispiele, die das Gesagte illustrieren.

## Inhalt

Vorwort .....	7
Abkürzungsverzeichnis .....	9
1 Warum einen Businessplan erstellen? .....	11
1.1 Grundsätzliche Überlegungen vor der Unternehmensgründung .....	11
1.2 Was ist ein Businessplan? .....	14
1.3 Wie können Sie von einem guten Businessplan profitieren? .....	15
1.4 Bevor Sie mit dem Schreiben beginnen ... ..	17
2 Elemente eines guten Businessplans .....	21
2.1 Übersicht über einen Businessplan .....	21
2.2 Executive Summary – das Wesentliche auf wenigen Seiten! .....	24
2.3 Produkt/Service: Was haben Sie zu bieten? .....	28
2.4 Markt und Wettbewerb – an wen Sie wie viel verkaufen wollen.....	34
2.5 Marketing und Vertrieb: Stellen Sie sich vor, Sie gründen und keiner merkt es .....	50
2.6 Produktion und Personal – Mitarbeiter und ihr Einsatz im Unternehmen .....	63
2.7 Finanzplanung: Schätzen Sie Ihren zukünftigen Gewinn .....	77
2.8 Organisation und Gründer – die Köpfe hinter der Idee.....	102
3 Stolpersteine auf dem Weg zum eigenen Unternehmen .....	119
3.1 Fehlende Unternehmereigenschaften .....	119
3.2 Fehleinschätzung durch den/die Gründer .....	121
3.4 Physische und psychische Fitness .....	123
4 Erfolgsfaktoren aus Sicht der Kapitalgeber.....	125
4.1 First Mover und Wachstumsmarkt .....	125
4.2 Skalierbarkeit des Geschäftsmodells.....	127
5 Präsentation des Businessplans .....	129
5.1 Grundlagen einer Präsentation .....	129
5.2 Vortragen der Präsentation .....	132
5.3 Einsatz der Präsentation .....	133

6	Praxistipps zur Unternehmensgründung .....	135
6.1	Beratung im Gründungsprozess.....	135
6.2	Gründerberater – Wie finde ich den richtigen Berater und Coach?.....	139
6.3	Förderprogramme.....	141
6.4	Steuerrechtliche Gestaltung der Förderung und Investitionsabzugsbetrag .....	154
6.5	Private Vermögensgegenstände und Kostenaufwandsbuchungen.....	155
6.6	Buchführungspflicht.....	158
6.7	Anmeldung und Genehmigungen .....	159
7	Schlusswort – ein kleiner Schritt für die Menschheit, ein großer für Sie .....	163
	Anhang .....	165
	Stichwortverzeichnis .....	167

## Vorwort

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. Hier ist der Planungsbedarf am größten und zugleich am schwierigsten zu gestalten. Um eine solide Informationsgrundlage für (potenzielle und tatsächliche) Gründer und Jungunternehmer zu haben, 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, bedarf es zahlreicher formeller und informeller Gespräche und Kontakte. Diese haben direkt oder indirekt zu dem aktuellen Werk beigetragen. Wir möchten uns hierfür an dieser Stelle bei allen unseren Gesprächspartnern ausdrücklich bedanken.

Besonderer Dank geht hierbei an Michael Hartl für die 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 „Semesterbooks.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 September 2009

Bernd Fischl  
Stefan Wagner

*„Nicht weil die Dinge schwierig sind, wagen wir sie nicht,  
sondern weil wir sie nicht wagen, sind sie schwierig.“*

Lucius Annaeus Seneca, römischer Philosoph

Wir danken Herrn Dipl.-Kfm. (FH) Martin Stadie von der Unternehmensberatung GründerAgentur.com für das Zurverfügungstellen der Software. Weitere Informationen zur Software finden Sie unter [www.gruenderagentur.com](http://www.gruenderagentur.com).