



Businessplan

**Basis für eine
erfolgreiche Unternehmensgründung**

Inhaltsverzeichnis

1	Businessplan – Wozu?.....	3
1.1	Wieso sollte ein EPU einen Businessplan haben?.....	3
1.2	Wer sollte den Businessplan erstellen?.....	3
2	Controlling - Verwechseln Sie nicht Plan und Realität.....	4
3	Die wichtigsten Kapitel eines Businessplans.....	5
4	Executive Summary - Zusammenfassung.....	6
5	Ihre Vision - Ihre Geschäftsidee.....	6
6	Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibung.....	6
7	Persönliche und rechtliche Voraussetzungen.....	7
7.1	Persönliche Voraussetzungen.....	7
7.2	Fachliche und rechtliche Voraussetzungen.....	7
8	Marketingplan - Markt	8
8.1	Positionierung und Wettbewerbsdifferenzierung - USP.....	8
8.2	Kundensegmentierung und Zielgruppe	8
8.3	Marketing-Plan.....	9
8.3.1	Die Strategie.....	10
8.3.2	Die Marketing-Ziele.....	10
8.3.3	Die Marketing-Massnahmen.....	11
8.3.4	Marketingbudget	11
8.3.5	Marketingzeitplan.....	12
8.3.6	Marketing-Controlling.....	12
9	Umsatzplanung.....	13
9.1	Mengenplanung - Wie viel kann ich verkaufen?.....	14
9.1.1	Verkaufbare Menge eines Produktes – Markt- und Konkurrenzanalyse.....	14
9.1.2	Verrechenbare Arbeitszeit eines Dienstleisters.....	15
9.2	Preisplanung – Wie hoch ist der Preis?.....	16
9.2.1	Schema zur Preis-Kalkulation im Handelsbetrieb.....	17
9.2.2	Schema zur Preis-Kalkulation im Produktionsbetrieb.....	17
9.2.3	Preis-Kalkulation im Dienstleistungsbetrieb.....	18
10	Kosten- und Investitionsplan – Wofür brauchen Sie Finanzmittel?.....	19
11	Personalplan.....	23
12	Planrechnung – vereinfachte Einnahmen-Ausgabenrechnung vorab.....	23
13	Liquiditätsplan.....	24
14	Privatperson Unternehmer – Privater Finanzplan.....	26
15	Risikomanagement - Versicherungen.....	28
16	TIPPS für die Erstellung des Businessplans.....	29
17	Kriterien für den Misserfolg- Was müssen Sie tun, um zu scheitern?	30
18	Tipps.....	30

1 Businessplan – Wozu?

1.1 Wieso sollte ein EPU einen Businessplan haben?

Es gibt eine Unmenge an Tipps und Ratschlägen für die Erstellung von Businessplänen. Warum schreibe ich dann noch einen? Mehr des selben?

Nein! Ich konzentriere mich absolut pragmatisch auf jene Punkte, die für EPU's und KMUs einen erfolgreichen Start sichern und das langfristige Überleben gewährleisten.

Wenn ich in anderen Texten darüber lese, was Redbull und Coca Cola so besonders gut gemacht haben (ein beliebtes Kapitel dafür ist der USP), dann stellt sich natürlich die Frage, wie soll ein Einzelpersonen-Unternehmer wohl davon profitieren?

Nichts! Das ist eine andere Welt! Ich habe jahrzehntelang große Unternehmen in Österreich beraten. Diese Welt hat nicht viel mit den Sorgen und Nöten des kleinen Einzelunternehmers zu tun!

Seit nun zwei Jahren bin ich selbständiger Einzelunternehmer. Aus meinen Erfahrungen bei der Gründung und den letzten Jahren als Unternehmer ist dieses Dokument entstanden. Ich habe daher nur jene Inhalte hier eingearbeitet, die wirklich Nutzen bringen!

Alle Methoden, Checklisten, Hilfsmittel und Fragen sind so gestaltet, dass sie einfach und in angemessener Zeit durchgearbeitet werden können. Jeden unnützen Ballast, der vielleicht für Großunternehmen Sinn macht, habe ich abgeworfen!

Profitieren Sie von meinen persönlichen Erfahrungen als Einzelunternehmer!

1.2 Wer sollte den Businessplan erstellen?

Sie sind als selbständiger Unternehmer dafür verantwortlich! Erstellen Sie den Businessplan selbst! Sie können sich dabei von Spezialisten unterstützen lassen! Aber es ist Ihre Unternehmen, Ihre Geschäftsidee!

Holen Sie sich die Beratung, die Sie brauchen. Den Steuerberater für die steuerrechtlichen Belange, den Finanzierungsspezialisten von der Bank, den Juristen für die optimale Rechtsform, den Werbespezialisten für die Werbemittel.

- ☞ Verschärfend kommt hinzu, dass ein Selbstständiger, der sich an Endverbraucher richtet, auch noch die Umsatzsteuer an das Finanzamt abliefern muss. Sie können aber auch die Vorsteuer (an Lieferanten bezahlte Mehrwertsteuer) vom Finanzamt zurückholen.

Gewinn
+ Einkommensteuer
+ SVA-Beiträge
+ Kosten
= Plan-Umsatz
verrechenbare Jahresarbeitszeit in Stunden

Kalkulatorischer Stundensatz (netto) =
Plan-Umsatz /verrechenbare Jahresarbeitszeit in Stunden

10 Kosten- und Investitionsplan – Wofür brauchen Sie Finanzmittel?

Im Kosten-, Investitions- und Finanzplan werden Ihre Geschäftsidee in Zahlen gegossen. Vergessen Sie dabei nicht, wenn Sie in der betriebswirtschaftlichen Planung falsche Annahme treffen, dann hat das sofort Einfluss darauf, wie viel Geld Sie zur Verfügung haben! Gehen Sie daher sehr sorgfältig vor! Achten Sie darauf, dass Ihre Zahlen realistisch sind. Die Kosten werden sehr oft zu gering angesetzt bzw. werden Kosten (Lebenshaltungskosten!) ganz einfach vergessen. Auf der anderen Seite werden die Umsätze und die erzielbaren Preise oft zu hoch angesetzt. Oft wird auch die Zahlungsmoral der Kunden viel zu optimistisch gesehen.

Vergessen Sie nicht die **Erstausrüstung mit Waren und Betriebsmittel** zu planen! Ihre ersten Einnahmen kommen später als Sie glauben (Zahlungsziele der Kunden, Zahlungsmoral,...)!

Planen Sie Ihre Kosten detailliert!
Holen Sie Kostenvoranschläge ein!
Achten Sie auf Vollständigkeit!

Die folgende Aufzählung ist als Checkliste zu sehen und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit bzw. sind manche Kostenarten für Sie eventuell nicht relevant.

Kostenart pro Jahr	Betrag in Euro
Investitionen	
Räumlichkeiten (Eigentum)	
Büroeinrichtung	
Büromaschinen	
Fahrzeuge	
Hardware	
Software (Lizenzen)	
Netzwerk	
Summe	
Weiterbildung	
Seminare	
Fachliteratur	
Fachzeitschriften	
Messebesuche	
Nächtigungskosten	
Sonstiges	
Summe	
Versicherungen	
Feuer	
Einbruch, Vandalismus ...	
.Haftpflicht	
Rechtsschutz	
Betriebsunterbrechung	
Sonstiges	
Summe	
KFZ-Kosten betrieblich	
Versicherung,	
Steuer	