

-Der. Business Plan

Geschäftsidee prüfen
Firmengründung planen
Finanzierung sichern



Inhalt

Vorwort	9
1 Die Geschäftsidee	15
1.1 Ideenfindung	15
1.2 Ideenprüfung	24
2 Vorphase (Machbarkeitsuntersuchung)	31
2.1 Unternehmer	31
2.2 Rechtsform	34
2.2.1 Einzelunternehmen	35
2.2.2 Personengesellschaften	39
2.2.2.1 Gesellschaft nach bürgerlichem Recht (BGB-Gesellschaft, GbR)	39
2.2.2.2 Offene Handelsgesellschaft (OHG) und Offene Erwerbsgesellschaft (OEG)	40
2.2.2.3 Kommanditgesellschaft (KG) und Kommanditerwerbsgesellschaft (KEG)	41
2.2.2.4 Stille Gesellschaft	42
2.2.3 Kapitalgesellschaften	43
2.2.3.1 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	43
2.2.3.2 Aktiengesellschaft	49
2.2.3.3 Anstalt	50
2.2.3.4 Genossenschaft	50
2.3 Gewerbeberechtigungen	51
2.4 Standort	53
2.5 Leistungsprogramm und Wertschöpfungstiefe	55
2.6 Behördliche Auflagen	59
2.7 Förderer und Gegner	61
2.8 Risikoanalyse	66

6 Inhalt

2.9	Kundengruppen	68
2.10	Wettbewerbsumfeld	70
2.11	Ihr erster Zahlenüberblick	71
	Entwicklung des Business Plan	77
3.1	Funktionsträger	81
3.2	Rechtsform	86
3.2.1	Gestaltung des Gesellschaftsvertrags	86
3.2.2	Eigentumsverhältnisse	89
3.2.3	Haftungsverhältnisse	90
3.2.4	Handlungsermächtigungen	92
3.2.5	Soziale Absicherung	93
3.3	Leistungsprogramm	93
3.4	Organisationslayout	97
3.5	Investitionsplanung	101
3.6	Produktions- und Dienstleistungsplanung	108
3.7	Einkaufsplanung	111
3.8	Lagerplanung	114
3.9	Personalplanung	117
3.9.1	Personalbedarfsplanung	117
3.9.2	Formen der Personalentlohnung	120
3.9.3	Personalkostenplanung	122
3.9.4	Arbeitsplatzplanung	123
3.9.5	Aus- und Fortbildungsplanung	123
3.9.6	Karrierplanung	124
3.10	Qualitätssicherungssystem	125
3.11	Strategiekonzept	128
3.11.1	Umwelt	128
3.11.2	Unternehmensanalyse	131
3.11.2.1	Portfolio	131
3.11.2.2	Balanced Scorecard	134
3.11.2.3	Erfolgsfaktoren	135
3.11.3	Strategische Ziele	136
3.11.4	Strategien	137
3.11.5	Ihr Strategiekonzept	141

3.12	Marketingkonzept	142
3.12.1	Grundlagen des Marketing	142
3.12.2	Marketingstrategien	145
3.12.2.1	Produkt- und Sortimentspolitik	146
3.12.2.2	Preise und Konditionen (Kontrahierungspolitik)	147
3.12.2.3	Vertriebspolitik (Distributionspolitik)	149
3.12.2.4	Kommunikationspolitik (Werbung, Verkaufsförderung, Public Relations)	149
3.12.2.5	After-Sales-Politik (Servicepolitik nach dem Verkauf)	152
3.12.3	Marketing Mix	152
3.13	Konzept zum Rechnungswesen und zum Controlling	154
3.14	Die zahlenmäßige Ausarbeitung Ihres Business Plan	159
3.14.1	Kapitalbedarfsrechnung	160
3.14.2	Finanzierungsplanung	164
3.14.3	Budgetierung	165
3.14.3.1	Zeitliche Gliederung Ihres Budgets	165
3.14.3.2	Sachliche Gliederung	166
3.14.3.3	Praktische Vorgangsweise bei der Budgetierung	166
3.14.4	Finanzplanung	172
3.14.5	Break-even-Rechnung	174
3.14.6	Kalkulationsmethoden und Kalkulations- grundlagen	175
3.14.7	Kennzahlen	180
3.15	Business Plan - Darstellung und Präsentation	180
4	Frühwarnung und Controlling	183
5	Ein Wort zum Abschluss	187
	Verzeichnis der verwendeten Literatur	189
	Anhand	193