

INHALT

Vorwort	5
Grundsätzliches	10
Was ist ein Businessplan?.....	10
Sinn und Zweck	10
Nutzen und Vorteile	12
Merkmale und Erwartungen	12
Häufige Fehler	13
So wird's gemacht	14
Organisieren Sie sich.....	14
<i>Ziele formulieren.....</i>	14
<i>Planen mit »Salamitaktik« und Mind Map.....</i>	15
<i>Prioritäten setzen.....</i>	16
<i>Zeitplan aufstellen</i>	16
Dranbleiben lohnt sich.....	17
Wie geht's weiter?	17
Bausteine und Gestaltung.....	19
Mit klarer Form und ansprechender Optik punkten	19
<i>Klar und einfach bleiben</i>	19
<i>Angebot und Preisgestaltung erläutern.....</i>	20
<i>Wettbewerber und Zielgruppe vorstellen.....</i>	20
<i>Marketingmaßnahmen beschreiben</i>	20
<i>Finanzplan aufstellen</i>	20
Das Wesentliche gut vorbereitet präsentieren	21
<i>Defizite durch externe Hilfe ausgleichen</i>	21
Übersichtlich gliedern.....	22
Der Businessplan.....	23
Jetzt geht es los	23
Das Deckblatt	23
Das Inhaltsverzeichnis	27
Der Überblick	29
Die Unternehmerpersönlichkeit.....	33
<i>Kompetenz und Praxis</i>	35
<i>Beruflicher Werdegang.....</i>	35
<i>Zusatzqualifikationen.....</i>	36

Unternehmen und Produkte	40
<i>Alleinstellungsmerkmal hervorheben</i>	41
<i>Objekt und Umfeld prüfen</i>	41
<i>Produkte, Anbieter und Preise vergleichen.....</i>	42
<i>Verkaufspreise ermitteln</i>	43
Die Zielgruppe.....	52
<i>Konzept auf Zielgruppentauglichkeit prüfen.....</i>	53
Markt- und Wettbewerbssituation	56
<i>Den Markt beobachten</i>	56
<i>Standort und Lage.....</i>	58
Das Marketingkonzept.....	64
<i>Der Mix macht's</i>	66
<i>Marketingplan ausarbeiten</i>	67
<i>Multiplikatoren aktivieren</i>	69
Die interne Organisation	74
<i>Betriebsorganigramm und Stellenbeschreibung</i>	74
<i>Mitarbeiterprofil anfertigen.....</i>	82
<i>Mitarbeiterbedarf berechnen.....</i>	84
<i>Dienstplangestaltung und Arbeitszeitkonto.....</i>	86
<i>Mitarbeiter auswählen</i>	86
<i>Mitarbeiter weiterbilden.....</i>	89
<i>Der Personalkostenplan</i>	89
<i>Das Mitarbeiterhandbuch.....</i>	91
Die Finanzplanung	96
<i>Kalkulatorischer Unternehmerlohn.....</i>	96
<i>Investitionskosten ermitteln</i>	99
<i>Kapitalbedarf in der Gründungsphase</i>	102
<i>Geldgeber finden</i>	104
<i>Der Betriebskostenplan.....</i>	108
<i>Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung.....</i>	108
<i>Kennzahlen zur Finanzplanung</i>	119
Die Schlussbemerkung	121
Der Anhang	121
Die Präsentation.....	122
<i>Ohne Fleiß kein Preis</i>	122
<i>Die Vorbereitung</i>	122
<i>Ein paar wichtige Tipps</i>	123
<i>Überzeugend präsentieren.....</i>	124

Das Bankgespräch	126
Schwierige Branche.....	126
Überzeugungsarbeit leisten	126
<i>Häufige Ablehnungsgründe für einen Kredit</i>	<i>128</i>
Fördermittel und Zuschüsse.....	129
Förderprogramme des Bundes und der Länder.....	129
<i>Existenzgründungsdarlehen.....</i>	<i>130</i>
<i>Voraussetzungen für eine Förderung</i>	<i>130</i>
Coaching- und Beratungszuschüsse	130
Gründungszuschuss und Einstiegsgeld.....	131
Genehmigungen, Behörden und Versicherungen.....	132
Konzession beantragen	132
Kontakt zu den örtlichen Behörden.....	134
Notwendige Versicherungen.....	134
Die Gesellschaftsform.....	136
Was bedeutet GbR, GmbH oder UG?.....	136
Das Einzelunternehmen	136
Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR).....	136
Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) ...	138
<i>GmbH-Variante Unternehmergegesellschaft (UG)</i>	<i>140</i>
Die Eröffnung.....	143
Jetzt geht's los.....	143
Anhang.....	147
Informationen zum Thema Existenzgründung.....	147
Arbeitsmittel	148
Literatur	149
Weiterbildungseinrichtungen	149
Hilfreiche Internetseiten	150
Nachwort	151
Über den Autor	152