

# Inhalt

Vorwort	4
Wichtige Begriffe, die ich in diesem Buch verwende	12
<b>I. Geschäftlicher Erfolg braucht gründliche Planung</b>	14
1. In welcher Situation schreiben Sie einen Businessplan?	14
2. Der „Kleine Businessplan“ für einzelne Aktivitäten	16
3. Welche Funktion hat ein Businessplan für Existenzgründer und darüber hinaus?	17
4. Warum ist Planung wichtig? – Wenn Sie erst einmal in „Wallung“ sind	18
5. Ein (unstrukturierter) Tagesablauf	18
6. Planung ist notwendig	19
7. Planung ist eine Einstellungssache!	19
8. Ein Stück tägliche Planung	20
9. Ihre persönliche Regel für die Planung im Unternehmen	20
10. Die andere Seite der Planung	21
11. Zeitplanung ist der Anfang aller Planung	22
12. Planung, Strategie, Erfolg?	24
<b>II. Ihre persönlichen Finanzen</b>	25
13. Kassensturz (ist für Gründer ein MUSS)	25
<b>III. Checkliste notwendige Unterlagen</b>	28
14. Welche Unterlagen können für die Erstellung des Businessplans zusammengetragen werden?	28
15. Meine Checkliste der Unterlagen für die Erstellung des Businessplans	29
<b>IV. Der Plan vom Plan</b>	31
16. Die Planung meines Businessplans	31
17. Vorarbeit und Erstellung eines Businessplans	32
18. So könnte Ihr Zeitplan für die Erstellung des Businessplans aussehen	33
19. Formalien	35
20. Weitere Vorüberlegungen	36
<b>V. Fünf Leitgedanken als erster Schritt und auf einen Blick (ein Beispiel)</b>	37
<b>VI. Der Businessplan in einzelnen Schritten</b>	38
21. Struktur des Businessplans	38
22. Zusammenfassung des Vorhabens	38
23. Der Unternehmer und das Unternehmen	39
24. Was sind Ihre Stärken?	40
25. Unternehmensziel	46

26. Wer setzt die Berufsstandards?	47
27. Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal?	49
28. Immobilienvermittlung als Dienstleistung und Immobilienmarkt	51
29. Welche Dienstleistungen werden Sie als Immobilienmakler anbieten?	52
30. Welches sind die typischen Dienstleistungen in der Immobilienvermittlung?	54
31. Wie groß ist der Markt für Immobilien-Dienstleistungen in Deutschland?	55
32. Weitere statistische Daten zur Immobilienvermittlung in Deutschland	56
33. Die Ermittlung des eigenen Immobilienmarktes	57
<b>VII. Wettbewerb und Marketing</b>	60
34. Analyse des Wettbewerbs	60
35. Geplante Marketingaktivitäten	64
<b>VIII. Die Kosten im Immobilienbüro</b>	68
36. Investitionen bei der Gründung	68
37. Gründungskosten – Übersicht für Existenzgründer	69
38. Gründungskosten – Übersicht für Existenzgründer – Ihre persönlichen Kosten	71
39. Die laufenden Kosten	72
<b>IX. Umsatzplanung</b>	81
40. Umsatzplanung als Teil der Ertragsplanung	81
41. Welche Kennzahlen werden für die Umsatzplanung benötigt?	82
42. Wie setzen sich Umsätze im Immobilienbüro zusammen?	86
43. Die Umsatzplanung im Detail	89
<b>X. Liquidität und Cash-Flow</b>	101
44. Liquiditätsplanung/Cash-Flow in Ihrem Unternehmen	101
<b>XI. Schlussarbeiten am Businessplan</b>	112
45. Kapitalbedarf ermitteln	112
46. Häufige Fehler beim Businessplan	113
47. Vorschlag für den Aufbau eines Businessplans	114
48. Zehn Prüffragen für die Abschlussprüfung des Businessplans	115
49. Checkliste Existenzgründung Immobilienmakler	116
<b>XII. Was kommt nach dem Businessplan?</b>	119
50. Verwendung von Kennzahlen	119
51. Welche Kennzahlen können Sie in Zukunft verwenden?	120
52. Messung von Kundenbeziehungen	122
<b>Anhang</b>	
Verwendete Literatur	125
Stichwortregister	125