

ESV

Existenzgründung und Businessplan

Ein Leitfaden für erfolgreiche Start-ups

Von

**Eva Vogelsang, Prof. Dr. Christian Fink
und Matthias Baumann**

ERICH SCHMIDT VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Weitere Informationen zu diesem Titel finden Sie im Internet unter
[ESV.info/978 3 503 13888 3](http://ESV.info/978_3_503_13888_3)

Gedrucktes Werk: ISBN 978 3 503 13888 3
eBook: ISBN 978 3 503 13889 0

Alle Rechte vorbehalten
© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2012
www.ESV.info

Dieses Papier erfüllt die Frankfurter Forderungen der Deutschen Bibliothek und der Gesellschaft für das Buch bezüglich der Alterungsbeständigkeit und entspricht sowohl den strengen Bestimmungen der US Norm Ansi/Niso Z 39.48-1992 als auch der ISO-Norm 9706

Druck: Hubert & Co., Göttingen

Vorwort

Existenzgründer müssen sich – unabhängig von ihrem ursprünglichen fachlichen Hintergrund – mit den unterschiedlichsten betriebswirtschaftlichen Fragestellungen auseinandersetzen. Wirft man in diesem Zusammenhang einen Blick in das Statistische Jahrbuch 2011, so fällt zudem die enorme Anzahl von Gewerbeanmeldungen auf. Alleine 2010 wurden in Deutschland weit über 850.000 Unternehmen angemeldet, davon über 700.000 Neugründungen. Im Zeitraum 2011/2012 wird diese Zahl noch einmal deutlich ansteigen. Der Bedarf an betriebswirtschaftlichem Know-how rund um die Themen Existenzgründung und Businessplan kann somit nicht ignoriert werden.

Vor diesem Hintergrund soll das vorliegende Werk die Themen Existenzgründung und Businessplan aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchten und dem Leser Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um die Unternehmensgründung – von der Geschäftsidee bis hin zum erfolgreichen Geschäftsbetrieb – geben. Das Spektrum an bereitgestellten Informationen reicht von der Planung des Geschäfts sowie verschiedensten Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten über die Vorbereitung von Bank- oder Investorengesprächen bis hin zur Marketingstrategie, den Anforderungen an ein internes und externes Rechnungswesen sowie arbeitsrechtlichen Aspekten. Dabei stellt das Werk eine optimale Synthese aus Ratgeber und Fachbuch dar und vertieft die dargestellten fachlich-theoretischen Grundlagen durch eine Vielzahl von Beispielen, Praxistipps und Musterdokumenten. Die Ausführungen der Autoren beruhen auf aktuellsten rechtlichen Grundlagen und modernsten wissenschaftlichen Erkenntnissen, so dass das Buch dem Existenzgründer nicht nur in den ersten Monaten seines Gründungsvorhabens, sondern auch später immer wieder als Nachschlagewerk dienen kann.

Eine Besonderheit des Werkes stellt mit Sicherheit der ausführliche Beispiel-Businessplan der Schreinerei Peter Huber „Naturdesign“ dar. Hierfür entwickeln die Autoren einen umfangreichen Geschäftsplan für ein fiktives Unternehmen aus der Möbelbranche und stellen auf Basis einer detailreich geschilderten Ausgangssituation die Inhalte des Businessplans eingehend dar. Die Anregungen dazu resultieren sowohl aus den beruflichen und fachlichen Erfahrungen der Autoren als auch aus Projekten und Gesprächen mit erfolgreichen Unternehmern und Führungskräften mittelständischer Betriebe.

Natürlich wendet sich das Buch vornehmlich an Existenzgründer und Jungunternehmer, aber auch für Unternehmer und Führungskräfte ohne fundierten betriebswirtschaftlichen Hintergrund, Berater oder Kaufleute, die ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse auf dem aktuellsten Stand halten möchten, liefert dieses Werk grundlegende Denkanstöße zur Lösung und Vertiefung aktueller Fragestellungen und Anwendungsprobleme aus den skizzierten Teilbereichen. Schließlich eignet sich das Buch auch für interessierte Studierende aus unterschiedlichen Fachbereichen, um einen ersten Einblick in die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge und deren Umsetzung in die Unternehmenspraxis zu erlangen.

Für die Unterstützung bei der redaktionellen und formalen Bearbeitung ausgewählter Beiträge danken wir recht herzlich Frau Martina Münch, ohne die die zügige und akkurate formale Gestaltung an verschiedenen Stellen nicht möglich gewesen wäre. Zudem gilt unser Dank auch Frau Dr. Birte Schumann vom Erich Schmidt Verlag für die Unterstützung und die freundliche Zusammenarbeit. Unser ganz besonderer Dank gilt schließlich Herrn Erich Walter, Herrn Dr. Franz Baumann, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in Schwabmünchen, sowie Herrn Steve Scheffel, die durch die Durchsicht der Beiträge und die zahlreichen wertvollen Anmerkungen das Werk bereichert haben.

Graben, Weinheim und Schwabmünchen, im Januar 2012

*Eva Vogelsang
Christian Fink
Matthias Baumann*

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	5
Inhaltsverzeichnis.....	7
Abkürzungsverzeichnis.....	13
Kapitel 1: Gründungsfragen aus der Praxis	17
1.1 Voraussetzungen erfolgreicher Gründungen	19
1.2 Anreize und negative Aspekte des Unternehmertums	22
Kapitel 2: Wege der Existenzgründung.....	23
2.1 Selbständigkeit und Risiko	25
2.1.1 Nebenerwerbsgründung.....	25
2.1.2 Vollerwerbsgründung	28
2.1.3 Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus.....	29
2.1.4 Scheinselbständigkeit	31
2.2 Gründungsarten	32
2.2.1 Unternehmensneugründung.....	33
2.2.2 Unternehmenskauf.....	33
2.2.3 Beteiligung.....	40
2.2.4 Ausgründung.....	41
2.2.5 Management-Buy-Out/Buy-In.....	41
2.2.6 Franchising	42

Kapitel 3: Finanzierung und Förderung.....	45
3.1 Aufgaben der Finanz- und Finanzierungsplanung.....	47
3.2 Absatz- und Umsatzplanung	49
3.2.1 Absatz-/Mengenplanung.....	49
3.2.2 Der Verkaufspreis	51
3.2.3 Umsatzplanung	52
3.3 Startkapital und Kapitalbedarfsplanung	58
3.3.1 Investitionsbedarfsplanung	60
3.3.2 Betriebsmittelbedarfsplanung	67
3.3.3 Planung des privaten Kapitalbedarfs.....	73
3.3.4 Umfassende Kapitalbedarfsplanung.....	75
3.4 Betriebliche Kosten- und Erfolgsplanung.....	77
3.4.1 Betriebliche Kostenplanung.....	78
3.4.2 Betriebliche Erfolgsplanung	84
3.4.3 Die Gewinnschwelle	86
3.5 Finanzierungsstruktur und Mittelherkunft.....	89
3.5.1 Finanzierung durch Eigenkapital	90
3.5.2 Finanzierung durch mezzanines Kapital.....	96
3.5.3 Finanzierung durch Fremdkapital.....	98
3.6 Förderung.....	105
3.6.1 Voraussetzungen für die Förderung	106
3.6.2 Gründungs- und Wachstumsförderung.....	107
3.6.3 Beratungsförderung.....	110
3.7 Liquiditätsplanung und Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit.....	112
3.7.1 Finanzielles Gleichgewicht als Grundlage der Zahlungsfähigkeit.....	113
3.7.2 Erstellung des Liquiditätsplans.....	115
3.8 Vorbereitung des Bankengesprächs	117

Kapitel 4: Steuern und Formalitäten.....	121
4.1 Rechtsformwahl.....	123
4.1.1 Einzelunternehmer.....	124
4.1.2 Freiberufler.....	126
4.1.3 Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR).....	127
4.1.4 Offene Handelsgesellschaft (OHG).....	131
4.1.5 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).....	132
4.1.6 Unternehmergesellschaft (UG haftungsbeschränkt).....	136
4.2 Wichtige Steuern.....	139
4.2.1 Umsatzsteuer.....	140
4.2.2 Einkommensteuer.....	147
4.2.3 Gewerbesteuer.....	154
4.2.4 Körperschaftsteuer.....	155
4.3 Formalitäten.....	157
4.3.1 Buchhaltung und Verwaltungsformalitäten, Gewinnermittlungsarten	157
4.3.2 Ausstellung einer korrekten Rechnung.....	158
4.3.3 Aufzeichnungspflichten des Unternehmers.....	159
4.3.4 Fragebogen zur steuerlichen Erfassung.....	160
Kapitel 5: Rechnungswesen im Betrieb.....	173
5.1 Rechnungswesen als Informationsinstrument.....	175
5.2 Finanzbuchhaltung und Jahresabschluss.....	178
5.2.1 Buchführungspflicht.....	178
5.2.2 Einnahmenüberschussrechnung.....	179
5.2.3 Aufbewahrungspflicht und Fristen.....	181
5.2.4 Inventur und Inventar.....	181
5.2.5 Die doppelte Buchführung.....	185
5.2.6 Der handelsrechtliche Jahresabschluss.....	186

5.3	Kosten- und Erlösrechnung	196
5.3.1	Kostenartenrechnung	198
5.3.2	Kostenstellenrechnung	200
5.3.3	Kostenträgerrechnung	202
5.4	Grundzüge des Controlling	211
Kapitel 6: Personal- und Arbeitsorganisation.....		215
6.1	Personalmanagement	217
6.1.1	Personalplanung.....	218
6.1.2	Personalrekrutierung.....	224
6.1.3.	Gestaltung von Arbeitsverträgen und Personalverwaltung.....	232
6.1.4	Personalaus- und -weiterbildung	246
6.1.5	Arbeitsrechtliche Aspekte/Auflösung von Arbeitsverhältnissen	252
6.2	Strukturierte Arbeitsorganisation.....	261
6.2.1	Aufgabendefinition.....	262
6.2.2	Aufgabenstruktur festlegen.....	263
6.2.3	Ergebnisbewertung und -präsentation	265
6.3	Zeitmanagement.....	268
Kapitel 7: Marketing		272
7.1	Definition Marketing	273
7.1.1	Marktorientierte Konzeption.....	273
7.1.2	Marketingziele	275
7.2	Marktforschung und Marktanalyse.....	277
7.2.1	Zielgruppen und Kaufverhalten	279
7.2.2	Markt und Wettbewerb	281
7.2.3	Erfolgspotenzial und Ressourcen	289
7.2.4	SWOT-Analyse	290
7.3	Marketingstrategien.....	292
7.3.1	Marktsegmentierungsstrategien	293

7.3.2	Wettbewerbsstrategien.....	294
7.3.3	Produkt-Markt-Strategien.....	295
7.4	Marketingpolitische Instrumente.....	298
7.4.1	Produktpolitik.....	300
7.4.2	Preispolitik	304
7.4.3	Kommunikationspolitik	310
7.4.4	Vertriebspolitik.....	314
7.5.	Corporate Identity.....	315
Kapitel 8: Der Businessplan – ein Beispiel.....		319
8.1	Inhalt und Struktur	321
8.2	Das Beispiel „Naturdesign“	322
8.2.1	Ausgangssituation.....	323
8.2.2	Beispiel-Businessplan Schreinerei Peter Huber „Naturdesign“	327
Literaturverzeichnis		353
Stichwortverzeichnis.....		363
Autorendaten		369