

ESV

Existenzgründung und Businessplan

Ein Leitfaden für erfolgreiche Start-ups

Von

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

4., neu bearbeitete Auflage

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 16781 4](http://ESV.info/9783503167814)

1. Auflage 2012
2. Auflage 2013
3. Auflage 2015
4. Auflage 2016

Gedrucktes Werk: ISBN 978 3 503 16781 4
eBook: ISBN 978 3 503 16782 1

Alle Rechte vorbehalten
© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2016
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 2015, so fällt zudem die enorme Anzahl von Gewerbeanmeldungen auf. Alleine 2014 wurden in Deutschland weit über 720.000 Unternehmen angemeldet, davon über 580.000 Betriebs- und sonstige Neugründungen. Im Jahr 2016 wird diese Zahl voraussichtlich weiter 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 Überarbeitung ausgewählter Beiträge in der Viertauflage danken wir recht herzlich Herrn Mathias Ehmann (LL.B), ohne den die zügige und akkurate Überarbeitung und Aktualisierung nicht möglich gewesen wäre. Zudem gilt unser Dank Frau Claudia Splittgerber und Herrn Christoph Landgraf 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 Dr. Thomas Bleis, Inhaber der MVR-Training GmbH, die durch die Durchsicht der Beiträge und die zahlreichen wertvollen Anmerkungen das Werk in den verschiedenen Auflagen bereichert haben.

Graben, Wiesbaden und Schwabmünchen, im März 2016

*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	33
2.2.1 Unternehmensneugründung.....	34
2.2.2 Unternehmenskauf	34
2.2.3 Beteiligung	41
2.2.4 Ausgründung.....	42
2.2.5 Management-Buy-Out/Buy-In	42
2.2.6 Franchising.....	43

Kapitel 3: Finanzierung und Förderung	47
3.1 Aufgaben der Finanz- und Finanzierungsplanung	49
3.2 Absatz- und Umsatzplanung	51
3.2.1 Absatz-/Mengenplanung	51
3.2.2 Der Verkaufspreis	53
3.2.3 Umsatzplanung	54
3.3 Startkapital und Kapitalbedarfsplanung	60
3.3.1 Investitionsbedarfsplanung	62
3.3.2 Betriebsmittelbedarfsplanung	69
3.3.3 Planung des privaten Kapitalbedarfs.....	75
3.3.4 Umfassende Kapitalbedarfsplanung.....	77
3.4 Betriebliche Kosten- und Erfolgsplanung	79
3.4.1 Betriebliche Kostenplanung.....	80
3.4.2 Betriebliche Erfolgsplanung	86
3.4.3 Die Gewinnschwelle	88
3.5 Finanzierungsstruktur und Mittelherkunft	91
3.5.1 Finanzierung durch Eigenkapital	92
3.5.2 Finanzierung durch mezzanines Kapital.....	98
3.5.3 Finanzierung durch Fremdkapital	100
3.6 Förderung.....	107
3.6.1 Voraussetzungen für die Förderung.....	108
3.6.2 Gründungs- und Wachstumsförderung.....	109
3.6.3 Beratungsförderung.....	114
3.7 Liquiditätsplanung und Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit....	117
3.7.1 Finanzielles Gleichgewicht als Grundlage der Zahlungs- fähigkeit.....	118

3.7.2	Erstellung des Liquiditätsplans	120
3.8	Vorbereitung des Bankengesprächs.....	122
Kapitel 4: Steuern und Formalitäten		125
4.1	Rechtsformwahl.....	127
4.1.1	Einzelunternehmer	128
4.1.2	Freiberufler.....	130
4.1.3	Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)	131
4.1.4	Offene Handelsgesellschaft (OHG).....	135
4.1.5	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).....	136
4.1.6	Unternehmergesellschaft (UG haftungsbeschränkt)	140
4.2	Wichtige Steuern	143
4.2.1	Umsatzsteuer	144
4.2.2	Einkommensteuer	151
4.2.3	Gewerbsteuer	158
4.2.4	Körperschaftsteuer	159
4.3	Formalitäten	161
4.3.1	Buchhaltung und Verwaltungsformalitäten, Gewinnermitt- lungsarten.....	161
4.3.2	Ausstellung einer korrekten Rechnung.....	162
4.3.3	Aufzeichnungspflichten des Unternehmers	163
4.3.4	Fragebogen zur steuerlichen Erfassung.....	164
Kapitel 5: Rechnungswesen im Betrieb		177
5.1	Rechnungswesen als Informationsinstrument	179
5.2	Finanzbuchhaltung und Jahresabschluss	182
5.2.1	Buchführungspflicht.....	182
5.2.2	Einnahmenüberschussrechnung.....	183

5.2.3	Aufbewahrungspflicht und Fristen.....	185
5.2.4	Inventur und Inventar.....	185
5.2.5	Die doppelte Buchführung.....	189
5.2.6	Der handelsrechtliche Jahresabschluss.....	190
5.3	Kosten- und Erlösrechnung.....	203
5.3.1	Kostenartenrechnung.....	205
5.3.2	Kostenstellenrechnung.....	207
5.3.3	Kostenträgerrechnung.....	209
5.4	Grundzüge des Controlling.....	218
Kapitel 6: Personal- und Arbeitsorganisation		221
6.1	Personalmanagement.....	223
6.1.1	Personalplanung.....	224
6.1.2	Personalrekrutierung.....	230
6.1.3	Gestaltung von Arbeitsverträgen und Personalverwaltung.....	238
6.1.4	Personalaus- und -weiterbildung.....	253
6.1.5	Arbeitsrechtliche Aspekte/Auflösung von Arbeitsverhältnissen..	258
6.2	Strukturierte Arbeitsorganisation.....	267
6.2.1	Aufgabendefinition.....	268
6.2.2	Aufgabenstruktur festlegen.....	269
6.2.3	Ergebnisbewertung und -präsentation.....	271
6.3	Zeitmanagement.....	274
Kapitel 7: Marketing.....		279
7.1	Definition Marketing.....	281
7.1.1	Marktorientierte Konzeption.....	281
7.1.2	Marketingziele.....	283

7.2	Marktforschung und Marktanalyse	285
7.2.1	Zielgruppen und Kaufverhalten.....	287
7.2.2	Markt und Wettbewerb.....	289
7.2.3	Erfolgspotenzial und Ressourcen	297
7.2.4	SWOT-Analyse	298
7.3	Marketingstrategien.....	300
7.3.1	Marktsegmentierungsstrategien	301
7.3.2	Wettbewerbsstrategien.....	302
7.3.3	Produkt-Markt-Strategien.....	303
7.4	Marketingpolitische Instrumente	306
7.4.1	Produktpolitik	308
7.4.2	Preispolitik	312
7.4.3	Kommunikationspolitik	316
7.4.4	Vertriebspolitik.....	321
7.5	Corporate Identity.....	324
Kapitel 8: Der Businessplan – ein Beispiel		327
8.1	Inhalt und Struktur	329
8.2	Das Beispiel „Naturdesign“	331
8.2.1	Ausgangssituation	331
8.2.2	Beispiel-Businessplan Schreinerei Peter Huber „Naturdesign“	335
Literaturverzeichnis		359
Stichwortverzeichnis		365
Autorendaten.....		373