



**Für die Unternehmer  
von morgen:**

Was muss ich wissen?  
Welche Herausforderungen  
warten auf mich?

Anmeldung: [wko.at/bgld/gruendertage](http://wko.at/bgld/gruendertage)

**GRÜNDERTAGE  
2017**

**31.3.2017**  
EISENSTADT

**5.4.2017**  
OBERWART

**WKO**  
WIRTSCHAFTSKAMMER BURGENLAND

# Business-Plan Erstellung

Mag. Dr. Wilfried Drexler, MBA, CMC  
A-7423 Pinkafeld, Siebach 12

März / April 2017

# Herzlich Willkommen!



Was erwartet Sie in den kommenden ca. 30-40 Minuten?

- **Kurzvorstellung:**  
**Wilfried Drexler**
- **Voraussetzungen für Unternehmensgründung**
- **Was ist ein Business-Plan?**
- **Inhalte eines Business-Plans.**
- **Business-Plan Erstellung.**
- **Planrechnungen.**
- **Offene Fragen bzw. Ende.**

**suxcess**  **consult**  
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

# Voraussetzungen



Welche Voraussetzungen sind notwendig?



- **Ihre gute Geschäftsidee!**
- **Persönliche Voraussetzungen.**
- **Unternehmergeist!**
- **Rechtliche Rahmenbedingungen.**
- **Finanzielle Rahmenbedingungen.**
- **Planung.**
- **Ein Business-Plan „im Kopf“ ist zu wenig.**
  
- **Beispiel: BP „runtastic“ (Sportportal)**

# UNTERNEHMENSKONZEPT/ BUSINESSPLAN

- Warum brauchen Sie unbedingt einen Businessplan?
- Welche Inhalte dürfen in keinem Businessplan fehlen?



# Was ist ein Business-Plan?



**Der Business-Plan wird oft als das Unterstützungsinstrument bei Existenzgründern und erfolgreichem Unternehmertum gesehen.**

**Er ist der Fahrplan zur Umsetzung der Geschäftsidee und die Basis für unternehmerischen Erfolg.**

**Leider wird er oft unterschätzt und teilweise gar nicht beachtet.**

**Doch wie sieht so ein Fahrplan überhaupt aus?**

# Prinzip der Schriftlichkeit



**Der Business-Plan (BP) muss schriftlich sein.**

**Das schriftliche Formulieren des Business-Plans hat mehrere Vorteile:**

- 1. Die Schriftform zwingt zu durchdachten Überlegungen.**
- 2. Mit einem schriftlichen Businessplan haben Sie eine Leitlinie, an der Sie ihre Ziele und Aktivitäten ausrichten und laufend überprüfen können.**
- 3. Ein klares Unternehmenskonzept stärkt ihre Position bei Kooperations- und Verhandlungspartnern wie z.B. Lieferanten etc.**

# Wer ist die Zielgruppe dafür?



**Der Business-Plan kommt in vielen Situationen zum Einsatz.**

**Die wohl häufigste ist die Unternehmensgründung. Aber auch Unternehmen, die eine Kooperation eingehen wollen, sich mit Wachstumsstrategien auseinandersetzen oder ihre Geschäftsbereiche erweitern möchten, brauchen eine Strategie.**

**Diese Strategie wird im Business-Plan erarbeitet und auf Papier gebracht. Spätestens am Weg zur Bank oder Förderstelle ist der Business-Plan ein Muss für alle Unternehmen.**

# Was muss im Business-Plan enthalten sein?



- **Executive Summary**
- **Produkte bzw. Dienstleistungen**
- **Markt und Wettbewerb**
- **Marketing und Vertrieb**
- **Unternehmen und Management**
- **Erfolgs- und Finanzplanung**
- **Planungsrechnung**
- **Umsetzungsschritte / Meilensteine**
- **Anhang**



# Executive Summary



**Das Executive Summary gibt dem Leser einen raschen Überblick über das Gesamtvorhaben und soll zur weiteren Beschäftigung mit ihrem Projekt animieren.**

**Stellen Sie hier die Kernaussagen des Business-Plans und die Schlüsselzahlen kurz, knapp und interessant dar.**

**Der Leser erhält damit einen ersten Einblick in das Unternehmen und dessen Zielsetzungen. Das Executive Summary ist daher von besonderer Bedeutung.**

**Obwohl es an erster Stelle des Business-Plans steht, wird es erst dann erstellt, wenn Sie alle anderen Kapitel abgeschlossen haben!**

# Produkte bzw. Dienstleistungen



## Beschreiben Sie hier ihr Produkt- oder Dienstleistungsangebot im Detail:

- **Stärken und Schwächen**
- **Entwicklungsstand (z.B. Prototyp)**
- **Kundennutzen**
- **Eventuelles Alleinstellungsmerkmal**
- **Wichtigste Konkurrenzangebote**
- **Preisdarstellung**

## Geben Sie hier die recherchierten Daten zu Markt und Wettbewerb an:

- Was ist ihr Markt, wie groß ist dieser?
- Welche Trends und Entwicklungen sind erkennbar?
- Welche Kunden oder Kundengruppen sprechen Sie an?
- Wie sieht der Wettbewerb aus?
- Wo unterscheiden Sie sich von ihren Konkurrenten?
- Wie positionieren Sie sich daher am Markt?

# Marktregion um Oberwart

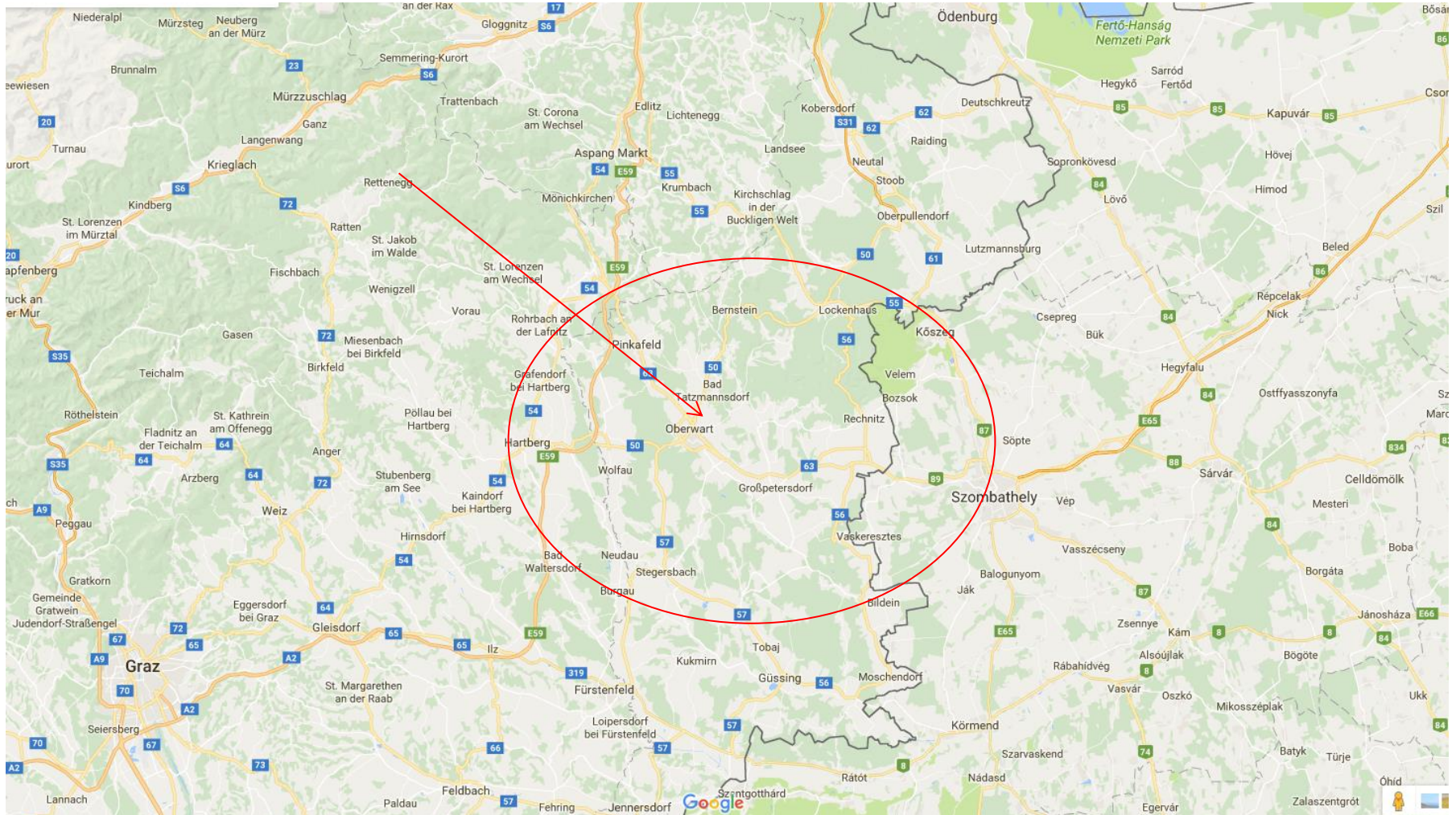
**Für die Unternehmer von morgen:**

Was muss ich wissen?  
Welche Herausforderungen warten auf mich?

Anmeldung: [wko.at/bgld/gruendertage](http://wko.at/bgld/gruendertage)

GRÜNDERTAGE  
2017  
31.3.2017  
EISENSTADT  
5.4.2017  
OBERWART

**WKO**



# Marketing und Vertrieb



**Geben Sie die geplanten Marketingmaßnahmen für die Umsetzung der Geschäftsidee an:**

**Konkretes Angebot: Welche Produkte, Services, Beratungen bieten Sie für welche Kunden an?**

**Preisgestaltung inkl. Konditionen: Welche Preise wollen Sie erzielen und welche Zahlungskonditionen, welche Rabatte, Zahlungsziele sollen gewährt werden?**

**Verkauf, Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit: Welche Werbemaßnahmen, Kommunikationskanäle und verkaufsfördernden Maßnahmen planen Sie?**

**Vertrieb: Wie soll der Vertrieb erfolgen - über persönlichen Verkauf, Fachgeschäfte, Online-Shop, Handelsvertreter ...?**



# Unternehmen und Management



**Beschreiben Sie hier ihr Unternehmen und ihr Team:**

- **Firmenname und Standort**
- **Gründungsdatum**
- **Rechtsform, Gesellschafter, Geschäftsführer**
- **Eigentumsverhältnisse,**
- **Teammitglieder und deren Kompetenzen**
- **Unternehmensgegenstand**
- **Zuständigkeiten / Organisation**
- **Mitarbeiter in Schlüsselpositionen**
- **Externe Partner z.B. Unternehmensberater, Steuerberater...)**

# Erfolgs- und Finanzplanung



**Welcher Kapitalbedarf ist erforderlich (für Investitionen, Anfangs- und Gründungskosten)?**

**Wie erfolgt die Finanzierung (mit Eigenmitteln, Fremdkapital, sonstigen Kapitalgebern, Förderungen, ...)?**

**Welche Fixkosten, laufende Kosten und Personalkosten inklusive Kosten für die private Lebensführung (Unternehmerlohn) fallen an?**

**Mit welchen Absatzmengen/Umsätzen ist zu rechnen?**

**Wie werden sich Umsätze und Aufwendungen entwickeln?  
Kernziel: Plan-Gewinn- und Verlustrechnung**

# Beispiel Planrechnung 2017-2019



Beträge in EUR	2017	%	2018	%	2019	%
Erlöse 20 %	400 000,00	80,00%	460 000,00	82,14%	515 000,00	83,06%
sonstige Erlöse	95 000,00	19,00%	95 000,00	16,96%	100 000,00	16,13%
sonstige Erträge	5 000,00	1,00%	5 000,00	0,89%	5 000,00	0,81%
<b>Betriebsleistung</b>	<b>500 000,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>560 000,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>620 000,00</b>	<b>100,00%</b>
Materialaufwand und Aufwand für bez. Leis	165 000,00	33,00%	184 800,00	33,00%	204 600,00	33,00%
Personalaufwand	200 000,00	40,00%	205 000,00	36,61%	210 125,00	33,89%
Abschreibungen	8 000,00	1,60%	8 000,00	1,43%	8 000,00	1,29%
Gebühren und Beiträge	1 000,00	0,20%	1 000,00	0,18%	1 000,00	0,16%
Instandhaltung	2 500,00	0,50%	2 575,00	0,46%	2 652,25	0,43%
Versicherungen	10 000,00	2,00%	10 300,00	1,84%	10 609,00	1,71%
Telefon und Fax	2 000,00	0,40%	2 060,00	0,37%	2 121,80	0,34%
Postgebühren	500,00	0,10%	515,00	0,09%	530,45	0,09%
Miet- und Pachtaufwand	1 000,00	0,20%	1 030,00	0,18%	1 060,90	0,17%
Treibstoff	2 500,00	0,50%	2 575,00	0,46%	2 652,25	0,43%
Instandhaltung KFZ	8 500,00	1,70%	8 755,00	1,56%	9 017,65	1,45%
Büromaterial	1 000,00	0,20%	1 030,00	0,18%	1 060,90	0,17%
Buchhaltungsaufwand	3 500,00	0,70%	3 605,00	0,64%	3 713,15	0,60%
Beratungsaufwand	3 500,00	0,70%	3 605,00	0,64%	3 713,15	0,60%
Werbeaufwand	7 500,00	1,50%	5 000,00	0,89%	5 000,00	0,81%
Abschreibung von Forderungen	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
sonstiger betrieblicher Aufwand	20 000,00	4,00%	20 000,00	3,57%	20 000,00	3,23%
<b>Sonstige Kosten</b>	<b>63 500,00</b>	<b>12,70%</b>	<b>62 050,00</b>	<b>11,08%</b>	<b>63 131,50</b>	<b>10,18%</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>63 500,00</b>	<b>12,70%</b>	<b>100 150,00</b>	<b>17,88%</b>	<b>134 143,50</b>	<b>21,64%</b>
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-3 500,00</b>	<b>-0,70%</b>	<b>-3 500,00</b>	<b>-0,63%</b>	<b>-3 500,00</b>	<b>-0,56%</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>60 000,00</b>	<b>12,00%</b>	<b>96 650,00</b>	<b>17,26%</b>	<b>130 643,50</b>	<b>21,07%</b>



# Umsetzungsplanung / Meilensteine



**Welche Schritte haben Sie nun für die Umsetzung ihrer Geschäftsidee konkret geplant?**

**- Aktivitätenplan: Wer macht was bis wann?**

**Welche Schritte und Ereignisse sind von besonderer Bedeutung (Meilensteine)?**

# Beispiel Aktivitätenplan



Aktivitätenplan			
Nr.:	Aufgaben / Maßnahmen	Zuständig:	Termin:
1	Erstellung des Business-Plans	Name	Mai 2017
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

# Werbeplan 2017



Termin	Maßnahme / Aktion	Verantwortlich	Kosten in EUR
März 2017			
März 2017			
März 2017			
März 2017			
April 2017			
Juni 2017			
Juni 2017			
Juni 2017			

# Anhang



**Je nach Geschäftsidee, Innovationsgrad und Investitionsbedarf kann ein Business-Plan von wenigen Seiten bis zu ca. 30 Seiten umfassen.**

**Detaillierte oder ergänzende Unterlagen wie z.B. Angebote für geplante Investitionen, Lebensläufe der Gründer, eventuelle Vorverträge, Maßnahmenpläne etc. fügen Sie als Anhang bei.**

**Ein Business-Plan ist die Grundlage für eine zielgerichtete Unternehmensführung, aber auch Grundlage für Partner wie Lieferanten, Banken oder andere Finanziers sowie Förderstellen.**

---

# Beachten Sie:

---



**Der Business-Plan ist ein „lebendes Dokument“, das sich genauso verändert wie ihr Unternehmen.**

**Wenn Sie also jetzt mit einem Business-Plan starten, haben Sie einen roten Faden, an dem Sie sich orientieren.**

**Es werden aber in der Unternehmensentwicklung immer wieder neue Aspekte hinzukommen, die bei der Planung zu berücksichtigen sind!**

# Tipps & Tricks für einen guten Business-Plan!



Was ist sonst noch zu beachten?

- **Der BP soll die Neugier des Lesers wecken.**
- **Der BP muss kurz gehalten werden:**  
Richtgröße ca. 15-30 Seiten
- **Der BP muss aktuell sein.**
- **Der BP muss klar und verständlich sein.**
- **Der BP muss wahre bzw. korrekte Angaben bzw. darf keine Widersprüche enthalten**
- **Der BP sollte selbst erstellt werden.**
- **Ansprechendes Layout & logische Struktur!**

# Wer hilft bei der BP-Erstellung?



Folgende Institutionen bzw. Organisationen oder Firmen helfen gerne bei der Erstellung eines Business-Plans:

- **Gründerservice der WK-Burgenland**
- **Bgld. UnternehmensberaterInnen**
- **suxxess consult Unternehmensberatung GmbH**

# ANHANG



# suxxess consult UB GmbH - Leistungen



Wir wecken Innovationskräfte und Erneuerungspotenziale in Ihrem Unternehmen, analysieren die individuellen Stärken und formen alles zu neuen Ideen und erfolgreichen Strategien. Sie müssen nur diesen Prozess auslösen und werden staunen, was sich plötzlich in Ihrer Firma alles tut. Durch die enge Zusammenarbeit mit der Buchhaltung und Steuerberatung am gleichen Standort bieten wir eine noch umfassendere Beratung, speziell wenn es um die Weiterentwicklung, Optimierung, Neuausrichtung und auch Restrukturierung Ihres Unternehmens geht.

 Strategische & operative Unternehmensführung

 Finanzierung & Sanierungsmanagement

 Kostenrechnung & Controlling

 Marketing & Marktkommunikation

 Unternehmensgründung & Coaching



**7423 Pinkafeld, Siebach 12**

**Tel.: 03357/ 43 643**

**Fax: 03357/ 43 643-18**

**w.drexler@suxxess.at**

**www.suxxess.at**

**Mag. Dr. Wilfried Drexler, MBA, CMC**

**Mobil: 0664/ 100 6 111**