



## Gründertage

Mag. Christian Starzer

# Gründertage 2017

„Man muss nicht immer alles selber machen,  
externes Know-how zahlt sich aus!  
Die WK-Wien bietet hierfür tolle  
Unterstützungsmöglichkeiten  
an.“



# Die Unternehmensberatung der WKW

Die Unternehmensberatung der WKW vermittelt und fördert Beratungsleistungen für Wiener Unternehmen.

Aus einem Pool von über 500 Beratungsunternehmen können Experten zu den verschiedensten Themen vermittelt werden. Die Kosten dieser Beratungen werden mit Zuschüssen von 40 bis 60 Euro pro Beratungsstunde gefördert. Mehrere Module stehen zur Auswahl.

# Förderangebot

**Beratungseinstieg: 4 geförderte Beratungsstunden**, pauschal 320 €; das Unternehmen trägt lediglich USt; UB schlägt mehrere Beratungsunternehmen zur Auswahl vor

**Kurzberatung: 12 geförderte Beratungsstunden**, für abgegrenzte Fragestellungen, Sonderaktionen, betriebliche Einzelprobleme. Förderung 40 €/Std.; für Gründer und Jungunternehmer 60 €/Std.

# Förderangebot

Schwerpunktberatung: **20 geförderte Beratungsstunden**,  
Zuschuss 40 €/Std.; für Gründer- und Jungunternehmer/-innen 60 €/Std.; Nur  
MIT Wunschberater möglich. Für betriebswirtschaftliche, organisatorische und  
strategische Aufgabenstellungen.

Umsetzungsbegleitung: **20 geförderte Beratungsstunden**; nach einer  
Schwerpunktberatung möglich, Förderung 40 €/Std.; für Gründer- und  
Jungunternehmer/-innen 60 € /Std. Dient dem laufenden Projektcontrolling  
und zur fachlichen Begleitung der in der Schwerpunktberatung geplanten  
Maßnahmen

# Förderangebot

Sondermodule: Umweltberatungen im Rahmen von **OekoBusiness Wien** zur Einsparung von Energie, Abfall und Ressourcen, Kurze Module zu Barrierefreiheit, Registrierkasse, etc.

Jährliches Stunden-Kontingent:  
maximal 56 Stunden, vor Gründung maximal 24 Stunden

# Wer wird gefördert?

Gründer/-innen mit Standort in Wien( Zuschuss 60 € / Stunde), gilt für typische Gründungsthemen wie Businessplan, Strategie, Geschäftsidee usw.  
Voraussetzung: Gründerworkshop der WKW

Jungunternehmer/-innen (Zuschuss 60 € / Stunde)  
drei Jahre ab erstmaliger Gründung bzw. Lösung des Gewerbescheins

Unternehmer/-innen (Zuschuss 40 € / Stunde)

Voraussetzung allgemein: (zukünftiges) Mitglied der WKW

# Welche Themen werden gefördert?

Businessplan und Strategie

Marketing und Vertrieb

Budgetierung und Finanzplanung

Innovation und Technologie

Ökologie und Umweltschutz

Nicht förderbar: Steuerberatung, rechtliche Beratung, Agentur- bzw. Umsetzungsleistungen (Logo, Graphik, HP Erstellung, etc.)



# Beratungsablauf

- 1) Förderantrag online stellen ([www.wko.at/wien/unternehmensberatung](http://www.wko.at/wien/unternehmensberatung))  
Formulare zur Auswahl: MIT bzw. OHNE Wunschberater, ggf. Abstimmung mit Berater
- 2) Förderzusage durch die Unternehmensberatung der WKW
- 3) Information an Beratungsunternehmen
- 4) Termine vereinbaren, mit der Beratung beginnen

# Herzlichen Dank!

Das Team der Unternehmensberatung  
im wko[forum]wien

Operngasse 17-21/5 | 1040 Wien

[unternehmensberatung@wkw.at](mailto:unternehmensberatung@wkw.at)

01 514 50 - 1160

[www.wko.at/wien/ub](http://www.wko.at/wien/ub)

# WKW Unternehmensberatung

Mag. Alois Frank / Mag. Christian Starzer

Mag. Wolfgang Fuchs (SISCON Unternehmensberatung GMBH)



## Mein Businessplan - Basis meines Erfolges

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

**Mag. Alois Frank**

**Mag. Christian Starzer**

WKW Unternehmensberatung

Businessplan Erstellung

**Mag. Wolfgang Fuchs**

SISCON Unternehmensberatung GmbH

Unternehmensberater

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil A - Allgemeines zum Businessplan

Insolvenz Ursachen, Aussehen, Methodisches

### Teil B - Der Businessplan

Konkrete Inhalte

### Teil C - Netzwerke, Information und Angebote

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil A - Allgemeines zum Businessplan

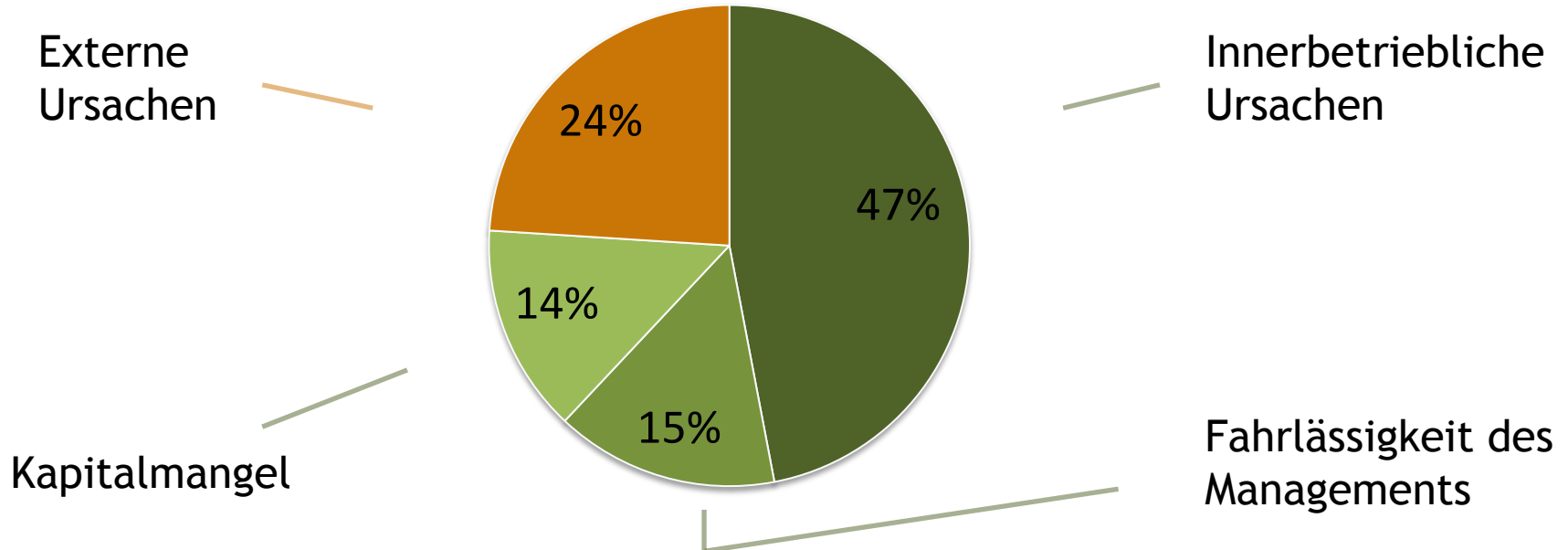
Insolvenz Ursachen

Aussehen

Methodisches

Mein Business Plan  
Basis meines Erfolges

## Insolvenz Ursachen



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil A - Allgemeines zum Businessplan

Insolvenz Ursachen

Aussehen

Methodisches



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Aussehen

- Umfang und Form
- Aufbau
- Sprache und Rechtschreibung
- Erste Eindruck zählt



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil A - Allgemeines zum Businessplan

Insolvenz Ursachen

Aussehen

Methodisches

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Methodisches

- Geschäftsidee - „Rahmen abstecken“
- Informationen einholen -  
    Wo? Statistik Austria, etc.
- Vom Grobkonzept in die Tiefe arbeiten
- Strukturiert vorgehen
- Ausgewogen ausgearbeitete Kapitel



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

## Die Zusammenfassung

- Wichtig!
- Max. 1 Seite
- Grundlage für Kommunikation und Verkauf
- Vision

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

##### 2.1 Das Unternehmen

##### 2.2 Produkt/Dienstleistung

##### 2.3 Standort und Lage

##### 2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

##### 3.1 Marketingstrategie

##### 3.2 Markt und Wettbewerb

##### 3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

##### 3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

##### 4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

##### 4.3 Details zur Planung

##### 4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

##### 4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Das Unternehmen

- Rechtsform – Geschäftsführer (hr/gr), Gesellschafter
- ausgeübte Gewerbe
- Gründungszeitpunkt
- Standort(e)
- Management Team



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B – Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Produkt und/oder Dienstleistung

- Beschreibung
- Techn. Details → Anhang
- Alleinstellungsmerkmal - Spezialisierung
- Nutzen für den Kunden
  - Problemlösung
  - Einsparung (Geld, Zeit, Energie, usw.)
  - persönlicher Nutzen (Image, Zufriedenheit, ...)

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

## Standort und Lage

Warum hier und nicht woanders?

- **Firmenstandort** (Adresse)
- **Groß-/Kleinräumige Lage**  
(Erreichbarkeit, Umfeld, Einzugsgebiet, Parkmöglichkeiten, etc.)
- **Räumlichkeiten**  
(Größe, Konfiguration, Plan, Flächennutzung, Ausstattung, etc.)



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Weitere mögliche Punkte

- Technologie, Patente, Markenschutz...
- Aufbau und Ablauforganisation
- Produktion
- u.ä..

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

# Mein Business Plan Basis meines Erfolges

## Marketingstrategie - allgemein

Unternehmensaktivitäten  $\Rightarrow$  Märkte

- Positionierung am Markt
- Marketingziel: Umsatz, Marktanteil, Image, etc.
- Preispolitik
- Ressourcen
- Netzwerke, Kooperationen



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Markt / Wettbewerb

- Auf welchem Markt sind Sie eigentlich tätig?
  - Marktvolumen und freies Marktpotential
  - Wie funktioniert er
- Konkurrenzanalyse

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

## Zielgruppe und Kundennutzen

- Zielgruppendefinition
- Kundennutzen (falls nicht schon vorher beschrieben)
- Kundengewinnung
- Kundenbindung



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

## Vertrieb und Maßnahmen

- Vertriebskanäle (zielgruppenspezifisch)
- Kundenbeziehungsmanagement oder: „nicht vergessen werden...“
- Meilensteine - Maßnahmenkatalog - Zielerreichung kontrollieren

Tipp: Vertrauen Aufbauen über Personal-, Prozess- & Ausstattungspolitik

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

##### 4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Planrechnungsergebnisse

- Gewinn- und Verlustrechnung
- Finanzplanung
- Planbilanzen
- Sensitivitätsanalysen (Break Even & Cash Point)

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

##### **4.3 Details zur Planung**

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen



## Details zur Planung

- Umsatz- und Deckungsbeitragsplanung inkl. Kalkulationsgrundlagen
- Personaleinsatz- und Kostenplanung (Privatentnahmen/GF Bezüge)
- Detailplanung des sonstigen betrieblichen Aufwandes
- Investitionen und Abschreibung für Abnutzung
- Kapitalaufbringung und Finanzierungskosten
- Sozialversicherung & Einkommenssteuer
- Ergebnisverwendung (Gewinnausschüttungen)



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

##### 4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen

## Grundlegendes zur Planrechnungen

- Jede fundierte Planrechnung hat ein Mengengerüst
- Detailplanungen müssen aufeinander abgestimmt werden
- Erfolgsplanung alleine ist zu wenig
- Planungshorizont: mindestens 3 Jahre
- Planungsperioden: ersten 12-24 Monate Monatsplanung  
daran anschließend: Jahresplanung

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil B - Der Businessplan

#### 1 Zusammenfassung

#### 2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Produkt/Dienstleistung

2.3 Standort und Lage

2.4 Weitere mögliche Kapitel

#### 3 Marketing und Vertrieb

3.1 Marketingstrategie

3.2 Markt und Wettbewerb

3.3 Zielgruppe und Kundennutzen

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

#### 4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

4.4 Grundlegendes zu Planrechnungen

**4.5 Beispiele zu GuV, Finanzplan, Planbilanzen**

# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Beispiel Plan-GuV

xyz GmbH	PLAN 2014		PLAN 2015		PLAN 2016	
	/ 2015		/ 2016		/ 2017	
Umsatzerlöse	1.737.851	100,0%	1.857.446	100,0%	1.901.080	100,0%
Rabatte	-7.104	-0,4%	-9.287	-0,5%	-9.505	-0,5%
Skonti	-5.732	-0,3%	-6.501	-0,4%	-6.654	-0,4%
Umsatzprovision	56.125	3,2%	55.723	3,0%	57.032	3,0%
Wareneinsatz	163.848	9,4%	176.457	9,5%	180.603	9,5%
sonstige variable Kosten	423.469	24,4%	510.798	27,5%	522.797	27,5%
<b>Deckungsbeitrag 1</b>	<b>1.107.246</b>	<b>63,7%</b>	<b>1.130.256</b>	<b>60,9%</b>	<b>1.156.807</b>	<b>60,9%</b>
Personalkosten	620.082	35,7%	640.448	34,5%	649.234	34,2%
sonstiger betr. Aufwand	280.710	16,2%	282.737	15,2%	262.575	13,8%
Sonstige betr. Erträge	26.929	1,5%	0	0,0%	0	0,0%
<b>EBITDA</b>	<b>233.383</b>	<b>13,4%</b>	<b>207.070</b>	<b>11,1%</b>	<b>244.998</b>	<b>12,9%</b>
Abschreibung f. Abnutzung	22.905	1,3%	17.690	1,0%	17.690	0,9%
Finanzerfolg (IK & BK)	18.563	1,1%	16.942	0,9%	17.578	0,9%
<b>EGT</b>	<b>191.915</b>	<b>11,0%</b>	<b>172.438</b>	<b>9,3%</b>	<b>209.730</b>	<b>11,0%</b>
<b>AO Neutraler Aufwand</b>	<b>0</b>	<b>11,7%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>AO Neutraler Ertrag</b>	<b>0</b>	<b>14,9%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>191.915</b>	<b>8,8%</b>	<b>172.438</b>	<b>9,3%</b>	<b>209.730</b>	<b>11,0%</b>
KöSt.	47.979	-0,8%	43.110	2,3%	52.433	2,8%
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>143.936</b>	<b>9,6%</b>	<b>129.329</b>	<b>7,0%</b>	<b>157.298</b>	<b>8,3%</b>



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

## Beispiel Finanzplan

	PLAN 2014 / 2015	PLAN 2015 / 2016	PLAN 2016 / 2017
<b>I. CASH FLOW</b>			
Bilanzergebnis nach Steuern	167.051	89.216	98.766
+/- AfA/Zuschreibung	22.905	17.690	17.690
+/- Steuerrückstellungen	8.258	5.334	20.342
+/- Rückstellungen	0	0	0
+/- SoPo Rücklagen	0	0	0
<b>Saldo Cash Flow</b>	<b>198.213</b>	<b>112.240</b>	<b>136.798</b>
<b>II. WORKING CAPITAL</b>			
+/- Lager	0	0	0
+/- Forderungen LuL	17.393	-104.264	4.152
+/- So Forderungen	-77.742	-156.291	-117.648
+/- So Umlaufvermögen	2.712	0	0
+/- ARAP	0	0	0
+/- Verbindlichkeiten LuL	-68.540	72.382	-2.724
+/- So Verbindlichkeiten	-58.330	46.143	-2.935
+/- PRAP	0	0	0
<b>Saldo Working Capital</b>	<b>-184.506</b>	<b>-142.029</b>	<b>-119.156</b>
<b>III. LANGFRISTBEREICH</b>			
+/- Investitionen	0	0	0
+/- Darlehen	0	-5.722	-5.852
<b>Saldo Langfristbereich</b>	<b>0</b>	<b>-5.722</b>	<b>-5.852</b>
<b>IV. EIGENTÜMERSPHÄRE</b>			
+/- Eigenkapital	-0	0	0
+/- Ergebnisverwendungen	0	0	0
<b>Saldo Eigentümersphäre</b>	<b>-0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Bedarf/Überschuss</b>	<b>13.708</b>	<b>-35.511</b>	<b>11.790</b>



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Beispiel Planbilanzen

	PLAN 2014 / 2015	%	PLAN 2015 / 2016	%	PLAN 2016 / 2017	%
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>	<b>383.178</b>	<b>39,9%</b>	<b>365.488</b>	<b>32,1%</b>	<b>347.798</b>	<b>28,1%</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>	<b>577.920</b>	<b>60,1%</b>	<b>771.997</b>	<b>67,9%</b>	<b>888.917</b>	<b>71,9%</b>
Lager	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Produktionslager	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Forderungen LuL	6.041	0,6%	110.304	9,7%	106.152	8,6%
So Forderungen	522.856	54,4%	642.856	56,5%	762.856	61,7%
Forderungen Vorsteuer	5.394	0,6%	0	0,0%	0	0,0%
Forderungen BKK-Zinsen	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
BKK aktiv	24.793	2,6%	0	0,0%	1.072	0,1%
So Umlaufvermögen	18.837	2,0%	18.837	1,7%	18.837	1,5%
<b>C. AKTIVE RECHNUNGSABGRENZUNG</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>961.098</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.137.485</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.236.715</b>	<b>100,0%</b>
<b>A. EIGENKAPITAL</b>	<b>664.874</b>	<b>69,2%</b>	<b>754.090</b>	<b>66,3%</b>	<b>852.856</b>	<b>69,0%</b>
Eigenkapital	128.243	13,3%	128.243	11,3%	128.243	10,4%
SoPo Rücklagen	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Bilanzergebnis	536.631	55,8%	625.846	55,0%	724.613	58,6%
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>	<b>37.756</b>	<b>3,9%</b>	<b>43.090</b>	<b>3,8%</b>	<b>63.432</b>	<b>5,1%</b>
Rückstellungen	29.498	3,1%	29.498	2,6%	29.498	2,4%
Steuerrückstellungen	8.258	0,9%	13.592	1,2%	33.934	2,7%
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>258.468</b>	<b>26,9%</b>	<b>340.305</b>	<b>29,9%</b>	<b>320.427</b>	<b>25,9%</b>
Verbindlichkeiten LuL	0	0,0%	72.382	6,4%	69.658	5,6%
So Verbindlichkeiten	11.711	1,2%	11.711	1,0%	11.711	0,9%
Verbindlichkeiten Umsatzsteuer	0	0,0%	4.458	0,4%	3.875	0,3%
Verbindlichkeiten BKK-Zinsen	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
BKK passiv	0	0,0%	10.718	0,9%	0	0,0%
Darlehen	246.757	25,7%	241.035	21,2%	235.183	19,0%
<b>D. PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNG</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>961.098</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.137.485</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.236.715</b>	<b>100,0%</b>



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Teil A - Allgemeines zum Businessplan

Insolvenz Ursachen, Aussehen, Der Anfang

### Teil B - Der Businessplan

Konkrete Inhalte

### Teil C - Netzwerke, Information und Angebote



# Mein Business Plan

## Basis meines Erfolges

### Netzwerke, Angebote

- Geförderte Unternehmensberatung - [www.wko.at/wien/unternehmensberatung](http://www.wko.at/wien/unternehmensberatung)
- Forum EPU
- i2B Businessplanwettbewerb - [www.i2b.at](http://www.i2b.at)
- Standortanalyse - [www.freielokale.at](http://www.freielokale.at)
- Gründerservice WKW

# Herzlichen Dank!

Mag. Alois Frank  
Mag. Christian Starzer  
Mag. Wolfgang Fuchs  
Fotocredits: Fotolia

