



BUSINESS PLAN & GO

Vortragende: Mag. Alois Frank, Mag. Wolfgang Fuchs (SISCON Unternehmensberatung GmbH & Co KG)

Business Plan & GO



Warum Sie auf den Business Plan keinesfalls verzichten sollten und worauf bei dessen Ausarbeitung zu achten ist!

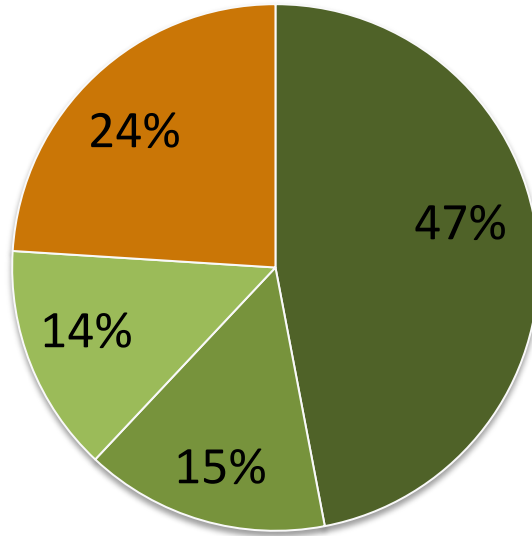
Business Plan & Go

Teil A - Warum einen Business Plan erstellen?

Teil B - Gliederung & Konkrete Inhalte

Teil C - Do's & Don'ts

Insolvenz Ursachen



Externe Ursachen

Innerbetriebliche Ursachen

Kapitalmangel

Fahrlässigkeit des Managements

Business Plan & Go



Teil B - Businessplan Gliederung & Konkrete Inhalte

1 Zusammenfassung

2 Das Unternehmensprofil

2.1 Das Unternehmen

2.2 Standort und Lage

2.3 Produkt/Dienstleistung

2.4 Weitere mögliche Kapitel

3 Marketing und Vertrieb

3.1 Markt und Wettbewerb

3.2 Zielgruppe und Kundennutzen

3.3 Marketingstrategie

3.4 Vertrieb und Maßnahmen

4 Planrechnung

4.1 Planrechnungsergebnisse & Sensitivitätsanalysen

4.3 Details zur Planung

5 SWOT-Analyse



Die Zusammenfassung

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

Das Unternehmen

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



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.)





Produkt und/oder Dienstleistung

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

Zielgruppe und Kundennutzen

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



Business Plan & Go

Markt / Wettbewerb

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

- Konkurrenzanalyse

Marketingstrategie - allgemein

Unternehmensaktivitäten ⇒ Märkte

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





Vertrieb und Maßnahmen

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

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

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

Planrechnungsergebnisse

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

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)



Business Plan & Go

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%
Deckungsbeitrag 1	1.107.246	63,7%	1.130.256	60,9%	1.156.807	60,9%
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%
EBITDA	233.383	13,4%	207.070	11,1%	244.998	12,9%
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%
EGT	191.915	11,0%	172.438	9,3%	209.730	11,0%
AO Neutraler Aufwand	0	11,7%	0	0,0%	0	0,0%
AO Neutraler Ertrag	0	14,9%	0	0,0%	0	0,0%
Ergebnis vor Steuern	191.915	8,8%	172.438	9,3%	209.730	11,0%
KöSt.	47.979	-0,8%	43.110	2,3%	52.433	2,8%
Ergebnis nach Steuern	143.936	9,6%	129.329	7,0%	157.298	8,3%



Beispiel Finanzplan

	PLAN 2014 / 2015	PLAN 2015 / 2016	PLAN 2016 / 2017
I CASH FLOW			
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
Saldo Cash Flow	198.213	112.240	136.798
II WORKING CAPITAL			
+/- 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
Saldo Working Capital	-184.506	-142.029	-119.156
III LANGFRISTBEREICH			
+/- Investitionen	0	0	0
+/- Darlehen	0	-5.722	-5.852
Saldo Langfristbereich	0	-5.722	-5.852
IV. EIGENTÜMERSPHÄRE			
+/- Eigenkapital	-0	0	0
+/- Ergebnisverwendungen	0	0	0
Saldo Eigentümersphäre	-0	0	0
Bedarf/Überschuss	13.708	-35.511	11.790



Beispiel Planbilanzen



	PLAN 2014 / 2015	%	PLAN 2015 / 2016	%	PLAN 2016 / 2017	%
A. ANLAGEVERMÖGEN	383.178	39,9%	365.488	32,1%	347.798	28,1%
B. UMLAUFVERMÖGEN	577.920	60,1%	771.997	67,9%	888.917	71,9%
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%
C. AKTIVE RECHNUNGSABGRENZUNG	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Summe Aktiva	961.098	100,0%	1.137.485	100,0%	1.236.715	100,0%
A. EIGENKAPITAL	664.874	69,2%	754.090	66,3%	852.856	69,0%
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. RÜCKSTELLUNGEN	37.756	3,9%	43.090	3,8%	63.432	5,1%
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%
C. VERBINDLICHKEITEN	258.468	26,9%	340.305	29,9%	320.427	25,9%
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%
D. PASSIVE RECHNUNGSABGRENZUNG	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Summe Passiva	961.098	100,0%	1.137.485	100,0%	1.236.715	100,0%



SWOT - Analyse

SWOT		Interne Analyse	
		Stärken	Schwächen
Externe Analyse	Chancen	Aus welchen Stärken ergeben sich neue Chancen?	Schwächen eliminieren um neue Chancen zu nutzen
	Risiken	Welche Stärken minimieren Risiken?	Verteidigungsstrategien damit Schwächen nicht zu Risiken werden



Dont's

- **Falsche Motivation für Business Plan Erstellung** („für die Bank“)
- **Keine Kenntnis der Anforderungen & Infostand des Adressaten**
(kein Markt-/Fach-/Technologiewissen o.ä. voraussetzen, Renditeerwartungen, Besicherungsnotwendigkeiten, etc.)
- **Keine Zusammenfassung** (zu allerletzt verfassen)
- **Mangelnde Strukturierung** (fehlende Kapitel vs. nicht benötigter Kapitel)
- **Mangelnd ausgearbeitete / „Copy- & Paste“ - Kapitel**
- **Mangelhafte Form & Aussehen** (erster Eindruck, Umfang, Sprache/Rechtschreibung, Gliederung, Seitenzahlen, etc.)
- **Falscher Detaillierungsgrad** (zu geringer vs. zu hoher Detaillierungsgrad)

Business Plan & Go

Do's

- Strukturierung vorab
- Zusammenfassung auf 1er Seite am Beginn d. BP
- Dritte Personen in Erstellung mit einbeziehen (Gesellschafter, Familie, Freunde, Mitarbeiter, externe Berater/Spezialisten, u.a.)
- Gezielter Einsatz von Grafiken, Bildern, Übersichten u.ä.
- Ableitung & Anführung der zugrundeliegenden Prämissen (Quellen!)
- Konservativer, realistischer Zeit- und Umsetzungsplan (Reserven einplanen)
- Aufrichtiger Zugang & Offenlegung ungeklärter Punkte/Positionen
- Zuerst Ausfinanzieren/Förderungen sicherstellen - dann Umsetzen
- Regelmäßige Plan-Ist-Vergleich & Aktualisierung des BP



Geförderte Unternehmensberatung der WK-Wien

- Allgemein
- Förderangebot - Module
- Themen/Inhalte der Beratung
- Beratungsablauf
- Sonstiges



Geförderte Unternehmensberatung der WK-Wien

„Man muss nicht immer alles selber machen,
externes Know-how zahlt sich aus!“

Die WK-Wien bietet hierfür tolle Unterstützungsmöglichkeiten
speziell für Gründer/-innen und Jungunternehmen (bis 3 Jahre)

Förderangebot - Module

Einstiegsberatung: Förderung 4 Std., pauschal 320 €

- Ust. trägt das Unternehmen; es werden mehrere Beratungsunternehmen zur Auswahl vorgeschlagen

Schwerpunktberatung: Förderung max. 20 Std.

- Zuschuss für Gründer und Jungunternehmer **60 €/Std.**

Förderangebot - Module

Umsetzungsbegleitung: Förderung max. 20 Std.

- nur nach einer Schwerpunktberatung möglich
- Zuschuss für Gründer und Jungunternehmer 60 €/Std.

Kurzberatung: Förderung max. 12 Std.

- für abgegrenzte Themenstellungen, Sonderaktionen
- Zuschuss für Gründer und Jungunternehmer 60 €/Std.

Jährliches Kontingent: 56 Stunden, vor Gründung max. 24 Stunden

Förderangebot - Module

Spezielle Angebote: Förderung und Umfang unterschiedlich

- Gründerprogramm TAKE OFF der Wirtschaftskammer Wien
- Wenn bereits gegründet
 - Status-Check Geschäftsmodell
 - Unternehmensentwicklungsprogramm UE 18

Welche Inhalte werden gefördert?

- Überprüfung **Geschäftsidee**
- **Geschäftsmodellentwicklung**
- **Businessplan** und Strategie
- **Finanzierung** und Förderung
- (familieninterne) **Unternehmensübernahme/-übergabe**
- **Franchising**

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

Beratungsablauf

Antrag/Anmeldung online www.wko.at/wien/ub

- 2 Formulare: MIT bzw. OHNE Wunschberater
- (genauere Beschreibung des Beratungsprojektes erforderlich,
- Anmeldung zur Einstiegsberatung nur möglich, wenn kein Wunschberater angegeben wird
- Module können nur hintereinander beauftragt werden

Förderzusage, Information an Beratungsunternehmen elektronisch

Beratungsablauf

Abstimmung mit Berater bei Wunschberatung

- Gesamtausmaß des Projektes und Honorarsatz muss geklärt sein und in der Anmeldung angegeben werden

Auszahlung der Förderung

- Kunde bezahlt Honorar an Berater und reicht **danach** „Antrag zur Förderauszahlung“ inklusive Bericht und Zahlungsnachweis elektronisch ein, Frist 12 Monate

Kontakt

wko[forum]wien

Team Unternehmensberatung
unternehmensberatung@wkw.at

01 514 50 - 1160

www.wko.at/wien/ub

Herzlichen Dank!

Mag. Alois Frank
Mag. Wolfgang Fuchs
Fotocredits: Fotolia

