



# 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!

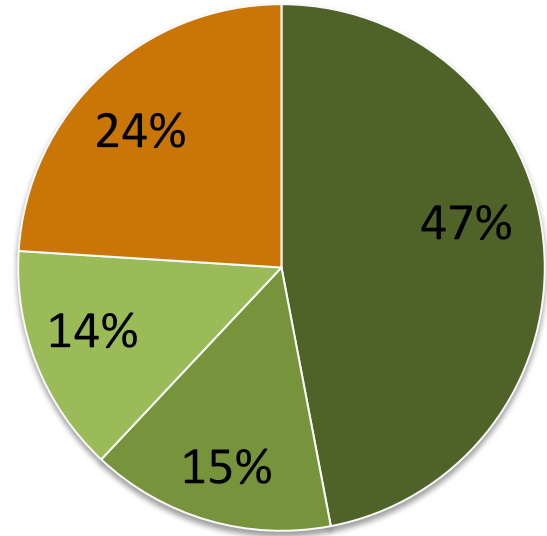
## Business Plan & Go

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 / 2015		PLAN 2015 / 2016		PLAN 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>



## 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>



## 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>



## 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 für Gründer/-innen

Mag. Alois Frank

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

Die

**Geförderte Unternehmensberatung der Wirtschaftskammer Wien  
bietet hierfür tolle Unterstützungsmöglichkeiten  
speziell für Gründer/-innen und Jungunternehmen (bis 3 Jahre)**



# Welche Beratungsinhalte werden gefördert?

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

**Nicht förderbare Themen!** Steuerberatung, rechtliche Beratung, Agentur- bzw. Umsetzungsleistungen (Logo, HP etc.), Design

# Beratungsmodule und Förderungen

**Erstgespräch: 2 Stunden à € 80,- zzgl. USt € 32,-**

- es werden drei Experten/-innen für die Beratung vorgeschlagen; Sie als Beratungskunde wählen aus
- **Zuschuss € 160,-**

**Einzelthemenberatung: max. 10 Stunden**

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

# Beratungsmodule und Förderungen

Konzept- / Strategieberatung: max. 20 Stunden

- für unterschiedliche Themenstellungen
- ganzheitliche Betrachtung des Unternehmens/Geschäftsmodells
- betriebswirtschaftliche Abbildung der empfohlenen Maßnahmen
- **Zuschuss für Gründer und Jungunternehmer 60 €/Std.**

# Beratungsablauf

Förderantrag stellen /Online-Anmeldung [www.wko.at/wien/ub](http://www.wko.at/wien/ub)

- genauere Beschreibung des Beratungswunsches (-projektes)
- Anmeldung zur Einstiegsberatung nur möglich, wenn kein Wunschberater angegeben/gewünscht wird
- Module können nur hintereinander beauftragt werden

Förderzusage mit allen Details an Beratungskunde elektronisch

Information an Beratungsunternehmen elektronisch

# Tipps für eine geförderte Beratung!

- Besuchen Sie vorab den [Gründer\(service\)-Workshop](#) des [Gründer-service](#) der Wirtschaftskammer Wien. Dieser ist auch Voraussetzung für Gründer/-innen für eine geförderte Beratung.
- Nehmen Sie externes Know-how in Anspruch. Die Wirtschaftskammer Wien [bezuschusst](#) die Nettoberatungskosten.
- Melden Sie sich zu einem [Erstgespräch](#) an, Zuschuss 100 %
- Wählen Sie die Berater/-innen sorgfältig aus. Klären Sie Ihr Projektvorhaben, den Beratungsumfang, die Termine/Deadlines und **insb. den Stundesatz/das Honorar.**

# Information und Kontakt

Wirtschaftsservice

Geförderte Unternehmensberatung und Umweltberatung

Wirtschaftskammer Wien

(Operngasse 17-21/5 | 1040 Wien - bis 10.4.2019!)

**Straße der Wiener Wirtschaft 1 | 1020 Wien - ab 15.4.2019!!!**

T 01/514 50 - 1160

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

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

# Herzlichen Dank!

Mag. Alois Frank  
Mag. Wolfgang Fuchs  
Fotocredits: Fotolia

