

Heinz Klandt / Tanja Finke-Schürmann

# Existenzgründung für Hochschulabsolventen

So erstellen Sie einen überzeugenden Business Plan

Eichborn.

<b>I Von der Hochschule zur beruflichen Selbständigkeit</b> . . . . .	9
Selbständigkeit - eine Perspektive für Hochschulabsolventen. . . . .	11
Der Business Plan: Schlüssel zur Selbständigkeit. . . . .	15
Wozu und für wen erstellen Sie den Business Plan? . . . . .	15
<b>II Auf dem Prüfstand</b> . . . . .	21
Prüfen Sie Ihre Motivation. . . . .	23
Endlich Entscheidungs- und Handlungsfreiheit? . . . . .	24
Endlich wirtschaftliche Unabhängigkeit? . . . . .	25
Endlich eine Perspektive? . . . . .	26
Prüfen Sie Ihre Eignung . . . . .	28
Unternehmertest . . . . .	29
Prüfen Sie die Möglichkeiten . . . . .	34
Partnergründung . . . . .	34
Gleitender Übergang in die Selbständigkeit . . . . .	36
Betriebsübernahme . . . . .	37
Franchising . . . . .	38
Suchen und finden Sie Ihre Geschäftsidee. . . . .	40
Seien Sie innovativ. . . . .	40
Informieren Sie sich über allgemeine Trends. . . . .	42
Beobachten Sie aktuelle praktizierte Geschäftsideen. . . . .	43
Gehen Sie von Ihren eigenen Erfahrungen aus. . . . .	43
Nutzen Sie Informationen und Qualifikationen aus Ihrem Studium . . . . .	44
Bieten Sie Expertenwissen an . . . . .	45
Vergessen Sie den Handel nicht . . . . .	46
Prüfen Sie Ihre Idee. . . . .	48
Prüfkriterien . . . . .	48
Informieren Sie sich . . . . .	50
Erste Markttests. . . . .	51
Lassen Sie sich beraten. . . . .	52

### **III Schritt für Schritt zum Business Plan**

<b>- So wird aus Ihrer Idee ein Unternehmen</b> . . . . .	55
So sollte Ihr Business Plan aussehen . . . . .	57
Allgemeine Anforderungen . . . . .	57
Mustergliederung . . . . .	63
So gehen Sie vor. . . . .	68
1. Schritt: Notieren Sie Ihre Grundvorstellungen. . . . .	70
Ihr Unternehmenskonzept . . . . .	70
Das Management Ihres Unternehmens . . . . .	83
Ihre Zeitplanung . . . . .	84
2. Schritt: Planen Sie Ihre Marktanalyse für die Schritte 3 und 4 . . . . .	87
Welche Probleme können Sie mit Marktanalyse lösen? . . . . .	87
Nutzen Sie persönliche Kontakte . . . . .	89
Sekundärforschung . . . . .	90
Primärforschung . . . . .	91
Datenauswertung . . . . .	94
3. Schritt: Planen Sie den Output Ihres Unternehmens. . . . .	96
Beginnen Sie Ihre Planungen mit dem Absatzplan . . . . .	96
Ihre Umsatzerwartung . . . . .	97
Outputplanung für Ihren Business Plan . . . . .	99
Beurteilen Sie Ihre Absatzmarktnachfrage . . . . .	100
Beurteilen Sie die existierende Konkurrenz . . . . .	104
Planen Sie Marketingaktivitäten . . . . .	106
Beurteilen Sie die Chancen und Risiken des Marktes. . . . .	110
Setzen Sie Ihre Absatzplanung in Zahlen um . . . . .	111
4. Schritt: Planen Sie den erforderlichen Input . . . . .	118
Inputplanung für Ihren Business Plan . . . . .	119
Beschaffungsmarktanalyse . . . . .	120
Betriebsstätte und Standort . . . . .	120
Anlagen: Ihre notwendigen Anfangsinvestitionen . . . . .	125
Waren, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe . . . . .	126
Arbeitsleistungen . . . . .	127
Kapitalbeschaffung . . . . .	128
Setzen Sie Ihre Inputplanung in Zahlen um . . . . .	128
5. Schritt: Sichern Sie Ihre Liquidität . . . . .	135

6. Schritt: Planen Sie die Finanzierung . . . . .	138
Eigenkapital . . . . .	138
Fremdkapital . . . . .	140
Öffentliche Fördermöglichkeiten . . . . .	141
7. Schritt: Planen Sie Ihren Erfolg . . . . .	149
Der Erfolgsplan: Gewinn- und Verlustrechnung . . . . .	149
Weitere Erfolgsüberlegungen . . . . .	150
8. Schritt: Überarbeiten Sie Ihre Planungen . . . . .	153
Überarbeiten und präzisieren Sie Ihren Zeitplan . . . . .	153
Überarbeiten und präzisieren Sie Ihren Zahlenteil . . . . .	154
Überarbeiten und korrigieren Sie Ihren Textteil . . . . .	154
9. Schritt: Überarbeiten Sie Ihr Dokument . . . . .	155
Stellen Sie die Belege im Anhang zusammen . . . . .	155
Kurzfassung: So fangen Sie Ihre Leser. . . . .	156
Wichtige Tips und Hilfen zur Erstellung Ihres Business Plans. . . . .	158
<b>IV Aus dem Gründerleben - Beispiele für Existenzgründungen . . . . .</b>	<b>169</b>
Know-how im Team: Elektroniklösungen für Industriebetriebe. . . . .	172
Balance zwischen Kunst und Markt: Gründung einer Galerie. . . . .	184
Pionierarbeit im Abenteuersport: Ein Sportlerehepaar gründet eine Kletterhalle. . . . .	190
Marktnische Mietrecht: Neugründung einer Anwaltskanzlei. . . . .	202
Gründer zwischen Hörsaal und Chefsessel: Erstellung von Internetpräsentationen. . . . .	210
Volles Risiko: Ein eigenes Büro für Landschaftsarchitektur. . . . .	220
Anmerkungen. . . . .	231