

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	7
<b>I. DER TEXTTEIL IHRES BUSINESSPLANS</b> .....	9
<b>1. Grundregeln: darauf kommt es beim Schreiben an</b> .....	10
<b>2. Ihre Visitenkarte: das Deckblatt</b> .....	13
Beispiel: Kfz-Werkstatt mit Smart-Repair .....	14
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> .....	15
Beispiel: Interkulturelles Spanischtraining für Unternehmen .....	16
<b>3. Auf einen Blick: das Inhaltsverzeichnis</b> .....	17
Beispiel: Schmuckgeschäft mit eigener Werkstatt. ....	18
<b>4. Für Eilige: die Executive Summary</b> .....	19
Beispiel: Software-Entwicklung und Beratung .....	20
Beispiel: Onlineshop für Umstandsmode. ....	24
<b>5. Ihr Vorhaben: Unternehmen und Produkte</b> .....	27
Beispiel: Handwerksbetrieb im Bereich Elektrotechnik .....	28
Beispiel: Fundraising-Agentur für gemeinnützige Organisationen .....	30
Beispiel: Turnierbüro für Pferdesportveranstaltungen .....	32
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> .....	35
<b>6. Selbstdarstellung: persönliche Eignung</b> .....	39
Beispiel: Gussmodelle aus Kunststoff. ....	40
Beispiel: Panasiatisches Schnellrestaurant .....	42
Beispiel: Physiotherapie für Kinder und psychisch Kranke .....	44
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> .....	48
<b>7. Die Kunden verstehen: Ihre Zielgruppen</b> .....	51
Beispiel: Seniorenbetreuung. ....	52
Beispiel: IT-Dienstleistungen für ältere Internetanfänger, Klein- und Kleinstunternehmen .....	54
Beispiel: Buchhaltungsservice für Existenzgründer, Steuerberater und kleine Unternehmen .....	58
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> .....	61
<b>8. Das Spielfeld für Ihr Business: der Markt</b> .....	65
Beispiel: Internet-Portal für Golfer .....	66
Beispiel: Italienisches Mittagsrestaurant .....	70
Beispiel: Veranstaltungstechnik .....	74
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> .....	77
<b>9. Die Konkurrenz schläft nicht: der Wettbewerb</b> .....	79
Beispiel: Seminare zur Flugangstbewältigung .....	80
Beispiel: Schuhgeschäft für Modebewusste .....	82
Beispiel: Brillenmanufaktur im Hochpreissegment .....	84
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> .....	88

<b>10. Der feine Unterschied: Kundennutzen und Positionierung</b> . . . . .	89
Beispiel: Lieferservice für Hundenahrung und Schulungen für Hundehalter. . . . .	90
Beispiel: Markenberatung für chinesische Unternehmen . . . . .	92
Beispiel: Holzdienstleistungen für Zimmereien, Bauträger und Architekten . . . . .	96
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> . . . . .	99
<b>11. Los geht's: Vertrieb und Kommunikation</b> . . . . .	101
Beispiel: Interkulturelles Sprachtraining für Unternehmen . . . . .	102
Beispiel: Grafikdesign mit Schwerpunkt Druckmedien . . . . .	106
Beispiel: Unternehmensberatung für Marketing und Vertrieb . . . . .	110
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> . . . . .	116
<b>12. Gut aufgestellt: Abläufe und Organisation</b> . . . . .	119
Beispiel: Internationales Handelsunternehmen . . . . .	120
Beispiel: Immobilienmakler für Wohn- und Gewerbeobjekte. . . . .	122
Beispiel: Private Nachmittagsschule . . . . .	124
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> . . . . .	128
<b>13. So geht's weiter: Zukunftsperspektiven</b> . . . . .	131
Beispiel: Software-Entwicklung mit Java . . . . .	132
Beispiel: Cross-Cultural-Coaching mit Schwerpunkt Osteuropa . . . . .	134
Beispiel: Full-Service-Provider im Personalbereich . . . . .	136
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> . . . . .	138
<b>II. DER ZAHLENTEIL IHRES BUSINESSPLANS</b> . . . . .	141
<b>1. Grundregeln: So kalkulieren Sie richtig</b> . . . . .	142
<b>2. Annahmen begründen: Erläuterungen zu den Planzahlen</b> . . . . .	145
Beispiel: Designbüro . . . . .	146
<b>3. Für gute und schlechte Zeiten: Szenarioanalyse</b> . . . . .	149
Beispiel: Großhandel mit Verpackungsmaterial . . . . .	150
<b>4. Die Berechnungen im Einzelnen: Finanzplanung</b> . . . . .	153
Beispiel: Wellness-Massagepraxis . . . . .	154
<b>5. Die Hürde, die Sie nehmen müssen: der Unternehmerlohn</b> . . . . .	166
Beispiel: Ingenieurbüro für den Anlagenbau . . . . .	166
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> . . . . .	168
<b>6. Wenn Sie nicht nach Stunden abrechnen: alternative Umsatzmodelle</b> . . . . .	171
Beispiel: Schulungen für Telefonmarketing und -akquise. . . . .	172
Beispiel: ebay-Handel mit Elektronikartikeln. . . . .	174
Beispiel: Ayurvedisches Gäste- und Seminarhaus . . . . .	176
<b>7. Ihre Zahlen visualisiert: die grafische Aufbereitung</b> . . . . .	178
Beispiel: Haushaltshilfe für Singles und berufstätige Paare . . . . .	178
<b>III. ZUBEHÖR ZUM PLAN: DER ANHANG</b> . . . . .	183
<b>Mehr als ein Buch: weitere Serviceleistungen</b> . . . . .	185
<b>Stichwortverzeichnis</b> . . . . .	187