

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	7
<b>I. DER TEXTTEIL IHRES BUSINESSPLANS</b> .....	9
<b>Grundregeln: darauf kommt es beim Schreiben an</b> .....	10
<b>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>Auf einen Blick: das Inhaltsverzeichnis</b> .....	17
Beispiel: Schmuckgeschäft mit eigener Werkstatt. ....	18
<b>Für Eilige: die Executive Summary</b> .....	19
Beispiel: Software-Entwicklung und Beratung .....	20
Beispiel: Onlineshop für Umstandsmode. ....	24
<b>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>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>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>Das Spielfeld für Ihr Business: der Markt</b> .....	65
Beispiel: E-Mail-Portal für Golfer. ....	66
Beispiel: Italienisches Mittagsrestaurant .....	70
Beispiel: Veranstaltungstechnik .....	74
<b>Auf den Punkt gebracht: Basics, Tipps und Tricks.</b> .....	77
<b>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>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>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>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>So geht's weiter: Zukunftsperspektiven</b> .....	131
Beispiel: Software-Entwicklung mit DHTML. ....	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

## II. DER ZAHLENTEIL IHRES BUSINESSPLANS .....

<b>Grundregeln: So kalkulieren Sie richtig</b> .....	142
<b>Annahmen begründen: Erläuterungen zu den Planzahlen</b> .....	145
Beispiel: Designbüro .....	146
<b>Für gute und schlechte Zeiten: Szenarioanalyse</b> .....	149
Beispiel: Großhandel mit Verpackungsmaterial .....	150
<b>Die Berechnungen im Einzelnen: Finanzplanung</b> .....	153
Beispiel: Wellness-Massagepraxis .....	154
<b>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>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>Ihre Zahlen visualisiert: die grafische Aufbereitung</b> .....	178
Beispiel: Haushaltshilfe für Singles und berufstätige Paare .....	178

## III. ZUBEHÖR ZUM PLAN: DER ANHANG .....

<b>Mehr als ein Buch: weitere Serviceleistungen</b> .....	185
<b>Stichwortverzeichnis</b> .....	187