

Ulrike Kipman

**Unternehmensgründung unter besonderer
Berücksichtigung der strategischen Planung**

Diplomarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2009 GRIN Verlag
ISBN: 9783640702039

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/157138>

Ulrike Kipman

Unternehmensgründung unter besonderer Berücksichtigung der strategischen Planung

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

Unternehmensgründung unter besonderer Berücksichtigung
der strategischen Planung

INHALTSVERZEICHNIS

EINLEITUNG UND PROBLEMSTELLUNG	1
A. Theoretischer Teil	3
1 Der Begriff Unternehmensgründung.....	3
1.1 Der Unternehmer.....	3
1.2 Die Unternehmensidee.....	4
1.3 Gründungskonzepte.....	6
1.3.1 Die Neugründung.....	6
1.3.2 Die Betriebsübernahme.....	6
1.3.3 Die Betriebsbeteiligung.....	7
1.3.4 Franchising.....	7
2 Rechtsformen.....	9
2.1 Das Einzelunternehmen.....	10
2.1.1 Begriff.....	10
2.1.2 Vorteile.....	10
2.1.3 Nachteile.....	10
2.1.4 Gründung.....	11
2.1.5 Haftung.....	11
2.1.6 Gewerbeberechtigung.....	11
2.1.7 Firma.....	12
2.1.8 Sozialversicherung.....	12
2.1.9 Steuern.....	12
2.2 Nicht rechtsfähige Personengesellschaften.....	13
2.2.1 Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts.....	13
2.2.1.1 Begriff.....	13
2.2.1.2 Anwendungsbereich.....	13
2.2.1.3 Vorteile.....	14
2.2.1.4 Nachteile.....	14
2.2.1.5 Gründung.....	14
2.2.1.6 Rechtsstellung der Gesellschafter.....	15

2.2.1.7	Geschäftsführung.....	15
2.2.1.8	Vertretung.....	16
2.2.1.9	Haftung.....	16
2.2.1.10	Gesellschafterwechsel.....	17
2.2.1.11	Beendigung der Gesellschaft.....	18
2.2.1.12	Gewerbeberechtigung.....	18
2.2.1.13	Steuern.....	18
2.2.1.14	Firma.....	19
2.2.2	Die stille Gesellschaft.....	19
2.2.2.1	Begriff.....	19
2.2.2.2	Typische-atypische stille Gesellschaft.....	19
2.2.2.3	Rechtsnatur.....	19
2.2.2.4	Vorteile.....	20
2.2.2.5	Gründung.....	20
2.2.2.6	Rechtsstellung der Gesellschafter.....	20
2.2.2.7	Geschäftsführung.....	21
2.2.2.8	Vertretung.....	21
2.2.2.9	Haftung.....	21
2.2.2.10	Beendigung der Gesellschaft.....	21
2.2.2.11	Gewerbeberechtigung.....	22
2.2.2.12	Steuern.....	22
2.2.2.13	Sozialversicherung.....	22
2.2.2.14	Firma.....	22
2.3	Personenhandelsgesellschaften.....	23
2.3.1	Die offene Handelsgesellschaft.....	23
2.3.1.1	Begriff.....	23
2.3.1.2	Rechtsnatur.....	23
2.3.1.3	Vorteile.....	24
2.3.1.4	Nachteile.....	24
2.3.1.5	Gründung.....	24
2.3.1.6	Firma.....	25
2.3.1.7	Firmenbucheintragung.....	25
2.3.1.8	Rechtsstellung der Gesellschafter.....	26

2.3.1.9	Geschäftsführung.....	27
2.3.1.10	Vertretung.....	28
2.3.1.11	Gesellschafterbeschlüsse.....	30
2.3.1.12	Wettbewerbsverbot.....	31
2.3.1.13	Kontrollrechte.....	31
2.3.1.14	Gesellschaftsvermögen.....	32
2.3.1.15	Gewinn- und Verlustrechnung.....	32
2.3.1.16	Entnahmerecht der Gesellschafter.....	33
2.3.1.17	Einkommensteuer.....	33
2.3.1.18	Sozialversicherung.....	34
2.3.1.19	Haftung.....	34
2.3.1.20	Gesellschafterwechsel.....	36
2.3.1.21	Auflösung der Gesellschaft.....	39
2.3.1.22	Liquidation.....	40
2.3.2	Die Kommanditgesellschaft.....	41
2.3.2.1	Begriff.....	41
2.3.2.2	Rechtsnatur.....	42
2.3.2.3	Vorteile.....	42
2.3.2.4	Nachteile.....	43
2.3.2.5	Gründung.....	43
2.3.2.6	Rechtsstellung der Gesellschafter.....	44
2.3.2.7	Geschäftsführung.....	44
2.3.2.8	Vertretung.....	45
2.3.2.9	Wettbewerbsverbot.....	45
2.3.2.10	Kontrollrechte.....	46
2.3.2.11	Gewinn- und Verlustverteilung.....	47
2.3.2.12	Haftung.....	47
2.3.2.13	Gesellschafterwechsel.....	48
2.3.2.14	Beendigung der Gesellschaft.....	49
2.3.2.15	Gewerbeberechtigung.....	50
2.3.2.16	Steuern.....	50
2.3.2.17	Sozialversicherung.....	51
2.3.2.18	Firma.....	51

2.3.3	Eingetragene Erwerbsgesellschaften.....	52
2.3.3.1	Begriff.....	52
2.3.3.2	Rechtsnatur.....	53
2.3.3.3	Vorteile.....	53
2.3.3.4	Gründung.....	53
2.3.3.5	Geschäftsführung und Vertretung.....	53
2.3.3.6	Gesellschafterwechsel.....	54
2.3.3.7	Steuern.....	54
2.3.3.8	Gewerbeberechtigung.....	55
2.3.3.9	Sozialversicherung.....	55
2.3.3.10	Firma.....	55
2.3.3.11	Buchführungspflichten.....	56
2.4	Kapitalgesellschaften.....	57
2.4.1	Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung.....	57
2.4.1.1	Begriff.....	57
2.4.1.2	Rechtsnatur.....	57
2.4.1.3	Vorteile.....	57
2.4.1.4	Nachteile.....	57
2.4.1.5	Gründung.....	58
2.4.1.6	Erwerb und Übertragung der Mitgliedschaft.....	60
2.4.1.7	Geschäftsführung und Vertretung.....	60
2.4.1.8	Wettbewerbsverbot.....	62
2.4.1.9	Kontrollrechte.....	64
2.4.1.10	Gewinnbeteiligung / Gewinnverteilung.....	65
2.4.1.11	Haftung.....	65
2.4.1.12	Beendigung der Gesellschaft.....	66
2.4.1.13	Steuern.....	67
2.4.1.14	Sozialversicherung.....	67
2.4.1.15	Firma.....	68
2.4.2	Die Aktiengesellschaft.....	69
2.4.2.1	Begriff.....	69
2.4.2.2	Rechtsnatur.....	69
2.4.2.3	Vorteile.....	69

2.4.2.4	Nachteile.....	69
2.4.2.5	Gründung.....	69
2.4.2.6	Geschäftsführung und Vertretung.....	71
2.4.2.7	Wettbewerbsverbot.....	72
2.4.2.8	Kontrollrechte.....	72
2.4.2.9	Beendigung der Gesellschaft.....	73
2.4.2.10	Steuern.....	75
2.4.2.11	Firma.....	75
2.5	Fazit zu den Rechtsformen.....	76
3	Voraussetzungen zur Gründung eines Unternehmens.....	78
3.1	Die Unternehmensziele.....	78
3.2	Der Business Plan.....	79
3.2.1	Zweck und Inhalt.....	79
3.2.1.1	Zweck.....	79
3.2.1.2	Inhalt.....	82
3.2.2	Phase I: Vergangenheit und Gegenwart.....	89
3.2.2.1	Unternehmensidee und Kapitalbedarf.....	89
3.2.2.2	Beschreibung des Unternehmens.....	89
3.2.2.2.1	Der Unternehmer.....	90
3.2.2.2.2	Das Management.....	92
3.2.2.2.3	Name, Rechtsform und erbrachte Leistungen.....	93
3.2.2.3	Beschreibung der Produkte und Dienstleistungen.....	95
3.2.2.3.1	Produkterklärung und Auflistung.....	95
3.2.2.3.2	Marktreife.....	95
3.2.2.3.3	Einzigartigkeit und Schutz der Produkte.....	96
3.2.2.3.4	Vergleich mit Konkurrenzprodukten.....	99
3.2.3	Phase II: Marktanalyse.....	100
3.2.3.1	Aufgaben und Inhalt.....	100
3.2.3.2	Informationsbeschaffung.....	102
3.2.3.3	Vorgehensweise bei der Marktanalyse.....	105
3.2.3.3.1	Beschreibung des Gesamtmarktes.....	105
3.2.3.3.2	Marktsegmentierung und Kundenanalyse.....	106
3.2.3.3.3	Konkurrenzanalyse.....	109

3.2.4	Phase III: Strategisches Marketing.....	111
3.2.4.1	Aufgaben und Inhalt.....	111
3.2.4.2	Wahl der Wettbewerbsstrategie.....	112
3.2.4.3	Einsatz der Instrumente des Marketing-Mix.....	114
3.2.5	Phase IV: Operations Plan.....	115
3.2.5.1	Organisation und Personal.....	115
3.2.5.2	Verkauf und Verkaufspersonal.....	116
3.2.5.3	Produktion und Materialbeschaffung.....	117
3.2.5.4	Gesetzliche Auflagen, Versicherungen und Formalitäten.....	118
3.2.6	Phase V: Finanzplanung und Finanzierung.....	119
3.2.6.1	Prognosen.....	119
3.2.6.2	Finanzplanung.....	120
3.2.6.2.1	Einordnung.....	120
3.2.6.2.2	Liquiditätsplanung.....	122
3.2.6.2.3	Gewinn- und Verlustrechnung.....	125
3.2.6.2.4	Bilanz.....	127
3.2.6.2.5	Kennzahlenanalyse.....	128
3.2.6.3	Finanzierung.....	131
3.2.7	Phase VI: Unternehmenskontrolle.....	133
3.2.8	Fazit zum Business Plan.....	134
4	Der Unternehmenskauf als Alternative zur Gründung.....	136
4.1	Beratung.....	136
4.2	Kaufpreis.....	137
4.3	Wirtschaftliche Daten.....	137
4.4	Gewinn- und Verlustrechnung.....	138
4.5	Personalsituation.....	139
4.6	Warenlager.....	139
4.7	Genehmigungen.....	139
4.8	Übertragbarkeit von Verträgen.....	140
4.9	Finanzierung.....	140
4.10	Desinvestitionen.....	141
4.11	Die Rolle des Verkäufers nach Verkauf seines Unternehmens.....	141
	Zusammenfassung.....	142

B.	EMPIRISCHER TEIL	143
1	Einführung in die Fragestellung	144
2	Formulierung der zu untersuchenden Fragen	145
3	Hypothesen	145
3.1	Hypothese 1.....	145
3.2	Hypothese 2.....	145
3.3	Hypothese 3.....	145
3.4	Erläuterungen zu den Hypothesen.....	145
3.4.1	Erläuterungen zu Hypothese 1.....	145
3.4.2	Erläuterungen zu Hypothese 2.....	146
3.4.3	Erläuterungen zu Hypothese 3.....	147
4	Methode	148
4.1	Stichprobe.....	148
4.2	Design.....	148
4.2.1	Der Vorversuch.....	148
4.2.2	Der Hauptversuch.....	149
4.3	Erhebungsinstrumente.....	149
4.4	Untersuchungsablauf.....	149
5	Auswertung	150
5.1	Verrechnung der Daten.....	150
5.2	Überlegungen zur Verwendung der Verfahren.....	150
6	Ergebnisse	151
6.1	Soziodemografische Daten.....	151
6.2	Darstellung der Ergebnisse aus der Hypothesenprüfung.....	152
6.2.1	Hypothese 1.....	152
6.2.2	Hypothese 2.....	153
6.2.3	Hypothese 3.....	154
7	Zusammenfassung	155
8	Diskussion	156
	Ergebnis der Arbeit.....	157
	LITERATUERVERZEICHNIS	158

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1	Die sichtbaren Bestandteile der Kommunikation.....	94
Abb. 2	Positionierung des strategischen Marketings im Rahmen des Business Plans.....	112
Abb. 3	Aktionsinstrumente des Marketing-Mix.....	114
Abb. 4	Planungszeiträume für Berechnungen.....	122
Abb. 5	Vereinfachte GuV-Struktur.....	126
Abb. 6	Vereinfachtes Bilanzgliederungsschema.....	128

Einleitung und Problemstellung

„Die Strategie ist das Konzept mit dem das Unternehmen den Krieg gewinnen will“

(Philip Kotler)

Unternehmen werden nicht zufällig erfolgreich. Der Unternehmer muss konkrete Ziele für das Unternehmen festlegen. Diese sollen messbare und erreichbare Meilensteine auf dem Weg zu grundsätzlichen Zielen sein.

Konkrete Ziele werden üblicherweise in Bezug auf Überleben, Wachstum, Rentabilität oder Erträge formuliert; diese können mit Umweltveränderungen, sich wandelnden Wettbewerbspositionen oder anderen Faktoren variieren. Im Vergleich dazu sollten die grundlegenden Ziele über längere Zeiträume hinweg stabil bleiben.

Notwendig ist es, spezifische Aktionspläne zu haben, anhand derer das Unternehmen die definierten Ziele erreichen kann. Diese sollten schon im Zuge der Unternehmensgründung erarbeitet werden und sind Hauptthema dieser Arbeit. Ziel der Arbeit ist daher die Beleuchtung des Themas *Unternehmensgründung unter besonderer Berücksichtigung der strategischen Planung*.

Gliederung:

Nach einer grundsätzlichen Einleitung und Vorstellung verschiedener Gründungskonzepte werden die gängigsten Rechtsformen als erste strategische Überlegung im Prozess der Gründung vorgestellt. Im Kapitel 3 wird der Businessplan definiert und erklärt wobei das Hauptaugenmerk auf den Phasen im Rahmen des Businessplanes gelegt wird. Auch der Unternehmenskauf als Alternative zur Gründung wird aufgegriffen.

Eine kurze Studie zum Thema Unternehmensgründung schließt das Thema ab und gibt einen Einblick in Persönlichkeitsmerkmale von Unternehmern und Unterschiede zwischen Dienstleistungsgewerbe und Produzierendem Gewerbe was die Wichtigkeit der Bereiche Finanzen, Marketing, Personal, Produktion/Dienstleistungserstellung und Forschung/Entwicklung betrifft.

A. Theoretischer Teil

.1 Der Begriff Unternehmensgründung

Es gibt verschiedene Möglichkeiten ein Unternehmen zu gründen, wie Neugründung, Übernahme, Franchising oder Betriebsbeteiligung. Die folgenden Punkte sollen einen Einblick in die Arten der Unternehmensgründung geben.

1.1 Der Unternehmer

Jede berufliche Veränderung sollte gut überlegt sein. Dies gilt im Besonderen für den Schritt vom Angestellten zum Unternehmer. Die Selbständigkeit bringt neue Herausforderungen und Chancen, aber natürlich auch Risiken mit sich. Neben den sachlichen Voraussetzungen sind es vor allem persönliche Eigenschaften, die im Vorfeld einer Unternehmensgründung kritisch überprüft werden sollten. Wenn man den Schritt in die Selbständigkeit wagen möchte, sollte man sich über folgende Begriffe Gedanken machen:¹

- Risikobereitschaft
- Flexibilität
- Führungsqualität
- Stress
- Eigenständigkeit und Eigenmotivation
- Gesundheit
- Finanzielle Belastbarkeit

Im Jahr 2004 kamen 1.096 Personen, davon 754 männlich und nur 342 weiblich, zum Betriebsgründerservice der Wirtschaftskammer Salzburg, um sich dort zum Thema Unternehmensgründung beraten zu lassen. Nicht feststeht, wie viele von ihnen tatsächlich später ein Unternehmen gegründet haben.²

¹ Vgl. Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten (Hrsg.): Business Guide 1999, S.11.

² Vgl. Vgl. Manuskript zur Befähigungsprüfung Gastgewerbe 2004, Teil 11.

Der Großteil der Unternehmensgründer interessiert sich für den Bereich Gewerbe, wo auch der Dienstleistungssektor hineinfällt. Danach kommt der Bereich Handel und an dritter Stelle die Tourismusbranche. Wenn man den Bereich der Rechtsformen betrachtet, ist das Einzelunternehmen, aufgrund der niedrigen Gründungskosten, immer noch am gefragtesten. An zweiter Stelle rangieren die Erwerbsgesellschaften und erst an dritter Stelle die Kapitalgesellschaften.

527 Personen waren vor der Idee zur Selbständigkeit unselbständig tätig, einige waren noch in der Ausbildung und haben sich nur Interessehalber informiert und Arbeitslose waren es 286 Personen, die sich beim Betriebsgründerservice der Wirtschaftskammer Salzburg über die Selbständigkeit informiert haben. Von diesen 813 Personen haben sich über 60 % später dann wirklich, in einer der Branchen, selbständig gemacht.³

1.2 Die Unternehmensidee

Lange vor der Entscheidung und noch vor der genauen Planung steht die Idee zur Unternehmensgründung. Ideen werden in der Regel aus Visionen geboren. Sie stellen eine Art von Aktion oder Reaktion auf gewisse Umstände dar.

Die Entwicklung der Geschäfts- bzw. Unternehmensidee ist ein Prozess, das heißt die Geschäftsidee wird im Verlauf der Unternehmensplanung konkretisiert.

Unabhängig davon hat sich eine objektive Planung stets nach der Geschäftsidee zu richten, nicht umgekehrt. Die zentrale Frage in dieser Phase lautet: Gibt es einen Markt für meine Produktidee?

Das Produkt bzw. die Dienstleistung muss mir Gewinn einbringen. Der Gewinn muss so hoch sein, dass meine Kosten gedeckt sind, d.h. mein Produkt oder meine Dienstleistung müssen sich betriebswirtschaftlich rechnen. Nur so hat es Sinn, überhaupt ein Unternehmen zu gründen. Neben einer guten Geschäftsidee, der fachlichen Qualifikation und einer leistungsorientierten Persönlichkeit, ist es unbedingt erforderlich, sich zunächst einen Gesamtüberblick über die anstehenden Problemlösungen zu verschaffen. Man darf sich erst dann an die Realisation seines Unternehmens machen, wenn man ein genaues Konzept hat,

³ Vgl. Duschkin, K.: Expertengespräch am 14.06.1999.