

Stichwortverzeichnis

3M 139, 179

A

Abläufe entwickeln 329
Absatzplanungen 234
Absatzprognosen 234
 Richtlinien 235
Absatzsystem 105
Absatzweg 106
 traditioneller 185
Abschreibung 213
Abschreibungsaufwand 213
Abschwungphase 299
 Hauptmerkmale 300
Acer 125
Aktionen
 der Konkurrenz verfolgen 164
Aktiva 215, 239
Aktivposten 239
Alltagsstudie 135
Amazon 307
AMD 182
Amortisationszeit 240
Analyse
 Stärken/Schwächen 190
 SWOT 190
 Was-wäre-wenn 244
Angel-Finanzierung 53
Anlagevermögen 215, 239
 immaterielles 215
Anschubfinanzierung 54
Ansoff, Igor 302
Apple 177
Arbeitsförderung 58
Asus 125
Attraktivität
 Produkt 317
Aufwendungen
 erfassen 212
 erwartete 236
Ausgliederung 289
Ausmaß 159
Auswirkungen 273
Autohaus24.de 139
Automatisierung 183

B

B2B 149
Barliquidität 227
BCG-Portfolio-Matrix 314
Bedürfnisbefriedigung 142
Beratungsmaßnahmen 62
Betriebs- und Geschäftsausstattung 217
Betriebsaufwendungen
 allgemeine 213, 237
Betriebsergebnis 214
Betriebskapital 231
Beziehungen 104
 Kunden 104
 Vertrieb 105
 Zulieferer 105
Bilanz 40
 Aktiva 215
 Aktivposten 239
 Anlagevermögen 215
 interpretieren 214
 Umlaufvermögen 215, 217
Bilanzgewinne 214
BIP 260
Bloomberg 125
BMW 139
Boston Consulting Group 314
Bottom-up-Ansatz
 Budgetierung 250
Brainstorming 274
Branchenanalyse 99, 161
 Beziehungen 104
 Daten sammeln 107
 erfolgsentscheidende Faktoren 109
 Finanzen 106
 Fragebogen 99
 interpretieren 109
 Märkte 103
 Marktstrukturen 101
Bruttoinlandsprodukt 260
Buchhaltungssystem 331

Budget

Bestandteile 246
 erstellen 245, 248
 Finanzen 246
 Forschung und Entwicklung 246
 Gesamtbudget 246
 Investitionsgüter 246
 Produktion 246
 Verwaltung 246
Budgetierung 249
 Bottom-up-Ansatz 250
 Top-down-Ansatz 249
Bundesagentur für Arbeit 58
Business Angels 52
Business Reengineering 330
Businessplan 43
 Adressaten 51
 Aufgabenverteilung 36
 äußere Form 45
 Berater 33
 Chancen und Risiken 39
 Ein Beispiel 351
 Entwurf 47
 erstellen 34
 Executive Summary 38
 Finanzplanung 40
 für die Vergangenheit 46
 Geschäftsidee 38
 Geschäftstätigkeit 97
 gliedern 38
 Hilfsmittel 29
 Info für Dritte 46
 Internetadressen 31
 Kernkompetenz 204
 Kleingründung 58
 Konkurrenzanalyse 172
 Kunden 117
 Marketing und Wettbewerb 39
 Marktsegmente 128
 Marktübersicht 39
 neu erstellen 302

Planungsteam 35
 Planungsverantwortliche 35
 Situationsanalyse 116
 Software 32
 strategisches Denken 48
 Taktiken entwickeln 49
 umsetzen 324, 333
 Unternehmensorganisation
 41
 Unternehmensphilosophie
 338
 verfassen 36
 Zukunftsbetrachtung 45
 Zusammenfassung 38
 Businessplan-Wettbewerb
 58

C

Carpark 139
 Carsharing 139
 Cashcow 315
 Cashflow
 aus Finanzierungstätigkeit
 222
 aus Investitionstätigkeit 221
 aus laufender Geschäfts-
 tätigkeit 221
 operativer 221
 positiver 187
 Caterpillar 285
 Chancen 190
 neue 112
 Coca-Cola 156, 307
 Crowdfunding 53
 Current Ratio 226
 Customer Relations
 Management 148

D

Daten
 demografische 122
 psychografische 123
 sammeln 107
 über Konkurrenz sammeln
 170
 Delphi-Methode 270
 Demografie 264
 Dienstleistung 110
 Qualität 282
 Differenzierungsstrategie
 276, 281
 Produktmerkmale 282

Produktqualität 282
 Produktverpackung 284
 dm 337
 Drive now 139

E

E.on 262
 EBITA 227
 Economies of Scale 102
 Effektivität 88
 Definition 88
 Effizienz 88
 Definition 88
 Eigenkapital 215, 218, 241
 Eigenkapitalquote 228
 Eigenkapitalrentabilität 230,
 240
 Einführungsphase 297
 Hauptmerkmale 297–298
 Einkaufswagen
 Online- 186
 Einnahmen 212
 Einnahmen-Überschuss-
 Rechnung 40, 210
 Einstiegsgeld 61
 eLab 186
 Entscheidungsinstanz 130, 150
 Entscheidungsprozess 130, 145
 Firmenkunden 150
 Erfahrungskurve 106
 Erfolgsentscheidende
 Faktoren 109
 Dienstleistung 110
 gesetzliche Vorschriften 111
 Herstellungsverfahren 110
 Marketing 111
 neue Technologien 110
 Organisationstalent 110
 Personalbeschaffung 110
 Standort 111
 Vertriebsstruktur 111
 Erfolgsrechnung 214
 Erfolgsstrategie 276
 Erträge
 erwirtschaften 212
 Ethik 66
 Executive Summary 38
 Expansion
 geografische 307
 Expertenbefragung 269
 Externalitäten 68
 Exxon 68

F

Fachverband 263
 Fähigkeiten 178
 eigene ermitteln 194
 erfolgsentscheidende 188
 Faktoren
 erfolgsentscheidende
 109, 188
 Federal Express 143
 Fielmann 71
 Finanzanlagen 217
 Finanzausweise 210
 Finanzbudget 246
 Finanzen
 Gewinnseite 106
 Kostenseite 106
 Stärken/Schwächen 187
 Finanzierung
 Risikokapitalgeber 54
 Finanzierungsart 53
 Anschubfinanzierung 54
 Crowdfunding 53
 First-Stage-Finanzierung 54
 Mezzanine-Finanzierung 54
 Second-Stage-Finanzierung
 54
 Seed-Finanzierung 54
 Überbrückungsfinanzier-
 ung 54
 Finanzplanung 232
 erstellen 231
 erwartete Aufwendungen
 236
 geplanter Umsatz 236
 Finanzprognosen 232
 Firmenkunden 150
 Besonderheiten 149
 Firmenprofil 122
 Ford 68, 87, 302
 Förderkredite
 öffentliche 63
 StartGeld 63
 Unternehmerkapital 64
 Unternehmerkredit 64
 Fördermaßnahmen
 Beratung 62
 staatliche 58
 Fördermittel
 öffentliche 55
 Förderprogramme 55
 öffentliche 63

Forschung/Entwicklung
 Stärken/Schwächen 182
 Frühe Adopter 124
 Frühe Mehrheit 124
 Führung durch
 Zielvereinbarungen 91
 Führungsebenen
 Anzahl 328
 Führungspersönlichkeit
 334
 Berater 334
 Boss 334
 Kollege 334
 Führungsqualitäten
 fördern 334
 Führungsstil
 entwickeln 335
 Fähigkeiten bei
 Mitarbeitern 335
 Führungsteam
 zusammenstellen 52
 Funktionalität 125

G

General Electric 312,
 318, 336
 Gesamtbudget 246
 Geschäftseinheiten
 strategische 312
 Geschäftskunden 149
 Besonderheiten 149
 Geschäftsmodell 200
 Einnahmenfluss 201
 Tätigkeit 194
 Geschäftstätigkeit
 beschreiben 101
 Gewinn- und-Verlust-
 Rechnung 210, 214
 Gewinne
 vor Steuern 214
 Gewinnermittlung 210
 Gewinnspanne 106
 Gewinn-und-Verlust-
 Rechnung 41
 Größenvorteile (Economies of
 Scale) 102
 Gründercoaching 63
 Grundsätze 72
 Grundstücke 217
 Gründungszuschuss 59
 Antrag 59

H

Herstellungsverfahren 110
 Hertz 204
 Honda 205

I

Indikatoren
 Bruttoinlandsprodukt 260
 demografische 264
 gesellschaftliche 265
 Inflationsrate 260
 Lebensstil 265
 Wechselkurs 261
 Zinssätze 260
 Inflationsraten 260
 Innovationen
 Verbreitung 123
 Innovationsdiffusion 123, 136
 Innovator 124
 Integration
 vertikale 287
 Intel 182
 Investitionsgüterbudget 246

J

Jahreserfolgsrechnung 209
 Jahreserfolgsrechnungen 40
 Jahresüberschuss 214
 Jobs, Steve 177
 Johnson & Johnson 68

K

Kapazitäten 311
 Kapazitätsveränderung 107
 Kapitalflussrechnung 219
 Kapitalrendite 229
 Kaufentscheidungen 130
 Kennzahlen 224
 Eigenkapitalrentabilität
 230
 finanzwirtschaftliche 224
 Kapitalrendite 229
 Lagerumschlagsgeschwind-
 igkeit 227
 Liquidität 226
 Rentabilität 228
 Return on Investment
 (ROI) 229
 Umsatzrentabilität 229
 Verschuldungsgrad 228
 Zinsdeckung 227

Kernkompetenz 194, 204
 Kernprozesse (Wertkette)
 195
 Kodak 98
 Konkurrenz 153
 Konkurrenzanalyse 157, 172
 Kontakte
 knüpfen 52
 Konzentrationsstrategie 276,
 285
 geografische Begrenzung
 286
 Nischenmärkte 285
 Zielgruppenabstimmung
 286
 Kostenerfahrungskurve 237,
 278
 Kostenführerschaft 276
 Kostenerfahrungskurve 278
 Kostenkontrolle 280
 schnörkellose Produkte
 278
 Kostenkontrolle 280
 Kostenprofil 106
 Kreditlinien 55
 Kunden 105, 117
 abwerben 306
 Alltagsstudie 135
 Auswahlkriterien 158
 Bedürfnisse 142
 beschreiben 120
 der Konkurrenz 140
 einteilen 125
 Entscheidungsfindung 145
 gute 140
 identifizieren 133
 in Marktsegmente einteilen
 120
 Kaufentscheidung 130
 kennenlernen 137
 Kontakt 133
 Lebensstil 122
 Motive 133, 143
 optimal bedienen 146
 preisorientierte 126
 schlechte 140
 treue 146
 Unternehmen 149
 unzufriedene 147
 verlorene 146
 Wünsche 127
 zufriedene 146

Kundenbedürfnisse 138
 verstehen 142
 Kundenbeschreibung 120
 Kundenbestand
 Stärken/Schwächen 181
 Kundenbeziehungen 148
 Kundenbeziehungsmanagement 148
 Kundenbeziehungsmanagementsysteme 148
 Kundengruppen 118
 Kundeninterview 135
 Kundenkontakt 134
 Kundenloyalität 130
 Kundenprofil 122
 Kundenverhalten 145
 analysieren 142
 Kundenwahrnehmung 145
 Kundenwert 203

L

Lagerumschlagsgeschwindigkeit 227
 Lebensstil 122
 Leitbild 67, 76, 81
 entwickeln 76
 erarbeiten 74
 formulieren 74
 Leitwerte 66
 Lenovo 125
 Lifestyle 264
 Liniensystem 326
 Liquidität 226
 1. Grades 227
 2. Grades 226
 3. Grades 226
 auf kurze Sicht 226
 auf mittlere Sicht 226
 Cash Ratio 227
 Current Ratio 226
 Quick Ratio 226
 Liquiditätsplan 41, 243

M

Management
 Stärken/Schwächen 179
 Management by Objectives 91
 Marketing 111
 Marketing/Verkauf
 Stärken/Schwächen 184
 Marktanteil 315

Marktattraktivität 318
 Marktattraktivitäts-Wettbewerbspositions-Portfolio 318
 Marktaustrittsschranken 102, 162
 Märkte 103
 Business-to-Business 149
 Kundenwahrnehmung 145
 Marktgröße 103
 neue 307
 Produktdifferenzierung 104
 Produktsubstitution 104
 schrumpfende 103
 wachsende 103
 Markterfahrung 311
 Markterweiterung 163
 Marktfolger 291
 Marktführer 158, 291
 Strategie 291
 Marktführerschaft 291
 Marktgröße 103
 Markttherausforderer 158
 Marktlücke 103
 Marktsegmente
 ausmachen 131
 bilden 120
 definieren 118
 Demografie 122
 erstellen 120
 Geografie 120
 Kundeneigenschaften 130
 Kundenkontakt 133
 kundenorientiert 120
 Kundensicht 127
 Kundenwünsche 127
 Lebensstil 122
 neue 307
 optimale Größe 131
 preisorientierte 126
 Produkt 125
 produktorientierte 125
 Verhaltensweise 134
 vertriebsorientierte 127
 Marktstrukturen 101
 Marktaustrittsschranken 103
 Marktzutrittsschranken 102
 Technik 102
 Wettbewerber 101

Markttest 134
 Marktvorteil 202
 Marktwachstum 315
 Matrixorganisation 328
 MBO 91
 McDonald, Mac und Dick 308
 McDonald's 307
 McKinsey 318
 Melkkuh siehe Cashcow
 Mezzanine-Finanzierung 54
 Microsoft 203
 MINI Cooper 85
 Mission Statement 84
 Mitarbeiter
 Fähigkeiten entwickeln 335
 Mitläufer 158
 Mobilitätsschranken 162
 Monopol 101

N

Nachfrage
 abgeleitete 149
 Nachwuchsprodukt 315
 Nettoumlaufvermögen 219, 225
 Nischenbearbeiter 158
 Nischenmärkte 285
 Nordstrom 181
 Null-Basis-Budgetierung 248

O

Offshoring 290
 Oligopol 101
 Onlineshopping 186
 Organisation
 Stärken/Schwächen 180
 Organisationsform 326
 Organisationsstruktur
 entwickeln 329
 funktionale 327
 lineare 326
 Matrixorganisation 328
 Spartenorganisation 327
 zusammenstellen 326
 Organisationstalent 110
 Outsourcing 290

P

Passiva 215, 218, 241
 Personalbeschaffung 110

- Persönlichkeitstyp
 ermitteln 118
 Frühe Mehrheit 124
 Innovator 124
 Späte Mehrheit 124
 Zögerer 124
 Planbilanz 239
 Planung 48–49
 Planungsdaten
 konsolidieren 245
 Porter, Michael 276
 Portfolioanalyse 313
 Portfoliomanagement 313
 Portfolio-Matrix 314
 erstellen 316
 Preis 126
 Prinzipien 72
 Problemprodukt
 (arme Hunde) 316
 Procter & Gamble 179
 Produkt
 beurteilen 317
 neue Merkmale und
 Optionen 309
 neues 308
 neues Einsatzgebiet 305
 Qualität 282
 Verbrauch anregen 305
 Produktattraktivität 317
 Produktauswahlprozess 159
 Produktdifferenzierung 104
 Produkte
 schnörkellose 278
 Produkterweiterung 163
 Produktfunktionen 128
 Produktgruppe 309
 Produktion/Fertigung
 Stärken/Schwächen 182
 Produktionsbudget 246
 Produktlebenszyklus 296
 Abschwungphase 296, 299
 Einführungsphase 296
 Reifephase 296, 299
 Rückgangphase 296, 299
 Wachstumsphase 296
 Zustandsanalyse 300
 Produktlinien
 erweitern 309
 Produkt-Markt-Matrix 302
 Produktmerkmale 282
 Produktportfolio 311
 Produktqualität 282
 Produktstärke 317
 Produktstrategie 302
 Produktsubstitution 104
 Produktverpackungen 284
 Produktvorzüge 128
 Pro-forma-Bilanz 239
 Pro-forma-GuV 233
 allgemeine Betriebsauf-
 wendungen 237
 erwartete Aufwendungen
 236
 Steuern und Abschreibun-
 gen 238
 Zinsaufwendungen 238
- Q**
- Qualität
 Dienstleistung 282
 Produkt 282
 Quick Ratio 226
- R**
- Rechnungsabgrenzungs-
 posten 217
 Reengineering 330
 Reifephase 299
 Hauptmerkmale 299
 Reinvermögen 215
 Rentabilität 228
 Ressourcen 178
 erfolgsentscheidende 188
 zuordnen 206
 Return on Equity 230
 Return on Investment 229
 Risiken 112, 190
 Risikokapitalgeber 51, 54
 ROE 230, 240
 Rohertrag 214
 ROI 229
 Rückgangphase
 Hauptmerkmale 300
 Rückstellungen 218
 Rückwärtsintegration 163, 288
- S**
- Sachanlagen 215–216
 Samsung 182
 Scheinselbstständigkeit
 61–62
 Schwächen 175
 an Konkurrenz messen 178
 erkennen 176
 Second-Stage-Finanzierung
 54
 Seed-Finanzierung 54
 Selbstanalyse 176
 Singulus 257
 Situationsanalyse 112, 176
 durchführen 176
 Sixt 139
 Solarbranche 154
 Sparte 327
 Spartenorganisation 327
 Späte Mehrheit 124
 Standardunternehmensprofile
 276
 Standort 111
 Stärken 176
 erkennen 176
 extern beleuchten 178
 intern beleuchten 178
 Stärken/Schwächen
 Finanzen 187
 Forschung/Entwicklung
 182
 Kundenbestand 181
 Management 179
 Marketing/Verkauf 184
 Organisation 180
 Produktion/Fertigung 182
 Vertrieb/Auslieferung 185
 Stärken-Schwächen-Analyse
 190
 Starprodukt 315
 StartGeld 63
 Startkapital 187
 Steuern 213
 Strategie
 Businessplan 48
 eigene entwickeln 293
 fertige einsetzen 276
 Marktführerschaft 291
 Strategien
 generische 166, 276
 SWOT-Analyse 176, 190
 Szenariotechnik 270
- T**
- Taktik 49
 entwickeln 49
 Technologien
 neue 109
 Top-down-Ansatz
 Finanzplanung 249

- Trendextrapolation 269
Trends
 Auswirkungen 273
 extrapolieren 269
 gesellschaftspolitische 263
 Indikatoren 258
 politische 261
 technologische 266
 Vorhersage 268
 Wahrscheinlichkeitstheorie 272
 wirtschaftspolitische 258
Trendvorhersage 268
 Delphi-Methode 270
 Expertenbefragung 269
 Szenariotechnik 270
- U**
Überbrückungsfinanzierung 54
Umlaufvermögen 215, 217, 239
Umsatzaufwendungen 212
Umsätze
 geplante 236
Umsatzerlös 212
 geplante 234
Umsatzrentabilität 229
Umsatzschätzungen 237
Unternehmen
 erfolgsentscheidende Faktoren 187
 Erfolgsstrategie 276
Unternehmensauftrag 38, 81
 erste Schritte 82
 formulieren 81
 in Worte fassen 83
 Inhalte 83
 Zielvereinbarungen 90
 Zielvorgaben 90
Unternehmensberatung 62
Unternehmensbiografie
 Konkurrenz 166
Unternehmensethik 66
Unternehmensgewinne 210
Unternehmenskonzept 301
Unternehmenskultur 337
 bilden 337
Unternehmensleitbild 76, 81
 entwickeln 76
Unternehmensleitwerte 38
- Unternehmensphilosophie 38, 338
Unternehmenssituation beurteilen 176
Unternehmensziele 85
Unternehmerkaptial 64
Unternehmerkredit 64
unterstützende Funktionen (Wertkette) 195
- V**
Venture Capital 51
Veränderungen
 definieren 257
 demografische 264
 einstellen auf 273
 gesellschaftliche 265
 Lebensstil 265
 vorhersehen 268
Verbindlichkeiten 241
 kurzfristige 219
 langfristige 218
Vermögenssituation
 Änderung 163
Verpackung 125
Verschuldungsgrad 228
vertikale Integration 287
Vertrieb 105
Vertrieb/Auslieferung
 Stärken/Schwächen 185
Vertriebsstrukturen 111
Verwaltungsbudget 246
Vorschriften
 gesetzliche 111
Vorwärtsintegration 163, 289
- W**
Wachstum
 Wege zum 301
Wachstumsphase 298
 Hauptmerkmale 298
Wachstumsstrategie
 gleiches Produkt, gleicher Markt 305
 neuer Markt oder neues Produkt 306
 neues Produkt und neuer Markt 310
Wahrscheinlichkeitstheorie 272
Walmart 183
Warenmarkt 104
- Was-wäre-wenn-Analyse 244
Wechselkurse 261
Welch, Jack 336
Werner, Götz 337
Wertangebote 199
Werte 65, 67
 definieren 71
 formulieren 74
 Liste erstellen 74
 umsetzen 76
Wertgleichung 155
Wertkette 194, 201
 eigene erstellen 197
 Kernprozesse 195
 konstruieren 195
 unterstützende Funktionen 195
Wertmaßstäbe 66
Wertvorstellungen 66
Wettbewerb 153
 aufgrund der Kaufentscheidung 159
 aufgrund der Produktverwendung 159
 aufgrund von Strategie 160
 durch Markterweiterung 163
 durch Produkterweiterung 163
 durch Rückwärtsintegration 163
 durch Vorwärtsintegration 163
 neuer 163
 Situation 163
Wettbewerber 154, 157–158
 Aktionen verfolgen 164
 Daten über 170
 erfolgreich gegen 170
 Geschäftsfunktionen 164
 Gruppen bilden 162
 identifizieren 161
 indirekte 158
 Liste aufstellen 157
 nach Strategien
 identifizieren 161
 Potenzial 164
 Reaktion 164
 Schachzüge vorhersehen 167
 Strategien einschätzen 166

- strategische Gruppen 162
 - Vermutungen aufdecken 168
 - verstehen 172
 - Ziele herausfinden 167
 - Wettbewerbsstärken 319
 - Wettbewerbsstrategie
 - Ausgliederung 289
 - fertige einsetzen 276
 - generische 277
 - Konzentrationsstrategie 285
 - Kostenführerschaft 277
 - Rückwärtsintegration 288
 - strategische Alternativen prüfen 287
 - Vorwärtsintegration 289
 - Wettbewerbsvorteil 203–204
 - erhalten 206
 - Gefahren 206
 - nachhaltiger 206
 - Wirtschaftsindikatoren 259
 - Wozniak, Steve 177
- Z**
- Zero Base Budgeting 248
 - Zielvereinbarungen 38, 85
 - Definition 87
 - eigene festlegen 89
 - Fallstricke vermeiden 93
 - Führung durch 91
 - Richtlinien 90
 - Unternehmensauftrag 90
 - versus Zielvorgaben 86
 - Zeitraumen 93
 - Zielvorgaben 38, 85
 - Definition 86
 - Fallstricke vermeiden 93
 - Richtlinien 89
 - Unternehmensauftrag 90
 - versus Zielvereinbarungen 86
 - Zeitraumen 93
 - Zinsaufwendungen 213, 238
 - Zinsdeckung 227
 - EBITA 227
 - Zinserträge 212
 - Zinssätze 260
 - Zögerer 124
 - Zulieferer 105
 - Zustandsanalyse 300





