

BWL-

Beratertipp des Monats



Ausgabe Oktober 2015

Das aktuelle Thema

Lean Startup – MVP statt Businessplan?

Sehr geehrte Kollegin, sehr geehrter Kollege,

die Zahlen aus der Studie des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn sind ermutigend: Neu gegründete Unternehmen wachsen in den ersten Jahren im Durchschnitt mit über 7 %. Besonders wachstumsfreudig sind produzierende Unternehmen und nicht unternehmensnahe Dienstleistungen. Bei den unternehmensnahen, wissensintensiven Dienstleistungen dürften vorwiegend Freiberufler als sog. Freelancer oder Solo-Entrepreneure das Wachstum bewusst begrenzen, die wohlweislich keine Mitarbeiter einstellen wollen und ihre unternehmerische und gestalterische Freiheit höher schätzen als Unternehmenswachstum. Dass produzierende Unternehmen gerne größer werden als 1 Mio. € Umsatz ist bekannt und freut den Steuerberater. Neu auf der Positivliste wachsender Unternehmen stehen dagegen Kleinstgründungen aus dem Bereich sonstige Dienstleister einschließlich Kunst und Kultur: Das sind in der IfM-Stichprobe rd. 20 % aller Unternehmen, die ebenfalls aus kleinsten Anfängen heraus starke Wachstumsraten aufweisen.

Gerade bei Kleinstgründungen ist der Steuerberater häufig der erste Ansprechpartner: Hier können Sie helfen, die Unternehmen mit einer qualifizierten Erstberatung professionell beim Start zu unterstützen und konsequent auf dem Wachstumspfad zu begleiten. Für die Unternehmensgründer aus Produktion und Industrie kommt der Steuerberater im Regelfall spätestens dann ins Spiel, wenn der Businessplan zur Vorlage bei Kreditgebern in hieb- und stichfeste Zahlen umgesetzt werden muss. Egal, ob kleine oder große Vorhaben: Der Finanzrahmen ist bei Gründern immer eng. Ob und wie die Lean-Startup-Methode helfen kann, lesen Sie im Inneenteil dieses Tipps. Beachten Sie auch die aktuellen Förderprogramme für Mikro-Finanzbedarf: Die gibt es nicht nur in Niedersachsen. Auch das KfW-Startgeld ist recht unbürokratisch.

Für die Umsetzung wünsche ich Ihnen viel Beratungsfreude und verbleibe

mit freundlichen Grüßen

Böttges – Papendorf

Dr. D. Böttges-Papendorf

Zahl des Monats

Mit einem Überhang von über 30 % positiven oder gleichbleibenden Umsatzerwartungen liegen die StB/RAe/WP für das 3. Quartal 2015 an der Spitze und deutlich über dem Durchschnitt (23,8%) der wissensintensiven Dienstleister.

Quelle: ZEW Branchenreport Informationswirtschaft Juli 2015, S. 4.

Sie lesen in diesem Monat:

Inhalt	Seite
<u>Topthema des Monats</u>	
Lean-Startup-Methode: passgenau mit schnellen Reaktionszeiten gründen	2
MVP (Minimum Viable Product): Produktentwicklung nah am Markt und Kundennutzen	2
Finanzierung muss „atmen“	2
Integrierte Unternehmensplanung: Businessplan und Zahlenwerk wächst mit	2
<u>Berater intern</u>	
BMF: Gewinnrealisierung bei Abschlagszahlungen und Vorschüssen – Übergangsregelung	2
<u>Branchenberatung</u>	
IfM-Studie: Kapitalintensive produzierende Gründungen und nicht unternehmensnahe Dienstleister wachsen überdurchschnittlich	3
BITKOM: Jeder vierte Internetnutzer bevorzugt digitale Dokumente statt Papier	3
ZEW Branchenreport II/2015: Stimmung in der Informationswirtschaft ungebrochen positiv	3
<u>Aktuelle Förderinformationen</u>	
Projektauftrag „Regio.NRW“: Erste Fördermittel können noch in diesem Jahr fließen	3
BAFA: Bonus für die Nachrüstung eines Partikelfilters auch bei Nutzfahrzeugen bis 31.12.2015 sichern	3
MikroSTARTer Niedersachsen	4
Neues Bundesprogramm KitaPlus: Frist für Interessensbekundungen 31.10.2015	4
<u>Aktuelle Zinssätze und ifo-Kredithürde</u>	4
<i>Beachten Sie auch unsere Onlinekomponente unter www.bwlberatung.de, außerdem die für Sie als Abonnenten des Loseblattwerks kostenlosen Downloads. In diesem Monat u.a.</i>	
– IfM-Studie: Zur Entwicklungsdynamik neugegründeter Unternehmen – Executive Summary (engl.)	
– ZEW Branchenreport Informationswirtschaft I/2015	
– ZEW Branchenreport Informationswirtschaft II/2015	

Lean-Startup-Methode: passgenau mit schnellen Reaktionszeiten gründen

„Schlank“ gründen – und nichts anderes heißt Lean Startup – bedeutet nicht, auf Qualität zu verzichten. Als Startpunkt für diese Methode gilt das Buch von Eric Ries aus dem Jahr 2008 „The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses“ bzw. auf Deutsch: Eric Ries, „Lean Startup: Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen“, Redline Verlag, 2012, ISBN 978-3-86881-333-3. Im Grundsatz geht es darum, durch Experimentieren und Learning by Doing dem Ziel der Unternehmensgründung näher zu kommen. Entgegen der traditionellen Vorgehensweise, alles vorher genauestens bis ins Detail zu planen, Kapitalgeber zu suchen und dann erst anzufangen, werden möglichst schnell Feedbacks insbesondere von Kunden gesucht, um nicht tragfähige Ideen schnell zu verwerfen, Sackgassen rechtzeitig zu erkennen und sich dem Ziel zu nähern, ohne allzu viel Geld zu „verbrennen“.

MVP (Minimum Viable Product): Produktentwicklung nah am Markt und Kundennutzen

Einer der zentralen Punkte beim Lean Startup ist die Feststellung, ob die gedachte Produkt- und Geschäftsidee tatsächlich auf einen entsprechenden Markt trifft, d.h. wie die potentiellen Kunden darauf ansprechen. Hierfür hat man die Idee des Minimum Viable Product (MVP) entwickelt: Dabei wird ein „minimal funktionsfähiges Produkt“ auf den Markt geworfen, um die Kundenreaktion festzustellen. Das kann ein Prototyp sein. In manchen Fällen ist es sogar ein „Fake“ – d.h. ein Blindversuch: Das Produkt gibt es noch nicht; es wird getestet, ob es auf eine entsprechende Werbeaussendung z.B. per E-Mail genügend Rückläufer gibt, die ein Kundeninteresse signalisieren. Das funktioniert nicht immer – manchmal muss zu anderen Hilfskonstruktionen gegriffen werden. Zum Beispiel bei der Logistik ist es bei großen Stückzahlen mit einem entsprechenden Lager kein Problem, alles automatisch abzuwickeln. Die ersten Testprodukte müssen aber vielleicht noch per Hand eingetütet und zur Post gebracht werden. Wichtig in dieser Phase ist, dass man den Weg und das Ziel kennt, damit Fehlentwicklungen sofort erkannt und ad acta gelegt werden und positive Anregungen schnell aufgegriffen und umgesetzt werden.

Finanzierung muss „atmen“

Das bedeutet natürlich, dass die entsprechende Finanzierung entsprechend „atmen“ muss. Hierauf haben Fördermittelgeber und Kapitalgeber inzwischen reagiert. Man muss nicht mehr den kompletten Kapitalbedarf vor der ersten zielgerichteten Handlung und für die nächsten fünf Jahre anmelden, mit ausreichend Eigenkapitalanteil unterlegen, beantragen und kann dann erst loslegen. Man kann vielmehr inzwischen Schritt für Schritt vorgehen, Kapital noch nach Gründung aufstocken. Auch ist für die Aufnahme von Wagniskapital nicht mehr der Gang zum privaten „grauen“ Kapitalmarkt erforderlich: Viele Risikokapitalprodukte sind inzwischen

über den traditionellen Bankensektor zugänglich. Von hier erfahren die Gründer inzwischen auch qualifizierte Unterstützung beim Aufspüren geeigneter Finanzmittel. Dies entspricht der Feststellung des ifo-Instituts zur [Kredithürde im August 2015](#), dass diese sich nämlich auf einem historischen Tiefststand befindet. In der Regel sollte man mindestens zwei Banken ansprechen.

Integrierte Unternehmensplanung: Businessplan und Zahlenwerk wächst mit

Entsprechend hat sich auch die Herangehensweise bei der Erstellung des Businessplans und des Zahlenwerks geändert. Statt sofort jedes kleinste Detail zu planen, geht man jetzt von der ersten Ideenskizze mit groben Zahlenvorstellungen aus, der Businessplan wird dann im Weiteren immer detaillierter. Ein seit 1997 im NUK-Businessplanwettbewerb erprobtes dreistufiges Instrumentarium ist im [NUK-Businessplan-Handbuch](#) dokumentiert. Auch im Loseblattwerk verfolgen wir dieses Prinzip: Es gibt einen Mini-Businessplan, bei dem man in professioneller Struktur die Grobskizze per Hand machen kann. Dann kann man über die verschiedenen Checklisten in den [Arbeitshilfen online](#) in die Detailplanung zu den einzelnen Punkten einsteigen. Die erste Planungsrechnung kann mit dem Mini-Excel-Tool durchgeführt werden. Dies funktioniert immer für umsatzsteuerfreie Gründungen. Sobald es etwas anspruchsvoller wird, sollte man auf eine größere Lösung gehen wie z.B. das DATEV-Unternehmensplanungsprogramm, bei dem man im „Planungscockpit“ ausgehend von einer Grobplanung mit ersten überschlägigen und griffweisen Zahlen Punkt für Punkt immer detaillierter planen kann.

Wichtig ist speziell beim Lean Startup, bei dem der Lern- und Planungsprozess noch über das Datum der Gewerbeanmeldung und Geschäftsaufnahme hinausgeht, dass eine Fortführung sicher funktioniert, wenn das Unternehmen bereits angelaufen ist. Einstiegslösungen in Excel stoßen hier im Regelfall an ihre Grenzen. Besser ist ein vollintegriertes Planungsprogramm, bei dem man die Ist-Werte aus Buchführung und später auch Jahresabschlüssen unmittelbar mit den Plandaten zu einer rollierenden Unternehmensplanung verknüpfen und zu einem ständigen Lern- und Verbesserungsprozess i.S.d. Lean-Startup-Modells ausbauen kann.

Berater intern:

BMF: Gewinnrealisierung bei Abschlagszahlungen und Vorschüssen – Übergangsregelung

In einem aktuellen Schreiben erläutert der BMF, welche Konsequenzen sich aus dem BFH-Urteil vom 14.05.2014 (BStBl II, 968) für die Gewinnrealisierung bei Abschlagszahlungen für Werkleistungen ergeben. Danach sind „verdiente“ Abschläge nach HOAI oder § 632a BGB bei Gewinnermittlung durch Bestandsvergleich bereits mit Entstehen des Anspruchs und nicht erst bei Abnahme des gesamten Werks gewinnwirksam zu verbuchen. Die Grundsätze sind zwingend erstmals auf nach dem 23.12.2014 beginnende Wirtschaftsjahre anzuwenden.

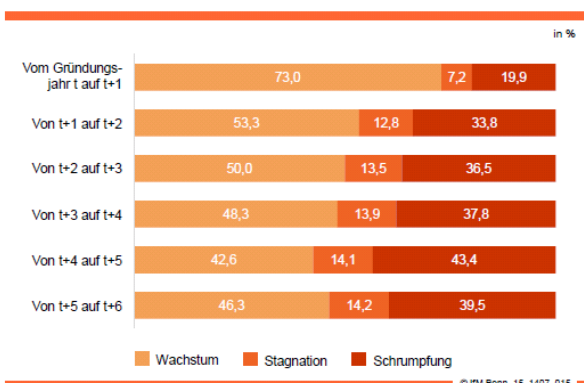
Quelle: [BMF, Schr. v. 29.06.2015](#).

Branchenberatung

IfM-Studie: Kapitalintensive produzierende Gründungen und nicht unternehmensnahe Dienstleister wachsen überdurchschnittlich in den ersten Jahren

Nach Untersuchungen des IfM Bonn „Zur Entwicklungsdynamik neugegründeter Unternehmen – eine Längsschnittanalyse auf Basis des Umsatzsteuerpanels“ wachsen junge, bereits etablierte Unternehmen in den ersten drei Jahren dreimal stärker als ältere Unternehmen. Die durchschnittliche Wachstumsrate liegt hier bei 7,4 % pro Jahr. Mit um 14 % ist der Anteil der Unternehmen, die ihr einmal erreichtes Level ab dem 3. Jahr halten, relativ konstant. Die durchschnittlichen Entwicklungszahlen zeigt die nachfolgende Abbildung (2) aus der Studie:

Abbildung 2: Umsatzentwicklung der neugegründeten Unternehmen in den sechs Jahren nach der Gründung



Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerpanel 2001-2010, Berechnungen des IfM Bonn.

Betrachtet man die Gründungen, die mit weniger als 50.000 € in die Selbständigkeit gestartet sind, liegt die jährliche Umsatzwachstumsrate sogar bei 26 %. Zu diesem Ergebnis kommt das IfM aufgrund einer Untersuchung der Umsatzentwicklung bei neugegründeten Unternehmen in den Jahren 2001–2010. Bei kapitalintensiven produzierenden Unternehmen ist der Anteil der wachsenden Gründungen zu Beginn des Bestehens deutlich größer als bei Unternehmensdienstleistern. Weitere Ergebnisse und Schlussfolgerungen können der [IfM-Studie](#) entnommen werden, die im Internet zum Download bereit steht. Quelle: IfM Bonn, [www.ifm-bonn.org](#), PM v. 25.08.2015.

BITKOM: Jeder vierte Internetnutzer bevorzugt digitale Dokumente statt Papier

23 % der Internetnutzer möchte Unterlagen gern in elektronischer statt in Papierform geschickt bekommen. Das geht aus einer repräsentativen Umfrage von 1.014 Bundesbürgern über 14 Jahren hervor, die die Bitkom Research im Auftrag des Digitalverbands Bitkom durchgeführt hat. Damit hat sich die Zahl der Personen, die persönliche Dokumente via Netz bekommen wollen, innerhalb von zwei Jahren um 8 % erhöht. Auch wenn die Zahl deutlich angestiegen ist, möchte die deutliche Mehrheit der Befragten (75 %) wichtige Dokumente nach wie vor in Papierform erhalten. Nach den Gründen befragt, gaben 76 % der Befürworter von Papierdokumenten an, dass sie keinerlei Vorteil in digitalen Dokumenten sehen. 36 % der

Befragten sieht die Datensicherheit nicht als gegeben an, d.h. sie haben Bedenken, dass bei der Datenübertragung Unbefugte auf die Dateien zugreifen. Weitere Argumente gegen die digitalen Daten sind, dass diese beim Versand verloren gehen könnten bzw. dass die Befragten keine geeigneten Ablagesysteme kennen.

Quelle: BITKOM, [www.bitkom.org](#), PM v. 15.09.2015.

ZEW Branchenreport II/2015: Stimmung in der Informationswirtschaft ungebrochen positiv

Die Stimmung wird von der Mehrzahl der befragten Unternehmen positiv beurteilt. Der Gesamtindikator ist mit 63,7 Punkten gegenüber dem Vorquartal um 0,3 Punkte gestiegen. Allerdings lohnt sich ein Blick auf die Einzelwerte: So haben sich z.B. die Werte für die „sonstigen unternehmensnahen Dienstleister“ – dazu gehören z.B. Grafikdienstleister und Übersetzer – beim Umsatz von überwiegend gleichbleibenden bzw. positiven Erwartungen im 1. Quartal 2015 (14,1 %) auf jetzt -13,9 % gravierend verschlechtert. Das heißt, wer konkrete Schlüsse ziehen möchte, schaut in die Originalpublikationen ZEW Branchenreport Informationswirtschaft II/2015 bzw. I/2015, die Sie auch als [Internetbeilage](#) zum Tipp finden.

Aktuelle Förderinformationen

Projektaufruf „Regio.NRW“: Erste Fördermittel können noch in diesem Jahr fließen

Im Rahmen des Projektaufrufs „Regio.NRW“ wurden von einem Gutachtergremium 44 Projekte zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen in Nordrhein-Westfalen ausgewählt. Bei den ausgewählten Projekten geht es überwiegend um den Aufbau und die Entwicklung von Clustern und Netzwerken, in denen vor allem kleine und mittlere Unternehmen sowie Forschungseinrichtungen zusammenarbeiten wollen, um Effizienz und Wachstum in der Region zu steigern. Passend zur BITKOM-Untersuchung ist ein Thema „Sichere datengetriebene Wirtschaft und Gesellschaft“, das in der Region Köln/Bonn (Region Köln/Bonn e.V.) bearbeitet werden soll (zuständig: Bundesstadt Bonn, Amt für Wirtschaftsförderung). Die weiteren Themen und Cluster-Regionen finden Sie in der [Projektübersicht](#).

Quelle: [www.foerderdatenbank.de](#), PM v. 18.09.2015.

BAFA: Bonus für die Nachrüstung eines Partikelfilters auch bei Nutzfahrzeugen bis 31.12.2015 sichern

Für die Nachrüstung eines Partikelfilters bei älteren Dieselfahrzeugen (Pkw: Erstzulassung bis einschließlich 31.12.2006, leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 t bis einschließlich 31.12.2009) können Fahrzeughalter noch bis zum 31.12.2015 Anträge auf staatliche Förderung nach dem Programm „Förderung des nachträglichen Einbaus von Partikelminderungssystemen bei Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen mit Selbstzündungsmotor (Diesel)“ stellen. Der Einbau wird mit einem staatlichen Zuschuss von 260 € gefördert. Von den hierfür geplanten 30 Mio. € Fördergeldern sind bis Ende August erst 5,2 Mio. € abgerufen worden. Der Einbau kann in allen Werkstätten erfolgen, die die Berechtigung zur Durchführung

von Abgasuntersuchungen besitzen. (Quelle: www.autohaus.de, PM v. 04.09.2015). Weitere Informationen, Richtlinien und Antragsformulare finden Sie auf der Internetseite der BAFA www.bafa.de.

MikroSTARTer Niedersachsen

Wer wird gefördert?

- natürliche Personen als Gründer oder Unternehmensnachfolger
- KMU in den ersten fünf Jahren nach Gründung

Was wird gefördert?

- Kleinstgründungen
- Ausgaben im Zusammenhang mit der Gründung und Erweiterung eines Unternehmens

Wie wird gefördert?

Die Förderung erfolgt in Form eines zinsgünstigen Darlehens.

- min. 5.000 € und max. 25.000 €
- Laufzeit: mind. zwei und max. fünf Jahre
- Rückzahlung: max. zwei tilgungsfreie Jahre
- fester Zinssatz
- Vorzeitige Rückzahlung oder Sondertilgung ist kostenlos jederzeit möglich.
- keine Bearbeitungsgebühr

Was ist zu beachten?

Förderfähig sind auch Gründungen im Nebenerwerb.

Folgende Qualitätskriterien sind zu prüfen:

Existenzgründerinnen und Existenzgründer sowie junge Unternehmen (jünger als ein Jahr): Projektkonzeption zur Erreichung des spezifischen Ziels: Schlüssigkeit des Unternehmenskonzepts, Gründerpersönlichkeit, Bonitätsprüfung;

Unternehmen, die älter als ein Jahr sind: Projektkonzeption zur Erreichung des spezifischen Ziels: Schlüssigkeit des Unternehmenskonzepts, Unternehmerpersönlichkeit, bisherige Unternehmensentwicklung, Bonitätsprüfung.

An wen kann man sich wenden?

Investitions- und Förderbank Niedersachsen (NBank), Günther-Wagner-Allee 12-16, 30177 Hannover, Tel. 0511 30031-333, Fax 0511 30031-11333

Neues Bundesprogramm KitaPlus: Frist für Interessensbekundungen 31.10.2015

Ab dem 01.01.2016 gilt das neue Bundesprogramm KitaPlus, nach welchem Maßnahmen, welche die Angebotszeiten in Kindertageseinrichtungen (Kita) und in der Kindertagespflege erweitern, gefördert werden. Dem Antragsverfahren ist ein **Interessensbekundungsverfahren** vorgeschaltet. Bewerbungen können bis spätestens **31.10.2015** bei der Servicestelle Bundesprogramm, KitaPlus, Büro gsub, Kronenstraße 6, 10117 Berlin, Tel. 030 28409-230, Fax 030 28409-210, E-Mail: interessensbekundung@bundesprogramm-kita-plus.de, Internet: www.fruehe-chancen.de, erfolgen.

Die Förderung erfolgt in Form eines Zuschusses für maximal drei Jahre nach folgender Staffelung:

- Gruppe 1: Erweiterung bis zu 25 h/Woche zusätzliche Öffnungszeiten mit einer Förderung von bis zu 70.000 € pro Jahr,
- Gruppe 2: Erweiterung von bis zu 50 h/Woche zusätzliche Öffnungszeiten mit einer Förderung von bis zu 100.000 € pro Jahr,
- Gruppe 3: Erweiterung der Öffnungszeiten von mehr als 50 h/Woche bis zu 24h/7Tage mit einer Förderung von bis zu 200.000 € pro Jahr.

Die Höhe der Förderung erweiterter Betreuungsangebote in der Kindertagespflege richtet sich nach den Erfordernissen des beantragten Vorhabens, in der Regel maximal bis zu 15.000 € pro Jahr.

Zuwendungsnehmer müssen sich in angemessenem Umfang an den Gesamtausgaben des Vorhabens durch Einbringung von Eigen- und/oder Drittmitteln beteiligen, der Bund übernimmt maximal 95 % der zuwendungsfähigen Gesamtausgaben. Nach Ablauf der Auswahlphase wird es – bei zur Verfügung stehenden Haushaltsmitteln – weiterhin die Möglichkeit geben, eine Teilnahme zu bekunden. Näheres auf www.foerderdatenbank.de bzw. in den [Richtlinien zum Programm KitaPlus](#).

Aktuelle Zinssätze (Stand 15.09.2015)

Art des Zinses	%	Rechtsgrundlage/ Quelle
Basiszinssatz seit 01.01.2015	-0,83 p.a.	§ 247 Abs. 1 BGB/ Deutsche Bundesbank Zinssätze
Hauptrefinanzierungs- fazilität	0,05 p.a.	Deutsche Bundesbank, EZB-Zinssätze
Spitzenrefinanzierungs- fazilität	0,30 p.a.	
Beide: seit 10.09.2014		
Anleihen der öffentlichen Hand mit Restlaufzeit über 9–10 Jahre (Juli 2015)	0,7	Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik, Monatsbericht 08/2015
ERP-Gründerkredit –Start- geld – 5 Jahre – nominal (ef- fektiv)	2,05 (2,07)	Seit 14.10.2014 bzw. 01.04.2015. Alle Werte aktuell siehe Konditionen- Anzeiger der KfW www.kfw.de .
ERP-Gründerkredit Univer- sell: je nach Bonität nominal (effektiv)	ab 1,00 (1,00)	
Basiszins für das vereinfachte Ertragswertverfahren (§ 203 Abs. 2 BewG)	0,99	BMF-Schreiben vom 02.01.2015
Zuschlag	4,5	
Entspricht Multiplikator	18,21	
Kredithürde der gewerblichen Wirtschaft, 08/2015	15,0	ifo-Konjunkturtest

Vorschau:

GoBD – finanzamtssichere Belegorganisation im Rechnungswesen