



BUSINESS 07

Unternehmensplan

Ein wichtiges Dokument zur Präsentation Ihres Projekts.

[Kurs starten >](#)



Warsaw University
of Technology



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.





Target



Hands-on
SHAFE



BUSINESS **MODUL 7**

Unternehmensplan

Wenn es soweit ist, muss Ihr Geschäftsprojekt verschiedenen Partner:innen vorgestellt werden. Der Businessplan soll Ihnen helfen, Ihr Projekt in wenigen Minuten klar und prägnant zu präsentieren.

Was Sie in diesem Modul lernen werden

- 1 Was ist ein Unternehmensplan?
- 2 Warum ist ein Unternehmensplan wichtig?
- 3 Einen Unternehmensplan erstellen.
- 4 Hilfe zur Erstellung eines Unternehmensplans.



Kapitel innerhalb des Moduls

- 1 Was ist ein Unternehmensplan?

- 2 Warum ist ein Unternehmensplan wichtig?

- 3 Einen Unternehmensplan erstellen

- 4 Hilfe zur Erstellung eines Unternehmensplans



BUSINESS

MODUL 7

KAPITEL 1

Was ist ein Unternehmensplan?

Bevor Sie einen Unternehmensplan erstellen, sollten Sie wissen, worum es sich dabei handelt.

Was Sie lernen werden

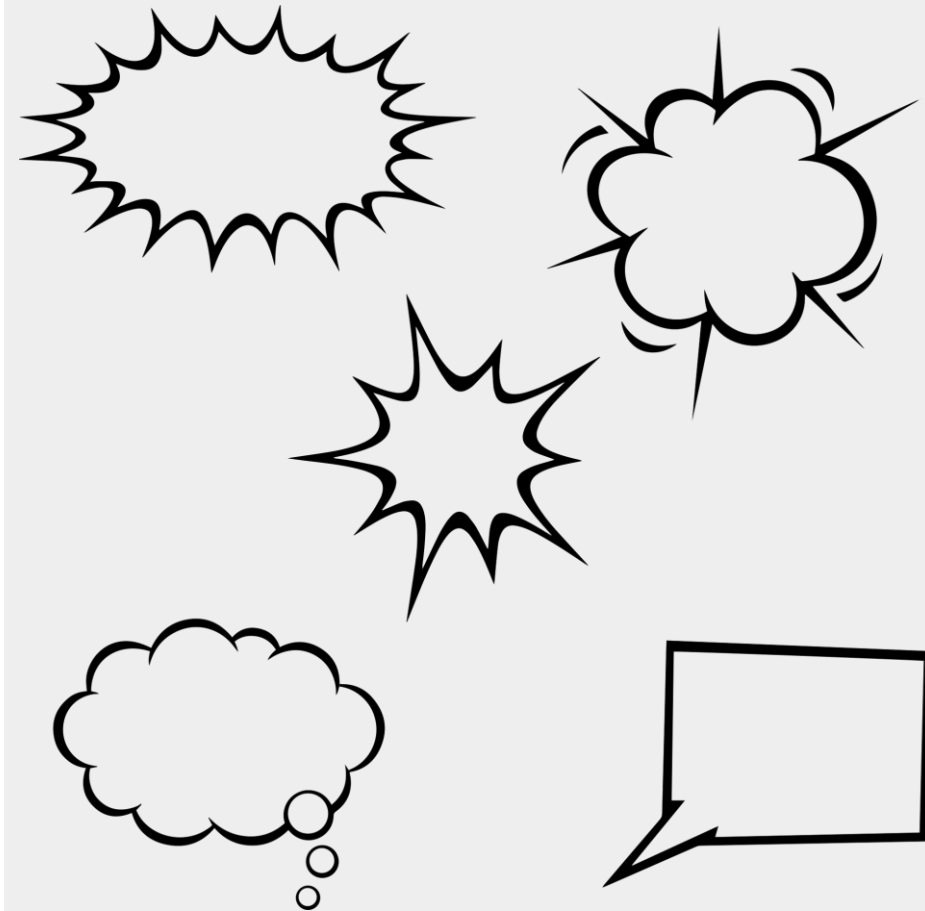
1 | Was ist ein Unternehmensplan?



Was ist ein Unternehmensplan?

Der Unternehmensplan ist eines der Aushängeschilder Ihres Unternehmens für verschiedene Partner: Banken, Investor:innen und viele andere.

In diesem Kapitel gehen wir näher darauf ein.



Was ist ein Unternehmensplan?

Der Unternehmensplan ist ein schriftliches Dokument, in dem Unternehmer:innen, das Geschäftsprojekt und das Wirtschafts- und Finanzmodell des Unternehmens vorgestellt werden.

Mit anderen Worten: In diesem Dokument wird erklärt, worum es sich bei dem Geschäftsprojekt handelt und warum und wie es rentabel ist.

Sie sollen nicht nur Ihr Unternehmen vorstellen, sondern andere auch von den Finanzprognosen, dem potenziellen Wachstum und der Nachhaltigkeit Ihres Unternehmens überzeugen.

Der Unternehmensplan ist in der Regel in zwei Teile gegliedert:

- Eine Darstellung des Projekts sowie des Geschäftsmodells
- Eine finanzielle Projektion des Projekts

Aus diesem Grund ist er einer der letzten Schritte bei der Gründung eines Unternehmens. Denn er fasst alle bisher unternommenen Schritte zusammen.

Dieses Dokument muss mehrere Monate der Projektentwicklung auf knapp 10-15 Seiten zusammenfassen.



Wissenswert

In allen Bereichen der Welt ist der Unternehmensplan das grundlegende Dokument, wenn es darum geht, potenziellen Partner:innen ein Geschäftsprojekt vorzustellen.

Zusammenfassung von Kapitel 1

1

Der Unternehmensplan ist ein schriftliches Dokument, das alle Aspekte Ihres Unternehmens klar und prägnant darstellt.

Kapitel abgeschlossen!

Glückwunsch! Sie haben dieses Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

Was haben Sie gelernt?

1

Sie wissen nun, was ein Unternehmensplan ist.



Was kommt als Nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der unten stehenden Schaltflächen klicken:

[Wiederholen](#)[Weiter](#)



 **BUSINESS**

MODUL 7

KAPITEL 2

Warum ist ein Unternehmensplan wichtig?

Die Erstellung eines Unternehmensplans ist keine leichte Aufgabe. Im Folgenden wird die Bedeutung des Plans erläutert.

Was Sie lernen werden

- 1 | Warum die Erstellung eines Unternehmensplans so grundlegend für Ihr Geschäft ist.



Situationsabhängige Bedeutung des Unternehmensplans

Es gibt viele Situationen, in denen Sie einen Unternehmensplan erstellen müssen.

Schauen wir uns einige der Situationen, die Ihnen begegnen könnten, genauer an.



Darlehen beantragen

Wenn Sie ein Darlehen beantragen, wird Ihre Bank als erstes nach Ihrem Unternehmensplan fragen, noch bevor Fragen zu Ihrem Geschäftsvorhaben gestellt werden.

Ihr Unternehmensplan ist für Bank-Mitarbeitende gewissermaßen das Äquivalent zu Ihrem Lebenslauf für einen Personalverantwortlichen.



Geschäftspartner:innen

Wenn Sie andere davon überzeugen wollen, sich an Ihrem Unternehmen zu beteiligen, müssen Ihr Unternehmensplan Seriosität und Professionalität demonstrieren.

Deshalb sollten Sie einen klaren und präzisen Unternehmensplan vorlegen. Er ist oft der Auftakt zu einem engagierteren Gespräch.



Gründer:innenzentren

Sind Sie vielleicht daran interessiert, sich einem Gründer:innenzentrum anzuschließen? Bei einem Gründer:innenzentrum handelt es sich um eine verbandsähnliche Struktur, die Start-up-Unternehmen und Einzelunternehmer:innen hilft, die Relevanz ihrer Projekte zu bewerten und ihre Unternehmen zu entwickeln, indem sie ein umfassendes Spektrum an Dienstleistungen anbietet, z. B. spezifische Schulungen, Managementberatung oder administrative Unterstützung.

Bevor eine solche Einrichtung Sie bei der Gründung und Entwicklung Ihres Unternehmens unterstützt, muss sie zunächst die Tragfähigkeit Ihres Projekts analysieren.

Gründer:innenzentren haben eine begrenzte Aufnahmekapazität. Wenn sie eine Auswahl zu treffen haben, wird diese zum Teil auf der Lektüre des Unternehmensplans und der Analyse der Lebensfähigkeit beruhen.



Zulieferer:innen

Warenlieferant:innen verfügen über begrenzte Kontingente. Wenn die Nachfrage größer ist als ihre Lieferkapazität, können sie mit den Preisen spielen, aber sie können auch eine Auswahl ihrer besten Kund:innen treffen.

Die mit einem besseren Potenzial für Nachhaltigkeit und dauerhafte Geschäfte heben sich leichter von der Masse ab.

Die Hervorhebung des Wachstumspotenzials Ihrer Tätigkeit in Ihrem Unternehmensplan ist elementar.



Zusammenfassung von Kapitel 2

1

In vielen Situationen kann es erforderlich sein, einen klaren und präzisen Geschäftsplan vorzulegen.

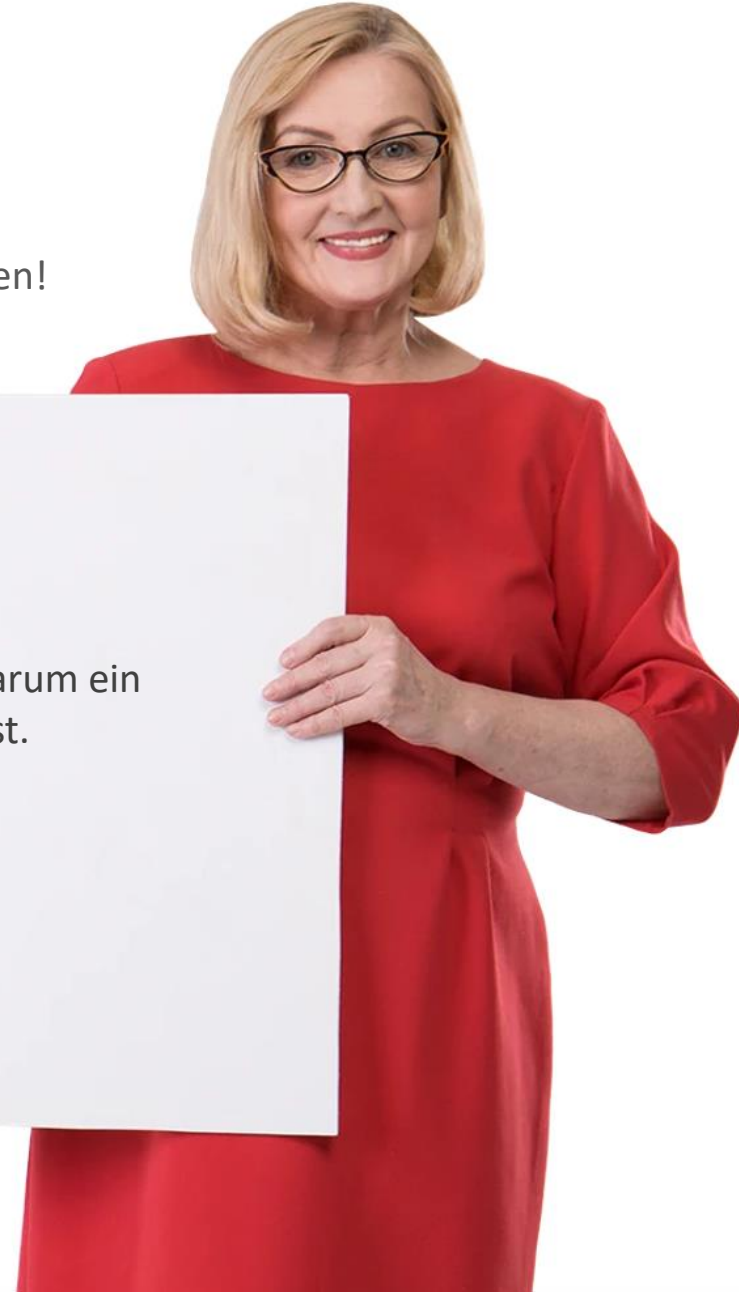
Kapitel abgeschlossen!

Glückwunsch! Sie haben dieses Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

Was haben Sie gelernt?

1

Sie wissen nun, wann und warum ein Unternehmensplan wichtig ist.



Was kommt als Nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der unten stehenden Schaltflächen klicken:

[Wiederholen](#)

[Weiter](#)





 **BUSINESS**

MODUL 7

KAPITEL 3

Einen Unternehmensplan erstellen

Auf den folgenden Folien widmen wir uns der Erstellung eines Unternehmensplans.

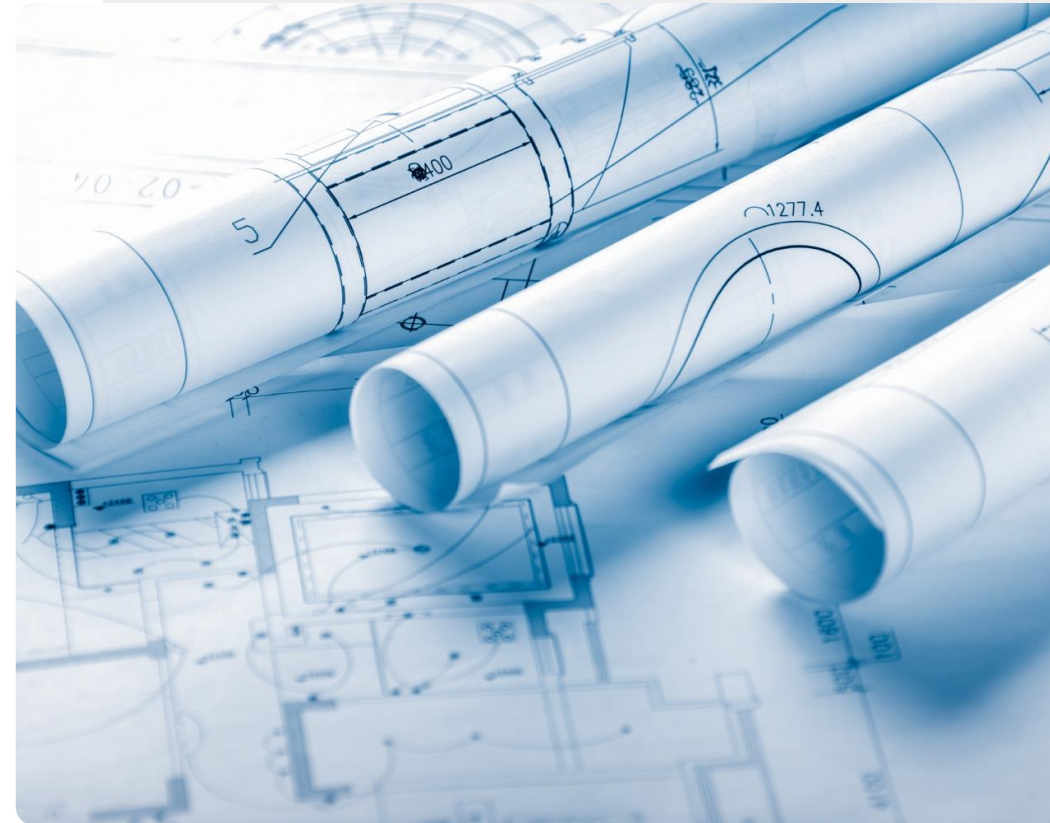
Was Sie lernen werden

- 1 | Wie erstelle ich einen Unternehmensplan?



Erstellung Ihres Unternehmensplans

Ein Unternehmensplan wird häufig in sechs Teile untergliedert. Wir werden jeden einzelnen Teil untersuchen, um Ihnen schrittweise bei der Umsetzung zu helfen.



Teil Eins: SIE

Sie sind Kapitän:in des Schiffes. Die Zukunft des Unternehmens hängt von Ihnen ab, insbesondere von Ihrer Fähigkeit, ein Unternehmen zu führen. Bevor wir mehr über Ihr Unternehmen wissen, müssen wir mehr über Sie wissen.



Ihre Vorstellung

Ihre Vorstellung umfasst in der Regel eine Präsentation der folgenden Punkte:

- Ihre Qualifikationen.
- Ihre beruflichen Erfahrungen.
- Wie Ihre Idee zustande kam.
- Ihre Beweggründe, ein Unternehmen zu gründen.
- Ihre Stärken und Schwächen, um diese Art von Unternehmen zu führen.



Ihre Geschäftspartner:innen

Arbeiten Sie mit Partner:innen zusammen? Sind diese nur Investor:innen oder arbeiten sie tatsächlich mit dem Unternehmen zusammen? Sie sollten genaue Angaben zu ihnen machen und angeben, wie sie in das Unternehmen eingebunden sind.



Ihre Angestellten

Sie müssen auch Ihre Mitarbeiter:innen vorstellen. Dabei ist die Anzahl der Mitarbeiter:innen, die monatliche Arbeitszeit und die Art der Tätigkeiten und Aufgaben, die sie ausführen, von Relevanz.

In Ihrem Unternehmensplan müssen Sie die allgemeine Organisation Ihrer personellen Ressourcen genau darlegen.



Teil Zwei: Das Projekt

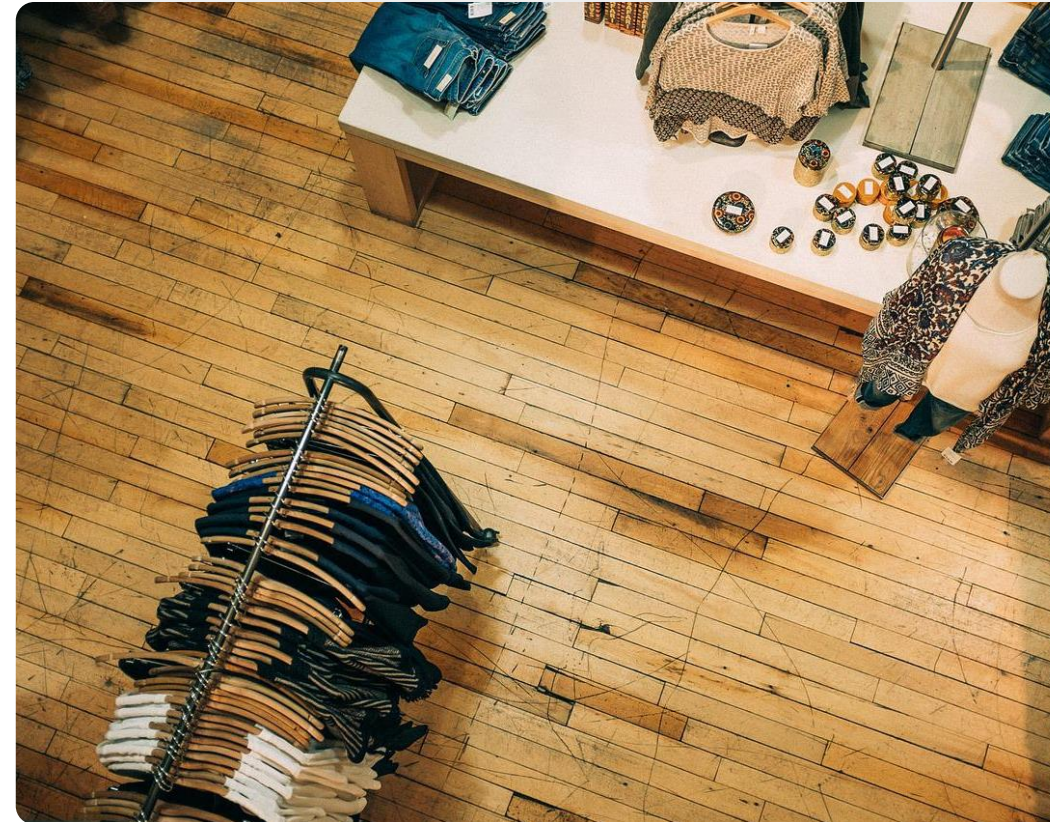
In dieser Phase des Geschäftsmodells kennen die potenziellen Partner:innen Sie besser. Es ist an der Zeit, sie mit Informationen über das Unternehmen zu versorgen.



Ihre Haupttätigkeit

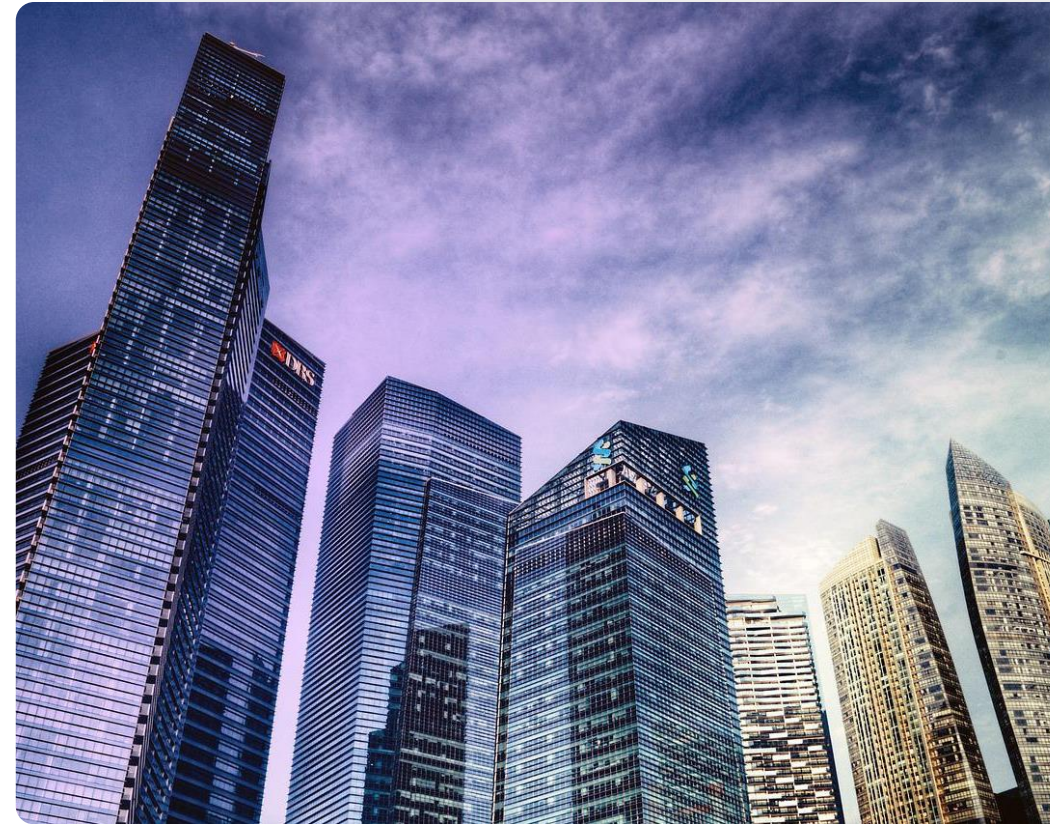
Was ist Ihre Haupttätigkeit? Was bieten Sie an und wie tun Sie es?

In diesem Abschnitt geht es darum, die Merkmale Ihres Angebots, die Produkte und Dienstleistungen, die Sie verkaufen, und die Art und Weise, wie Sie dies tun, zu beschreiben.



Teil Drei: Ihr Umfeld

Ein Projekt ist nichts ohne sein Umfeld. In der Tat bewerten wir die Relevanz eines Projekts häufig in Bezug auf die Merkmale seines Umfelds. Die Analyse des Umfelds Ihres Unternehmens ist ein sehr wichtiger Schritt Ihres Unternehmensplans.



Gesetzliche Vorschriften

Unterliegt Ihre Tätigkeit besonderen behördlichen Beschränkungen? Müssen Sie eine bestimmte Qualifikation nachweisen, um diese Tätigkeit auszuüben? Müssen Sie besondere Hygiene- und Sicherheitsstandards einhalten?

In diesem Teil müssen Sie zeigen, dass Sie die Vorschriften kennen, die Sie befolgen müssen.



Kontext

Was sind die Markttrends? Wächst oder schrumpft der Markt, auf dem Sie tätig sind? Welche Chancen bietet dieser Markt? Welche Produkte und Dienstleistungen sind erfolgreich? Welche sind nicht oder nicht mehr erfolgreich?

Die Kenntnis des Kontextes eines Marktes stellt sicher, dass Sie mit den richtigen Informationen beginnen, um Ihr Unternehmen zu entwickeln.

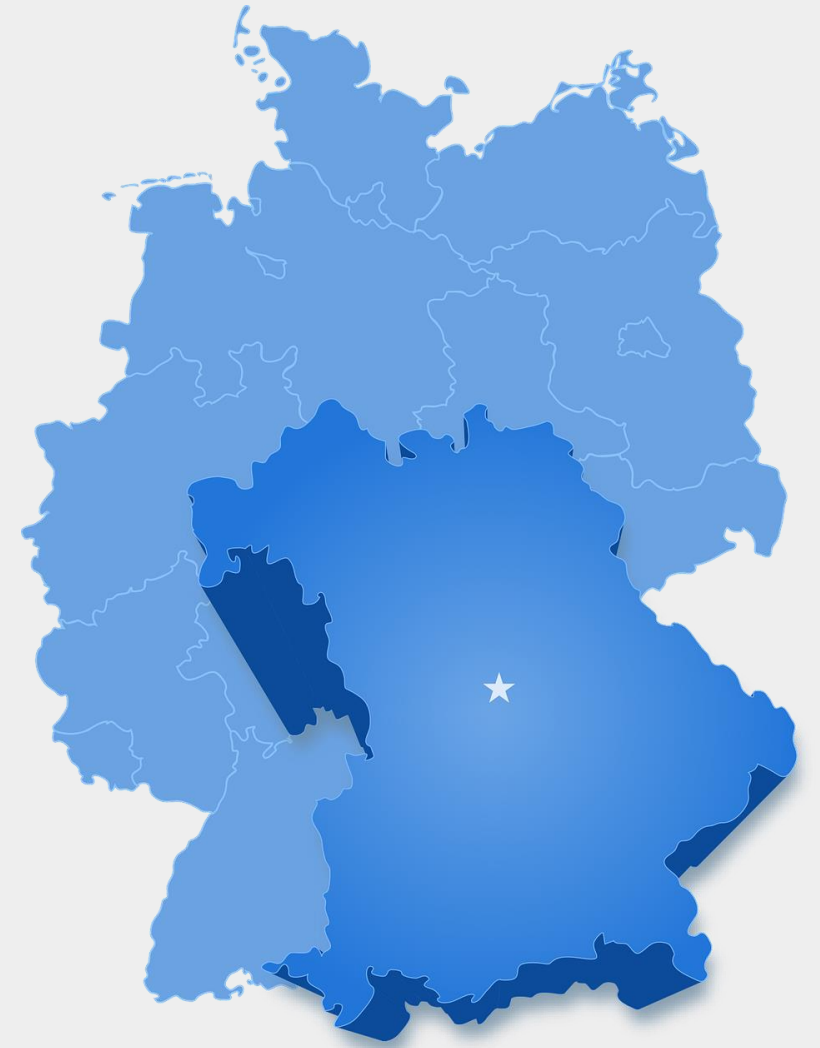
Konzentrieren Sie sich auf den wirtschaftlichen, den politischen und den sozialen Kontext. In der Tat wird ein Markt oft von diesen drei Arten von Kontexten bestimmt, die voneinander abhängig sind.



Zielmarkt

Wo werden Sie arbeiten? Auf lokaler Ebene? Auf regionaler Ebene? Auf nationaler Ebene? Wie weit werden Sie sich von Ihrem Arbeitsplatz entfernen, um Ihre Waren und Dienstleistungen zu verkaufen?

Ihr Geschäftsgebiet bestimmt die Anzahl der Kund:innen, die Sie potenziell erreichen können. Je größer es ist, desto mehr potenzielle Kund:innen erreichen Sie natürlich auch.



Die Kund:innen

Welches Klientel haben Sie im Visier? Was sind ihre Merkmale, Erwartungen, Bedürfnisse und Konsumgewohnheiten?

Die Kenntnis Ihrer Kund:innen ist für den Erfolg Ihres Unternehmens von entscheidender Bedeutung, denn schließlich existiert Ihr Unternehmen nur, um sie zu bedienen.



Konkurrent:innen

Wer sind Ihre Konkurrent:innen? Welche Preise verlangen sie? Welches geografische Gebiet decken sie ab? Was sind ihre Geschäftsmodelle? Was sind ihre Marketingstrategien?

Einer der Schlüssel zum Erfolg ist es, sich von seinen Konkurrent:innen abzuheben.

Wie können Sie behaupten, besser zu sein, wenn Sie sie nicht gut genug kennen? Zeigen Sie, dass Sie sie kennen und dass Sie besser in der Lage sind, die Bedürfnisse und Erwartungen des Marktes zu erfüllen.



Zulieferer:innen

Wie hoch sind ihre Preise? Wie lauten die Lieferbedingungen? Welchen Kundendienst bieten sie an?

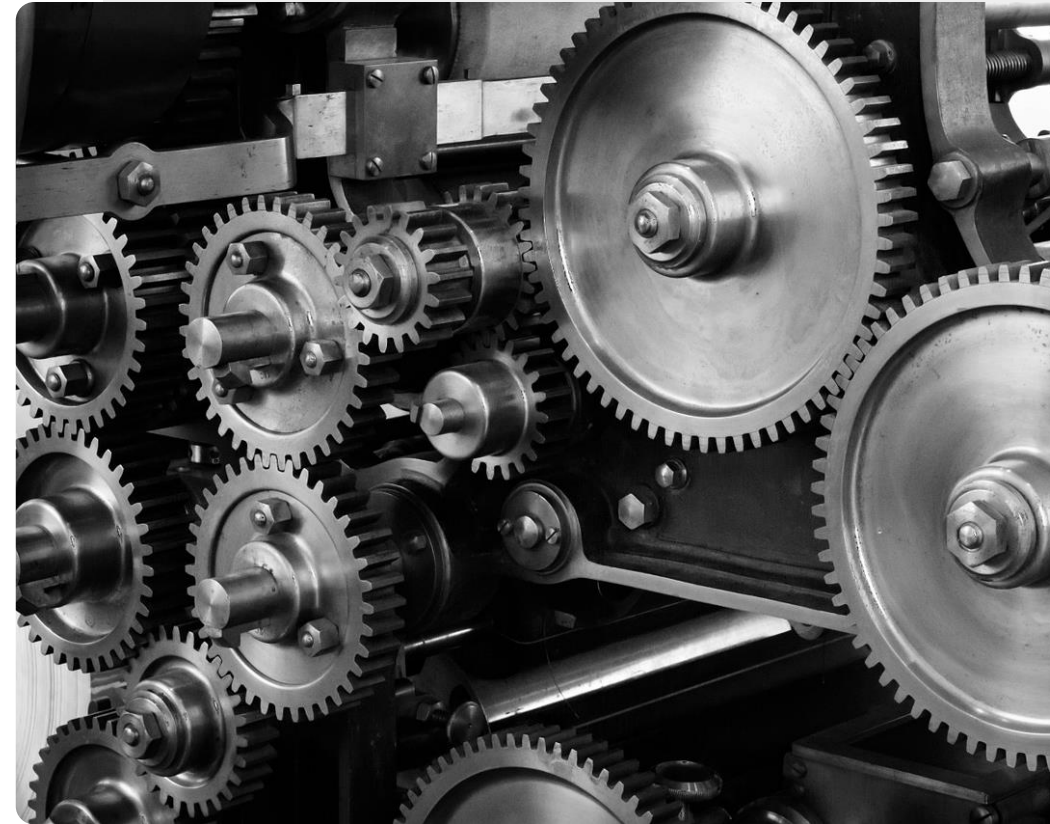
Ohne Lieferant:innen gibt es keine Waren. Ohne Waren gibt es auch keinen Umsatz.

Zeigen Sie, dass Sie Ihre potenziellen Lieferant:innen kennen und wissen, wie Sie mit ihnen vertrauensvoll zusammenarbeiten können.



Teil Vier: Ihre Strategie

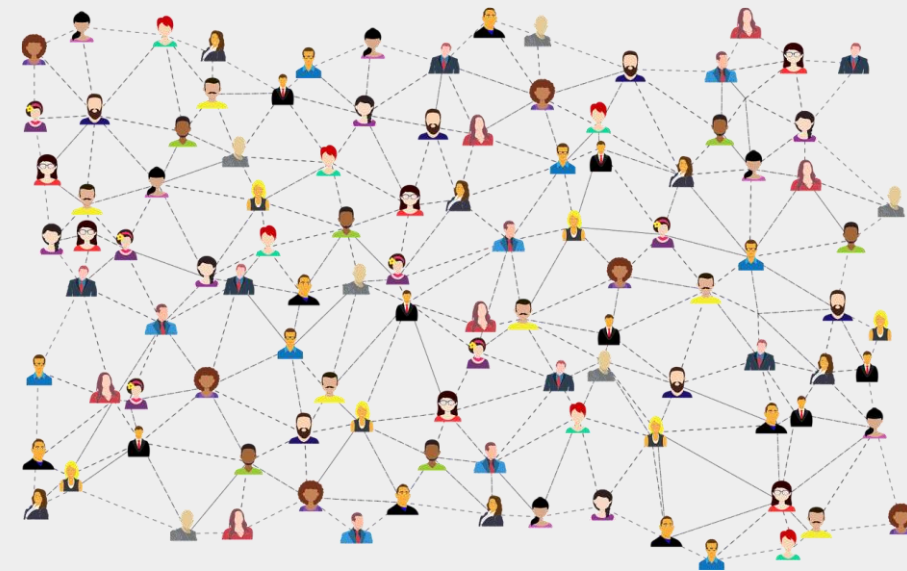
Sobald Sie gezeigt haben, dass Sie Ihren Markt kennen, ist es an der Zeit, Ihre Strategie vorzustellen, mit der Sie auf diesem Markt erfolgreich sein wollen.



Kommerzielle Mittel

Wer folgt Ihnen? Was planen Sie in Bezug auf die Werbung?
Verfügen Sie über ein gutes berufliches Netzwerk, um von der Mund zu Mund Propaganda zu profitieren?

Sie müssen die Menschen von Ihren Fähigkeiten überzeugen, um Ihren Umsatz zu steigern. Zum Beispiel durch die Identifizierung relevanter Vertriebskanäle.



Materielle Aspekte

In welche Ausrüstung müssen Sie investieren?
Benötigen Sie Räumlichkeiten? Wollen Sie mieten oder kaufen? Müssen Sie in bestimmte Maschinen investieren?

In diesem Teil sind Sie aufgefordert zu zeigen, dass Sie gut geplant haben, was Sie produzieren und verkaufen wollen.



Menschliche Ressourcen

Welche Fähigkeiten werden für die Entwicklung Ihres Unternehmens benötigt? Müssen Sie Personal einstellen? Planen Sie, bestimmte Aufgaben an Subunternehmer:innen zu vergeben? Wie werden die verschiedenen täglichen Aufgaben unter Ihren Mitarbeiter:innen aufgeteilt?

Menschliche Ressourcen sind der produktive Motor Ihres Unternehmens. Sie sollten nicht vernachlässigt werden.



Finanzielle Mittel

Sind Sie in der Lage, dem Unternehmen persönliche finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen? Welche anderen Finanzierungsquellen planen Sie zu erschließen? Bankfinanzierung? Öffentliche Beihilfen und Subventionen? Staatliche Zuschüsse?

Ohne eine Finanzierung gibt es kein Projekt. Sie müssen zeigen, dass Sie diesen Teil nicht vernachlässigt haben. Zum Beispiel durch die Ermittlung von Finanzstrukturen oder potentiellen Partner:innen.



Teil Fünf: Finanzielle Aussichten

In diesem Abschnitt werden Sie lediglich aufgefordert, die Finanzprognosen, die Sie im Modul „BUSINESS 06“ "Finanzprognosen" erarbeitet haben, zu präsentieren.

BUSINESS 06



Finanzierungsplan

Bitte kehren Sie zum Modul „BUSINESS 06“
Finanzprognosen zurück, um Ihr Gedächtnis
aufzufrischen, was ein Finanzierungsplan ist.

BUSINESS 06



Finanzfluss

Bitte kehren Sie zum Modul „BUSINESS 06“
Finanzprognosen zurück, um Ihr Gedächtnis
aufzufrischen, was den Finanzfluss betrifft.

BUSINESS 06



Gewinn – und Verlustrechnung

Bitte kehren Sie zum Modul „BUSINESS 06“

Finanzprognosen zurück, um Ihr Gedächtnis darüber aufzufrischen, was eine Gewinn- und Verlustrechnung ist.

BUSINESS 06



Teil Sechs: rechtliches, steuerliches und soziales Umfeld

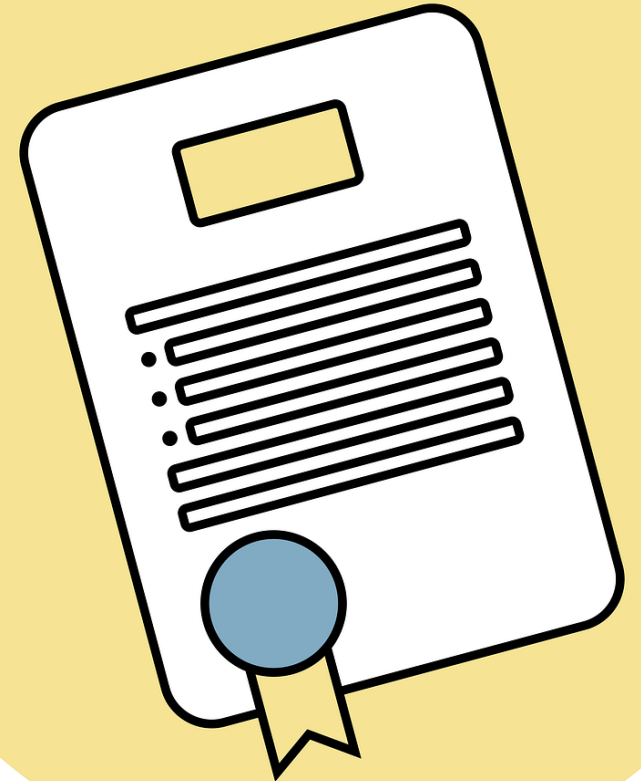
In diesem letzten Teil müssen Sie die rechtlichen, steuerlichen und sozialen Gesetze und Normen darlegen, denen Ihr Unternehmen unterworfen sein wird.



Gesetzliche Standards

Welchen rechtlichen Status wird Ihr Unternehmen haben? Wie werden die Anteile zwischen den Gesellschafter:innen aufgeteilt? Warum haben Sie diese Rechtsform für Ihr Unternehmen gewählt?

Ziel dieses Teils ist es, zu zeigen, dass Ihre Rechtsform den Merkmalen der von Ihnen ausgeübten Tätigkeit angepasst ist.



Steuerliche Regularien

Wie wird Ihr Steuersystem aussehen? Welchen Arten von Steuern unterliegt Ihr Unternehmen? Welche Steuerbefreiungen werden Sie in Anspruch nehmen können?

Sie müssen zeigen, dass Sie das Steuersystem, dem Sie unterliegen werden, verstehen.



TAX

Sozialversicherungen

Wie wird Ihre Sozialversicherung aussehen? Wie wird Ihre Krankenkasse aussehen? Ihr Rentenfonds?

Der Sozialschutz ist eine Garantie für Ihre Gesundheit und damit auch für die Ihres Unternehmens. Achten Sie darauf, dass Sie sie nicht übersehen.



Zusammenfassung des Unternehmensplans

1 – Vorstellung des Teams <i>(ca. 2-3 Seiten)</i>	A – Wer sind SIE? B – Geschäftspartner*innen	C – Ihre Angestellten
2 – Vorstellung des Projekts <i>(ca. 2-3 Seiten)</i>	A – Ihr Angebot: Produkte und/oder Dienstleistungen	
3 – geschäftliches Umfeld <i>(ca. 2-3 Seiten)</i>	A – Vorschriften B – Kontext des Marktes C – Arbeitsfeld	D – Kund*innen E – Konkurrenten F – Zulieferer
4 – Ihre Mittel/Ressourcen <i>(ca. 2-3 Seiten)</i>	A – kommerziell B – materiell	C – menschlich D – finanziell
5 – Finanzprognose <i>(3 Seiten)</i>	A – Finanzplan B – Finanzfluss	C – Gewinn – und Verlustrechnung
6 – Gesetzliche, steuerliche und soziale Aspekte <i>(ca. 1-2 Seiten)</i>	A – rechtlich B – steuerlich	C – sozial

13 bis maximal 20 Seiten sind ausreichend

Kein Aspekt sollte vergessen oder vernachlässigt werden!

Zusammenfassung von Kapitel 3

1

Sechs Teile des Unternehmensplans.

2

Alle Teile sind gleichsam bedeutend.

3

Kein Teil darf vernachlässigt werden.

Kapitel abgeschlossen!

Glückwunsch! Sie haben dieses Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

Was haben Sie gelernt?

1

Sie wissen nun, was Sie beachten müssen, wenn Sie einen Unternehmensplan erstellen wollen.



Was kommt als Nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der unten stehenden Schaltflächen klicken:

[Wiederholen](#)[Weiter](#)



BUSINESS

MODUL 7

KAPITEL 4

Hilfe zur Erstellung eines Unternehmensplans

Das Beachten dieser wichtigen Tipps kann den Unterschied bei der Erstellung eines guten Geschäftsplans ausmachen.

Der Ablauf

1**2****3**

Sorgfältig sein

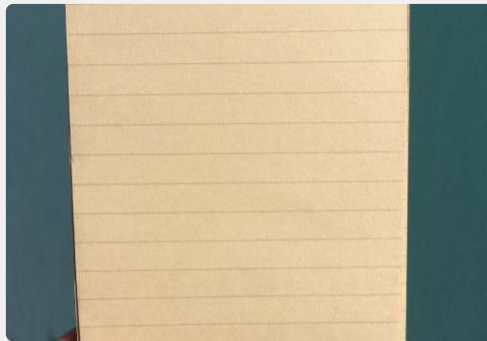
Vergewissern Sie sich, dass die Form Ihres Unternehmensplans tadellos ist. Keine Rechtschreibfehler und ein kohärenter Stil für Grafiken (Schriftarten, Farben, Titel, Untertitel usw.) sind eine Grundvoraussetzung. Ob er ordentlich ist oder nicht, ist das erste, was Leser:innen auffällt.

Der Ablauf

1

2

3



Prägnant und kurz

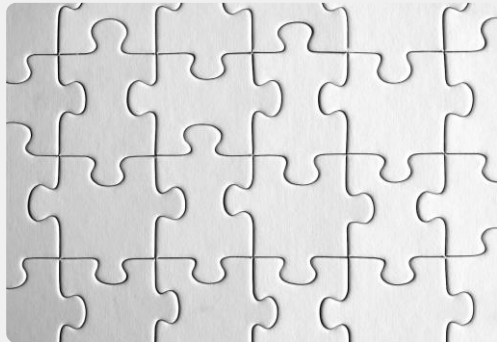
Ein Unternehmensplan ist kein Roman. Er muss schnell gelesen werden können. Fassen Sie sich kurz und kommen Sie zu den wichtigsten Punkten. In der Regel umfasst ein Geschäftsplan zwischen 10 und 20 Seiten.

Der Ablauf

1

2

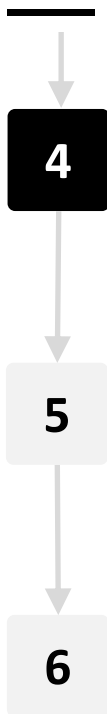
3



Vollständigkeit

Das bedeutet aber nicht, unvollständig zu sein. Im Gegenteil: Die Herausforderung des Unternehmensplans besteht darin, ihn kurz zu halten und gleichzeitig so viele Informationen wie möglich zu liefern.

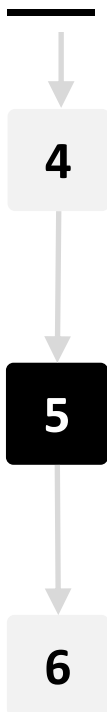
Der Ablauf



Verständlichkeit

Es ist nicht nötig, sehr technische Begriffe zu verwenden. Außerdem müssen die Texte kurz, mit gutem Zeilenabstand und leicht lesbar sein. Vermeiden Sie Kopferbrechen bei den Leser:innen.

Der Ablauf



Präzise sein

Wenn Sie Statistiken und andere Referenzen verwenden, prüfen Sie Ihre Informationsquellen sorgfältig. Verwenden Sie Anhänge, um bei Bedarf Belege zu liefern.

Der Ablauf



Überzeugungskraft

Vergessen Sie nicht, dass Ihr Unternehmensplan darauf abzielt, Ihre Gesprächspartner:innen von der Relevanz Ihres Unternehmens zu überzeugen. Betonen Sie das Wachstumspotenzial Ihres Unternehmens.



Wissenswert

Es gibt keinen offiziellen Standard für die Erstellung eines Unternehmensplans.

Es handelt sich nicht um eine Doktorarbeit. Es steht Ihnen frei, die Form zu wählen, die am besten zu Ihnen passt.

Wenn Sie visuell veranlagt sind, können Sie auch Diagramme und Illustrationen verwenden.

Zusammenfassung von Kapitel 4

1

Das Geheimnis eines guten Unternehmensplans besteht darin, so viele Informationen wie möglich auf so wenigen Seiten wie möglich zu vermitteln.

2

Präzision und Klarheit sind der Schlüssel eines erfolgreichen Unternehmensplans.

3

Es steht Ihnen frei, den Unternehmensplan so zu gestalten, wie es Ihnen am besten passt.

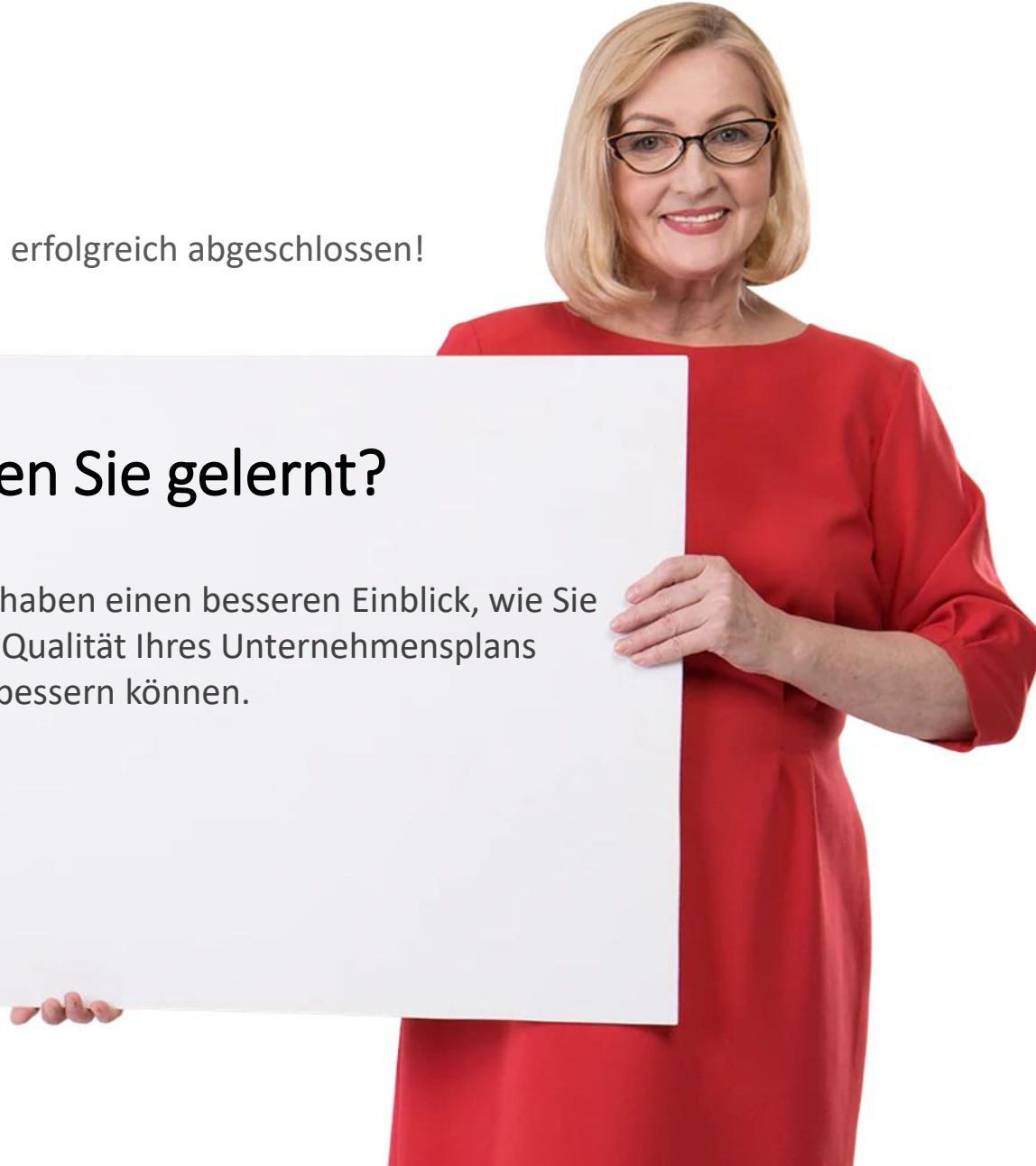
Kapitel abgeschlossen!

Glückwunsch! Sie haben dieses Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

Was haben Sie gelernt?

1

Sie haben einen besseren Einblick, wie Sie die Qualität Ihres Unternehmensplans verbessern können.



Was kommt als Nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der unten stehenden Schaltflächen klicken:

[Wiederholen](#)[Weiter](#)

Zusammenfassung von Modul 7

1

Der Unternehmensplan ist sehr wichtig, um Ihr Unternehmen in schriftlicher Form den Partner:innen zu präsentieren.

2


Klarheit, Präzision und Prägnanz sind die Schlüsselwörter eines guten Unternehmensplans.

3

Nehmen Sie sich die Zeit, Ihren Unternehmensplan zu erstellen, es ist eine Zeitinvestition, um Ihre Geschäftsmöglichkeiten zu verbessern.

Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **BUSINESS** **MODUL 7** Unternehmensplan

A business plan is a written document you can share with your partners

True

False

Modul abgeschlossen!

Glückwunsch! Sie haben dieses Modul erfolgreich abgeschlossen!

Was haben Sie gelernt?

1

Sie können nun einen professionellen Unternehmensplan erstellen.



Was kommt als Nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Modul wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der unten stehenden Schaltflächen klicken:

Wiederholen

Weiter

