



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

Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der OeAD-GmbH wider. Weder die Europäische Union noch die OeAD-GmbH können dafür verantwortlich gemacht werden.“



Erasmus+



022-2-AT01-KA210-ADU-000097665

Kurs zur Förderung von:

Entwicklung eines Businessplans

Ziele



Beim Abschluss dieses Moduls wird der Lernende in der Lage sein:

- Die verschiedenen Aspekte eines Businessplans zu beschreiben.
- Die Bedeutung zu erkennen, die es hat, die eigene unternehmerische Reise zu organisieren.
- Eine Vergleichsanalyse von Kosten und Nutzen bestimmter Geschäftsansätze durchzuführen, wie sie im Businessplan dargelegt sind.

Schlüsselwörter



- ✓ Geschäftsplan
- Strategie
- Marktforschung
- Finanzierung
- Betriebsführung
- HR
- Risikoanalyse

Inhaltsverzeichnis

UNIT 1 Festlegung der Richtung

- 1.1. Zweck der Businessplan-Erstellung
- 1.2. Bestandteile eines Businessplans

UNIT 2 Strategie und Forschung

- 2.1. Bedarfsermittlung
- 2.2. Persönliche Erfahrungen
- 2.3. Marktanalyse
- 2.4. Die Bedeutung der Strategie
- 2.5. Werte, Mission und Vision



UNIT 3 Finanzierung des Unternehmens

- 3.1. Finanzierung
- 3.2. Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung
- 3.3. Prognosen und Projektionen
- 3.4. Jahresabschlüsse

UNIT 4 Exkurs

- 4.1. Warum ist Betriebsmanagement relevant?
- 4.2. Personalmanagement
- 4.3. Freiberuflichkeit
- 4.4. Risikoanalyse
- 4.5. Kohäsion



UNIT 1

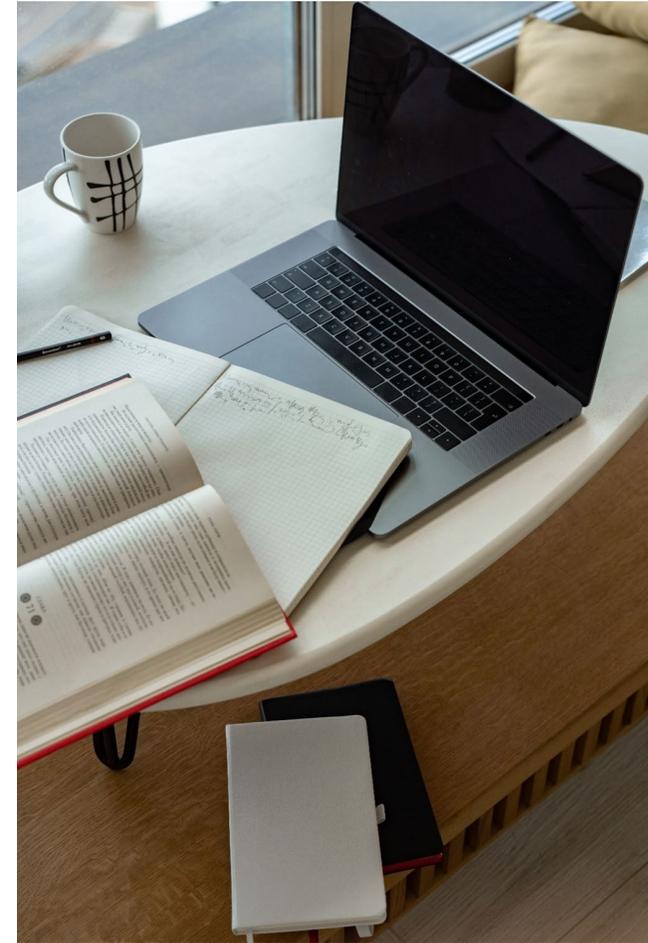


**Festlegung der
Richtung**

1.1 Zweck der Businessplan-Erstellung

Ein Businessplan unterstützt dabei, Ideen zu strukturieren, was sowohl für die persönliche Organisation als auch für die Kommunikation der Geschäftsidee von Vorteil ist.

In diesem Kontext kann das Erstellen eines Plans, der dazu inspiriert, eine Idee in die Realität umzusetzen, positive Ergebnisse hervorbringen.



1.2 Bestandteile eines Businessplans

Ist Ihnen aufgefallen, dass viele große Bücher definierte Abschnitte haben? Dies hilft, innerhalb von Sekunden zu finden, was Sie suchen, verbessert Ihr Leseerlebnis und macht so den Inhalt für den Leser zugänglicher.

Ähnlich muss ein Businessplan übersichtlich organisiert sein (Ekanem, 2017) und sollte:

- **Deckblatt**
- Inhaltsverzeichnis**
- Zusammenfassung**
- Einleitung**
- Geschäftsstrategie**
- Marktforschung**
- Finanzen**
- Betriebsführung**
- Personal**
- Risikoanalyse und**
- Wachstumsprognose**
- Schlussfolgerungen**

1.2 Bestandteile eines Businessplans

Es ist ratsam, die Einleitung, den Hauptteil, die Zusammenfassung und die Schlussfolgerungen für das Ende aufzuheben.

Betrachten Sie Ihren Businessplan als einen lebenden Organismus, der sich verändert, je klarer wird, welche Chancen und Einschränkungen im Zusammenhang mit einer Geschäftsidee bestehen.





UNIT 2



Strategie und
Forschung

2.1 Bedarfsermittlung

Eine Idee sollte nicht willkürlich und ohne Kontext vorgestellt werden – sie muss einem spezifischen Bedürfnis dienen, sei es ein allgemeines oder ein spezifischeres in einem Marktsegment.

Was ist ein Marktsegment? Ein Marktsegment bezieht sich auf eine bestimmte Gruppe von Verbrauchern, die eine Reihe bestimmter Merkmale und damit spezifischer Bedürfnisse aufweisen.

Informationen zur Kundensegmentierung finden Sie [hier!](#)

Es ist empfehlenswert, dass sich ein Unternehmen zuerst mit der Nachfrage nach einem Kundensegment befasst. Ein breiteres Anwendungsspektrum kann dann erkundet werden, sobald sich das Unternehmen etabliert hat.

2.2 Persönliche Erfahrungen



Die beiden Hauptkanäle für Marktforschung sind Primär- und Sekundärforschung. Durch sie kann ein angehender Unternehmer analysieren und verstehen, was der Kunde benötigt. Dies ist nicht nur nützlich, um einen umfassenden Businessplan zu erstellen, sondern auch, um neue Ideen zu entwickeln oder Änderungen am ursprünglichen Ansatz vorzunehmen.

Eine der ergiebigsten Quellen für Ideen sind persönliche Erfahrungen. Obwohl es möglich ist, über inspirierende Geschichten und Herausforderungen anderer zu lesen und zu hören, verfügt jeder Mensch über einzigartige Erfahrungen und hat somit Einblicke in bestimmte Marktnischen.

2.3 Marktanalyse

Natürlich dürfen wir nicht vergessen, dass verschiedene Akteure ein Bedürfnis bedienen. Es ist auch entscheidend, die Markttrends und relevanten Entwicklungen im Auge zu behalten. Bedenken Sie insbesondere, dass bei Menschen mit Behinderungen eine Vielzahl von Akteuren mit sozialen Interessen beteiligt sein können, wie zum Beispiel die öffentliche Verwaltung.

Erstellen Sie eine Liste mit Fragen, beispielsweise:

- Wird der Bedarf bereits von einer staatlichen Stelle angesprochen?
- Kann dies ausschließlich von der Verwaltung erfüllt werden?
- Falls ja, könnte eine Business-to-Government-Struktur (B2G) funktionieren?

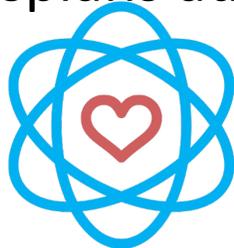
2.4 Die Bedeutung der Strategie

Strategie bezeichnet den ausgearbeiteten Plan eines Unternehmens, um ein angestrebtes Ziel mithilfe der vorhandenen Mittel, Methoden und Ressourcen zu erreichen. Sie orientiert sich an zukünftigen Entwicklungen und nimmt die aktuelle Position des Unternehmens stets in Betracht, um eine umfassende Bewertung vornehmen zu können.

- Eine Strategie wird nicht genutzt, um zu spekulieren, was in der Zukunft geschehen könnte. Sie ist auf die möglichen Szenarien und erwarteten Ergebnisse ausgerichtet (Management Study Guide, o.J.). Dabei wirft sie entscheidende Fragen auf, wie zum Beispiel, welches Geschäftsmodell am besten den Unternehmenszielen dient, und kann sogar die Auswahl der geeigneten Rechtsform beeinflussen.
- Der universelle Charakter der Strategie deutet darauf hin, dass alle Komponenten des Geschäftsplans miteinander verbunden sind.

2.5 Werte, Mission und Vision

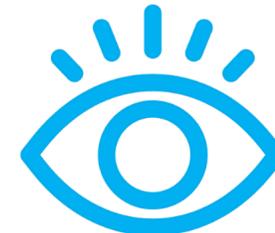
Bisher scheint die Strategie Gegenstand interner Diskussionen unter den Entscheidern zu sein. Allerdings kann die Strategie auch auf Anleger übertragen werden. Strategie ist eng mit drei zentralen Begriffen verbunden: Werte, Mission und Vision (SHRM, o.J.), die in der Regel in kurzen Aussagen innerhalb des Businessplans ausgedrückt werden.



Werte bilden die Ethik und die Überzeugungen, die definieren, was für das Unternehmen wichtig ist. Ein Unternehmen beispielsweise, das sich um die Bedürfnisse von Menschen mit Behinderungen kümmert, hat **soziale Werte**.



Eine **Mission** ist der Grund für die Gründung des Unternehmens. Die Mission **basiert auf den Werten**.



Vision ist die Richtung, in die sich das Unternehmen zu bewegen versucht. Die Vision ist das am **deutlichsten** mit der Strategie verbundene Element.



UNIT 3



**Finanzierung des
Unternehmens**

3.1 Finanzierung

Der anspruchsvollste Aspekt bei der Verfolgung eines Geschäftsziels liegt darin, die finanziellen Ressourcen durch geeignete Mittel zu beschaffen. Jeder Businessplan kann im Allgemeinen wie ein gut durchdachtes Projekt erscheinen, an dem man arbeitet, bis der Zeitpunkt seiner quantitativen Darstellung erreicht ist.

Einfach ausgedrückt ist es unkomplizierter zu erklären, was Sie tun möchten, um Qualität und Zweck widerzuspiegeln, als festzulegen, wie viel von etwas Sie benötigen, um dies zu erreichen. Wenn Sie sich in Ihrem Businessplan auf den Finanzbereich konzentrieren, gleicht dies der Installation eines Motors, da der Businessplan versuchen wird, die notwendigen finanziellen Mittel für das Unternehmen zu sichern.



3.2 Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung

Die beiden Hauptkategorien der Finanzierung sind:

Fremdfinanzierung Das Unternehmen nimmt mit einem Kredit von einer Bank. Da der Kredit nicht vom Gewinn des Unternehmens abhängt, zeigen Banken vor allem Interesse an sichereren Unternehmen, die den Kredit mit den entsprechenden Zinsen zurückzahlen können. Ein wesentlicher Vorteil besteht darin, dass der Unternehmer das Eigentum am Unternehmen nicht verliert (The Economic Times, o.J.).

Eigenfinanzierung

Aktien des Unternehmens werden an Investoren verkauft, die dadurch Teileigentümer werden. Aktionäre haben das Recht, ihr investiertes Kapital zurückzuziehen, ihre Aktien zu verkaufen oder die Bereitstellung weiterer Finanzierungen abzulehnen. Investoren sind an sicheren Entscheidungen interessiert, gehen jedoch auch Risiken ein, da sich der Gewinn des Unternehmens in ihren Erträgen widerspiegelt (The Economic Times, o.J.).

3.3 Prognosen und Projektionen

Dieser Abschnitt gibt dem Leser des Businessplans Auskunft darüber, ob die Forschung und die Erwartungen des Unternehmers fundiert sind.

Die Umsatzprognose

Wenn Sie eine Umsatzprognose erstellen, müssen Sie nachweisen, dass Sie alle Faktoren in Bezug auf die Anzahl der Verkäufe berücksichtigt haben. Sie sollten die Kosten pro Einheit und wichtige Parameter, wie z. B. den Break-Even-Punkt, einbeziehen. Es muss gründlich und glaubwürdig sein (Salesforce, o.J.).



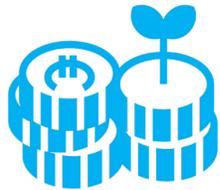
Anlaufkosten

Sie müssen wissen, wie Sie das Geld auf die verschiedenen Bedürfnisse des Unternehmens verteilen werden. Dazu gehört auch das Inventar (Chase, o.J.).



3.4 Jahresabschlüsse

Jahresabschlüsse sind Berichte, die die Finanzkennzahlen des Unternehmens quantifizieren. Dies sind die drei Haupttypen:



Cashflow-Prognose

Dadurch kann ausgedrückt werden, wie viel Bargeld benötigt wird, um ein Geschäftsziel zu erreichen. Denken Sie daran, dass ein Unternehmen profitabel sein kann, aber aufgrund unzureichender Bargeldverfügbarkeit nicht überleben kann. (Ekanem, 2017)



Bilanz

Die Bilanz ist eine Momentaufnahme der finanziellen Situation des Unternehmens zu einem bestimmten Zeitpunkt (Stobierski, 2020)



Gewinn- und Verlustrechnung

Gibt kurz die Einnahmen, Ausgaben und Gewinne (oder Verluste) des Unternehmens über einen definierten Zeitraum an (Vipond, 2023)



4.1 Warum ist Betriebsmanagement relevant?

Können Sie beschreiben, wie die einzelnen Prozesse miteinander verbunden sind?

Betriebsmanagement bezieht sich vereinfacht ausgedrückt auf die Kontrolle der täglichen Aufgaben und Prozesse eines Unternehmens, die sowohl den Informationsfluss als auch die Produktivität beeinflussen. Durch einen umfassenden Überblick über die Geschäftstätigkeit kann der Unternehmer dem Leser des Businessplans verdeutlichen, dass die Finanzplanung die betriebliche Realität widerspiegelt. Obwohl sie unterschiedliche Aspekte messen, kann ein erfahrener Blick erkennen oder sogar validieren, ob die Übereinstimmung der beiden realistisch ist.

Wenn Sie mehr über die Parameter erfahren möchten, die an Betriebsmanagement beteiligt sind, klicken Sie [hier!](#)

4.2 Personalmanagement

Es ist wichtig zu beachten, dass Unternehmen letztendlich aus ihren Mitarbeitern bestehen. Selbst wenn nicht alle groß genug sind, um eigene Personalabteilungen zu unterhalten, ist es dennoch entscheidend, verschiedene Ansätze, Verfahren und Strategien im Personalmanagement vorzuschlagen. Dabei sollte ein Verständnis für deren Auswirkungen auf den Geschäftsbetrieb und letztendlich auf das Wachstum des Unternehmens vermittelt werden.

Es ist ebenso von Bedeutung, Vergütungen und Zusatzleistungen zu konkretisieren, die sowohl die relevanten Kosten als auch das Verständnis der wirtschaftlichen und nicht-wirtschaftlichen Anreize verdeutlichen. Wie würden Sie HR-Angebote im Zusammenhang mit Vielfalt priorisieren?



4.3 Freiberuflichkeit

- Die Auseinandersetzung mit HR-Themen führt einen Unternehmer dazu, über die Größe seines Unternehmens in Bezug auf das Personal nachzudenken. Doch wie sieht es aus, wenn jemand freiberuflich tätig ist?
- Ein Freiberufler verfügt über keine institutionelle Struktur wie ein Unternehmen. Dies ist einer der Gründe, warum es einfacher ist, sich als Freiberufler zu versuchen.



Die Schwankungen in der Gig-Economy sollten jedoch ernst genommen werden, weshalb es empfohlen wird, dass ein Freiberufler trotz der Abhängigkeit von Kunden einen Geschäftsplan für die Strukturierung seines Marktzugangs entwirft (Edison Research, Marketplace, 2018).

4.4 Risikoanalyse

Schließlich ist eine Risikoanalyse erforderlich, um zu belegen, dass die vom Unternehmer zu ergreifenden Maßnahmen gut durchdacht sind und ungünstige Szenarien berücksichtigen. Ein häufig verwendetes Framework dafür ist die SWOT-Analyse, die für Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken steht.

Warum sollten wir auf Schwächen und Bedrohungen hinweisen?

Weil es kein perfektes Geschäftsmodell gibt und Sie, um einige der auftretenden Probleme zu lösen, sich bewusst sein sollten, in welcher Hinsicht das Modell unvollkommen ist.

Wenn Sie mehr über die SWOT-Analyse erfahren möchten, lesen Sie [hier!](#)



4.5 Kohäsion

Insgesamt muss ein umfassender Businessplan kohärent und miteinander verbunden sein. Die verschiedenen Aspekte, die in einem Businessplan beschrieben werden, stellen im Wesentlichen die Darstellung derselben Idee dar. Dies lehrt uns, dass unterschiedliche Perspektiven auf eine Sache dazu beitragen, dass eine Idee wirklich wertvoll ist. Um eine Analogie zu verwenden: Die unterschiedlichen Perspektiven von Menschen mit Behinderungen können auch Gemeinschaften dabei unterstützen, ihre Bedürfnisse effektiver zu erfüllen.



Zusammenfassung



Nach Abschluss dieses Moduls sollten Sie in der Lage sein:

- Die Erstellung einer Gliederung für eine Geschäftsidee zu üben.
- Die Machbarkeit verschiedener Geschäftsideen zu vergleichen, sowohl im Allgemeinen als auch im Hinblick auf die Bedürfnisse von Menschen mit Behinderungen.
- Die Vor- und Nachteile der Idee klar und deutlich zu beschreiben.
- Einen Aspekt der Geschäftsidee in einen anderen zu übersetzen.

Referenzliste

- British Library (n.d.) “What are the benefits of market segmentation?”, available at: <https://www.bl.uk/business-and-ip-centre/articles/what-are-the-benefits-of-market-segmentation>
- Chase (n.d.) “5 Easy steps to determine your startup costs”, Chase for Business, available at: <https://www.chase.com/business/knowledge-center/start/determine-startup-costs>
- Edison Research, Marketplace (2018) “The Gig Economy”, available at: <https://www.edisonresearch.com/wp-content/uploads/2019/01/Gig-Economy-2018-Marketplace-Edison-Research-Poll-FINAL.pdf>
- Ekanem I. (2017) “Writing a Business Plan”, Routledge
- Management Study Guide (n.d.) “Strategy Definition and Features.”, available at: <https://www.managementstudyguide.com/strategy-definition.htm>

Referenzliste

- Salesforce (n.d.) “The Complete Guide to Building a Sales Forecast”, available at:
<https://www.salesforce.com/resources/articles/building-a-sales-forecast-guide/>
- SHRM (n.d.) “What is the difference between the mission, vision and value statements?”
- Stobierski T. (2020) “How to read & understand a balance sheet”, Harvard Business School Online, available at:
<https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-read-a-balance-sheet>
- The Economic Times (n.d.) “What is ‘Debt Finance’”, available at:
<https://economictimes.indiatimes.com/definition/debt-finance>

Referenzliste



- The Economic Times (n.d.) “What is ‘Equity Finance’”, available at: <https://economictimes.indiatimes.com/definition/equity-finance>
- Vipond T. (2023) “What is the Profit and Loss Statement (P&L)?”, available at: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/profit-and-loss-statement-pl/>
- University of Kansas, “SWOT Analysis: Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats” Community Tool Box, available at: <https://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/assessment/assessing-community-needs-and-resources/swot-analysis/main>



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.



Erasmus+



DANKE

für Ihre Aufmerksamkeit!

