



eTraining:

Unternehmergeist macht Schule

Modul 3: Was ist ein Businessplan?

Hinweis

Dieses Skript dient als Hilfe für diejenigen, die sich das Training nicht in der interaktiven Version in Flash ansehen können oder wollen. Für die interaktiven Funktionen und einen höheren Lernerfolg empfehlen wir die Onlineversion mit Flashelementen: <http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/DE/HilfenundTipps/eTraining/node.html>

Inhalte des eTrainings in Textform

Text	<p>Kapitel 1: Welche Aufgaben hat ein Businessplan? In diesem Kapitel erfahren Sie, für wen ein Businessplan gedacht ist und welche Aufgaben er auch in Schülerfirmen erfüllen muss.</p> <p>Für die Bearbeitung dieses Kapitels benötigen Sie ca. 5 Minuten.</p>
Animation	<p>Businessplan erarbeiten Ein Businessplan ist ein Fahrplan: Wie genau soll eine Geschäftsidee in die Tat umgesetzt werden? Er beschäftigt sich mit den Produkten oder den Dienstleistungen, die man anbieten will, mit den Kunden, der Finanzierung der Unternehmensgründung usw.</p> <p>Das heißt: Im Businessplan legt man fest, was man vorhat und was zu tun ist, damit das Gründungsvorhaben gelingt. Das gilt für alle Gründerinnen und Gründer, also auch die von Schülerfirmen.</p> <p>Apropos „Finanzierung“: Wenn man für die Unternehmensgründung einen Kredit aufnehmen muss, ist der Businessplan eine wichtige Unterlage für die Bank. Er zeigt ihr, ob man an alles gedacht hat, was für den Unternehmensstart von Belang ist.</p>
Text	<p>Der Businessplan einer Schülerfirma Ein Businessplan spielt auch nach dem Start eine wichtige Rolle. Er ist so etwas wie der Kompass für die weitere Unternehmensentwicklung. Wenn sich beispielsweise die Kundenwünsche ändern, bleibt nichts anderes übrig, als über die bisherige Planung nachzudenken und den Kurs neu zu bestimmen.</p>
Text	<p>Quellen und weitere Informationen: Mehr Fachinformationen zur Erstellung eines Businessplans: BMW-Existenzgründungsportal: Vorbereitung einer Gründung (http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/vorbereitung/businessplan/index.php) BMW-GründerZeiten Nr. 07 „Businessplan“ (http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_07.pdf)</p>

Text	<p>Kapitel 2: Inhalte eines Businessplans</p> <p>In diesem Kapitel erfahren Sie, was genau in einen Businessplan für Schülerfirmen gehört und welche Fragen dafür beantwortet werden müssen.</p> <p>Für die Bearbeitung dieses Kapitels benötigen Sie ca. 10 Minuten.</p>
Animation	<p>Inhalte eines Businessplans</p> <p>Ein guter Businessplan für eine Schülerfirma sollte das Gründungsvorhaben genau beschreiben, damit jedem Beteiligten ganz klar wird, worum es geht (und worum nicht). Er sollte Informationen zu folgenden Themen enthalten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. zur Geschäftsidee, also den Produkten bzw. Dienstleistungen, die angeboten werden sollen 2. zum Markt für diese Angebote und zu den Wettbewerbern 3. zum Marketing 4. zur Unternehmensorganisation 5. zur Rechtsform des neuen Unternehmens 6. zur finanziellen Planung 7. und eine Zusammenfassung des Ganzen. <p>Bei einer „echten“ Unternehmensgründung kommen noch weitere Kapitel hinzu, die Schülerfirmen aber in aller Regel vernachlässigen dürfen.</p> <p>Mehr Informationen gibt es beispielsweise im BMWi-Existenzgründerportal (http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/vorbereitung/businessplan/index.php)</p>
Text	<p>Inhalte eines Businessplans</p> <p>Im Folgenden erläutern wir nun die einzelnen Kapitel des Businessplans und geben Ihnen Leitfragen an die Hand, mit denen Schülerteams ihren Businessplan erarbeiten können.</p>
Text	<p>Die Geschäftsidee</p> <p>Kapitel 1 des Businessplans</p> <p>Am Anfang steht die Geschäftsidee. Auf die sollten Sie als Schülerfirmenteam unbedingt selbst kommen. Wenn Ihnen auf Anhieb nichts einfällt, können Sie sich dafür beispielsweise mal im Internet umsehen. Oder Sie entwickeln auf eigene Faust eine Idee, zum Beispiel mithilfe von Kreativitätstechniken.</p> <p>Wie genau man zu seiner Geschäftsidee kommen kann, das zeigen wir Ihnen in einem eigenen Trainings-Modul. Und zu Kreativitätstechniken haben wir eine eigene Ausgabe der Reihe GründerKlasse erarbeitet.</p> <p>GründerKlasse „Unternehmergeist und Kreativität“ (http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/SharedDocs/Downloads/materialien-lehrer/Gruender-klasse-Ausgabe-9.html)</p>
Text	<p>Die Geschäftsidee</p> <p>Kapitel 1 des Businessplans</p> <p>Die wichtigsten Fragen, die die Schülergruppe zur Geschäftsidee im Businessplan beantworten sollte, sind:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Welches Produkt soll hergestellt und verkauft werden? Oder welche Dienstleistung soll angeboten werden? 2. Ganz wichtig: Was ist das Besondere an dieser Geschäftsidee? 3. Lässt sich diese Idee mit den vorhandenen Möglichkeiten überhaupt umsetzen?

<p>Text</p>	<p>Markt und Wettbewerber Kapitel 2 des Businessplans Ideen sind das eine. Etwas anderes ist, ob sie auch funktionieren. Darum sollte man eine Geschäftsidee immer erst einmal mit überschaubarem Aufwand überprüfen und sie gegebenenfalls an die Marktbedingungen anpassen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gibt es genug Kunden für das Produkt bzw. die Dienstleistung? • Was wünschen sich diese Kunden von einem solchen Produkt oder einer solchen Dienstleistung? • Wie viel würden diese Kunden dafür bezahlen? • Wie sieht es mit Konkurrenten aus? Gibt es jemanden, der diesen Kunden schon ein ähnliches Produkt oder eine ähnliche Leistung anbietet? <p>Tipp: Eine Vorlage für einen Ideen-Test gibt es hier: „Gibt es einen Markt für Eure Geschäftsidee? (PDF, 16 KB)“ (http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/cae/servlet/contentblob/22890/publicationFile/1982/Markt-Geschaeftsidee.pdf)</p> <p>Man könnte bei dieser Gelegenheit auch auf das Thema Marktforschung eingehen. Anregungen dafür finden Sie in diesem Download: Praxiskontakte Wirtschaft – Marktforschung (PDF, 1 MB) (http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/cae/servlet/contentblob/23750/publicationFile/2219/Praxiskontakte-Marktforschung.pdf)</p>
<p>Text</p>	<p>Marketing Kapitel 3 des Businessplans Wenn der Test vielversprechend war, muss jetzt aus der Idee ein durchdachter Plan werden. Das ist die Aufgabe des Marketings. Dabei geht es nicht nur um Werbung, wie die meisten Menschen meinen. „Marketing“ bedeutet nämlich „Umgang mit Märkten“ und umfasst alles, was den Absatz eines Produktes oder einer Dienstleistung fördert.</p>
<p>Interaktive Abfrage</p>	<p>Marketing-Miniquiz „Marketing“ bedeutet „Umgang mit Märkten“ und umfasst alles, was den Absatz fördert. Wissen Sie, was dazu gehört? Welche der folgenden fünf Begriffe sind dem Marketing zuzuordnen und welche nicht?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebswege • Werbung • Produktgestaltung und -nutzen • Preisgestaltung • Rentabilitätsvorschau <p>Auflösung: Gehört zum Marketing: Vertriebswege Werbung Preisgestaltung Produktgestaltung- und nutzen Gehört nicht zum Marketing: • Rentabilitätsvorschau</p> <p>Mehr Infos gibt es beispielsweise unter: http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/vorbereitung/gruendungswissen/marketing/index.php</p>

Text	<p>Marketing Kapitel 3 des Businessplans Zum Thema Marketing sollten Ihre Schülerinnen und Schüler folgende Fragen beantworten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welchen Nutzen hat das Produkt oder die Dienstleistung für den Kunden? Wie könnte das Produkt gestaltet werden? • Zu welchem Preis sollen Produkt oder Dienstleistung angeboten werden? • Wie kommt das Produkt zum Kunden? Also: Welche Vertriebswege sind geplant? • Und: Wie erfahren die Kunden von diesem Produkt bzw. dieser Dienstleistung? Also: Welche Werbemaßnahmen sind geplant? <p>Tipp: Ideal wäre, wenn verschiedene Schulfächer die Arbeit der Schülerfirma unterstützen: Die Produktgestaltung und die Herstellung von Werbeplakaten könnten Themen des Kunstunterrichts sein. Hier kann auch das Schülerfirmen-Logo entstehen. Eine Homepage für die Schülerfirma zu entwickeln wäre eine wunderbare Aufgabe für eine Computer-AG.</p>
Text	<p>Unternehmensorganisation Kapitel 4 des Businessplans Wenn klar ist, was die Schülerfirma herstellen oder leisten will, muss noch festgelegt werden, wo und wie genau das passieren soll und wer was macht. Damit die Arbeit in einer Schülerfirma reibungslos läuft, muss geklärt werden: Wann und wo sollen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Schülerfirma ihre Arbeit verrichten?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche Geräte oder Maschinen sind dafür nötig? • Welche Materialien müssen beschafft werden? • Wer ist wofür zuständig? <p>Tipp: Um herauszufinden, was zu tun ist, wenn man z.B. eine Fahrradreparaturwerkstatt oder einen Cateringservice anbieten will, kann eine Delegation der Schülerfirma Besuche in „echten“ Unternehmen vor Ort vereinbaren und die erforderlichen Informationen beschaffen.</p>
Text	<p>Rechtsform Kapitel 5 des Businessplans Produkte herzustellen und zu verkaufen oder Dienste anzubieten: All das passiert in „echten“ Unternehmen in einem festen rechtlichen Rahmen. Den liefert die Rechtsform, wie z.B. die GmbH, die Aktiengesellschaft, die AG, oder die eG, die Eingetragene Genossenschaft.</p> <p>Das ist bei Schülerfirmen ähnlich. Sie arbeiten zwar unter dem rechtlichen Dach der Schule oder eines externen Trägers, wie z.B. von JUNIOR. Sie orientieren sich dabei aber an Rechtsformen für Unternehmen. Um sie von diesen „echten“ Rechtsformen zu unterscheiden, heißen sie z.B. „Schüler-GmbH“ oder kurz „S-GmbH“. Je nachdem, welche Rechtsform man für die Schülerfirma wählt, hat das Auswirkungen darauf,</p> <ul style="list-style-type: none"> • wie viel bürokratischer Aufwand bei der Gründung und danach entsteht, • wie leicht es ist, an Kapital zu kommen • und wie weit die Schülerfirma gegenüber Geschäftspartnern haftet.

<p>Interaktive Abfrage</p>	<p>Rechtsform-Miniquiz Kennen Sie die wichtigsten Rechtsformen für Schülerfirmen? <i>Welche Rechtsform entsteht automatisch, wenn zwei oder mehr Partner zusammenarbeiten?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Schüler-AG? • Schüler-GmbH? • Schüler-GbR? <p>Richtige Antwort: Schüler-GbR Sie entsteht automatisch, wenn zwei oder mehr Partner zusammenarbeiten. Besondere Formalitäten für die Gründung sind eigentlich nicht erforderlich. Zum Start reicht eine mündliche Vereinbarung. Ein schriftlicher Vertrag ist aber empfehlenswert.</p>
<p>Interaktive Abfrage</p>	<p>Rechtsform-Miniquiz Kennen Sie die wichtigsten Rechtsformen für Schülerfirmen? <i>Mit welcher Rechtsform kann besonders einfach Kapital beschafft werden?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Schüler- GbR • Schüler-GmbH • Schüler-AG <p>Richtige Antwort: Schüler-AG Eine Aktiengesellschaft hat den Zweck, dass sich möglichst viele Personen finanziell daran beteiligen, ohne dass sie aktiv mitarbeiten. Der Kauf einer Aktie macht sie zu Aktionären.</p>
<p>Interaktive Abfrage</p>	<p>Rechtsform-Miniquiz Kennen Sie die wichtigsten Rechtsformen für Schülerfirmen? <i>Mit welcher Rechtsform kann man die Haftungsansprüche an die Firma beschränken?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Schüler- AG • Schüler-GbR • Schüler-GmbH <p>Richtige Antwort: Schüler-GmbH Mit einer Schüler-GmbH kann man die Ansprüche von Geschäftspartnern an die Firma beschränken.</p>
<p>Text</p>	<p>Finanzierung Teil 1 Kapitel 6 des Businessplans Ohne Geld geht dann letztendlich gar nichts. Das Herzstück eines Businessplans ist daher die Planung rund um die Finanzen. Die vier wichtigsten Fragen, die ein Businessplan zum Thema „Finanzierung“ beantworten muss, sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie hoch ist der Kapitalbedarf für die Gründung? • Aus welchen Geldquellen soll dieser Kapitalbedarf finanziert werden? • Wie hoch ist schätzungsweise die Rentabilität, also der Gewinn? • Wird wahrscheinlich genug Liquidität für die Geschäftstätigkeit vorhanden sein? <p>Tipp: Original-Checklisten für die Gründung finden Sie unter https://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/checklisten-uebersichten/businessplan/index.php</p> <p>Je nach Kenntnisstand der Schülerinnen und Schüler müssen die Fachbegriffe erklärt bzw. erarbeitet werden.</p>

Text	<p>Finanzierung Teil 2 Kapitel 6 des Businessplans</p> <p>Zunächst mal sollten die Schüler den Finanzierungsbedarf realistisch, aber ohne unnötige Extras berechnen. Woher kann das erforderliche Geld für das Gründungsvorhaben dann kommen? Dafür gibt es unter anderem folgende Möglichkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Schüler finanzieren einen geringen Anteil mit eigenem Geld (Eigenkapital). • Wenn die Schülerfirma eine AG ist, können die Schüler Anteilscheine an Eltern, Lehrer und weitere Interessenten verkaufen. Die Gewinne werden dann später anteilig ausgezahlt. • Die erforderlichen Maschinen, Geräte, Büroeinrichtungsgegenstände usw. werden nicht angeschafft, sondern können von der Schule oder aus anderen Quellen geliehen werden. • Die Schüler versuchen, Sponsoren zu gewinnen. • Die Deutsche Kinder- und Jugendstiftung gewährt unter bestimmten Voraussetzungen sogar Fördermittel. Siehe auch www.youthbank.de • Auf einem Schulfest/einer Schulveranstaltung wird Geld gesammelt/eingenommen.
Text	<p>Zusammenfassung</p> <p>Dies waren – in aller Kürze – die wichtigsten Kapitel und Fragestellungen eines Businessplans. Was noch fehlt, ist eine kurze Zusammenfassung. Sie wird – für Schnelleser – dem ganzen Werk vorangestellt. Aber ganz zum Schluss erst zu Papier gebracht.</p> <p>Eine Zusammenfassung der Businessplan-Inhalte und weitere Fragestellungen zu den einzelnen Kapiteln haben wir für Sie in einem Arbeitsblatt zusammengefasst.</p> <p>Downloads: Vorlage für einen einfachen Schüler-Businessplan (http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/cae/servlet/contentblob/22890/publicationFile/1982/Markt-Geschaefsidee.pdf) Vorlage für einen erweiterten Schüler-Businessplan (http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/cae/servlet/contentblob/23754/publicationFile/2223/Businessplan-erweitert-Vorlage.pdf)</p> <p>Tipp: Man kann einen Businessplan besonders ansprechend mit einem Textverarbeitungsprogramm und evtl. schon mit einem Logo gestalten. Entscheidend ist aber, dass das ganze Schülerfirmenteam hinter dem Projekt steht. Als Lehrer übernimmt man „nur“ eine Beraterrolle.</p>
Animation	<p>Businessplan-Form – Unsere drei Tipps</p> <p>Noch drei Tipps zur äußeren Form des Businessplans.</p> <p>Der erste Tipp:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ein Businessplan sollte nicht zu lang sein. Er soll ja auch gelesen werden. <p>Der zweite Tipp:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Er sollte zudem gut verständlich sein und ohne betriebswirtschaftliche Floskeln oder komplizierte Fachbegriffe auskommen. <p>Der dritte Tipp:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ein Businessplan sollte klar gegliedert, übersichtlich gestaltet und gut lesbar sein.
Text	<p>Weitere Kapitel</p> <p>Damit sind wir am Ende dieses Kapitels angekommen. Im dritten Kapitel erfahren Sie, wer bei der Bearbeitung des Businessplans fachliche Unterstützung anbietet.</p>

Text	<p>Kapitel 3: Erstellung eines Businessplans/Praxistipps</p> <p>In diesem Kapitel erfahren Sie, wer bei der Erarbeitung des Businessplans und bei „Spezialfragen“ Unterstützung anbietet.</p> <p>Für die Bearbeitung dieses Kapitels benötigen Sie ca. 5 Minuten.</p>
Text	<p>Anleitung zum Businessplan</p> <p>Um Ihnen eine Vorstellung davon zu vermitteln, wie ein fertiger Schülerfirmen-Businessplan aussehen sollte, bieten wir Ihnen hier einige Muster an.</p> <p>Sie werden sehen, wie viele fundierte Informationen die Schülerfirmenteams zusammengetragen haben. Dafür mussten sie so manche Informationsquelle anzapfen.</p> <p>Welche das sein können, zeigen wir Ihnen auf den nächsten Seiten. Weisen Sie Ihre Schülerinnen und Schüler – wenn nötig – auf diese Quellen hin. Die notwendigen Informationen ermitteln und erfragen sollten sie dann aber schon selbst.</p>
Text	<p>www.unternehmergeist-macht-schule.de</p> <p>Das Portal bietet eine Übersicht an Initiativen an, die mit fachdidaktischen Informationen auf verschiedene Weisen weiterhelfen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Initiativen auf http://www.unternehmergeist-macht-schule.de • Für die Bundesländer gibt es weitere Adressen von Anlaufstellen: Anlaufstellen der Bundesländer (http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/DE/HilfenundTipps/Anlaufstellen/anlaufstellen_node.html)
Text	<p>BMWi-Existenzgründungsportal</p> <p>Das BMWi-Existenzgründungsportal bietet Hintergrundinformationen, Praxis-hilfen und weiterführende Links rund um das Thema „Existenzgründung“ an. Es ist die zentrale Anlaufstelle für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmer im Internet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • www.existenzgruender.de
Text	<p>GründerZeiten</p> <p>Die BMWi-Publikationsreihe „GründerZeiten - Infoletter für Existenzgründer und junge Unternehmen“ behandelt Einzelthemen der Existenzgründung und Unternehmensführung: kurz, verständlich, übersichtlich. Die GründerZeiten leisten damit Orientierungshilfe und bieten Hilfen und praktische Lösungsvorschläge zu typischen unternehmerischen Problemen. Alle GründerZeiten zum Download gibt es hier:</p> <ul style="list-style-type: none"> • http://www.existenzgruender.de/mediathek/publikationen/gruender_zeiten/index.php
Text	<p>IHKs</p> <p>Die Industrie- und Handelskammern bieten eigene Existenzgründungsberatungen an. Sie führen außerdem eigene Marktuntersuchungen im Kammerbezirk durch. Die Ergebnisse sind Grundlage der Beratungen. Eine Übersicht aller IHKs finden Sie beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag:</p> <ul style="list-style-type: none"> • www.dihk.de
Text	<p>Handwerkskammern</p> <p>Die Handwerkskammern bieten eigene Existenzgründungsberatungen an. Sie halten umfangreiche Kennzahlen aus Betriebsvergleichen für eine Vielzahl von Handwerksberufen bereit. Sie untersuchen ebenfalls – zumeist vierteljährlich – die konjunkturelle Entwicklung und die Marktsituation in ihrem Kammerbezirk. Eine Übersicht aller HWKs finden Sie beim Zentralverband des Deutschen Handwerks:</p> <ul style="list-style-type: none"> • www.zdh.de
Text	<p>Weitere Themen</p> <p>Damit sind wir am Ende dieses Kapitels und auch des eTrainings „Businessplan“ angekommen.</p> <p>Übrigens: Mehrmals pro Jahr erscheint ein neues Trainings-Modul. Auf unserer Internetseite www.unternehmergeist-macht-schule.de können Sie mehr dazu erfahren.</p>