

## Projekt: Unternehmensgründung - Businessplan

**Wozu Schule?!** Eigentlich wollt ihr doch ein schönes Leben haben, eure Ziele verwirklichen und gutes Geld verdienen! Genau darum geht es jetzt: Nach der Schule/Ausbildung/Studium etc. habt ihr entweder die Möglichkeit, euch bei einem bereits auf dem Markt **etablierten Unternehmen zu bewerben** – das irgendwann von einem Menschen wie du und ich gegründet wurde – oder ihr **gründet gleich selber ein Unternehmen**, macht euch selbstständig und entscheidet selbst darüber, was ihr arbeiten und anbieten wollt. Der erst genannte Weg ist der klassische, einfacher und mit weniger Risiko verbunden. Der zweite Weg ist zweifellos etwas komplizierter, dafür seid ihr aber euer eigener Herr und habt auch eine größere Chance mehr Geld zu verdienen. Nun, ihr müsst den zweiten gehen, zumindest im Rahmen dieses Schulprojekts 😊

Meist ist die **Startfinanzierung** für „normale“ Unternehmensgründungen das größte Problem. Wenn man sich um die Gründung eines neuen Unternehmens bemüht, hat man keine Zeit normal zu arbeiten und verdient also auch kein Geld. Allerdings braucht man viel Geld, da z. B. Büroräume angemietet, Computer und Arbeitsmaterialien gekauft werden müssen und man schließlich auch etwas Geld zum Leben braucht. Deswegen geht man meist zu Banken und bittet sie um einen Kredit. Bevor die Banken aber einen Kredit gewähren, wollen sie genau wissen, für was sie euch das Geld geben, sie wollen einen sauber ausgearbeiteten **Businessplan** sehen. Schließlich verlieren sie evtl. das Geld, wenn die Unternehmung keinen Erfolg hat und ihr das Geld nicht zurückzahlen könnt.

### Eure Aufgabe:

- **Geht in Gruppen von drei bis fünf Schülern zusammen und gründet ein Schülerunternehmen!**
- **Erstellt einen Businessplan zur Vorlage bei der Bank!**
- **Bereitet aus den Informationen des Businessplans eine Powerpoint-Präsentation vor (5-10 min), um die Bankmanager von eurer Idee zu überzeugen und einen Kredit als Startfinanzierung zu bekommen!**
- **Abgabetermin für den Businessplan ist der ..... . Präsentationstermin ist der ..... .**
- **Nachdem ihr euch über alle Inhalte informiert habt und euer Businessplan praktisch fertig ist, führt ihr als Gruppe gemeinschaftlich oder alleine den mebis-Test „Businessplan“ durch.**

Bei gemeinschaftlicher Durchführung des Tests führt ihr den Test unter einem Schülernamen durch, gebt dem Lehrer aber vorher (!) Bescheid, wer den Test alles unter diesem Namen durchführen wird. Wenn ihr den Test lieber alleine durchführen wollt, macht ihr dies einfach unter eurem Namen.

### Jeder erhält auf das Projekt Unternehmensgründung eine Note, die wie folgt berechnet wird:

- |  |                   |          |   |
|--|-------------------|----------|---|
| • <b>Note (schriftlicher) Businessplan</b> | <b>x 2</b>        | <b>+</b> | (Gruppennote)   |
| • <b>Note mebis-Test</b>                   | <b>x 1</b>        | <b>+</b> | (Gruppen- oder Einzelnote)                                |
| • <b>Präsentationsnote</b>                 | <b>x 1</b>        | <b>+</b> | (Gruppennote auf Informationen und mediale Unterstützung) |
| • <b><u>Vortragsnote</u></b>               | <b><u>x 1</u></b> |          | <b>(Einzelnote)</b>                                       |
| <b>Ergebnis / 10 = Endnote</b>             |                   |          |   |

### Der Ablauf:

- Während der nächsten 6 Schulstunden habt ihr Zeit, den Businessplan zu erstellen und eure Präsentation vorzubereiten.
- Wie ihr euch organisiert, bleibt euch überlassen, d. h. ihr könnt **alle Aufgabenbereiche des Businessplans gemeinschaftlich bearbeiten** oder aber **jeder kümmert sich um ein Spezialgebiet (Expertenmodus)** und bearbeitet dies für den Businessplan. Beim Expertenmodus **muss** der Experte seiner Gruppe nach der Erarbeitung **sein Spezialgebiet vorstellen**, damit jeder von jedem Gebiet eine Ahnung hat. Ich empfehle euch, zentrale Aufgabengebiete wie das Marketing zunächst gemeinsam zu bearbeiten und danach erst Experten für die einzelnen Bereiche zu bestimmen und damit die Gesamtarbeit aufzuteilen!
- Zu jedem Aufgabengebiet des Businessplans gibt es **Informationsblätter**, die ebenso auch im Internet auf der Homepage der Fachschaft Wirtschaft und Recht zu finden sind (9.3.1 U.-Gründung). Dort findet ihr auch **Links zu weiteren Informationen und Online-Trainingsprogrammen**, die euch für euren Businessplan helfen können und die zumindest einer eurer Gruppe durchgeführt haben sollte. Zudem steht euer Lehrer jederzeit für Fragen bereit. Ansonsten seid ihr auf euch allein gestellt. Internetrecherchen sind natürlich auch möglich. Hierbei helfen euch die Links auf der WR-Homepage.
- Der Bereich Marketing Promotion wird u. U. in einer Doppelstunde separat unterrichtet.

**Frohes und erfolgreiches Schaffen!**

## Inhalt: Der Businessplan ist wie folgt aufgebaut.

### Deckblatt

- Firmennamen (Logo/ Slogan)
- Namen mit Anschrift

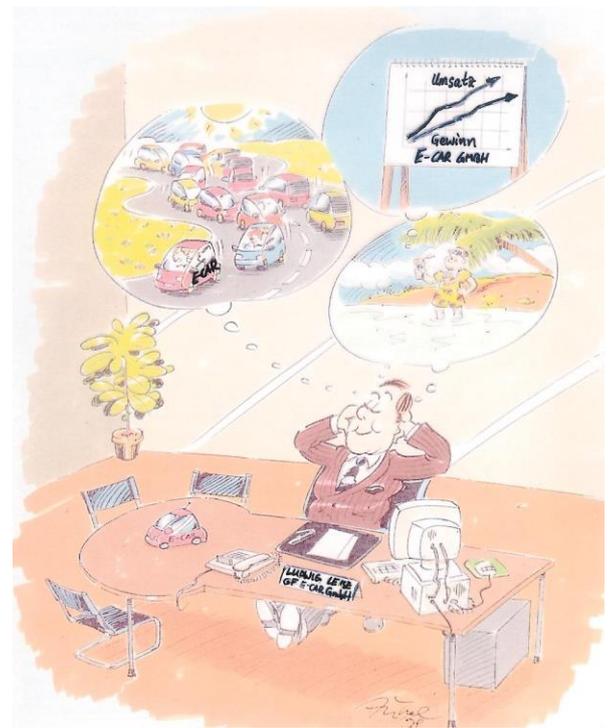
Das Deckblatt sollte ein attraktives Design haben und Interesse wecken. Auf dem Deckblatt befindet sich keine Seitenzahl.

### Inhaltsverzeichnis

- Auf der zweiten Seite ist das Inhaltsverzeichnis, das genau angibt, welche Inhalte wo zu finden sind. Dazu werden die Überschriften der folgenden Seiten automatisch als Inhaltsverzeichnis eingefügt (unter Menüpunkt „einfügen“ oder „Verweise“). Das Inhaltsverzeichnis ist mit der Überschrift „Inhaltsverzeichnis“ zu versehen.

### 1. Marketing

- Marketing bedeutet „marktorientierte Unternehmensführung“. In diesem Bereich sind vier Punkte herauszuarbeiten, die sogenannten vier „P“ des Marketings. Ihr müsst Entscheidungen treffen bezüglich des Produkts, des Preises, der Promotion (Werbung) und des „Place“ (Vertriebsweg, wo soll euer Produkt angeboten werden).
- Lest das AB zum Marketing und beantwortet die angesprochenen Fragestellungen.



### 2. Markteinschätzung und Zukunftsaussichten

- Hier geht ihr auf die Menge der Personen ein, die als Zielgruppe für eure Produkte/ eure Dienstleistungen in Frage kommen. Es ist wichtig die Größe der Zielgruppe möglichst genau bestimmen zu können, da man nur so seinen möglichen jährlichen Umsatz kalkulieren kann. Versucht also irgendwie die Größe eurer Zielgruppe bestimmen zu können, zumindest annäherungsweise.
- Zudem ist es wichtig zu wissen, wie sich die Größe der Zielgruppen entwickelt auch im Hinblick auf eine evtl. Ausweitung des eigenen Angebots.

### 3. Wettbewerbssituation

- Hier geht ihr auf evtl. bereits auf dem Markt vorhandene Unternehmen ein, die das gleiche oder ein ähnliches Produkt/Dienstleistung anbieten. Ihr müsst die Unternehmen nicht nur kennen und im Businessplan nennen können, sondern ihr müsst gut darlegen, was die anderen Unternehmen können und was nicht. Wichtig ist auch zu wissen, welches Konkurrenzunternehmen welchen Marktanteil, d. h. wieviel Prozent des Gesamtmarkts (der gesamten Produkte für eure Zielgruppe) von den jeweiligen Konkurrenzunternehmen verkauft werden. Das ist insbesondere für euch schwer zu berechnen/abzuschätzen. Vielleicht könnt ihr es anhand bestimmter Indikatoren ableiten wie z. B. Größe, Lage, Mitarbeiter des Unternehmens etc. Meist versuchen Unternehmen aus der Schwäche von anderen genau ihr Kapital zu schlagen!
- In Abhängigkeit der Wettbewerbssituation muss man auch sein eigenes Angebot anpassen. Je intensiver der Wettbewerb ist, d. h. je mehr ähnliche Unternehmen bereits existieren, desto härter ist der Preiskampf und desto geringer die Aussicht auf Erfolg.

### 4. Standortwahl

- Jedes Unternehmen hat irgendwo seinen Stammsitz bzw. eine Geschäftsadresse, entsprechend müsst ihr auch eine wählen und die Wahl begründen. Dazu muss für euren gewählten Standort ein Diagramm mit den wichtigsten Standortfaktoren in einer bewerteten Grafik erstellt werden. Genauere Informationen dazu erhaltet ihr auf dem separaten Arbeitsblatt zur Standortwahl.
- In eurem Businessplan muss zudem eine Aufzählung der Industrie- und Gewerbegebiete im Landkreis Bad Tölz-Wolfratshausen sein (Namen, Ort, Größe).

## 5. Rechtsformwahl

---

- Unternehmer bzw. Unternehmen kaufen ein und müssen ihre Rechnungen bezahlen. Sie verkaufen Produkte und müssen für die dabei gemachten Versprechen einstehen. Sie beschäftigen Menschen und müssen dafür Löhne zahlen. Solange ausreichend Liquidität vorhanden ist, macht sich niemand über die Verantwortung, die dahinter steckt, Gedanken. Doch wer trifft unternehmerische Entscheidungen und wer trägt die Verantwortung für das Handeln der Manager und Mitarbeiter eines Unternehmens? Wer muss für die Verpflichtungen aufkommen und in welcher Höhe?

Um diese Fragen eindeutig beantworten zu können, gibt es vom Staat festgelegte Rechtsformen, die für verschiedenste Unternehmensvoraussetzungen klare Vorgaben bezüglich des Aufbaus, der Haftung und Entscheidungsbefugnis im Unternehmen machen. Der Staat schafft dadurch klare Spielregeln für die Wirtschaft und ermöglicht dadurch erst einen transparenten Ablauf unternehmerischen Handelns. Jeder Beteiligte erfährt über die Rechtsform seines Gegenübers die wichtigsten Informationen, die er für die Schließung von Verträgen und die Abwicklung von Geschäften benötigt.

- Lest das Arbeitsblatt zu den Rechtsformen durch und füllt die unterhalb vorgegebene Struktur/Skizze sinnvoll weiter aus. Die Informationen des ABs-Rechtsform sind für den Test relevant.
- Entscheidet euch für eine Rechtsform und begründet eure Wahl ausführlich!

## 6. Finanzplanung

---

- Die Finanzplanung ist sehr wichtig. Habt ihr nämlich kein Geld mehr, ist euer Unternehmen pleite! Am Anfang häufen sich immer zu erst die Kosten, erst mit der Zeit ist euer Produkt/ Dienstleistung bekannter und auch meist erst mit der Zeit könnt ihr euer Produkt ausgereift verkaufen. Erst dann fangt ihr an Einnahmen zu erzielen und erreicht langsam hoffentlich den Punkt, an dem ihr mehr Einnahmen wie Ausgaben habt. Dann könnt ihr auch erst anfangen den Kredit zurückzuzahlen...

Schaut euch die ABs zur Finanzplanung an und erstellt einen eigenen (kleinen) Finanzplan in Excel für euer Unternehmen bis zum erwarteten Erreichen der Gewinnschwelle, mindestens aber über drei Jahre. Lest dazu das Arbeitsblatt zur Finanzplanung an und bearbeitet die Aufgabenstellung!

## 7. Persönliche Voraussetzungen

---

- Hier stellt ihr euer Unternehmensteam vor und gebt kurze Informationen zu euren bisherigen Lebensläufen. Ihr stellt eure fachlichen und beruflichen Qualifikationen vor und beschreibt eure Stärken und Schwächen. Zeigt auch, warum ihr als Unternehmerteam gut zusammen passt.

## (8.) Evtl. Zusammenfassung (muss nicht zwingend im Businessplan aufgenommen werden)

---

- Sofern ihr wünscht, könnt ihr an dieser Stelle noch einige abschließende Worte verfassen, die die wichtigsten Informationen eures Businessplans noch einmal zusammenfassen. Es ist wichtig, am Ende einen positiven Eindruck zu hinterlassen und die Adressaten vom Gelingen eurer Geschäftsidee, eurer Planung und nicht zu vergessen eurer Person zu überzeugen.

---

## Formal: Der Businessplan hat folgenden formalen Kriterien zu entsprechen:

---

### Aufbau:

- Mit Ausnahme des Deckblatts (das logischerweise nicht mit Deckblatt überschrieben wird) besteht der Businessplan aus den bei der Erklärung des Inhalts genannten Kapiteln in der aufgeführten Reihenfolge, d.h. jedes Kapitel beginnt mit dem bei der Erläuterung des Inhalts genannten Begriff.
- Den Kapitelüberschriften ist die Formatvorlage „Überschrift 1“ zuzuweisen. Bei untergeordneten Ebenen entsprechend die Formatvorlage „Überschrift 2“ etc. Die Formatvorlagen können bearbeitet werden.
- Das Inhaltsverzeichnis ist automatisch einzurichten („Verweise“ → „Inhaltsverzeichnis“ oder unter „Einfügen“ → „Referenzen“) und soll maximal 3 Ebenen (also maximal bis zur Formatvorlage „Überschrift 3“) mit den entsprechenden Seitenzahlen anzeigen.
- Es soll eine Kopfzeile eingefügt werden, in der die automatische Seitenzahl wie auch die gesamte Anzahl der Seiten eingefügt werden soll. Dabei ist bei einer Linksbindung bzw. -heftung darauf zu achten, dass die Seitenzahl rechtsbündig angebracht ist. Die Seitenzahlen sollen so eingefügt werden, dass sie automatisch aktualisiert werden. Das Deckblatt hat keine Seitenzahl (Befehl „erste Seite anders“). In der Kopfzeile soll das Unternehmenslogo bzw. der -namen mit dem vorgestellten Begriff „Businessplan“ ebenfalls eingefügt werden. Die Kopfzeile soll kleiner formatiert werden wie der Rest und soll durch eine Linie vom Textbereich getrennt werden (Rahmenfunktion nutzen).

### Allgemeine Formatierungen:

- Serifenlose Schrift in Größe 11 oder 12
- Zeilenabstand 1,5
- Seitenrand links mind. 2,41 cm, rechts mind. 0,8 cm
- Auf ausreichenden Abstand des Textbereichs zur Kopfzeile achten

### Verweise:

- Wenn man Informationen aus dritten Quellen nennt, muss man die Quellen auch stets angeben, sonst macht man sich des Plagiats schuldig. Habt ihr also Informationen wie Kennzahlen oder sonstiges in eurem Businessplan, dann nennt auch die Quelle! Schreibt dazu in Klammern den Autor/die Quelle und das Jahr der Information dahinter
- Bsp. Die Stadt Bad Tölz hat 17652 Einwohner (wikipedia, 2008).  
*Hinweis: Die Art der Zitatangabe entspricht nicht dem wissenschaftlichen Standard, soll aber für die 9. Jahrgangsstufe reichen.*

**Benotung:** Die Note des Businessplans setzt sich später aus den Teilnoten für Formales, Gestaltung, Inhalt und Machbarkeit zusammen, wobei die Note für Inhalt doppelt gewichtet wird.

---

## Hilfestellung zur Powerpoint-Präsentation

---

**Eine Powerpoint-Präsentation soll den Vortrag nicht ersetzen, sondern ihn sinnvoll unterstützen!** D.h. die Powerpoint-Präsentation zeigt nur die wichtigsten Informationen in einer stichpunktartigen Aufzählung und gibt so dem Vortrag eine Struktur bzw. Gedankenstütze. Sehr gut eignen sich insbesondere auch Übersichten und Grafiken, da die dargebotene Information im Vergleich zu Text (der gelesen werden muss) sehr schnell erfasst werden können. Werden zu viele Informationen und insbesondere ausgeschrieben Text verwendet, versucht der Zuhörer diese auch zu lesen und hört folglich nicht mehr dem Vortragenden zu, was sehr schlecht ist.

Formal sollte darauf geachtet werden, dass der Farbkontrast Vordergrund/ Information zum Hintergrund sehr gut ist und auch bei schlechten Lichtverhältnissen und schwachen Beamern funktioniert. Animationen sollten nur zur Verdeutlichung und Hervorhebung von Inhalten benutzt werden und nicht als ablenkende Spielereien. Sehr gute Präsentationen weisen ein durchgehendes Gestaltungskonzept auf, das gleichzeitig und dezent im Hintergrund über den Stand der Präsentation und das übergeordnete Thema informiert.