

## Aufbau des Businessplans

### Darstellung des Konzepts

Bringt die Informationen zu eurer Geschäftsidee in attraktiver Form „kurz und bündig“ auf den Punkt. Euer Geschäftskonzept sollte einfach und stichhaltig geschildert werden sein und alle Informationen enthalten, die den potenziellen Geldgeber interessieren könnten. Das Deckblatt sollte attraktiv gestaltet sein und Fotos der Idee/Erfindung beinhalten. Denkt auch an ein Inhaltsverzeichnis auf Seite 2.

Eure Ausführungen müssen mit Zahlen belegt werden und Angaben zu den Kosten, den notwendigen Investitionen und zum Marktvolumen geben. Obwohl es zahlreiche Quellen gibt, die entsprechende Informationen bereitstellen, wie das Internet, Verbände, das Statistische Bundesamt etc., gelingt es nicht immer, realistische Zahlen zu ermitteln.

### Einleitung

Das Wichtigste am Businessplan ist der Einstieg. Die ersten Sätze müssen überzeugen und zum Weiterlesen anregen. Beschreibt hier kurz und knapp eure Geschäftsidee:

- ✓ Was habt ihr überhaupt vor?
- ✓ Wie wollt ihr euch nennen?
- ✓ Warum werdet ihr mit eurer Geschäftsidee aus eurer Sicht erfolgreich sein?,
- ✓ Welche Rechtsform habt ihr für eure Firma gewählt und warum?

### Geschäftsidee und Kundennutzen

Zwar seid ihr auch schon in der Einleitung ein wenig auf die eigentliche Idee eingegangen, doch nun wird es genauer und ausführlicher. Stellt euch vor, dass ihr sie jemandem erklären wollt, der noch nie etwas davon gehört hat. Ihr beschäftigt euch schon etwas länger mit der Idee, doch ein Außenstehender hat wirklich keine Ahnung von dem, was ihr zukünftig machen wollt. Jeder soll gleich erkennen, was er bei euch kaufen kann.

Erklärt also im Detail:

- ✓ Was wollt ihr genau tun? Welches Produkte oder Dienstleistung wollt ihr anbieten?,
- ✓ Welchen Vorteil haben Kunden von dem Produkt oder der Dienstleistung?
- ✓ Warum sollte der Kunde dieses Produkt oder die Dienstleistung ausgerechnet bei euch kaufen?
- ✓ Was ist an eurem Geschäftskonzept nachhaltig (ökologisch, sozial, ökonomisch)?
- ✓ Wo wollt ihr arbeiten?

Tipp 1: Wer sich selbstständig machen will, soll seine Idee zuerst Freunden und Kollegen erläutern. Erst wenn es keine Rückfragen mehr gibt, hat sie Papierform.

Tipp2: Der Kundennutzen ist ein unterschätzter Aspekt. Ein Businessplan muss immer die Sicht des Kunden darstellen, nicht die Sicht der Gründer. Warum gibt es das Produkt/die Dienstleistung bislang noch nicht? Warum kommt der Kunde bislang auch ohne klar?

## Markt

An dieser Stelle stehen im Businessplan die wichtigsten Erkenntnisse über Branche und Markt:

- ✓ Wem wollt ihr euer Produkt oder eure Dienstleistung verkaufen? Bestimmt eure Zielgruppe sehr genau!
- ✓ Wer sind die wichtigsten Wettbewerber und welche Strategie verfolgen sie?
- ✓ Welche allgemeinen Faktoren beziehungsweise aktuellen Trends beeinflussen die Branchenentwicklung?

## Marketing

Zu einer erfolgreichen Gründung gehört auch ein cleveres Marketing und gute Werbung. Da ist zum einen eine überzeugende Markteintrittsstrategie. Zudem muss ein schlüssiges Absatzkonzept her: Über welchen Vertriebskanal soll das Produkt verkauft werden, und wie sieht eine angemessene Preisgestaltung aus?

- ✓ Wie wollt ihr erste Kunden gewinnen?
- ✓ Wie teuer ist das Produkt oder die Dienstleistung?
- ✓ Wo wollt ihr es anbieten?

Werbung verfolgt immer den Zweck, Menschen dazu zu bringen, bestimmte Produkte zu kaufen oder Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Hierbei versucht derjenige, der für sich wirbt, bestimmte Bedürfnisse zu wecken. Er stellt Produkte oder Dienstleistungen so dar, dass der Kunde das Gefühl hat, dass er sie jetzt unbedingt bräuchte. Und genau das solltet ihr in eurer Firma auch tun!

Dies kann auf verschiedene Art und Weise geschehen. Die Hilfsmittel, mit denen ihr auf eure Produkte oder Dienstleistungen aufmerksam machen könnt, sind Zeitungsartikel, Flyer/Flugblätter, Visitenkarten, Internetseiten, Plakate, Radiospots zum Beispiel im Schulradio und vieles mehr

- ✓ Macht euch also genaue Gedanken, wie ihr am besten auf euch und euer Angebot aufmerksam machen könnt. Vergesst dabei aber nicht, dass Werbung auch sehr teuer sein kann. Welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen wollen ihr also ergreifen?

## Team

Hier werden die einzelnen Teammitglieder und deren Stärken beschrieben. Zudem wird erläutert, welche Aufgaben sie für die Firma erfüllen und warum sie dafür besonders geeignet sind. Also:

- ✓ Wer macht mit?
- ✓ Wer tut was und warum?

## Organisation

Man könnte diesen Punkt auch Firmenstruktur, Aufbau oder Funktionsweise der Schülerfirma nennen. Hier soll einfach nur erklärt werden,

- ✓ wie eure Firma funktioniert. Gibt es unterschiedliche Abteilungen?
- ✓ Woher bekommt ihr die Rohstoffe, Waren oder Werkzeuge, die ihr für eure Arbeit benötigt?
- ✓ Wie läuft die Fertigung ab?

## Finanzen

Gewinn ergibt sich als Unterschied zwischen Aufwand und Ertrag. Der Gewinn ist das positive Betriebsergebnis. Aber ganz so einfach ist es nicht. Auch die Finanzen müssen geplant sein.

- ✓ Wie viel Geld braucht ihr, um eure Geschäftsidee überhaupt umzusetzen?
- ✓ Woher bekommt ihr das erforderliche Geld?
- ✓ Was braucht ihr zum Anfangen?
- ✓ Was braucht ihr, um die Ware herzustellen oder die Dienstleistung anzubieten?
- ✓ Braucht ihr bestimmte "Gerätschaften"?
- ✓ Woher bekommt ihr die Dinge?
- ✓ Was müsst ihr investieren (ausgeben), um es herzustellen?
- ✓ Macht ihr dabei den überhaupt Gewinn?
- ✓ Welches sind die Chancen und Risiken?