



Von der Geschäftsidee bis zur Umsetzung – Einen Businessplan aufstellen

Auf den ersten Blick erscheint es ganz simpel: Man braucht nur eine zündende Geschäftsidee, und dann ist es nur noch eine Frage der Zeit, bis sich der unternehmerische Erfolg einstellt. Gerne werden in diesem Zusammenhang Beispiele wie Elon Musk mit Tesla, Mark Zuckerberg mit Facebook oder Jeff Bezos mit Amazon genannt. Die Realität sieht allerdings anders aus: Laut dem aktuellen KfW-Gründungsmonitor (2020) scheitern rund ein Drittel der Existenzgründungen in den ersten drei Jahren. Zu den Ursachen zählen das Überschätzen der eigenen Geschäftsidee bzw. des Produktes, eine unzureichende Marktanalyse und eine schlechte Finanzplanung. Dies unterstreicht die Notwendigkeit, vor der Unternehmensgründung die Geschäftsidee in ein Konzept zu übertragen und einen Businessplan zu erstellen.

In diesem Modul erfahren die Lernenden, welche Bedeutung einem Businessplan bei der Umsetzung einer Geschäftsidee zukommt. Sie beschäftigen sich mit der Zielgruppe sowie dem Aufbau und den wichtigsten Inhalten eines Businessplanes. Anhand eines Beispiels überprüfen sie die Tragfähigkeit einer Geschäftsidee und diskutieren mögliche Verbesserungsvorschläge.

Überblick

Themenbereich	Die Unternehmung, Unternehmensgründung
Anforderung	Gymnasium
Klassenstufe	Klasse 9 / 10
Vorwissen	Geschäftsmodell, Unternehmensbegriff
Zeitbedarf	2 Unterrichtsstunden
Methoden	Brainstorming, Think-Pair-Share
Kompetenzen	Die Schülerinnen und Schüler ... <ul style="list-style-type: none">◆ erläutern die Bedeutung des Businessplanes bei der Unternehmensgründung.◆ erarbeiten Aufbau und Inhalt eines Businessplanes.◆ analysieren und bewerten eine in einem Businessplan dargestellte Geschäftsidee.
Schlagworte	Executive Summary, Businessplan, Geschäftsidee, Selbstständigkeit, Start-up, Unternehmen, Unternehmensgründung
Autor	Joachim Traub
Redaktion	RAABE – Dr. Josef Raabe Verlags-GmbH
Produktion	Klett MINT GmbH (Mai 2021)



Unterrichtsverlauf

Zeit	Phase	Inhalte	Materialien	Tipps / Hinweise
1. Unterrichtsstunde: Die Bedeutung des Businessplanes bei der Unternehmensgründung				
5'	Einstieg	Die Bilder führen mit Lebensweltbezug zum Thema.	M1 Die Höhle der Löwen	Methode: Brainstorming
10'	Erarbeitung I	Die SuS beschäftigen sich mit Aspekten auf dem Weg zu einer erfolgreichen Gründung.	M2 Wortwolke – Aspekte einer erfolgreichen Unternehmensgründung Arbeitsblatt: Erfolgsfaktoren für die Gründung	Methode: Think-Pair-Share
25'	Erarbeitung II	Die SuS erkennen die Bedeutung des Businessplanes bei einer Geschäftsgründung.	M3 Bedeutung des Businessplanes Arbeitsblatt: Der Gründer Marco Reisacher Podcast: Businessplan – ja oder nein?! Gründer im Interview	Differenzierung: Die Aufgaben 3b und c können arbeitsteilig bearbeitet werden. Es ist hilfreich, wenn die SuS den Podcast als vorbereitende Hausaufgabe einmal anhören.
5'	Sicherung I	Besprechung der Ergebnisse		Tafelanschrieb
2. Unterrichtsstunde: Aufbau eines Businessplanes – Analyse einer Geschäftsidee				
10'	Erarbeitung III	Die SuS erläutern Aufbau und Inhalt eines Businessplanes.	M4 Der Businessplan – Aufbau und Inhalt Arbeitsblatt: Was steht wo im Businessplan?	Hier kann ggf. nochmals auf den Podcast verwiesen werden.
25'	Sicherung II	Die SuS beurteilen eine Geschäftsidee und den zugehörigen Businessplan.	M5 Businessplan „Regio-App“ (Executive Summary) Arbeitsblatt: Bewertungsbogen	Gruppenarbeit
10'	Sicherung III	Die Ergebnisse der SuS werden im Plenum besprochen. Dabei werden Verbesserungsvorschläge besprochen.		Als Hausaufgabe kann der Businessplan verbessert werden.

Bedeutung der Symbole



Dieses Symbol findest du auf den Arbeitsblättern. Die dort gestellten Aufgaben kannst du direkt auf dem Arbeitsblatt lösen.



Der Schlüssel zeigt dir an, dass es für diese Aufgabe eine Hilfestellung gibt. Wende dich bei Bedarf an deine Lehrkraft.



Der Stern weist dich darauf hin, dass diese Aufgabe etwas schwieriger ist oder eine Zusatzaufgabe darstellt.



Der Wegweiser gibt an, dass du hier zwischen unterschiedlichen Arbeitsblättern, Aufgaben oder auch Sozialformen (Einzel-, Partner- oder Gruppenarbeit) wählen kannst. Deine Wahl kannst du ganz nach deinem Interesse bzw. Leistungsstand treffen.



Diese Symbole zeigen dir an, dass du die Aufgabe zusammen mit einem oder mehreren Mitschülerinnen bzw. Mitschülern bearbeiten sollst. Dabei könnt ihr euch untereinander austauschen und so als Team an einer gemeinsamen Lösung arbeiten.



Das Ausrufezeichen weist dich auf einen wichtigen Merksatz hin.



Arbeitsblatt: Erfolgsfaktoren für die Gründung

Share-Phase		
Rang	Faktor	Begründung
1		
2		
3		
4		
5		
Pair-Phase		
Rang	Faktor	Begründung
1		
2		
3		

Aufgabe

2

Welche Aspekte sind Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensgründung?

a) Nenne ausgehend von der Wortwolke in M2 fünf Faktoren, die deiner Meinung nach am wichtigsten sind. Begründe deine Auswahl. Notiere dies auf dem Arbeitsblatt.



b) Tausche dich nun mit deinem Gegenüber aus. Wählt aus euren Listen die drei wichtigsten Faktoren aus und begründet eure Entscheidung.

c) Diskutiert eure Überlegungen in der Klasse.

M3

Bedeutung des Businessplans

Vor einer Unternehmensgründung wird ein Businessplan erstellt. Darin wird dargestellt, wie die Geschäftsidee erfolgreich umgesetzt werden soll. Er dient zur Vorlage bei Geldgebern, geschäftlichen Kontakten, aber auch zur Planung, Strukturierung und Kontrolle der Unternehmensentwicklung. Der Businessplan muss aussagekräftig, verständlich, klar gegliedert und überzeugend sein. Er beinhaltet Informationen zu den Gründerinnen oder Gründern, eine Marktanalyse, das geplante Marketing, die Organisation des Unternehmens sowie die Rechtsform und Finanzierung. Nach der erfolgreichen Gründung sollte der Businessplan immer wieder herangezogen und überprüft werden, um langfristigen Erfolg sicherzustellen.



Arbeitsblatt: Der Gründer Marco Reisacher

Marco Reisacher will sich als Betreiber einer Online-Plattform selbstständig machen. Für die Unternehmensgründung benötigt er 25.000 Euro, die er als Existenzgründerkredit von seiner Hausbank bekommen möchte.

Du, ich habe eine super Geschäftsidee. Mit der mache ich mich jetzt selbstständig. Ich biete eine App an, mit der jeder regionale Produkte anbieten und finden kann.

Du hast bestimmt einen Businessplan erstellt.

Quatsch! Businessplan brauch ich nicht. Die Idee geht durch die Decke. Ich muss nur schnell auf den Markt.



Podcast: Businessplan – ja oder nein?! Gründer im Interview

Muss für eine erfolgreiche Gründung ein Businessplan erstellt werden? Oder kann die Geschäftsidee auch ohne Businessplan umgesetzt werden? Dies beantworten der Gründer der Helpmade GmbH Daniel Götting und Chalwa Heigl, Gründerin der Clouberry GmbH.

Aufgabe

3

Mach dich mit den Materialien unter M3 vertraut.

- Formuliere eine mögliche Antwort der skeptischen Freundin.
- Erläutere mithilfe des Podcasts die Bedeutung des Businessplanes bei der Existenzgründung.
- Recherchiere Möglichkeiten, wo die Gründerin oder der Gründer die notwendigen Informationen für den eigenen Businessplan finden kann.

M4

Der Businessplan – Aufbau und Inhalt

Grundsätzlich steht es Gründerinnen und Gründern frei, was sie in den Businessplan hineinschreiben. Es hat sich aber bewährt, folgende Bausteine im Geschäftsplan zu berücksichtigen:

1 Zusammenfassung	6 Organisation / Beschäftigte
2 Gründerperson / en	7 Rechtsform
3 Geschäftsidee: Produkt / Dienstleistung	8 Chancen / Risiken
4 Markt	9 Finanzplanung und Finanzierung
5 Marketing	10 Unterlagen



Arbeitsblatt: Was steht wo im Businessplan?

Inhalt	Baustein (Nummer)
Hier ist dargestellt, wer im Betrieb welche Zuständigkeiten hat, um zu verhindern, dass Arbeit doppelt gemacht wird oder Aufträge liegen bleiben.	
Wie hoch ist der Kapitalbedarf vor der Unternehmensgründung? Welcher Kapitalbedarf wird in der Startphase des Unternehmens erwartet?	
Die Gründerin oder der Gründer stellt dar, über welche Qualifikationen sie oder er verfügt. Wo liegen die Stärken? Wo braucht er oder sie ggf. noch Unterstützung?	
Gilt vielen als wichtigster Teil des Businessplanes, weil Leserinnen und Leser diesen Teil in der Regel als erstes durchlesen. Hier entscheidet es sich oft schon, ob diese sich weiter mit der Geschäftsidee befassen.	
Hier erfahren Leserinnen und Leser, welche Art des Produktes verkauft bzw. welche Art von Dienstleistung angeboten werden soll.	
Soll das neue Unternehmen eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung sein (GmbH)? Ein Einzelunternehmen (e. K.)? Oder gar eine Aktiengesellschaft (AG)?	
In diesem Kapitel erfahren Leserinnen und Leser unter anderem, zu welchem Preis das Produkt / die Dienstleistung angeboten wird, wie es zur Kundschaft kommt und auf welche Weise es beworben wird.	
Wie müssen sich die Rahmenbedingungen ändern, damit das Geschäftsmodell nicht mehr funktioniert?	
Wie entwickelt sich die Branche, in die die Gründerin oder der Gründer einsteigen will? Wie viel Konkurrenz gibt es? Wer sind die Kundinnen und Kunden?	
Hier erfahren Leserinnen und Leser etwas zur Gründungsmotivation.	
Hier ist geregelt, wer die Haftung im Unternehmen übernimmt, welchen Einfluss die Gründerin oder der Gründer hat und wie die Gewinne verteilt werden.	

Aufgabe

4

Ordne die Inhalte einem Baustein des Businessplanes zu.

M5

Businessplan „Regio-App“ (Executive Summary)

Marco Reisacher hat sich die Bedenken seiner Freundin durch den Kopf gehen lassen und sich informiert. Jetzt schreibt er einen Businessplan, um seine Hausbank von seiner Geschäftsidee zu überzeugen. In der Zusammenfassung, die dem Businessplan vorangestellt ist, gibt er einen Überblick über sich und sein Geschäftsmodell.

Businessplan – Regio-App

Mein Name ist Marco Reisacher. Ich bin 24 Jahre alt und habe nach meinem Abitur eine Ausbildung zum Mediendesigner absolviert. Ich habe vier Jahre bei einer Werbeagentur gearbeitet und war ihr vor allem im Bereich Web-Design / Gestaltung von Internetseiten (Browseranwendung / mobile Anwendungen) für verschiedene Kunden tätig. In meiner Freizeit kümmere ich mich ehrenamtlich um den Aufbau und den Betrieb des Internet- und Social-Media-Angebotes meines Sportvereines. Während meiner Arbeit habe ich an verschiedene Fortbildungsmaßnahmen teilgenommen um technisch immer auf dem Laufenden zu bleiben.

Nachdem die ich in der Corona-Krise seit längerem in Kurzarbeit bin, habe ich gedacht: „Mensch Marco, jetzt die Gelegenheit, jetzt kündigst Du und machst Dich selbstständig.“ Ich hatte schon lange die Idee eine Plattform für regionale Produkte anzubieten.

Auf der Plattform mit dem Namen „Regio-App“ kann jeder seine Region raussuchen (nach Postleitzahl oder Entfernung von der Wohnung) und schauen was dort angeboten wird – oder selbst etwas anbieten. Unternehmen können so ihre regionalen Produkte anbieten. Privatleute können – wie bei einem online-Flohmarkt – ihre Produkte anbieten. Regionale Produkte und Nachhaltigkeit liegen momentan voll im Trend. Auf dem Handy soll die Plattform als App heruntergeladen und installiert werden können. Die App soll mit einem Routenplaner verbunden sein, damit die Kunden das Produkt anklicken können und sie dann über die App den Weg dorthin angezeigt bekommen. So eine Geschäftsidee gibt es sicher noch nicht und wird daher von Anfang an Erfolg haben!!!

Unternehmen bezahlen eine kleine Grundgebühr und können dann ihre Produkte anbieten. Für Privatleute soll das Portal kostenlos sein. Nur wenn sie ein Foto einstellen wollen, dann bezahlen sie eine kleine Gebühr. Die Kunden sollen über das Internet und Social Media auf das Angebot aufmerksam gemacht werden. Eventuell kann man in der Anfangsphase zusätzlich auch über klassische Werbung (Zeitungsanzeigen, Flyer, Plakate...) auf die Plattform aufmerksam gemacht werden.

In der Anfangsphase benötige ich keine Mitarbeiter. Die Idee steht und das technische Know-how habe ich, um erfolgreich starten zu können. Wenn Mitarbeiter eingestellt werden dann eher im Vertrieb um neue Kunden zu generieren. Denn wenn die technische Plattform steht geht es im Wesentlichen darum, zu wachsen.

Das kann in der Anfangsphase auch das Risiko sein, dass es noch nicht genügend Kunden gibt, die ihre Produkte auf der Plattform anbieten. Hier muss man eventuell mit einer längeren Startphase rechnen. Daher ist auch ein großer Teil des Startkapitals vorgesehen um Kunden zu gewinnen und eine anfängliche „Durststrecke“ zu überstehen. Die technische Ausstattung habe ich im Wesentlichen bereits und kann gleich loslegen.

D Executive Summary

Eine Zusammenfassung der Inhalte im Businessplan, die diesem vorangestellt wird. Interessierte sehen so auf einen Blick, wie die Unternehmensgründung durchgeführt werden soll und ziehen daraus erste Schlüsse bzw. verwerfen den Businessplan und somit eine Investition bei Nichtgefallen sogar frühzeitig. Daher ist die Executive Summary der wichtigste Teil des Businessplans.



Arbeitsblatt: Bewertungsbogen

Schwächen des Businessplans „Regio App“:

Verbesserungsvorschläge:

Gesamtbeurteilung:

Aufgabe

5 Beurteile die Geschäftsidee und den Businessplan des Gründers. Würde er dich als Investierende oder Investierenden überzeugen? Mache die Schwächen des Businessplans aus und notiere Verbesserungsvorschläge.