

Modul II Businessplan

Ziel des Modul 2 *Businessplan* ist es, dass sich Schülerinnen und Schüler Regeln zum Thema Businessplan zu erarbeiten und zu lernen, um diese anzuwenden und erfolgreich einen Businessplan zu verfassen. Einerseits können sie dann anderen Personen das Vorhaben klar und übersichtlich erklären und andererseits können sie den Businessplan für sich nutzen, um sich Schritt für Schritt mit den eigenen Zielen zu befassen.

Kapitel 1: Zielsetzung

Die Schülerinnen und Schüler werden mit den Regeln vertraut gemacht, wie ein Businessplan zu erstellen ist. Sie erarbeiten sich, warum und für wen es wichtig ist, einen Businessplan zu erstellen und welche inhaltliche Form ein Businessplan haben sollte. Am Ende des Moduls sind die Schülerinnen und Schüler in der Lage einen eigenen Businessplan zu schreiben.

Kapitel 2: Aufbau und Inhalte eines Businessplans

Die Schülerinnen und Schüler erhalten einen Überblick über den Aufbau und den Inhalt eines Businessplans.

Kapitel 2.1: Gliederung

Die Schülerinnen und Schüler setzen sich mit der Gliederung eines Businessplans auseinander und verwenden folgende Inhalte für ihre Kapitel: Geschäftsidee, Gründer, Produkte und Dienstleistungen, Marktbeschreibung und Zielgruppen, Personal und Organisation, Kooperationen, Realisierungsfahrplan, Formales, Finanzen, Chancen und Risiken, Fazit und Ausblick.

Kapitel 2.2: Form und Umfang

Die Schülerinnen und Schüler setzen sich mit der äußeren Form eines Businessplans auseinander.

Kapitel 2.3: Inhalte

Die Schülerinnen und Schüler analysieren anhand von Leitfragen den Inhalt eines selbst erstellten Businessplans.

Kapitel 3: Das Kapitel „Geschäftsidee“

Die Schülerinnen und Schüler erläutern und beschreiben anhand von „W-Fragen“ ihre Geschäftsidee und deren Umsetzungsmöglichkeiten.

Kapitel 4: Das Kapitel „Gründer“

Die Schülerinnen und Schüler stellen die Personen der Schülerfirma vor und erläutern, welche Funktionen sie innerhalb einer Schülerfirma begleiten. Zusätzlich evaluieren sie, welche Kenntnisse und Fähigkeiten jede beteiligte Person hat.

Kapitel 5: Das Kapitel „Produkte und Dienstleistungen“

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben ausführlich ihre Produkte und Dienstleistungen.

Kapitel 5.1: Beschreibung der Hauptleistungen und des Nutzens

Die Schülerinnen und Schüler vergleichen, unterscheiden und beschreiben die Hauptleistungen ihrer Schülerfirma.

Kapitel 5.2: Beschreibung der Nebenleistungen

Die Schülerinnen und Schüler vergleichen, unterscheiden und beschreiben die Nebenleistungen ihrer Schülerfirma und stellen Haupt- und Nebenleistungen gegenüber.

Kapitel 5.3: Entwicklungsmöglichkeiten im Leistungsbereich

Die Schülerinnen und Schüler erstellen einen Plan, wann ihre Schülerfirma Leistungen anbietet. Sie diskutieren untereinander, wie und wann sie das Angebot ihrer Schülerfirma erweitern können.

Kapitel 6: Das Kapitel „Marktbeschreibung und Zielgruppen“

Die Schülerinnen und Schüler sammeln Informationen über einen zukünftigen Markt und analysieren unterschiedliche Zielgruppen. Sie führen Recherchen innerhalb ihres zukünftigen Marktes durch und analysieren die zukünftige Zielgruppe.

Kapitel 6.1: Beschreibung des Marktes

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben den Markt auf dem sie ihre Produkte anbieten wollen. Sie ermitteln in welchem Gebiet und für wen sie ihre Produkte anbieten wollen. Im Anschluss analysieren sie, wie sich der Markt in Zukunft entwickeln wird und betrachten die Konkurrenzsituation.

Kapitel 6.2: Beschreibung der Zielgruppen und Kundenbedürfnisse

Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Zielgruppe und beurteilen das zukünftige Kaufverhalten. Hierbei erstellen die Schülerinnen und Schüler eine Übersicht über die Altersgruppe, die Geschlechterverteilung, die Kaufkraft, und die Bedürfnislage ihrer potentiellen Kunden.

Kapitel 6.3: Marketing

Die Schülerinnen und Schüler bereiten einen Markteintritt anhand von Leitfragen vor. Sie entwickeln eine Marketingstrategie. Die Schülerinnen und Schüler diskutieren über verschiedene Werbemittel und entscheiden über die Gestaltung und den Umfang. Sie ermitteln und benennen Wettbewerbsvorteile, zeigen Alleinstellungsmerkmale auf und erstellen eine angemessene Preisgestaltung. Die Schülerinnen und Schüler führen Informationen zusammen und stellen heraus, wodurch sich ihre Produkte von den Produkten der Konkurrenz unterscheiden. Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden zwischen direkten und indirekten Wegen zum Kunden.

Kapitel 7: Das Kapitel „Organisation und Personal“

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln und beschreiben, welches Personal und welche Abteilungen sie in der Schülerfirma benötigen.

Kapitel 7.1: Aufbau, Abteilungen und Bereiche

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben den Aufbau der einzelnen Abteilungen innerhalb der Schülerfirma. Sie untersuchen, wie sich die Abteilungen untereinander ergänzen.

Kapitel 7.2: Verantwortlichkeiten und Strukturen

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben die Aufgaben der einzelnen Abteilungen und beurteilen die Verantwortungsbereiche.

Kapitel 7.3: Personalbedarf

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln und beschreiben den Personalbedarf. Sie stellen zusammen, welche Aufgaben und Arbeiten die einzelnen Mitarbeiter durchführen können.

Kapitel 7.4: Personal gewinnen

Die Schülerinnen und Schüler beschreiben mit Hilfe von Leitfragen, wie sie Personal für die Schülerfirmen gewinnen können. Sie entwickeln unterschiedliche Möglichkeiten, um Personal zu gewinnen.

Kapitel 8: Das Kapitel „Kooperationen“

Die Schülerinnen und Schüler überlegen, bewerten und diskutieren, welche Kooperationspartner für ihre Schülerfirma geeignet sind.

Kapitel 9: Das Kapitel „Realisierungsfahrplan, Formales“

Die Schülerinnen und Schüler entwickeln einen zeitlichen Ablauf über die Gründung der Schülerfirma.

Kapitel 9.1: Schritte der Umsetzung, Zeitplanung

Die Schülerinnen und Schüler informieren sich über notwendige Schritte zur Gründung und legen die unterschiedlichen Aufgaben für die Durchführung fest.

Kapitel 9.2: Wahl der Rechtsform, rechtliche Rahmenbedingungen

Die Schülerinnen und Schüler sammeln und beurteilen die Informationen über unterschiedliche Rechtsformen. Sie entscheiden untereinander über eine passende Rechtsform.

Kapitel 10: Das Kapitel „Finanzen“

Die Schülerinnen und Schüler unterscheiden zwischen Liquiditätsplan und Investitions- und Finanzierungsplan.

Kapitel 10.1: Liquiditätsplan

Die Schülerinnen und Schüler erstellen mit Hilfe einer Tabellenkalkulation einen Liquiditätsplan. Zunächst schätzen die Schülerinnen und Schüler die Umsätze, die Sie erreichen werden. Anschließend ermitteln sie, welche Kosten anfallen werden. Hierbei ermitteln die Schülerinnen und Schüler, welche Preise festgelegt wurden, welche Verkaufszahlen angestrebt werden und welche Ausgaben notwendig sind.

Kapitel 10.2: Investitions- und Finanzierungsplan

Die Schülerinnen und Schüler berechnen und fassen zusammen, wie viel Geld kurz- und langfristig benötigt wird. Sie führen eine Aufstellung durch, um zu ermitteln wie hoch die Gründungskosten sein werden. Sie führen eine Tabellenkalkulation durch. Sie ermitteln den Finanzierungsbedarf.

Kapitel 11: Das Kapitel „Chancen und Risiken“

Die Schülerinnen und Schüler vergleichen Chancen und Risiken bei der Gründung einer Schülerfirma. Zusammenge stellte Fakten analysieren die Schülerinnen und Schüler.

Kapitel 12: Das Kapitel „Fazit und Ausblick“

Die Schülerinnen und Schüler fassen alle Ergebnisse und alle Punkte in den Bereichen Fähigkeiten und Kenntnisse des Gründers, Markt, Produkt oder Dienstleistung, Nutzen für die Zielgruppe zusammen. Die Schülerinnen und Schüler verfassen einen Ausblick.

Kapitel 13: Arbeitsauftrag

Die Schülerinnen und Schüler erstellen einen eigenen Businessplan. Sie entscheiden, ob alle Gruppen jeweils einen vollständigen Businessplan erstellen oder ob die Gruppen die jeweiligen Kapitel untereinander aufteilen und im Anschluss zusammenfügen und präsentieren.

Kapitel 14: Glossar

Die Schülerinnen und Schüler erhalten Zusatzinformationen über Fachbegriffe.