SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Der Businessplan - Die Bank und andere überzeugen

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

© Copyright school-scout.de / e-learning-academy AG – Urheberrechtshinweis
Alle Inhalte dieser Material-Vorschau sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei school-scout.de / e-learning-academy AG. Wer diese Vorschauseiten unerlaubt kopiert oder verbreitet, macht sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar.

III.22

Unternehmen und Unternehmensgründung

Der Businessplan – Die Bank und andere überzeugen

Richard Lamers

andresr/E+

© RAABE 2020

Am Anfang einer Existenzgründung sollte immer ein Businessplan stehen. Ziel dieser Unterrichtseinheit ist es, einen solchen zu erstellen. Dabei werden zentrale Bausteine wie Zielgruppe und Marktanalyse, Marketing, Personalplanung und Aufgabenteilung sowie Finanzierung in Gruppen aufgeteilt und bearbeitet. Abschließend wird das Ergebnis im Plenum präsentiert.

KOMPETENZPROFIL

Dauer:	13 Unterrichtsstunden
Kompetenzen:	eine Geschäftsidee entwickeln und optimieren; Kreativitätstechniken anwenden; einen Businessplan erstellen; eine Zielgruppe definieren; den Markt und die Konkurrenz für die eigene Idee analysieren; Rechtsformen von Unternehmen kennen; eine Geschäftsidee präsentieren
Thematische Bereiche:	Unternehmensgründung, Geschäftsideen, Rechtsformen
Medien:	Texte, Bilder, Grafiken

Fachliche Hinweise

Das Thema „unternehmerische Selbständigkeit" ist nicht zuletzt dank medialer Inszenierung in der Fernsehshow „Die Höhle der Löwen" sowie zahlreicher Gründungswettbewerbe in der Öffentlichkeit sehr präsent. Auch wenn die Existenzgründerquote in den letzten Jahren rückläufig ist, was auch mit dem stabilen Arbeitsmarkt zu tun hat, hat das Thema weiterhin einen hohen Stellenwert in der Gesellschaft. An vielen Schulen spielt das Thema jedoch nur eine untergeordnete Rolle. Bisher haben vor allem einige Initiativen aus der Wirtschaft, wie business@school (Boston Consulting Group), diese Lücke für sich genutzt, um gezielte Angebote zu machen.

Existenzgründung und Unternehmensaufbau

Das Thema Existenzgründung eignet sich hervorragend, um betriebswirtschaftliche Fragestellungen zu bearbeiten. Aspekte wie Beschaffung, Personal, Produktion, Absatz, Vertrieb und Marketing gehören ebenso in einen Businessplan wie Kapital- und Finanzierungsbedarfsrechnungen und Rentabilitätsbetrachtungen. Obwohl wahrscheinlich die wenigsten Schülerinnen und Schüler den Schritt in die Selbständigkeit wagen werden, ist die Beschäftigung mit diesem Thema für sie von großem Nutzen, da sie sich mit unternehmerischen und wirtschaftlichen Fragestellungen von allgemeinem Interesse beschäftigen.

Weiterführende Informationen und Links

In den vergangenen Jahren sind eine Reihe von Aktivitäten und Initiativen entstanden, die sich zum Ziel gesetzt haben, den Unternehmergeist junger Menschen zu fördern. Falls sich nach dieser Reihe aus der Schülerschaft der Impuls gibt, an dem Thema – zum Beispiel im Form eines Projekts – weiterzuarbeiten, bietet sich zum Beispiel die Teilnahme an einem Gründerwettbewerb teil. Hier eine kleine Auswahl von Informationsmöglichkeiten:

- *www.unternehmergeist-macht-schule.de*
- *www.existenzgruender.de*
- *www.gruenderwoche.de*
- *www.handelsblattmachtschule.de*
- *www.dgp-schueler.de*
- *www.foerderland.de*
- *www.playthemarket.de*
- *www.jugend-gruendet.de*
- *www.bundes-schuelerfirmen-contest.de*
- *www.junior-programme.de*
- *www.business-at-school.net*
- *www.gruenderkids.de*

© RAABE 2020

Didaktisch-methodisches Konzept

Erfahrungsgemäß beschäftigen sich nur wenige Schülerinnen und Schüler mit der Idee der Selbständigkeit. Die Unterrichtseinheit bringt dieses Thema ins Bewusstsein – dabei stehen aber weniger die Vor- und Nachteile einer Selbstständigkeit im Mittelpunkt, sondern vielmehr die Entwicklung eines Businessplans als „Rüstzeug". Dabei setzen sich die Lernenden mit grundsätzlichen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen wie Unternehmensform, Beschaffung, Absatz und Finanzierung auseinander.

Am Anfang einer Existenzgründung steht immer eine gute Idee, die auf Marktbedürfnisse antwortet (oder diese auch befördern kann) und Kundinnen und Kunden einen konkreten Nutzen bringt. Eine solche Idee zu finden und auf kritische Schwachstellen zu prüfen, ist nicht einfach. Die Lernenden wenden dazu mit einem Brainstorming und der „Sechs-Hüte-Methode" zunächst Kreativitätstechniken an. Die Existenzgründung und die Ausarbeitung eines Businessplans erfolgt anschließend in Gruppenarbeit. Das entspricht durchaus häufigem Vorgehen in der Praxis und ermöglicht es zudem, die Zusammenarbeit im Team zu trainieren.

Nachdem sie die Geschäftsidee in ihren Gruppen entwickelt haben, vollziehen die Schülerinnen und Schüler im Team den Weg der Existenzgründung anhand aufeinander aufbauender Schritte nach. Die Gruppenarbeit fördert und fordert die bei den Einzelnen bereits vorhandenen Kenntnisse und Talente. Gleichzeitig werden gruppendynamische Prozesse in Gang gesetzt.

Die Unterrichtsreihe schließt mit einer Präsentation der verschiedenen Geschäftsideen im Plenum ab. Diese kann auch als Leistungskontrolle gestaltet werden. Zur Präsentation können die Lerngruppen zwischen verschiedenen Szenarien wählen.

© RAABE 2020

Auf einen Blick

1./2. Stunde — Erfolgsfaktoren für Gründungen

Lernziel: Die Schülerinnen und Schüler beschäftigen sich anhand eines konkreten Fallbeispiels mit einer gescheiterten Unternehmensgründung und entdecken, welche zentrale Rolle ein Businessplan spielt.

M 1 **Gute und schlechte Zeiten – Fallbeispiel einer Unternehmensgründung**
M 2 **Gründe für das Scheitern – Typische Stolpersteine**
M 3 **Der Businessplan – Kompass für sich und andere**
M 4 **Zutaten für den Erfolg: Das gehört in den Businessplan!**

3./4. Stunde — Eine Geschäftsidee entwickeln

Lernziel: Die Lernenden entwickeln in der Gruppe eine eigene Geschäftsidee. Sie lernen eine Kreativitätstechnik kennen und anwenden.

M 5 **Eine Geschäftsidee entwickeln**
M 6 **Den Hut aufsetzen: die Idee prüfen und optimieren**

5./6. Stunde — Den Markt analysieren

Lernziel: Die Lerngruppen beschreiben ihre Geschäftsidee, analysieren den Markt und die Konkurrenz.

M 7 **Die Geschäftsidee in Wort und Bild**
M 8 **Den Markt und die Konkurrenz kennen**

7./8. Stunde — Die Zielgruppe und der passende Standort

Lernziel: Die Schülerinnen und Schüler definieren eine Zielgruppe, suchen einen Standort und entwickeln ein Marketingkonzept.

M 9 **Die Zielgruppe definieren und einen Standort wählen**
M 10 **Kundinnen und Kunden gewinnen**

9./10. Stunde — Organisation und Rechtsform

Lernziel: Die Lernenden überlegen, welche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sie benötigen und welche Rechtsform am besten zum Unternehmen passt.

M 11 **Eine Organisationsform finden und Aufgaben verteilen**
M 12 **Die passende Rechtsform auswählen**

© RAABE 2020

Die Finanzierung planen — 11. Stunde

Lernziel: Die Lernenden vervollständigen den Businessplan mit Angaben zum Kapitalbedarf, zur Finanzierung und zur Rentabilität.

M 13 **Das Unternehmen finanzieren**

Abschluss und Präsentation — 12./13. Stunde

Lernziel: Die Schülerinnen und Schüler schreiben abschließend eine Zusammenfassung. Alle Gruppen präsentieren ihre Geschäftsideen im Plenum.

M 14 **Den Businessplan zusammenfassen und präsentieren**

Hinweise und Erwartungshorizonte

© RAABE 2020

SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Der Businessplan - Die Bank und andere überzeugen

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

© Copyright school-scout.de / e-learning-academy AG – Urheberrechtshinweis
Alle Inhalte dieser Material-Vorschau sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei school-scout.de / e-learning-academy AG. Wer diese Vorschauseiten unerlaubt kopiert oder verbreitet, macht sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar.