



Beratung

Hochschule

Weiterbildung

Jugendförderung

Regionalförderung

„Ideen machen Schule“

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel
Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Partner und Sponsoren



Mittelbayerische

Hier lebe ich.



Lindner

BMW

Werk Landshut



PASSAU

Leben an drei Flüssen



Beste Aussichten
LANDKREIS CHAM
Bayern



Sparkasse im Landkreis Cham
Sparkasse Regen-Viechtach
Sparkasse Rottal-Inn
Sparkasse im Landkreis Schwandorf



Hochschule
Deggendorf



In der beiliegenden Broschüre findet ihr Hinweise rund um das Gründungsspiel „Ideen machen Schule“.

Inhalt

Das gibt's zu beachten (Organisatorisches)	Seite 4
So geht ihr vor	Seite 16
Spielunterlagen	Seite 49

Wir haben auf Grund der besseren Lesbarkeit die männliche Form gewählt. Bei der Wahl der männlichen Form ist zugleich auch immer die weibliche Darstellungsform gemeint.

Das gibt's zu beachten (Organisatorisches)



Träume – Ziele – Zukunft



Erinnert ihr euch noch an diese Frage: „Was willst du werden, wenn du groß bist?“ Lang ist das her! Was habt ihr geantwortet? „Feuerwehrmann“? „Bundeskanzler“? Oder einfach nur „Chef“?

Heute, zwischen all den Schulaufgaben, Klausuren und Prüfungen, kramen wir diese Frage noch mal hervor. Und? Was antwortet ihr heute? Sind es noch dieselben Träumereien? Oder könnt ihr schon von konkreten Zielen sprechen?

Ihr wisst genau, was euch erwartet? Ihr kennt den Weg, den eure Karriere bis dahin nehmen müsste und nehmen wird? Denkt ihr vielleicht sogar daran, eines Tages Chef einer eigenen Firma zu sein? Dann ist „Ideen machen Schule“ genau das Richtige für euch!

Ideen machen Gewinner

Stellt euch vor, ihr werdet Unternehmer: Ihr habt die zündende Geschäftsidee, ein angemessenes Startkapital und seid voller Energie und Tatendrang. Ihr gründet ein Unternehmen, und steigt in das reale Wirtschaftsleben ein. Einfach so!

Ob die berufliche Zukunft klar vor Augen liegt oder eher einem Buch mit sieben Siegeln gleicht, das spielt hier keine Rolle. Nennt es Test-Herausforderung, nennt es Chance oder Spiel! Mit Spaß lässt der Erfolg nicht lange auf sich warten.

„Ideen machen Schule“ ist ein Wettbewerb für Schüler. Auf Grundlage einer eigenen Unternehmeridee gilt es, ein Gründungskonzept zu erarbeiten. Der Weg einer Existenzgründung soll so von den Schülern planerisch aber realitätsnah mit all seinen Hürden und Möglichkeiten nachempfunden werden. „Ideen machen Schule“ steht unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministeriums für Unterricht und Kultus. Öffentliche und wirtschaftliche Institutionen unterstützen den Wettbewerb auf regionaler Ebene als Sponsoren und operative Partner.

Los geht's

Bildet als Erstes ein Unternehmerteam aus zwei bis maximal sechs Schülern. Gebt eurer Firma einen passenden Namen. Euer Startkapital beträgt fiktiv EUR 25.000,-. Ihr habt etwa 16 Wochen Zeit.

Ein funktionsfähiges und umsetzbares Gründungskonzept, schriftlich fixiert, ist Anfang und Basis jeder Unternehmung.

Keine Panik

Es gilt, taktisch und strategisch klug vorzugehen. Teamgeist ist gefragt, Organisationstalent und Zeitmanagement, Arbeitsteilung, kluge Planung der Arbeitsschritte und Abläufe sowie diplomatisches Verhandlungsgeschick.

Im Detail liegt der Erfolg. Aber auch auf Weitsicht und Sinn für das Wesentliche kommt es an.

„Die Junior- und die Seniorstaffel“

Alle Schüler ab den 8. Klassen aller Schularten können sich an diesem Wettbewerb beteiligen. Die Schüler der 8. und 9. Klassen konkurrieren in der „Juniorstaffel“. Die Schüler ab der 10. Klasse stehen sich in der „Seniorstaffel“ gegenüber.



Die ersten Schritte

Die erste Hürde habt ihr bereits gemeistert. Die Geschäftsidee wurde festgelegt und die Anmeldung für das Gründerspiel eingereicht.



Als nächstes solltet ihr im Team entscheiden:
Wer ist wofür zuständig? z. B.:

- Schriftführer _____
- Rechenexperte _____
- Gestaltung _____
- Informationsbeschaffung _____
- Weitere Posten _____

Die Spielunterlagen

Ganz hinten in diesem Handbuch findet ihr Spielunterlagen, die ihr für die Erstellung eures Konzeptes benötigt:

- **Teilnehmerausweise**
Füllt sie aus und lasst sie vom Sekretariat der Schule abstempeln
- **Laufzettel**
Lasst euch hier jedes Beratungsgespräch schriftlich bestätigen, auch telefonische Auskünfte könnt ihr darauf notieren
- **Gesprächsprotokoll**
Haltet die wichtigsten Informationen eines Gespräches hier fest
- **Deckblatt**
Nicht vergessen, ausfüllen, an jedes der drei Kernkonzepte vorne abheften und zum Stichtag abgeben

Wenn ihr Nachschub der Unterlagen benötigt, findet ihr diese auf unserer Homepage <http://www.hanslindner-stiftung.de/jugendfoerderung/ideen-machen-schule.html> zum Download - oder einfach kopieren.

Die Praxis erlernen

Lange Bildungswege und gute Notendurchschnitte öffnen im Berufsleben viele Türen. Dennoch erleichtert nachgewiesene Praxiserfahrung den Berufseinstieg erheblich. Denn hier sind persönliche Eigenschaften gefragt, die auf keiner Schulbank der Welt erlernt werden können.

„Ideen machen Schule“ führt frühzeitig an das Berufs- und Wirtschaftsleben heran und verschafft einen realen Eindruck von dem, was da kommt. „Ideen machen Schule“ fördert:

- ➔ Teamfähigkeit und Diplomatie
- ➔ Organisations- und Koordinationsvermögen
- ➔ Ausdauer und Durchsetzungsvermögen
- ➔ Kreativität
- ➔ Verantwortung
- ➔ Eigeninitiative und Engagement
- ➔ Mut und Selbstvertrauen
- ➔ Marktorientiertes und wirtschaftliches Denken
- ➔ Selbstbewusstes Auftreten in der Öffentlichkeit

Holt euch die Infos

Nicht verzagen – einfach fragen. Es ist noch kein Meistergründer vom Himmel gefallen. Die Mitarbeiter in Banken, Ämtern, Kammern, Verbänden, Behörden und vielen Unternehmen stehen Euch gerne zur Seite. Dazu hier noch ein paar Tipps:

- Vereinbart die Termine vorab möglichst immer telefonisch.
- Besucht die Gesprächspartner maximal zu zweit.
- Informiert die Gesprächspartner vorab immer über das Spiel im Allgemeinen und legt ggf. den Teilnehmerschein vor.
- Geht vorbereitet mit konkreten Fragen in die Gespräche.
- Lasst euch jedes Beratungsgespräch schriftlich bestätigen (Laufzettel).
- Haltet wichtige Informationen im Gesprächsprotokoll fest.

Sprecht eventuell auch mit Teilnehmern der vergangenen Jahre. Auch eure Eltern, Großeltern, Bekannten, Freunde, Verwandte und besonders die betreuende Lehrkraft können viele eurer Fragen beantworten.

Aber nicht nur in Gesprächen auch „schwarz auf weiß“ findet Ihr die Antworten auf viele eurer Fragen.

Sucht in:

- Büchern,
- Fachzeitschriften und Tageszeitungen
- und im Internet.

Das ist das Ziel

Ziel ist es, ein Gründungskonzept zu eurer eigenen Geschäftsidee auszuarbeiten. Und zwar so, dass mögliche Geldgeber oder Geschäftspartner sofort wissen, wann, wo und welches Unternehmen ihr plant. Das Konzept soll schlüssig und möglichst realitätsnah sein. Ab Seite 17 findet ihr die Fragen und Antworten, die euch weiterbringen werden:

1. Geschäftsidee
2. Unternehmer/-team
3. Markt und Wettbewerb
4. Marketing und Vertrieb
5. Geschäftssystem und Organisation
6. Finanzplanung
7. Chancen und Risiken



Praktisch lernen

„Ideen machen Schule“ soll als praktisches Anwendungsbeispiel die theoretische Stoffbasis eines wirtschaftsorientierten Unterrichtsfaches ergänzen und untermauern.

In den theoretischen Unterricht integriert können Themenbereiche wie z. B. Marktwirtschaft durch „Ideen machen Schule“ spielerisch veranschaulicht und vertieft werden.

Nach dem Motto „studieren und dann probieren“ ist „Ideen machen Schule“ für Schüler die Chance, Gelerntes anzuwenden. Eindringlich, aber ohne reelles Risiko.



Jetzt wird's spannend

Die Gründungskonzepte werden unabhängigen Juroren aus Wirtschaft, Verwaltung, den Kammern, Verbänden sowie Hochschulen vorgelegt. Sie bewerten die Arbeiten nach folgendem Schema:

BEWERTUNGSPHASEN

Phase 1 = Konzeptbewertung – Hans Lindner Stiftung

Phase 2 = Konzeptbewertung – Separatbewertung durch externe Juroren

Phase 3 = Präsentationsbewertung Regionalentscheid

Phase 4 = Präsentationsbewertung Finalentscheid

Das Kernkonzept muss in 3-facher Ausfertigung abgegeben werden, da es zeitgleich von zwei externen Juroren und von Mitarbeitern der Hans Lindner Stiftung bewertet wird!

Geschafft – Euer Konzept steht?

Dann reicht es bitte in folgender Form bei uns ein:

KERNKONZEPT:

- Abgabe **3-fach**
- jeweils separat gebunden
- Nummerierung der Seiten
- DIN A4, 10 bis max. 15 Seiten (reine Textseiten, d. h. ohne Finanzierungsplan und Laufzettel)
- Finanzierungsplan, muss in **jedem** Kernkonzept enthalten sein
- Laufzettel, bitte kopieren und in **jedem** Kernkonzept abheften
- WICHTIG:** Falls die Laufzettel nur in einem Konzept enthalten sind, verschenkt ihr wertvolle Punkte!
- jedes Konzept mit **DECKBLATT** versehen
- (Quellenangaben bei wichtigen Informationen – z. B. Bezug auf Gesprächsprotokoll oder Literaturhinweis)

ANHANG (ohne Umfangsbegrenzung):

- Abgabe **1-fach**
- Veranschaulichungen und Belege (z. B.: Gesprächsprotokolle, Briefe, Emails, Anfragen, Angebote, Grafiken, Skizzen, Pläne, Fotos, Handmuster...)

Bewertungsregeln

- Die Bewertungsphase 1 findet in der Hans Lindner Stiftung statt. Berater der Hans Lindner Stiftung bewerten unten stehende Kriterien in einer „Bewertungsrunde“
- Die Bewertungsphase 2 findet in „Separatbewertung“ statt. Unten stehende Kriterien werden dabei parallel von zwei unabhängigen Juroren bewertet. Der Mittelwert wird errechnet.
- Es können ganze und halbe Punkte vergeben werden.

Die Bewertung erfolgt nach folgenden Kriterien

PHASE 1: wird von der Hans Lindner Stiftung bewertet:

Kriterium 1a: ÄUSSERE FORM

- Wie ist der erste Gesamteindruck? max. 2 Punkte
- Ist das Schriftbild sauber und übersichtlich? max. 2 Punkte

Sind die formalen Vorgaben eingehalten:

- Übersichtliche Einteilung in Kernkonzept und Anhang, separat gebunden max. 2 Punkte
- Umfang reiner Textseiten, max. 15 Seiten, DIN A4 max. 2 Punkte
- Sind die Vorgaben hinsichtlich Eigenkapital berücksichtigt? (max. 25.000 EUR) Bei Nichteinhaltung max. 5 Strafpunkte
- Für besonders ausführliche und umfangreiche Ausarbeitungen einzelner Punkte oder bei Inhalten darüber hinaus können max. 2 zusätzliche Punkte vergeben werden

BEWERTUNG

maximal 10 Punkte

Kriterium 2a: VISUELLE VERANSCHAULICHUNGEN

- Sind Grafiken, Pläne, Bildmaterial vorhanden und übersichtlich integriert? max. 2 Punkte
- Sind Firmenlogo und Geschäftsdrucksachen vorhanden und wie sind sie zu bewerten? max. 4 Punkte
- Wurden zusätzliche Medien (CD, DVD, Muster, Handouts) zur Veranschaulichung eingereicht? max. 2 Punkte
- Für besonders beeindruckende, aufwändige und saubere Gestaltung des Gesamtkonzeptes und des Anhanges können max. 2 zusätzliche Punkte vergeben werden

BEWERTUNG

maximal 10 Punkte

PHASE 2: wird von externen Juroren bewertet:

Kriterium 1: VOLLSTÄNDIGKEIT

Wie konkret sind die einzelnen Punkte ausgearbeitet?

- Gründerperson max. 1 Punkt
- Geschäftsidee max. 1 Punkt
- Markt und Wettbewerb max. 1 Punkt
- Marketing und Vertrieb max. 1 Punkt
- Organisatorische Umsetzung max. 1 Punkt
- Chancen und Risiken max. 1 Punkt
- Für besonders ausführliche und umfangreiche Ausarbeitungen einzelner Punkte oder bei Inhalten darüber hinaus können folgende Punkte zusätzlich vergeben werden: max. 4 Punkte

BEWERTUNG

maximal 10 Punkte

Kriterium 2: DIE IDEE

- Wie neuartig und innovativ ist die Idee? max. 2 Punkte
- Wie ist die Marktfähigkeit und Umsetzbarkeit der Idee in Bezug auf ihre Region zu beurteilen? max. 5 Punkte
- Wie originell wurde die Umsetzung der Idee geplant? max. 3 Punkte

BEWERTUNG

maximal 10 Punkte

Kriterium 3: DER KONKRETISIERUNGSGRAD

- Wie konkret wurde auf die einzelnen Kerninhalte des Gründungskonzepts eingegangen und wie tief wurde darüber hinaus ins Detail gegangen? max. 4 Punkte
- Wie stark beziehen sich die Ausführungen im Konzept auf konkrete Informationen aus dem realen Wirtschaftsleben? max. 2 Punkte
- Ist der Argumentationsaufbau sinnvoll und logisch? max. 2 Punkte
- Für besondere Tiefe, hohen Informationsgehalt und Konkretisierungsgrad können zusätzlich folgende Punkte vergeben werden: max. 2 Punkte

BEWERTUNG

maximal 10 Punkte

Kriterium 4: DIE FINANZPLANUNG/FINANZIERUNG

- Investitionsplanung max. 2 Punkte
- Betriebskosten als Grobaufstellung max. 1 Punkt
- Betriebskosten als Detailaufstellung (in Einzeltabellen) max. 2 Punkte
- Umsatz- und Mengenplanung monatlich max. 1 Punkt
- Umsatz- und Mengenplanung, 3-Jahresplanung max. 2 Punkte
- Existiert die Umsatz- und Ertragsvorschau?
 - als Einjahresplanung (Monatsaufstellung) max. 2 Punkte
 - als Dreijahresplanung max. 2 Punkte
- Finanzierungsplan (Zuschuss- und Fördermöglichkeiten berücksichtigt) max. 3 Punkte
- Sind die angegebenen Werte verbindlich, realistisch und nachvollziehbar? (Belegangaben) max. 3 Punkte
- Ist eine langfristige Tragfähigkeit gegeben? max. 2 Punkte

BEWERTUNG

maximal 20 Punkte

Kriterium 5: DER LAUFZETTEL

- Für einen vollständig ausgefüllten Laufzettel (9 sinnvolle Einträge, Qualität, unterschiedliche Institutionen) max. 7 Punkte
- Je nach Umfang, für Einträge darüber hinaus max. 1 Punkt
- Waren die Gespräche im Spielverlauf gut verteilt? (Zeitliche Organisation – Spiellaufzeitbeginn bis Spiellaufzeitende) max. 1 Punkt
- Sind zusätzliche Informationsquellen wie Literatur/Internet hinzugezogen worden? max. 1 Punkt

BEWERTUNG

maximal 10 Punkte



And the winner is

Auf dem Weg zum „Marktführenden Nachwuchs-existenzgründer Ostbayerns“ gilt es noch ein paar Hindernisse zu überwinden:

Beim „Regionalabschluss“ werden die drei „konzeptbesten“ Teams der Junior- und Seniorstaffel pro Region, gegeneinander antreten. Hier gilt es der Jury zu beweisen, ob ihr auch in puncto „Verkaufen“ ein Unternehmertyp seid.

Die Vorgaben für die Präsentation bekommt ihr von uns zusammen mit der Mitteilung, ob ihr eines der präsentierenden Teams seid.

Die vier besten Gruppen der Junior- und Seniorstaffel aus den Gesamtregionen treten abschließend im großen „Präsentations-Kopf-an-Kopf-Rennen“ bei der finalen Abschlussveranstaltung im Schloss Mariakirchen gegeneinander an.

Auf die Regional- und Finalsieger warten Prämien aus einem großen Preistopf. Jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat. Wer weiß, vielleicht öffnet sich dadurch einmal eine Tür



Prämien

Regionalabschluss

1.060,00 €/Region
für Junior- und Seniorstaffel je:

1. Platz = 150,00 €
2. Platz = 130,00 €
3. Platz = 100,00 €
4. Platz = 75,00 €
5. Platz = 75,00 €

Finalabschluss

5.500,00 €/Gesamt
für Junior- und Seniorstaffel je:

1. Platz = 500,00 €
2. Platz = 450,00 €
3. Platz = 400,00 €
4. ... bis Platz 10

Spielregionen



Es bleibt der Hans Lindner Stiftung vorbehalten, Spielregionen zusammenzulegen, falls nicht genügend Konzepte abgegeben werden. Pro Region müssen mindestens fünf Konzepte der Junior- und Seniorstaffel eingereicht werden.

Gut durchgeblickt!

Der Terminplan ist des Unternehmers bester Freund. Hier daher ein allgemeiner Überblick:

Auftaktveranstaltungen/Spielstart	
Oktober	Regionale Auftaktveranstaltungen mit Aushändigung der Spielunterlagen
Konzeptabgabe	
Februar	Abgabe der Gründungskonzepte
Bewertung	
Februar/März	Konzeptbewertung
Präsentationsvorbereitung	
März/April	Bekanntgabe, welche Teams bei den Regionalabschlüssen präsentieren dürfen
April	Präsentationsvorbereitung
Regionalabschlüsse	
Mai	Regionale Abschlussveranstaltungen
Finalabschluss	
Juni	Bekanntgabe, welche Teams bei der finalen Abschlussveranstaltung präsentieren dürfen
Juni	Finale Abschlussveranstaltung in Mariakirchen

Gründungskonzept – wozu das Ganze?

Ihr steht in den Startlöchern und seid bereit, euer eigenes Konzept auszuarbeiten? Doch wozu braucht ihr dieses eigentlich? Wie fangt ihr an? Was gilt es zu beachten? Wo wendet ihr euch hin? Wer kann euch weiterhelfen? Diese und ähnliche Fragen gehen euch wahrscheinlich gerade durch den Kopf.

Was genau möchtet ihr tun und wie sehen die einzelnen Schritte aus? Eine Existenzgründung ist ein großes Vorhaben. Damit euch nichts durch die Lappen geht, sollte die Planung schriftlich festgehalten werden.

Aber nicht nur euch selbst verschafft ihr Klarheit. Keine Gründung kann ohne die Hilfe und Unterstützung anderer Institutionen und Partner durchgeführt werden.

Möglicherweise werdet ihr euch mit der Bitte um Förderung und finanzielle Unterstützung an Geldinstitute wenden. Auf Grundlage dieser schriftlichen Ausarbeitung können sie leichter beurteilen, ob sie hinter euch und eurem Vorhaben stehen.

Vielleicht werdet ihr auch Partnerunternehmen ins Boot holen müssen. Auch sie werden sich für euer Gründungskonzept interessieren.

Der nachfolgende Leitfaden soll euch helfen, euer Konzept Stück für Stück nach den folgenden Gliederungspunkten auszuarbeiten:

1. Geschäftsidee
 2. Unternehmer/-team
 3. Markt und Wettbewerb
 4. Marketing und Vertrieb
 5. Geschäftssystem und Organisation
 6. Finanzplanung
 7. Chancen und Risiken
- Letzter Feinschliff

Also, viel Spass beim Ausarbeiten eures Konzepts und denkt daran:
Gut geplant ist halb gewonnen. So ist es immer im Leben!



| So geht ihr vor



Die Geschäftsidee

Eine zündende Geschäftsidee - möglichst innovativ, realitätsnah und umsetzbar?! Das ist die erste Hürde, die euer Team zu nehmen hat.

Gefragt ist euer Erfindergeist und eure Kreativität. Sucht nach Marktlücken und Trends. Denn selbst in scheinbar gesättigten Märkten gibt es Nischen, die noch nicht besetzt sind. Nur wenn Ihr Änderungen der Trends erkennt und gleichzeitig sensibel darauf reagiert, könnt ihr mit einer Geschäftsidee davon profitieren. Eine pfiffige Neuheit macht selbst aus einem einfachen Konzept eine Top-Geschäftsidee. Auch gute Ideen, die möglicherweise in anderen Regionen schon erfolgreich umgesetzt wurden, könnt ihr kopieren. In anderen Branchen und Ländern gibt es genügend Geschäftsideen, die den Erfolgsbeweis schon angetreten haben. Denkt an euren letzten Urlaub, eure Hobbys, Interessen und an eure speziellen Wissensgebiete...

Unter der Überschrift „Die Geschäftsidee“ gilt es nun diesen „Geistesblitz“ festzuhalten. Beschreibt euer Produkt bzw. eure Dienstleistung in einem kurzen Abschnitt so, dass ein unwissender Leser sich sofort auskennt.



Orientiert euch dabei an folgender Checkliste:

- ✓ Wie lautet eure Geschäftsidee?
- ✓ Was hat euer Kunde davon?
- ✓ Welche besonderen Merkmale hat euer Produkt/ eure Dienstleistung? Wodurch unterscheidet sich euer Angebot von dem anderer Anbieter?
- ✓ Verfügt ihr über ein besonderes Service- oder Zusatzangebot?
- ✓ Welche Voraussetzungen (Zulassungen, Genehmigungen) braucht ihr?

Lasst eurer Phantasie freien Lauf. Macht Brainstorming, blättert in Fachzeitschriften, geht mit offenen Augen durch den Tag, fragt eure Bekannten, Verwandten und Freunde. Und denkt daran: In den unmöglichsten Situationen entstehen oft die besten Ideen.

Unternehmer/-team

Startkapital und eine tolle Geschäftsidee allein entscheiden nicht darüber, ob man ein erfolgreiches Unternehmen wird oder nicht.

Das Wichtigste ist immer das Team, das hinter der Sache steht. Mit ihm fällt und steht das ganze Vorhaben.

Wer sind die Leute, die in eurem Team diese Rolle übernehmen? Wer ist der Chef in diesem Wettbewerb?

Überprüft die persönlichen und fachlichen Qualifikationen dieser Person und fragt euch ehrlich: Was müsste er tun, worin müsste er sich noch verbessern, damit er eines Tages diesen Weg realistisch antreten könnte. Betreibt ein bisschen Lebensplanung und schreibt einen Lebenslauf für die oder den Gründer. Was müsste hier enthalten sein, damit er für den Start optimal gerüstet ist? Macht euch gegebenenfalls älter.



Wer aus eurem Team hat das Zeug zum Teamleiter? Überlegt, ob er die Rolle des Geschäftsführers übernehmen soll.

Die Anzahl der Geschäftsführer ist ein wichtiger Faktor bei der Bestimmung der Rechtsform eures Unternehmens.

Orientiert euch dabei an folgender Checkliste:

- ✓ Wie sieht der schulische Werdegang aus?
- ✓ Welche berufliche Ausbildung/welches Studium habe ich absolviert?
- ✓ Welche Qualifikationen konnte ich mir schon während meiner Ausbildung für die bevorstehende Gründung aneignen?
- ✓ Verfüge ich über ausreichend Berufserfahrung?
- ✓ Habe ich ausreichend fachliche Qualifikationen:
Fachkenntnisse, Branchenerfahrung,
kaufmännische Grundkenntnisse?
- ✓ Bin ich ein Unternehmertyp, verfüge ich über:
Interesse, Wissensdurst, Ehrgeiz, Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen, Teamfähigkeit, Einfühlungsvermögen, Kritikfähigkeit, Engagement und Flexibilität, Kreativität, Offenheit für Neues, Risiko- und Verantwortungsbewusstsein, körperliche und seelische Belastbarkeit, Eigen- und Fremdmotivation, Durchhaltevermögen und Zielstrebigkeit, Kontaktfreudigkeit, Verhandlungsgeschick?
- ✓ In welcher familiären Situation befinde ich mich? Wie steht meine Familie zu meinem Vorhaben?

Markt und Wettbewerb

Ein Unternehmer lebt von seinen Kunden. Die große Kunst der erfolgreichen Unternehmen ist es, die Wünsche seiner Kunden genau zu kennen und genau zu wissen, wer in der Branche wie aktiv ist.

Versetzt euch gedanklich in die Lage eurer Kunden. Versucht euer Geschäft/Produkt aus deren Augen zu sehen. Gelingt euch das, habt ihr dauerhaft zufriedene Abnehmer und seid langfristig erfolgreich.

Wer ist eure Zielgruppe? Beschreibt sie in all ihren Eigenschaften. Welche besonderen Wünsche der Zielgruppe erfüllt ihr mit eurer Geschäftsidee?

Gibt es andere Unternehmen, wo eure Kunden das (oder Ähnliches) bekommen, was ihr ihnen bietet?

Wer sind diese Wettbewerber?



Orientiert euch dabei an folgender Checkliste:

Der Markt:

- ✓ Welche Trends zeichnen sich ab, die die Nachfrage nach eurem Produkt begünstigen bzw. einschränken können?
- ✓ Wodurch wird das Wachstum in eurer Branche bestimmt?
- ✓ Wie viele potentielle Kunden gibt es lt. Umfragen oder Statistiken (Linktipp: Marktprognose: www.statistikportal.de, www.statistik.bayern.de, www.destatis.de)?
- ✓ Spricht euer Angebot eher Stammkunden oder Laufkundschaft an?

Die Kunden:

- ✓ Wie alt sind eure Kunden? Welche soziale Stellung haben sie?
- ✓ Welches Freizeitverhalten und welche Interessen/Hobbys haben eure Kunden? Was ist ihnen wichtig?
- ✓ Wie groß ist die Zielgruppe? Wo lebt und arbeitet sie?
- ✓ Was erwarten eure Kunden von eurem Angebot?
- ✓ Welchen Nutzen hat der Kunde von eurem Produkt?

Standort/Region/Einzugsgebiet:

- ✓ Wo soll euer Firmenstandort sein?
- ✓ Was ist der Vorteil dieser Adresse? (Kundennähe, Erreichbarkeit, Kosten, Vorschriften ...)
- ✓ In welchem Umkreis wollt ihr aktiv sein? Aus welchen Regionen sollen eure Kunden zu euch kommen?

Wettbewerber – Konkurrenz:

- ✓ Was unterscheidet euer Angebot von dem der möglichen Konkurrenz?
- ✓ Welche Besonderheiten (Qualität, Verpackung, Service, etc.) bietet ihr?
- ✓ Welche Meinung haben die Kunden von diesen Konkurrenten?
- ✓ Betreibt euer Konkurrent Werbung? Wie?

Zielgruppe:

Fragt eure Bekannten und Verwandten oder Freunde von denen ihr meint, sie würden eure Produkte kaufen. So eine Umfrage liefert interessante und wertvolle Ergebnisse.

Standort:

Landkarten oder Stadtpläne helfen euch, das Einzugsgebiet darzustellen.

Wettbewerber:

Besucht eure Wettbewerber – am besten getarnt als Kunde. Stellt sie in einer Tabelle mit all ihren Stärken und Schwächen gegenüber. Überlegt: Wo könnt Ihr besser sein?

Marketing und Vertrieb

Im Punkt „Markt und Wettbewerb“ habt ihr euer „Aktionsfeld“ durchleuchtet. All eure Ergebnisse aus dieser Arbeit sind jetzt wichtige Grundlage und Voraussetzung für viele Entscheidungen, die ihr als Unternehmer zu treffen habt. Ihr seid nun sogenannte Strategen. Eurem Unternehmen gebt ihr jetzt ein klares Erscheinungsbild. Verliert bei allen Entscheidungen niemals die Wünsche der Kunden und die Stärken und Schwächen eurer Wettbewerber aus den Augen. Entscheidet, definiert und beschreibt nun die Gestaltung von Produkt, Preis, Werbung und Vertrieb in eurem Unternehmen.



Orientiert euch dabei an folgender Checkliste:

Produkt:

- ✓ Wie schaut unsere gesamte Produkt-/Angebotspalette (unser Sortiment) aus?

Preis:

- ✓ Zu welchem Preis kaufen wir die Rohstoffe für die Produkte ein?
- ✓ Zu welchen Preisen wollen wir unsere Produkte verkaufen? (Wie viel Geld ist der Kunde bereit zu zahlen? Wie hoch muss der Preis sein, damit wir unsere Kosten decken?)

Werbung:

- ✓ Wie erfahren die Kunden von unserem Unternehmen und unseren Angeboten?
- ✓ Welche Werbemittel wollen wir nutzen?
- ✓ Wann und in welchem Abstand wollen wir werblich aktiv werden?

Vertrieb:

- ✓ Wie kommt der Kunde zu unserem Unternehmen/ unseren Produkten?
- ✓ Wann kann der Kunde uns erreichen? (Öffnungszeiten)
- ✓ Auf welchen Wegen/mittels welcher Unternehmenspartner kommt das Produkt zum Kunden?

Stellt diese Fragen auch potentiellen Wettbewerbern. Für euch ist das Ganze nur ein Spiel. Sie werden euch gerne Antwort geben.

Produkt:

Dieser Punkt baut auf eure Ausführungen zur Geschäftsidee auf.

Werbung und Vertrieb:

Findet hier Werbe-/Marketing-Agenturen, mit denen man in diesen Bereichen zusammenarbeiten könnte und lasst euch Angebote erstellen.

Geschäftssystem und Organisation

Glückwunsch - das Unternehmen hat nun ein Gesicht! Ein paar Dinge müssen allerdings noch geklärt und durchleuchtet werden. Wichtig ist nun die Frage: Wie soll das Unternehmen „funktionieren“?

Plant und beschreibt euer Unternehmen nun in Bezug auf die Rechtsform, den Betriebsablauf und Mitarbeiter, die Partnerunternehmen, Versicherungen und rechtlichen Rahmenbedingungen.

Orientiert euch dabei an folgender Checkliste:

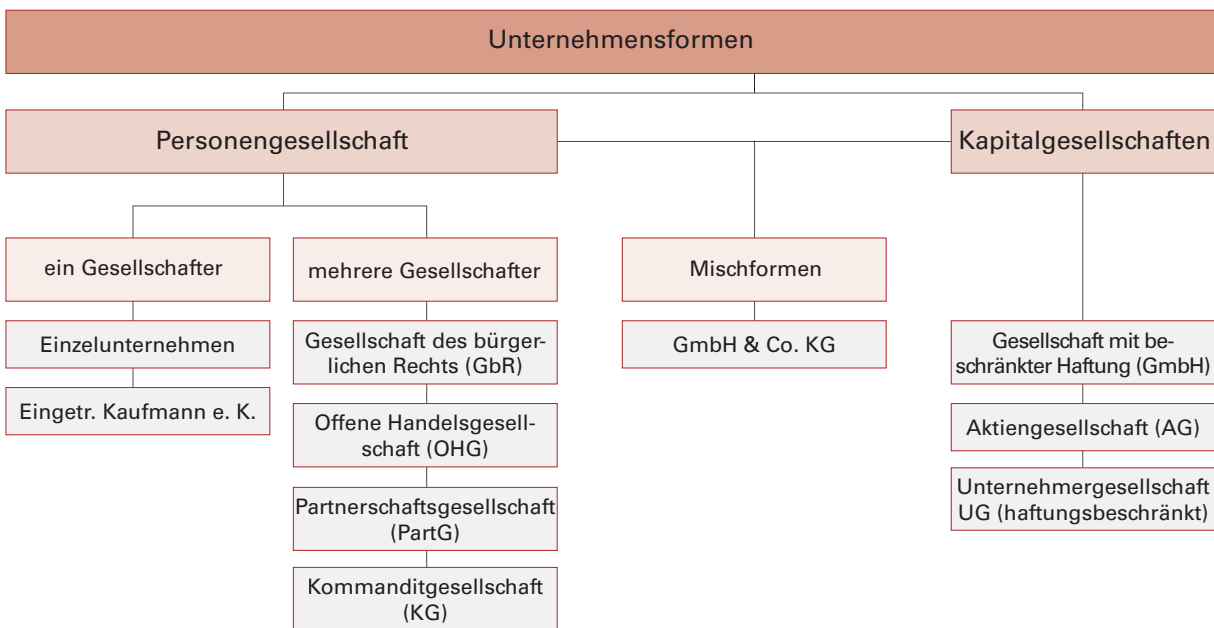
Rechtsform:

- ✓ Haben wir das notwendige Mindestkapital, um gründen zu können?
- ✓ Wie viel kostet die Gründung und der Unterhalt der Rechtsform?
- ✓ Wer haftet für das Unternehmen, falls es scheitern sollte?

Linktipp:

www.bmwi.de,
www.kfw-mittelstandsbank.de

Die gebräuchlichsten Rechtsformen



Rechtsform	Stamm-/Grundkapital	Haftungsbeschränkung	Entscheidungsspielraum	Formalitäten	Eintragung ins Handelsregister
Einzelunternehmen	nein	nein	hoch	gering	nein
Eingetragener Kaufmann	nein	nein	hoch	hoch	ja
GbR	nein	nein	hoch	gering	nein (nur Vollkaufleute)
OHG	nein	nein	gering	hoch	ja
PartG	nein	möglich	hoch	gering	Partnerschaftsregister
KG	nein	teilweise	hoch	hoch	ja
GmbH	mind. 25.000 EUR	ja	eingeschränkt	hoch	ja
GmbH & Co. KG	mind. 25.000 EUR (GmbH)	ja	eingeschränkt	hoch	ja
AG	mind. 50.000 EUR	ja	eingeschränkt	hoch	ja
UG (haftungsbeschränkt)	mind. 1 EUR *	ja	eingeschränkt	hoch	ja

* Pflicht zur jährlichen Rücklage (25 % des Überschusses) bis 25.000 EUR erreicht sind

Orientiert euch dabei an folgender Checkliste:

Betriebsablauf und Mitarbeiter:

- ✓ Welche Arbeiten fallen im Unternehmen an?
- ✓ Welche Arbeiten werden von den Gründern selbst übernommen?
- ✓ Wie viele Mitarbeiter brauchen wir - wann und wie oft? Welche Gehälter zahlen wir?
- ✓ Welche Berufserfahrung sollte der neue Mitarbeiter mitbringen?
- ✓ Welche persönlichen Eigenschaften, Fähigkeiten und Fertigkeiten sind für den neuen Mitarbeiter wichtig?

Partnerunternehmen:

- ✓ Wo beziehen wir unsere Waren?
- ✓ Mit welchen Unternehmen arbeiten wir in welchen Bereichen zusammen?

Versicherungen:

- ✓ Welche Versicherungen benötigen wir? Was kosten uns diese?

Wichtige betriebliche Versicherungen:

- Betriebs-Haftpflichtversicherung
- Betriebs-Unterbrechungsversicherung
- Einbruch-/Diebstahl-Versicherung
- Elektronik-Versicherung
- Feuerversicherung
- Kfz-Versicherung
- Produkt-Haftpflichtversicherung

Wichtige private Versicherungen:

- Krankenversicherung/Krankentagegeld
- Unfallversicherung für Beruf und Freizeit
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Pflegeversicherung
- Altersvorsorge (z. B. Renten- oder Lebensversicherung)
- Haftpflichtversicherung
- Arbeitslosenversicherung

Linktipp Versicherungen:

www.bundderversicherten.de, www.gdv.de,
www.deutsche-rentenversicherung.de

Rechtliche Rahmenbedingungen:

- ✓ Gibt es rechtliche Vorgaben, Lizenzen, Beschränkungen, die wir in jedem Fall berücksichtigen müssen? Kommen dadurch Kosten auf uns zu?

Finanzplanung

Mit Worten habt ihr euer Unternehmen nun umfangreich beschrieben. Ihr wisst, was zu tun ist. Was ihr noch nicht wisst: Werdet ihr ausreichend Umsätze und kurz- oder mittelfristig sogar Gewinne erzielen, damit ihr und vielleicht sogar einmal eure Familie davon leben könnt?

Im Folgenden gilt es nun, eure Wortausführungen in Zahlen zu fassen. Arbeitet euer Konzept Schritt für Schritt noch einmal durch und überlegt: Wo spielen Zahlen eine Rolle? Wo fallen Kosten in welcher Höhe an? Beantwortet im Vorfeld folgende Fragen so weit es geht schriftlich. Möglichst gemeinsam mit einem Geldinstitut werdet ihr auf Grundlage dieser Angaben eure Finanzplanung erstellen.

Orientiert euch dabei an folgender Checkliste:

Investitions- und Kapitalbedarfsplanung (Was brauche ich?)

- ✓ Welche Kosten (Investitionen) fallen an, damit ihr überhaupt starten könnt? Wofür? Liegen Angebote vor? (z. B. Ladeneinrichtung)
- ✓ Welche Anschaffung werdet ihr nach Geschäftsstart machen? Wofür? Liegen Angebote vor? (z. B. Auto)

Umsatz- und Ertragsplanung

- ✓ Wie viele Kunden erwartet ihr? Wie viele Produkte wollt ihr verkaufen täglich/monatlich/jährlich?
- ✓ Welche Umsätze erwartet ihr täglich/monatlich/jährlich?
- ✓ Welche laufenden Kosten fallen im Geschäftsverlauf immer wieder an? Wann und wofür? Liegen Angebote vor? (z. B. Miete, Versicherung, Werbung)

Liquiditätsplanung (in Zusammenarbeit mit einem Geldinstitut)

- ✓ Im Rahmen des Spieles habt ihr fiktiv 25.000,-- € Bargeld. Weitere Eigenmittel wie Erbschaft, Lottergewinn dürfen nicht verwendet werden.
- ✓ Welche Geldquellen/Fördermittel stehen noch zur Verfügung? Z. B. Kfz-Darlehen, ...



Finanzplanung – Was soll das?

Ihr habt 25.000 € Eigenkapital. Möglicherweise seid ihr auf zusätzliche Finanzmittel angewiesen. Keiner – egal ob Hausbank, Förderbank, Sponsor oder..... wird euch nur einen Cent geben, wenn ihr keinen Zahlenplan – keine Finanzplanung – vorlegen könnt. Legt also los und beweist, dass sich euer Vorhaben rechnet!

Das Finanzplanungstool ist euer Werkzeug. Es wird euch helfen, das Buch mit den sieben Siegeln zu öffnen. Seine 13 Tabellenblätter werden im Folgenden erläutert. Unter www.Hans-Lindner-Stiftung.de/jugendfoerderung/ideen-machen-schule.html kann die Exceldatei als Hilfsmittel herunter geladen werden.

Wichtig: Im Planungstool rechnet ihr mit Nettobeträgen!

TEAMANGABEN (bitte ausfüllen):	
Teamname:	„Die Holzwürmer“
Schule:	Musterschule

LEGENDE	
<input type="text"/>	Eingabe hier! Planungszahlen
Worte oder Zahlen	Eingabe hier! Bezeichnungen/Beschreibungen
Auswahl	Eingabe hier! Auswahl der Dropdownliste
<input type="text"/>	keine Eingabe - automatische Ergebnisübertragung von anderer Stelle
<input type="text"/>	keine Eingabe - Ergebnisfeld
Text oder Zahl	keine Eingabe - Beschriftungsfeld

Die gesamte Datei ist mit einem Blattschutz versehen, um zu vermeiden, dass hinterlegte Formeln, Bezeichnungen usw. verändert werden. Der Blattschutz kann nicht aufgehoben werden.

Eine Finanzplanung basiert in erster Linie auf Schätzungen. Einige Werte kann man aber verbindlich angeben. Soweit dies möglich ist, sollt ihr das auch tun. Holt, wo es möglich ist, Angebote ein, wälzt Kataloge, fragt euch durch. Die Angaben, die euch fehlen, könnt ihr schätzen.

Auch bei der Finanzplanung gilt wieder: Gut vorbereitet ist halb gewonnen. Die Tabellen werden euch helfen, damit Ihr optimal für das Bankgespräch gerüstet seid.

Investition – Finanzierung

„Was braucht ihr und woher kommt das Geld dafür?“

Überlegt als erstes: Welche INVESTITIONEN sind zu tätigen, damit ihr mit eurem Geschäft überhaupt starten könnt? Es handelt sich in der Regel um langfristige Sachanlagen, die benötigt werden, um die Firma starten zu können.

Mittelverwendung	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € einmalig
Grundstücke		
Gebäude		
Umbaumaßnahmen		
Fahrzeuge		
Maschinen, Geräte	1	50.000,00
Geschäfts-/Ladeneinrichtung	2	10.000,00
Warenerstausstattung	3	20.000,00
Investitionen gesamt		80.000,00

Betriebsmittelbedarf (LAUFENDE Aufwendungen)		40.000,00
---	--	-----------

Welche Kosten kommen außerdem regelmäßig (monatlich) auf euch zu? Sind diese durch Einnahmen gedeckt? Anfänglich sicher nicht. Ermittelt euren sogenannten Betriebsmittel-Bedarf. Welche Mittel sind notwendig, um das Unternehmen flüssig zu halten und Kosten für Personal, Miete, sowie Telefon zahlen zu können? Denn es kann natürlich sein, dass der Kunde eure Ware / Leistungen erst später bezahlt. Die Höhe hängt unter anderem von der Branche und dem Kundenzahlungsziel ab. Zumeist entspricht sie einem bis zwei Monatsumsätzen.

Investition – Finanzierung

... Und wer wird die Investitionen zahlen? 25.000 € Eigenkapital bringt ihr als Gründerteam insgesamt mit. Wer übernimmt den Rest? Die Hausbank z. B. kann helfen. Sie wird euch einige Möglichkeiten vorstellen. (langfristige Finanzierung)

Mittelherkunft	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € einmalig
Bare Eigenmittel		25.000,00

Bankdarlehen I		0,00
Bankdarlehen II		0,00
Öffentliche Fördermittel I		32.000,00
Öffentliche Fördermittel II	4	48.000,00
Betriebsmittelkredit		
Finanzmittel für EINMALIGE Investitionen		105.000,00

Kontokorrentkredit (Finanzmittel für LAUFENDE Aufwendungen)		15.000,00
---	--	-----------

Auch die laufenden Kosten müssen gedeckt sein. Stellt euch vor, ihr wollt Ware einkaufen, doch dafür ist kein Geld mehr in der Kasse. Auch hier hat eure Hausbank vielleicht eine Idee!

Dass die Summenfelder im Excel-Planungstool jeweils auf der linken und rechten Seite die selben Werte ausweisen müssen, versteht sich von selbst – oder?

Zur Abdeckung längerfristig benötigter Mittel gibt es den Betriebsmittel-Kredit. Bei kurzfristigem Liquiditätsbedarf gibt es den Kontokorrent.

Investition – Finanzierung

In der Tabelle „Investitionen“ wurden Wirtschaftsgüter über 150 € geplant zu kaufen. Diese Güter werden über die Nutzungsdauer „verbraucht“ durch Verschleiß und Abnutzung. Dieser „Weiterverzehr“ wird als Abschreibung bezeichnet. Die Anschaffungskosten werden rein rechnerisch auf die Nutzungsdauer verteilt (Genau das ist ABSCHREIBUNG). Der Abschreibungssatz entspricht $100/\text{Nutzungsdauer}$. Ihr entnehmt die Werte sogenannten AfA-Tabellen. Diese bekommt ihr von einem Steuerberater oder findet sie im Internet.

Abschreibungen	Abschreibungssatz in %	in € monatlich
Gebäude		0,00
Umbaumaßnahmen		0,00
Fahrzeuge		0,00
Maschinen, Geräte	12,5 %	520,83
Geschäfts-/Ladeneinrichtung	10,0 %	83,33
Abschreibungen gesamt		604,17

Geliehenes Geld kostet etwas. Ihr werdet dafür ZINSEN zahlen. Den entsprechenden Zinssatz erfahrt ihr vom jeweiligen Geldgeber – z. B. von der Bank.

Zinsen	Zinssatz	in € monatlich
Bankdarlehen I	0,0 %	0,00
Bankdarlehen II	0,0 %	0,00
Öffentliche Fördermittel I	3,5 %	93,33
Öffentliche Fördermittel II	4,3 %	170,00
Betriebsmittelkredit	0,0 %	0,00
Kontokorrent	9,0 %	112,50
Zinsen gesamt		375,83

Beispiel:

KfZ = 6 Jahre, Ladeneinrichtung = 8 Jahre,
Büromöbel = 13 Jahre und PC/Drucker = 3 Jahre
abschreiben.

Investition – Finanzierung

Wann und in welcher Höhe muss das geliehene Geld zurückgezahlt werden? Wie ist die TILGUNG geregelt? Auch dies erfahrt ihr vom Kreditinstitut. Öffentliche Fördermittel sind in der Regel zwei Jahre tilgungsfrei.

Tilgungen	Laufzeit	tilgungs- freie Jahre	in € monatlich	
Bankdarlehen I	0	0	0,00	
Bankdarlehen II	0	0	0,00	
Öffentliche Fördermittel I	10	2	333,33	ab 3. Jahr
Öffentliche Fördermittel II	10	2	500,00	ab 3. Jahr
Betriebsmittelkredit		0	0,00	

Bei Falscheingaben Fehlermeldungen beachten!



Produkte



Fotograf: Florian Holzherr, München

Verschafft euch nun einen Überblick über euer Angebot. Ihr habt die Möglichkeit, einzelne Produkte/ Dienstleistungen oder ganze Produktgruppen aufzulisten. (Bei einer größeren Anzahl von Einzelprodukten ist Letzteres sinnvoll.)

Jetzt müsst ihr den Verkaufspreis der einzelnen Leistungen festlegen. Er soll die Kosten voll decken und einen Gewinn übrig lassen. Interessant ist hier evtl. auch die erwartete Preissensibilität des Kunden oder der Preis bei der Konkurrenz.

Habt ihr, um diese Produkte anfertigen und anbieten zu können, selbst Waren gekauft, dann müsst ihr neben dem Verkaufswert den Einkaufspreis (den sogenannten Wareneinsatz) aufführen – wenn nicht, bleibt das Feld leer.

Der Rohertrag ist die Differenz aus Verkaufs- und Einkaufspreis. Er wird hier automatisch berechnet.

	Bezeichnung/Beschreibung	Verkaufspreis Stück/Gruppe in €	Wareneinsatz Stück/Gruppe in €	Rohertrag Stück/Gruppe in €
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 1	Schrank	1.000,00	400,00	600,00
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 2	Stuhl	150,00	60,00	90,00
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 3	Tisch	600,00	240,00	360,00
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 4	Sideboard	400,00	160,00	240,00
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 5				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 6				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 7				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 8				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 9				
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 10				

Absatzplanung

Die ABSATZPLANUNG ist wohl der schwierigste Schritt einer Finanzplanung. Jetzt sind weniger die großen Rechenkünste, sondern vielmehr Weitblick und Mut gefragt. Weitblick, um den Markt richtig einzuschätzen und Mut, um eine Entscheidung treffen zu können und zu sagen: „xxx Stück der einzelnen Leistungspunkte werden wir voraussichtlich monatlich

verkaufen“. Keiner kann in die Zukunft schauen. Und möglicherweise stellt sich schon am Ende des ersten Monats heraus, „wir haben uns etwas verplant“. Nach einem solchen „Abweichungsergebnis“ müsst ihr schnell reagieren. Sind die Ziele erreichbar? Falls nicht, könnt ihr schnell in Liquiditätsprobleme kommen.

Produkt/ Dienstleistung Produkt-/ Preisgruppe	Monatlicher Absatz													Jahr 1
	Einheit	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	
Schrank	Stück			1	1	1	2	2	3	3	3	4	4	24
Stuhl	Stück	8	16	16	24	24	24	32	32	40	40	40	60	356
Tisch	Stück	2	4	4	6	6	6	8	8	10	10	10	15	89
Sideboard	Stück	2	4	4	6	6	6	8	8	10	10	10	15	89

Plant lieber vorsichtig!
Sprecht mit anderen Unternehmen oder macht Umfragen.
Die Absatzzahlen können von Monat zu Monat durchaus stark variieren.
Denkt an saisonale Schwankungen (z. B. Eisverkauf)

Umsatzplanung für das 1. Jahr

Verkauft ihr mehr Stück/Einheiten eurer Produkte oder Dienstleistungen, klingelt es lauter in eurer Kasse – zumindest sollte es dies tun!

Errechnet nun auf der Grundlage eurer ABSATZPLANUNG die monatlichen Umsätze für jedes Produkt/Dienstleistung oder jede Produkt-/Preisgruppe.

Produkt/ Dienstleistung/ Preisgruppe	Monatlicher Umsatz in €												Jahr 1	
	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12		
Schrank			1.000,00	1.000,00	1.000,00	2.000,00	2.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	24.000,00
Stuhl	1.200,00	2.400,00	2.400,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	4.800,00	4.800,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	9.000,00	9.000,00	53.400,00
Tisch	1.200,00	2.400,00	2.400,00	3.600,00	3.600,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	9.000,00	9.000,00	53.400,00
Sideboard	800,00	1.600,00	1.600,00	2.400,00	2.400,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	6.000,00	6.000,00	35.600,00
Summe	3.200,00	6.400,00	7.000,00	10.600,00	10.600,00	11.600,00	14.800,00	15.800,00	19.000,00	19.000,00	20.000,00	28.000,00	28.000,00	166.400,00

Materialplanung für das 1. Jahr

Wenn ihr in der Tabelle „PRODUKTE“ das Feld „Wareneinsatz“ ausfüllen müsst, weil ihr Produkte herstellt oder Handelsware vertreibt, werden mit dieser Eingabe auch die „monatlichen Materialkosten“ ermittelt. Das heißt, auch hier rechnet das Tool wieder automatisch. Grundlage zur Berechnung dieser Werte sind wieder die zwei vorherigen Tabellen der „PRODUKTE“ und „ABSATZPLANUNG“. Die Materialkosten werden sich entsprechend der Absatzveränderung verändern – also ebenso wachsen oder sinken. („Wer viel Wiener Schnitzel verkauft, muss vorher viel Schnitzfleisch einkaufen!“)

Produkt/ Dienstleistung/ Produkt-/ Preisgruppe	Monatliche Materialkosten in €												Jahr 1		
	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12			
Schrank			400,00	400,00	400,00	800,00	800,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	9.600,00
Stuhl	480,00	960,00	960,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	3.600,00	21.360,00
Tisch	480,00	960,00	960,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.920,00	1.920,00	1.920,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	3.600,00	21.360,00
Side- board	320,00	640,00	640,00	960,00	960,00	960,00	1.280,00	1.280,00	1.280,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	2.400,00	14.240,00
Summe	1.280,00	2.560,00	2.960,00	4.240,00	4.240,00	4.640,00	5.920,00	6.320,00	7.600,00	7.600,00	8.000,00	7.600,00	11.200,00	11.200,00	66.560,00

Betriebsaufwendungen

Neben den bereits aufgeführten Anfangsinvestitionen (Immobilien, Maschinen ...) gibt es einen weiteren Kostenblock, der in der Startphase des Unternehmens anfällt:

Die „**Einmaligen Gründungskosten**“: Hoppla, Gründung kostet was?

Einmalige Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € einmalig
Gründungs-/Unternehmensberatung		500,00
Notar		300,00
Anwalt (z. B. Gesellschaftervertrag)	5	1.000,00
Steuerberater		
Handelsregister (z. B. Eintrag)		
Gebühren (z. B. Gewerbeanmeldung, Konzession)	6	100,00
Marketing- und Werbekonzeption	7	3.500,00
Eröffnungsanzeigen	8	1.000,00
Firmenschilder/Transparente	9	3.000,00
Seminare		
Sonstiges		
Summe der einmaligen Gründungskosten		9.400,00

Damit hört es aber nicht auf. Wenn ihr euren Geschäftsbetrieb gestartet habt, dann werden in schöner Regelmäßigkeit (meist monatlich) weitere Kosten anfallen. Es handelt sich um die sogenannten **BETRIBSAUFWENDUNGEN**. (Die „Einmaligen Gründungskosten“ werden rechnerisch diesem Kostenblock zugeordnet.)

- Ein großer Betriebskostenanteil liegt zumeist bei den Personalkosten
- Werdet ihr Urlaubs- und Weihnachtsgeld zahlen/Sonderzahlungen?

Mitarbeiter/Funktion	Anzahl	in € monatlich
Schreinergerelle	1	2.100,00
Personalaufwendungen Arbeitnehmer-Brutto		2.100,00
+ Sozialversicherungsanteil Arbeitgeber	22 %	462,00
Personalaufwendungen Arbeitgeber-Brutto		2.562,00

Tragt alle im Unternehmen anfallenden Aufgaben zusammen. Überlegt gut, welche „Jobs“ ihr als Unternehmer oder Geschäftsführer selbst übernehmen könnt. Wie viel Personal müsstet ihr mit welchen Funktionen, welcher Arbeitszeit und mit welchem Gehalt einstellen? Denkt auch an die Möglichkeit, bestimmte Aufgaben anderen Unternehmen zu übertragen (z. B. Reinigungsarbeiten). Stellt euch die Frage: Kann sich unser Betrieb überhaupt Mitarbeiter leisten?

Bei einer Kapitalgesellschaft (z. B. einer GmbH) seid ihr als Geschäftsführer hier ebenfalls aufzuführen.

Betriebsaufwendungen

Entsprechend der Standortbeschreibung im Geschäftsplan müsst ihr nun die Kosten dafür darstellen.

Raumaufwendungen

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € monatlich
Miete/Pacht	10	1.000,00
Heizung		100,00
Wasser		50,00
Strom		500,00
Reinigung		
Raumaufwendungen gesamt		1.650,00

Das ist ein Kostenblock, den man nicht unterschätzen sollte. Im Internet, bei einem Steuerberater, bei Kammern und Verbänden erhaltet ihr die nötigen Infos.

Versicherungen/Beiträge

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € monatlich
Beiträge: Innung/Kammer/Verbände		20,00
Betriebshaftpflichtversicherung	11	50,00
Berufsgenossenschaft	12	65,00
Feuer-/Brand-/Einbruch-/ Diebstahlversicherung		50,00
Rechtsschutzversicherung		10,00
Versicherungen/Beiträge gesamt		195,00

Besonders dann, wenn ihr einen hohen Bestand an Investitionsgütern habt, solltet ihr hier großzügig planen.

Reparatur- und Instandhaltung

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € monatlich
Instandhaltung Gebäude		
Instandhaltung Maschinen/Werkzeuge		100,00
Instandhaltung Betriebs-/ Geschäftsausstattung		50,00
Reparatur- und Instandhaltung gesamt		150,00

Betriebsaufwendungen

Kauft oder least ihr einen Firmenwagen oder nutzt ihr einen Privat-PKW?
Nur im ersten Fall ist diese Tabelle für euch bedeutend.

Fahrzeugaufwendungen

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € monatlich
Monatliche Leasingraten	13	450,00
Wartung Kundendienst, Reparatur		100,00
Kraftstoff (Firmenfahrzeuge)		20,00
Kfz-Versicherung, Kfz-Steuer	14	70,00
Fahrzeugaufwendungen gesamt		640,00

Entsprechend eurer Werbeplanung müsst ihr die Kosten dafür zusammentragen.

Dienstfahrten mit dem Privat-PKW, Dienstreisen, Geschäftsessen, etc. werden ebenso hier als Reisekosten verrechnet.

Werbe- und Reiseaufwendungen

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € monatlich
Anzeigen	15	200,00
Kinowerbung		
Broschüren und Prospekte		
Plakate		
Verkaufsförderung (z. B. Gewinnspiele, Feste, Zugaben u. Werbegeschenke, ...)		
PR (Auftritt als Sponsor, Spenden ...)		
Persönlicher Verkauf (Messen...)		
Direktmarketing (Kataloge, Postwurfsendungen...)		100,00
Bewirtungsaufwendungen		50,00
Reiseaufwendungen (Hotel, Flug, Privat-km)		
Werbe- und Reiseaufwendungen gesamt		350,00

Betriebsaufwendungen

Wenn ihr Waren produziert und verkauft, fallen hier Kosten an. (Auch die Pizzaschachtel gehört dazu.)

Aufwendungen der Warenabgabe

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € monatlich
Verpackungsmaterialien/ Preisauszeichn.		
Frachten		
Aufwendungen der Warenabgabe gesamt		

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfassen nun alle Kosten im Geschäftsverlauf, die bisher noch nicht festgehalten wurden ...

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € monatlich
Porto/Telefon		150,00
Bürobedarf		30,00
Zeitschriften		10,00
Leasing (ohne Kfz)		
Buchführung	16	250,00
Rechts- und Beratungsaufwendungen	17	100,00
Aus- und Fortbildung		100,00
EDV-Kosten		20,00
Bankgebühren (z.B. Kontoführung)		30,00
Gebühren (z. B. GEZ, GEMA)		20,00
Abfallbeseitigung		20,00
Betriebsbedarf		50,00
Kleingeräte und Werkzeuge		100,00
Sonstige Aufwendungen		
Sonstige betriebliche Aufwendungen gesamt		880,00

Achtet darauf, eure Angaben möglichst zu belegen – und damit einen Realitätsbezug herzustellen. Natürlich müsst ihr nicht auf „Heller und Pfennig“ planen. Rundet großzügig nach oben auf.

Umsatz- und Ertragsvorschau für das 1. Jahr

Auf Grundlage der vorhergehenden Berechnungen könnt ihr jetzt das Betriebsergebnis ermitteln.

Der monatliche **Rohertrag** ist euer erstes Zwischenergebnis. Er wird aus der Vorbereitung automatisch übernommen. So, wie ihr euren Absatz, Umsatz und den Materialeinsatz monatlich geplant habt, müsst ihr es jetzt mit den Betriebskosten handhaben. Orientiert euch dabei an euren Angaben aus der BETRIEBSMITTEL-Planung. Als Orientierungswerte erscheinen sie hier in der Spalte "Durchschnittliche Monatskosten". (Sie werden im Tool nicht mit ausgedruckt.)

	Ø-Mo- nats- kosten	Eröff- nungs- monat	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	Summe 1. Jahr
Umsatzerlöse		3.200,00	6.400,00	7.400,00	10.600,00	10.600,00	11.600,00	14.800,00	15.800,00	19.000,00	19.000,00	20.000,00	28.000,00	166.400,00
- Material- und Wareneinsatz		1.280,00	2.560,00	2.960,00	4.240,00	4.240,00	4.640,00	5.920,00	6.320,00	7.600,00	7.600,00	8.000,00	11.200,00	66.560,00
Rohertrag		1.920,00	3.840,00	4.440,00	6.360,00	6.360,00	6.960,00	8.800,00	9.480,00	11.400,00	11.400,00	12.000,00	16.800,00	99.840,00
- Personalaufwen- dungen	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	2.562,00	30.744,00
- Raumaufwen- dungen	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	1.650,00	19.800,00
- Versicherungen/ Beiträge	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00	2.340,00
- Reparatur u. Instandhaltung	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
- Fahrzeugauf- wendungen	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	640,00	7.680,00
- Werbe-/Reise- aufwendungen	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00
- Aufwendungen Warenabgabe														
- Sonst. betr. Auf- wendungen (inkl. Gründungs- aufw.)	880,00	10.280,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	19.960,00
- Zinsaufwen- dungen		375,83	375,83	375,83	375,83	375,83	375,83	375,83	375,83	375,83	375,83	375,83	375,83	4.510,00
- Abschreibungen		604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	7.250,00
Ergebnis vor Steuern		-14.887,00	-3.567,00	-2.967,00	-1.047,00	-1.047,00	-447,00	1.473,00	2.073,00	3.993,00	3.993,00	4.593,00	9.393,00	1.556,00
Steuern														
Betriebs- ergebnis		-14.887,00	-3.567,00	-2.967,00	-1.047,00	-1.047,00	-447,00	1.473,00	2.073,00	3.993,00	3.993,00	4.593,00	9.393,00	1.556,00

Umsatz- und Ertragsvorschau für das 1. Jahr

Ebenfalls zur Orientierung werden die **Zinsaufwendungen** und die **Abschreibungen** übernommen. Schaut euch die Einträge in den Tabellen INVESTITIONEN - FINANZIERUNG (Zinsen und Abschreibungen) noch einmal an. Die jährlichen Belastungen lassen sich hieraus ableiten. (Sie erfolgen monatlich, viertel- oder halbjährlich.) Ihr solltet mit einer Bank oder einem Steuerberater sprechen, um hier Sicherheit zu erlangen.

Euer **Ergebnis vor Steuern** ist damit errechnet.

Dieser Wert interessiert das Finanzamt. Abzüglich der Gewerbesteuer und der Körperschaftsteuer (nur Kapitalgesellschaften oder Genossenschaften) erhaltet ihr euer **Betriebsergebnis** nach Steuern. Personengesellschaften zahlen Einkommensteuer. (Einkommensteuertabellen)

Privatentnahmen

Haben wir uns für eine Personengesellschaft entschieden – sind also Einzelunternehmer, Partner einer GbR oder Freiberufler? Dann beziehen wir kein festes Gehalt, wie in einer Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH), sondern wir müssen unseren privaten Bedarf mit sogenannten „Privatentnahmen“ decken.

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € monatlich
Private Miete		600,00
Lebensunterhalt		600,00
Private Zinsen und Tilgungen		100,00
Unterhaltsleistungen		
Urlaub / priv. Anschaffungen		100,00
Sonstiges		
Allgemeine Privatentnahmen gesamt		1.400,00

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/ Nummer:	in € monatlich
Krankenversicherung		250,00
Lebensversicherung		100,00
Rentenversicherung		250,00
Berufsunfähigkeitsversicherung		
Unfallversicherung		20,00
Haftpflichtversicherung		10,00
Arbeitslosenversicherung (freiwillig)		
Sonderausgaben gesamt		630,00

Gerade in den ersten Jahren eines jungen Unternehmens ist das die erste „Sparschraube“. Seid etwas knauserig und überlegt gut, was das Unternehmen verkraften kann. Und denkt daran: Ihr seid als Unternehmer nicht mehr sozialversichert ...

Im Internet oder von einem Versicherungsbüro in eurer Nähe erhaltet ihr Informationen über die einzelnen Versicherungsformen. Lasst euch ggf. ein Angebot machen (natürlich fiktiv). Ihr werdet überrascht sein, was da an Kosten auf euch zukommt ...

Steuern

Nicht vergessen – der Staat stellt auch noch Forderungen an euch.

Gewerbesteuer

Diese Steuer betrifft alle Gewerbetreibenden. Ausgenommen sind somit alle freien Berufe (z. B. Ärzte, Rechtsanwälte) und Landwirte. Sie wird von der Kommune auf alle Gewinne des Unternehmens erhoben und dient zur Finanzierung der Kommunen, die letztendlich auch die Höhe festsetzen (Hebesatz). Die Steuermesszahl (3,5 %) wird mit dem Gewerbeertrag (= Gewinn) und dem Hebesatz der Gemeinde multipliziert und ergibt die Gewerbesteuer. Nur Personengesellschaften erhalten einen Freibetrag von 24.500 €.

Steuerberechnung	Auswahl und Steuersätze	Eröffnungsjahr in € einmalig	2. Jahr in € einmalig	3. Jahr in € einmalig
Betriebsergebnis		1.556,00	27.040,00	54.321,04
Freibetrag	Personengesellschaft	24.500,00	24.500,00	24.500,00
Gewerbeertrag		0,00	2.540,00	29.821,04
Steuermesszahl	3,5 %	0,00	88,90	1.043,74
Hebesatz der Gemeinde	320 %			
Gewerbesteuer		0,00	284,48	3.339,96

Einkommensteuer

Diese Steuer wird von natürlichen Personen erhoben und hängt von der Höhe des Einkommens ab. Bei Personengesellschaften gilt: Nur bei einem erwirtschafteten Gewinn fällt Einkommensteuer an. GmbH-Geschäftsführer müssen ebenfalls auf ihr Gehalt Einkommensteuer zahlen, auch wenn die GmbH selbst Verluste erzielt.

Hier könnt ihr eure Einkommensteuer berechnen: www.steuerlinks.de/tabellen.html

Wie viel müsst ihr beiseite legen? Beispiel für ledigen Existenzgründer im Jahr 2011

Grundfreibetrag: 8.004,00 €

Steuerberechnung		Eröffnungsjahr in € einmalig	2. Jahr in € einmalig	3. Jahr in € einmalig
Betriebsergebnis		1.556,00	26.755,52	50.981,09
Einkommensteuersatz*		0,0 %	22,0 %	27,0 %
Einkommensteuer		0,00	5.886,00	13.765,00

* siehe Einkommensteuertabelle inkl. Solidaritätszuschlag

Steuern

Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer betrifft ausschließlich die GmbH und die AG (Kapitalgesellschaften) oder Genossenschaften. Deren Gewinne werden mit 15,8% inkl. Solidaritätszuschlag besteuert.

Körperschaftsteuer (für Kapitalgesellschaft)

Steuerberechnung	Steuersatz	Eröffnungsjahr in € einmalig	2. Jahr in € einmalig	3. Jahr in € einmalig
Betriebsergebnis				
Körperschaftsteuersatz				
Körperschaftsteuer		0,00	0,00	0,00

Umsatzsteuer

Auf (fast) jeden getätigten Umsatz wird in Deutschland eine Steuer fällig: die Umsatzsteuer (oder auch Mehrwertsteuer genannt). Allgemeiner Satz: 19%; ermäßigter Satz z. B. im Lebensmittelbereich oder für Bücher, Zeitungen und Zeitschriften: 7%. Der Unternehmer ist verpflichtet, die Umsatzsteuer dem Kunden in Rechnung zu stellen und im Rahmen der Umsatzsteuer-Voranmeldung an das Finanzamt abzuführen. Hiervon nicht betroffen sind Ärzte, andere Heilberufe sowie Kleinunternehmer. Pflicht zur Abgabe der Umsatzsteuervoranmeldung besteht für Existenzgründer monatlich.

Umsatzsteuerbefreiung

Ein Kleinunternehmer, dessen Umsatz im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 € nicht übersteigen wird und im Vorjahr nicht mehr als 17.500 € betrug, kann sich von der Umsatzsteuer befreien lassen. Er muss alle Rechnungen ohne Mehrwertsteuer stellen und kann natürlich auch keine Vorsteuer geltend machen. Bei Existenzgründungen sind 17.500 € maßgeblich, die im Gründungsjahr anteilig gerechnet werden.

Vorsteuer

Die Umsatzsteuer, die euch ein anderer Unternehmer bei Einkauf von Waren oder Dienstleistungen in Rechnung gestellt hat (Vorsteuer), könnt ihr von euren Umsatzsteuer-Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Finanzamt selber abziehen. Ausgenommen sind hier wiederum Berufsgruppen, die nicht umeinsteuerpflichtig sind, bzw. die Kleinunternehmerregelung nutzen.

Im Planungstool rechnen wir mit NETTO-Werten, daher brauchen wir die Umsatzsteuer nicht berücksichtigen.

Auf der Homepage eurer Gemeinde findet ihr den aktuellen Hebesatz!

Umsatz- und Ertragsvorschau für das 1. Jahr

Noch handelt es sich um Planzahlen. Euer Betriebsergebnis steht erst einmal nur auf dem Papier. Ist es zu positiv oder zu negativ? Noch habt ihr die Möglichkeit, an der einen oder anderen strategischen Stellschraube zu drehen. Überprüft an dieser Stelle noch einmal, ob ihr euch nicht verrechnet habt.

	Ø-Mo- nats- kosten	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	Summe
Betriebsergebnis		-14.887,00	-3.567,00	-2.967,00	-1.047,00	-1.047,00	-447,00	1.473,00	2.073,00	3.993,00	3.993,00	4.593,00	9.393,00	1.556,00
+ Abschreibungen	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	604,17	7.250,00
Cash-flow		-14.282,83	-2.962,83	-2.362,83	-442,83	-442,83	157,17	2.077,17	2.677,17	4.597,17	4.597,17	5.197,17	9.997,17	8.806,00
- Privatentnahmen	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	2.030,00	24.360,00
- Einkommensteuer inkl. SoliZ														
+ Privateinlagen		25.000,00												25.000,00
- Investitionen		80.000,00												80.000,00
+ Darlehensauszahlung		80.000,00												80.000,00
- Tilgungen														
= Liquidität ohne Kontokorrent		8.687,17	-4.992,83	-4.392,83	-2.472,83	-2.472,83	-1.872,83	47,17	647,17	2.567,17	2.567,17	3.167,17	7.967,17	9.446,00
+ Kontokorrentrahmen		15.000,00												15.000,00
= verbleibende Liquidität aufsummiert		23.687,17	18.694,33	14.301,50	11.828,67	9.355,83	7.483,00	7.530,17	8.177,33	10.744,50	13.311,67	16.478,83	24.446,00	

Liquidität ist die Fähigkeit eines Unternehmens, seine Zahlungsverpflichtungen fristgerecht einzuhalten. Um die Liquidität zu ermitteln, addiert man zum Betriebsergebnis die **Abschreibungen** wieder hinzu. Vom **Cash-flow** werden dann die **Privatentnahmen** (nur bei Personengesellschaften) oder die Ausschüttungen (bei Kapitalgesellschaften) abgezogen. Diese können monatlich variieren. Die **Privateinlagen** – in eurem Fall 25.000 € kommen – **einmalig** hinzu. Eure **Investitionen** und **Tilgungen** entnehmt ihr der Tabelle INVESTITIONEN – FINANZIERUNG. Die Gesamtsumme dient wieder der Orientierung. Sie wird meist auf mehrere Monate verteilt.

Absatzplanung für 3 Jahre

So wie ihr für das erste Geschäftsjahr geplant habt, müsst ihr dies nun für die folgenden zwei Geschäftsjahre tun. Eure Basis sind die Gesamtjahresergebnisse des ersten Jahres. Diese Werte übertragen sich automatisch aus den vorhergehenden Tabellen.

Plant nun die Veränderung eures Absatzes innerhalb der folgenden zwei Jahre.

Produkt/ Dienstleistung Produkt-/ Preisgruppe	Eröffnungsjahr			Jahr 2			Jahr 3		
	Absatz 1. Jahr in Stück	Umsatz 1. Jahr in €	Waren- einsatz 1. Jahr in €	Absatz 2. Jahr in Stück	Umsatz 2. Jahr in €	Waren- einsatz 2. Jahr in €	Absatz 3. Jahr in Stück	Umsatz 3. Jahr in €	Waren- einsatz 3. Jahr in €
Schrank	24,00	24.000,00	9.600,00	40,00	40.000,00	16.000,00	50,00	50.000,00	20.000,00
Stuhl	356,00	53.400,00	21.360,00	520,00	78.000,00	31.200,00	640,00	96.000,00	38.400,00
Tisch	89,00	53.400,00	21.360,00	130,00	78.000,00	31.200,00	160,00	96.000,00	38.400,00
Sideboard	89,00	35.600,00	14.240,00	130,00	52.000,00	20.800,00	160,00	64.000,00	25.600,00
Summe	558,00	166.400,00	66.560,00	820,00	248.000,00	99.200,00	1.010,00	306.000,00	122.400,00



Umsatz- und Ertragsvorschau für 3 Jahre

Plant nun euer Betriebsergebnis und die verbleibende Liquidität für die ersten drei Geschäftsjahre: Soweit sie vorhanden sind, erscheinen die Ergebnisse des Eröffnungsjahres sowie der Rohertrag der ersten drei Geschäftsjahre bereits in der Planungstabelle.

Wie auch in der Jahresplanung ist es wichtig, die Ergebnisse zu hinterfragen und zu kontrollieren.

	in €		
	Eröffnungsjahr	Jahr 2	Jahr 3
Umsatzerlöse	166.400,00	248.000,00	306.000,00
- Material- und Wareneinsatz	66.560,00	99.200,00	122.400,00
Rohertrag	99.840,00	148.800,00	183.600,00
- Personalaufwendungen	30.744,00	63.000,00	68.000,00
- Raumaufwendungen	19.800,00	22.000,00	23.000,00
- Versicherungen/Beiträge	2.340,00	2.500,00	2.500,00
- Reparatur u. Instandhaltung	1.800,00	2.000,00	2.500,00
- Fahrzeugaufwendungen	7.680,00	7.800,00	8.000,00
- Werbe-/Reiseaufwendungen	4.200,00	2.500,00	2.500,00
- Aufwendungen Warenabgabe		200,00	200,00
- Sonst. betr. Aufwendungen (inkl. Gründungsaufw.)	19.960,00	10.000,00	11.000,00
- Zinsaufwendungen	4.510,00	4.510,00	4.328,96
- Abschreibungen	7.250,00	7.250,00	7.250,00
Ergebnis vor Steuern	1.556,00	27.040,00	54.321,04
Steuern		284,48	3.339,96
Betriebsergebnis	1.556,00	26.755,52	50.981,09

Achtet auch hier wieder darauf, möglichst realistische Angaben zu machen und nicht hochzustapeln. (Eine Verdoppelung des Umsatzes z. B. innerhalb der ersten zwei Jahre ist ziemlich unwahrscheinlich ...)

Betriebsergebnis	1.556,00	26.755,52	50.981,09
+ Abschreibungen	7.250,00	7.250,00	7.250,00
Cash-flow	8.806,00	34.005,52	58.231,09
- Privatentnahmen	24.360,00	25.000,00	30.000,00
- Einkommenssteuer inkl. SoliZ		5.886,21	13.764,89
+ Privateinlagen	25.000,00		
- Investitionen	80.000,00		
+ Darlehensauszahlung	80.000,00		
- Tilgungen			10.000,00
= Liquidität ohne Kontokorrent	9.446,00	3.119,31	4.466,19
+ Kontokorrentrahmen	15.000,00		
= verbleibende Liquidität aufsummiert	24.446,00	27.565,31	32.031,50

Achtung:

Die Gründungskosten fallen natürlich nur im ersten Geschäftsjahr an.

GESCHAFFT!
HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH –
wenn ihr das gemeistert habt,
dann klopft euch auf die Schulter.
Ihr seid großartig!

Chancen und Risiken

Was passiert im besten Falle mit eurem Unternehmen? Euer Bekanntheitsgrad, der Kundenstamm, die Umsätze wachsen und wachsen..., ihr seid voll ausgelastet und denkt daran, eine Zweigstelle zu eröffnen?

Was, wenn es aber nicht so rosig läuft? Wenn z. B. unerwartet eine starke Konkurrenz neben euch eröffnet. Was kann im schlimmsten Fall passieren? Ihr müsst auf alle Eventualitäten gefasst sein. Nur dann könnt ihr schnell reagieren, die richtigen Entscheidungen treffen und dem Trend entgegensteuern.

Denkt euch in die Zukunft eures Unternehmens und fasst eure Chancen und Risiken schriftlich zusammen.

Orientiert euch dabei an folgender Checkliste:

- ✓ Wie wird sich unsere Branche entwickeln?
- ✓ Welche Risiken in punkto Markt, Wettbewerb, Technologie, Entwicklung sind zu befürchten?
- ✓ Wie könnten wir diesen entgegenwirken?
- ✓ Haben wir ein ausreichend großes finanzielles Polster?
- ✓ Wie wird sich die Nachfrage nach unserem Angebot langfristig entwickeln?
- ✓ Können wir den Vorsprung gegenüber der Konkurrenz halten?
- ✓ Wie könnte sich unser Unternehmen im günstigsten Fall entwickeln? Was werden wir tun?



© Edyta Pawlowska - Fotolia.com

Letzter Feinschliff

Gut Ding will Weile haben. An dem Sprichwort ist was dran – oder? Ihr haltet jetzt eine tolle Arbeit in den Händen, auf die ihr wirklich stolz sein könnt.

Ein bisschen sollt ihr aber noch daran feilen: Nehmt einen letzten Feinschliff vor und kontrolliert eure Arbeit hinsichtlich der aufgeführten Punkte in der Checkliste:

- ✓ Ist das Schriftbild einheitlich und sauber?
- ✓ Sind die Seiten nummeriert?
- ✓ Sind Texte und Bilder übersichtlich gegliedert?
- ✓ Stimmen Rechtschreibung und Grammatik?
- ✓ Ist das Konzept vollständig? (10 - max. 15 Textseiten, zzgl. Finanzplanung, Laufzettel und Inhaltsverzeichnis des Anhangs)
- ✓ Ist eine Trennung zwischen Kernkonzept und Anhang erkennbar?
- ✓ Beginnen Konzept und Anhang jeweils mit einem Inhaltsverzeichnis?
- ✓ Ist das Deckblatt ausgefüllt und dazu geheftet?

Wir begleiten euch auf Schritt und Tritt

Es wird euch überraschen: Einen Großteil der Aufgaben könnt ihr im Team selbstständig und ohne fremde Hilfe durchführen.

Ziel ist es, ein möglichst realitätsnahes Gründungskonzept zu erarbeiten. Dem erfahrensten Existenzgründer geht es da genauso wie euch: Irgendwann weiß man nicht mehr weiter. Dann gilt es, nicht zu verzagen sondern einfach zu fragen!

Gerne könnt ihr uns telefonisch, per E-Mail oder persönlich sprechen.

Hans Lindner Stiftung

Bahnhofstraße 29

94424 Arnstorf

Deutschland

Telefon +49 (0)8723/20-28 98

Telefax +49 (0)8723/20-1 28 98

Brigitte.Urlberger@Lindner-Group.com

www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Im Spielverlauf erhaltet ihr laufend Newsletter mit aktuellen Infos für die einzelnen Schritte.

Weiteres Infomaterial findet ihr auf unserer Homepage unter www.hans-lindner-stiftung.de/jugendfoerderung/ideen-machen-schule.html

Spielunterlagen

Teilnehmerausweis (bitte ausschneiden)

Ideen machen Schule
Das Gründungsspiel
Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Teilnehmerausweis

Schüler: _____

Team: _____

Lehrer/in: _____

Schule: _____

Stempel der Schule

Ideen machen Schule
Das Gründungsspiel
Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Teilnehmerausweis

Schüler: _____

Team: _____

Lehrer/in: _____

Schule: _____

Stempel der Schule

Ideen machen Schule
Das Gründungsspiel
Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Teilnehmerausweis

Schüler: _____

Team: _____

Lehrer/in: _____

Schule: _____

Stempel der Schule

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.



Hans Lindner Stiftung

Eine gemeinnützige Stiftung der Familie und der Unternehmensgruppe Lindner

Brigitte Urlberger
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
Brigitte.Urlberger@Lindner-Group.com
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.



Hans Lindner Stiftung

Eine gemeinnützige Stiftung der Familie und der Unternehmensgruppe Lindner

Brigitte Urlberger
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
Brigitte.Urlberger@Lindner-Group.com
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.



Hans Lindner Stiftung

Eine gemeinnützige Stiftung der Familie und der Unternehmensgruppe Lindner

Brigitte Urlberger
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
Brigitte.Urlberger@Lindner-Group.com
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Teilnehmerausweis (bitte ausschneiden)

Ideen machen Schule
Das Gründungsspiel
Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Teilnehmerausweis

Schüler: _____
Team: _____
Lehrer/in: _____
Schule: _____

Stempel der Schule

Ideen machen Schule
Das Gründungsspiel
Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Teilnehmerausweis

Schüler: _____
Team: _____
Lehrer/in: _____
Schule: _____

Stempel der Schule

Ideen machen Schule
Das Gründungsspiel
Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Teilnehmerausweis

Schüler: _____
Team: _____
Lehrer/in: _____
Schule: _____

Stempel der Schule

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.



Hans Lindner Stiftung

Eine gemeinnützige Stiftung der Familie und der Unternehmensgruppe Lindner

Brigitte Urlberger
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
Brigitte.Urlberger@Lindner-Group.com
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.



Hans Lindner Stiftung

Eine gemeinnützige Stiftung der Familie und der Unternehmensgruppe Lindner

Brigitte Urlberger
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
Brigitte.Urlberger@Lindner-Group.com
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.



Hans Lindner Stiftung

Eine gemeinnützige Stiftung der Familie und der Unternehmensgruppe Lindner

Brigitte Urlberger
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
Brigitte.Urlberger@Lindner-Group.com
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Gesprächsprotokoll

Datum/Uhrzeit

Institution/Telefonnummer (bei Telefonaten)

Ansprechpartner

Team/Interviewer

Thema



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Hans Lindner Stiftung
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Gesprächsprotokoll

Datum/Uhrzeit

Institution/Telefonnummer (bei Telefonaten)

Ansprechpartner

Team/Interviewer

Thema



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Hans Lindner Stiftung
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Gesprächsprotokoll

Datum/Uhrzeit

Institution/Telefonnummer (bei Telefonaten)

Ansprechpartner

Team/Interviewer

Thema



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Hans Lindner Stiftung
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Laufzettel

Schule

Betreuungslehrer/in

Teamname

Datum	Institution/Stempel	Telefon (bei telefonischer Beratung)	Ansprechpartner/Unterschrift
-------	---------------------	---	------------------------------



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Hans Lindner Stiftung
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Laufzettel

Schule

Betreuungslehrer/in

Teamname

Datum	Institution/Stempel	Telefon (bei telefonischer Beratung)	Ansprechpartner/Unterschrift
-------	---------------------	---	------------------------------



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Hans Lindner Stiftung
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Laufzettel

Schule

Betreuungslehrer/in

Teamname

Datum	Institution/Stempel	Telefon (bei telefonischer Beratung)	Ansprechpartner/Unterschrift
-------	---------------------	---	------------------------------



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Hans Lindner Stiftung
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Deckblatt Gründungskonzept

Konzept-Nr.
(wird von der
Hans Lindner Stiftung
vergeben)



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Hans Lindner Stiftung
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.

Teamname

Schule/Ort

Jahrgangsstufe

Teilnehmer

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Deckblatt Gründungskonzept

Konzept-Nr.
(wird von der
Hans Lindner Stiftung
vergeben)



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Hans Lindner Stiftung
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.

Teamname

Schule/Ort

Jahrgangsstufe

Teilnehmer

Ideen machen Schule

Das Gründungsspiel

Ein Projekt der Hans Lindner Stiftung

Deckblatt Gründungskonzept

Konzept-Nr.
(wird von der
Hans Lindner Stiftung
vergeben)



Hans Lindner Stiftung
Eine gemeinnützige Stiftung der Familie
und der Unternehmensgruppe Lindner

Hans Lindner Stiftung
Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Tel. 08723 20-2898
Fax 08723 20-12898
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

Der Existenzgründerwettbewerb „Ideen machen Schule“ ist eine Initiative der Hans Lindner Stiftung in Zusammenarbeit mit regionalen öffentlichen und wirtschaftlichen Institutionen unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Staatsministers für Unterricht und Kultus.

Teamname

Schule/Ort

Jahrgangsstufe

Teilnehmer

Stand 09/2011

**Hans Lindner Stiftung
Hans Lindner Regionalförderung**

Bahnhofstraße 29
94424 Arnstorf
Deutschland
Telefon +49 (0)8723/20-28 98
Telefax +49 (0)8723/20-1 28 98
Brigitte.Urlberger@Lindner-Group.com
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

**Hans Lindner Stiftung
Hans Lindner Regionalförderung**

Adolf-Schmetzer-Straße 7
93055 Regensburg
Deutschland
Telefon +49 (0)941/9 10 38-93
Telefax +49 (0)941/9 10 38-94
info@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

**Hans Lindner Stiftung
Hans Lindner Stiftungsprofessur für
Existenzgründung und Unternehmertum
an der Hochschule für angewandte
Wissenschaften – Deggendorf –
Campus Schloss Mariakirchen**

Obere Hofmark 3
94424 Arnstorf
Deutschland
Telefon +49 (0)8723/20-669 1400
Telefax +49 (0)8723/20-669 1414
Campus@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Campus-Schloss-Mariakirchen.de