



Ideen machen Schule
Das Gründungsspiel
Hans Lindner Stiftung



Hans Lindner Stiftung
Hans Lindner Regionalförderung



Handbuch

Ideen machen Schule

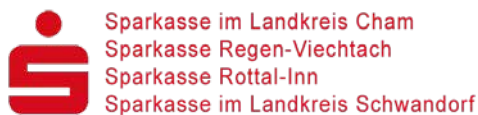
Inhalt

01 Das gibt's zu beachten	
Partner und Sponsoren.....	4
Träume – Ziele – Zukunft.....	5
Ideen machen Gewinner.....	5
Los geht's	6
Die ersten Schritte.....	7
Die Spielunterlagen.....	7
Holt euch die Infos.....	8
Das ist das Ziel	8
Geschafft – euer Konzept steht?.....	9
Bewertungsregeln und Bewertungskriterien	9
And the winner is.....	13
Spielregionen.....	14
Terminplan.....	14
Gründungskonzept – wozu das Ganze?	15

02 So geht ihr vor	
Die Geschäftsidee.....	16
Unternehmer/-team.....	17
Markt und Wettbewerb.....	18
Marketing und Vertrieb.....	19
Geschäftssystem und Organisation.....	20
Finanzplanung.....	21
Finanzplanung – Was soll das?.....	22
Investition – Finanzierung.....	23
Zinsen – Tilgungen.....	27
Produkte.....	28
Absatzplanung.....	29
Umsatzplanung für das 1. Jahr.....	30
Materialplanung für das 1. Jahr.....	31
Betriebsaufwendungen.....	32
Steuern.....	36
Privatentnahmen.....	38
Umsatz- und Ertragsvorschau für das 1. Jahr.....	39
Absatzplanung für drei Jahre.....	41
Umsatz- und Ertragsvorschau für drei Jahre.....	42
Chancen und Risiken.....	44
Letzter Feinschliff.....	45
03 Fachbegriffsverzeichnis	46
04 Spielunterlagen	
Deckblatt Gründungskonzept.....	51
Gesprächsprotokoll.....	53
Laufzettel.....	61

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird meist auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Partner und Sponsoren



Das gibt's zu beachten

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“? „Köchin“? 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 Unternehmer-
team mit maximal sechs Schülern.
Gebt eurer Firma einen passenden
Namen (**Markenrecht und Urheber-
recht beachten!**). Euer Teamname und
euer Firmenname müssen dabei nicht
zwingend identisch sein.

Euer Startkapital beträgt fiktiv 25.000 €. Ihr habt etwa 5 Monate Zeit.

Ein funktionsfähiges und umsetzbares
Gründungskonzept, schriftlich fixiert,
ist Anfang und Basis jeder Unterneh-
mung.

Keine Panik

Es gilt, taktisch und strategisch klug
vorzugehen. Teamgeist ist gefragt,
Organisationstalent und Zeitmanage-
ment, Arbeitsteilung, kluge Planung
der Arbeitsschritte und Abläufe sowie
diplomatisches Verhandlungsgeschick.
Im Detail liegt der Erfolg. Aber auch
auf Weitsicht und Sinn für das Wesent-
liche kommt es an.



„Die Junior- und die Seniorstaffel“

*Alle Schüler ab der 8. Klasse aller
Schularten können sich an „Ideen
machen Schule“ beteiligen. Die
Schüler der 8. und 9. Jahrgangsstufe
konkurrieren in der „Juniorstaffel“.
Die Schüler ab der 10. Jahrgangsstufe
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 Gründungsspiel eingereicht.

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

Schriftführer

.....

Rechenexperte

.....

Design

.....

Informationsbeschaffung

.....

Weitere Posten

.....

.....

Die Spielunterlagen

Ab der Seite 49 findet ihr Spielunterlagen, die ihr für die Erstellung eures Konzeptes benötigt:

- **Laufzettel**
Lasst euch hier jedes Beratungsgespräch schriftlich bestätigen, auch telefonische Auskünfte könnt ihr darauf notieren. Scannt den ausgefüllten Laufzettel am Ende ein und fügt diesen dem Kernkonzept hinzu.
- **Gesprächsprotokoll**
Haltet die wichtigsten Informationen eines Gesprächs hier fest.
- **Deckblatt**
Nicht vergessen! Ausfüllen und dem Kernkonzept vorne beifügen.
- **Teilnehmerausweise**
Findet ihr auf unserer Homepage im Download-Bereich. Füllt diese aus und lasst sie vom Sekretariat der Schule abstempeln.

Wenn ihr Nachschub der Unterlagen benötigt, findet ihr diese auf unserer Homepage www.hans-lindner-stiftung.de/jugendfoerderung/ideen-machen-schule 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!

„Ideen machen Schule“ führt frühzeitig an das Berufs- und Wirtschaftsleben heran und verschafft einen realen Eindruck von dem, was 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 Meister 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 und frühzeitig.
- Besucht die Gesprächspartner maximal zu zweit.
- Informiert die Gesprächspartner vorab immer über das Spiel im Allgemeinen und legt ggf. den Teilnehmerausweis vor.
- Geht vorbereitet mit konkreten Fragen in die Gespräche.

- Lasst euch jedes Beratungsgespräch schriftlich bestätigen (Laufzettel).
- Haltet wichtige Informationen im Gesprächsprotokoll fest.
- Achtet darauf, dass ihr keine realen Verträge unterschreibt.

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.

Oder schaut doch mal in verschiedenen Büchern, Fachzeitschriften, in der Presse, sowie im Internet nach.

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 16 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 ohne reelles Risiko anzuwenden.



Geschafft – Euer Konzept steht?

Dann ladet euer fertiges Konzept in drei PDF-Dateien unter www.hans-lindner-stiftung.de/ideen-machen-schule/upload hoch.

Datei 1: Kernkonzept

- 10 bis max. 15 Seiten (Textseiten, d. h. ohne Finanzierungsplan und Laufzettel) – **WICHTIG:** Zu den Textseiten zählen eingefügte Grafiken und Fotos nicht dazu.
- Nummerierung der Seiten
- Konzept mit Deckblatt versehen
- Laufzettel einscannen und dem Kernkonzept beifügen **WICHTIG:** Falls der Laufzettel fehlt, verschenkt ihr wertvolle Punkte!
- Quellenangaben bei wichtigen Informationen, z. B. Bezug auf Gesprächsprotokoll oder Literaturhinweis

Datei 2: Finanzplanung

Datei 3: Anhang

ohne Umfangsbegrenzung

- Veranschaulichungen und Belege (z. B. Gesprächsprotokolle, Briefe, Emails, Anfragen, Angebote, Grafiken, Skizzen, Pläne, Fotos, ...)

Bewertungsregeln

- Die Bewertungsphase 1 findet in der Hans Lindner Stiftung statt. Berater der Hans Lindner Stiftung bewerten die Kriteriumspunkte auf Seite 10 in einer „Bewertungsrunde“.
- Die Bewertungsphase 2 findet in „Separatbewertung“ statt. Die Kriteriumspunkte auf den Seiten 11 und 12 werden dabei parallel von zwei unabhängigen Juroren bewertet. Der Mittelwert wird errechnet.
- Es können ganze und halbe Punkte vergeben werden.
- Alle wichtigen Hinweise und Regeln zu den Bewertungsphasen 3 und 4 erhalten die präsentierenden Teams im Vorfeld der jeweiligen Abschlussveranstaltungen.



Jetzt wirds 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



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 ansprechend gestaltet und übersichtlich?	max. 1 Punkt
Ist das offizielle „Ideen machen Schule-Deckblatt“ vorhanden?	max. 1 Punkt
Sind die formalen Vorgaben eingehalten:	
Einteilung in zwei bis drei Dateien	max. 1 Punkt
Abgabe im pdf-Format	max. 1 Punkt
Umfang der Textseiten, max. 15 Seiten	max. 2 Punkte
Sind die Vorgaben hinsichtlich Eigenkapital berücksichtigt? (max. 25.000 €) Bei Nichteinhaltung:	max. 3 Strafpunkte
Für besonders ausführliche und umfangreiche Ausarbeitungen einzelner Punkte oder bei Inhalten darüber hinaus können folgende Zusatzpunkte vergeben werden:	max. 2 Punkte
Bewertung	max. 10 Punkte

Kriterium 2a: Visuelle Veranschaulichungen

Sind Grafiken, Pläne, Bildmaterial vorhanden und übersichtlich integriert? (z. B. Statistiken, Stadtpläne, ...)	max. 2 Punkte
Sind Firmenlogo und Werbemittel vorhanden und wie sind sie zu bewerten? (z. B. Corporate Identity)	max. 3 Punkte
Wurde eine (fiktive) Homepage erstellt, Social-Media-Werbung betrieben (Instagram, Facebook, ...) und Umfragen durchgeführt?	max. 3 Punkte
Für besonders beeindruckende, aufwändige und saubere Gestaltung des Gesamtkonzepts und des Anhangs können folgende Zusatzpunkte vergeben werden:	max. 2 Punkte
Bewertung	max. 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
Finanzplanung	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. 3 Punkte
Wie ist das Konzept hinsichtlich Rechtschreibung und Grammatik zu bewerten? Bei häufig auftretenden Rechtschreib- und Grammatikfehlern können folgende Punkte aberkannt werden:	max. 2 Strafpunkte
Bewertung	max. 10 Punkte

Kriterium 2: Die Idee

Wie kreativ ist die Idee?	max. 2 Punkte
Ist ein Alleinstellungsmerkmal vorhanden und wie ist dieses zu bewerten?	max. 2 Punkte
Wie ist die Marktfähigkeit und Umsetzbarkeit der Idee in Bezug auf ihre Region zu beurteilen?	max. 2 Punkte
Wie originell wurde die Umsetzung der Idee geplant?	max. 2 Punkte
 Sind nachhaltige Aspekte (z.B. Umwelt, gesundes Wirtschaftssystem, Soziales) im Gründungskonzept berücksichtigt worden?	max. 2 Punkte
Bewertung	max. 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	max. 10 Punkte

Kriterium 4: Die Finanzplanung/Finanzierung

	Juniorstaffel	Seniorstaffel
Investitionsplanung	max. 1 Punkt	max. 2 Punkte
Finanzierungsplan (Zuschuss- und Fördermöglichkeiten berücksichtigt?)	max. 1 Punkt	max. 2 Punkte
Absatz-, Umsatz- und Materialplanung monatlich	max. 1 Punkt	max. 2 Punkte
Betriebskosten (in Einzeltabellen)	max. 1 Punkt	max. 2 Punkte
Umsatz- und Ertragsvorschau im 1. Jahr	max. 1 Punkt	max. 2 Punkte
Absatzplanung für 3 Jahre	max. 1 Punkt	max. 2 Punkte
Umsatz- und Ertragsvorschau für 3 Jahre	max. 1 Punkt	max. 2 Punkte
Sind die angegebenen Werte verbindlich, realistisch und nachvollziehbar? (Belegangaben)	max. 1 Punkt	max. 2 Punkte
Ist eine langfristige Tragfähigkeit gegeben?	max. 2 Punkte	max. 4 Punkte
Bewertung	max. 10 Punkte	max. 20 Punkte

Kriterium 5: Der Laufzettel**Die Punkteverteilung setzt sich wie folgt zusammen**

0 sinnvolle Einträge = 0 Punkte 1 sinnvoller Eintrag = 1 Punkt 2 sinnvolle Einträge = 2 Punkte 3 sinnvolle Einträge = 3 Punkte 4 sinnvolle Einträge = 4 Punkte 5 sinnvolle Einträge = 5 Punkte 6 sinnvolle Einträge = 6 Punkte	max. 6 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 und Internet hinzugezogen worden?	max. 2 Punkte
Bewertung	max. 10 Punkte

And the winner is...

Auf dem Weg zum Siegereppchen 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 allen Spielregionen 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. Die Prämien beim Regionalentscheid (1. - 3. Platz) und Finalentscheid (1. - 4. Platz) sind an eine Präsentation gekoppelt. Jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat. Wer weiß, vielleicht öffnet sich dadurch einmal eine Tür...

Prämien

Regionalabschluss

1.060 €/Region für Junior- und Seniorstaffel je:

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

Finalabschluss

5.500 €/Gesamt für Junior- und Seniorstaffel je:

- 1. Platz = 500 €
- 2. Platz = 450 €
- 3. Platz = 400 €
- ...
- 10. Platz = 50 €

Änderungen vorbehalten

Spielregionen

Es bleibt der Hans Lindner Stiftung vorbehalten, Spielregionen zusammenzulegen, falls nicht genügend Konzepte abgegeben werden.

Pro Spielregion und Staffel (Junior-/Seniorstaffel) müssen mindestens fünf Konzepte aus zwei unterschiedlichen Schulen bei der Hans Lindner Stiftung eingereicht werden.

Änderungen vorbehalten



Terminplan

Auftaktveranstaltung/Spielstart

Oktober	Spielstart und virtuelle Auftaktveranstaltungen
---------	---

Konzeptabgabe

Anfang März	Abgabe der Gründungskonzepte
-------------	------------------------------

Bewertung

März/April	Konzeptbewertung
------------	------------------

Präsentationsvorbereitung

April/Mai	Bekanntgabe, welche Teams bei den Regionalabschlüssen präsentieren dürfen
-----------	---

Regionalabschlüsse

Ende Mai/Anfang Juni	Regionale Abschlussveranstaltungen
----------------------	------------------------------------

Finalabschluss

Ende Juni	Bekanntgabe, welche Teams bei der finalen Abschlussveranstaltung präsentieren dürfen
Anfang Juli	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?

Nachhaltigkeit ist eines der wichtigsten Themen unserer Zeit, um auch in Zukunft in allen Regionen unserer Erde gut leben zu können. Achtet daher bei der Auswahl der Geschäftsidee auch auf Umweltverträglichkeit, Ressourcenschonung und soziale Aspekte, wie Gesundheit und Gerechtigkeit.



Lasst eurer Phantasie freien Lauf. Macht Brainstorming, recherchiert im Internet, 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 ist der Chef in eurem Team? Wer kann diese Rolle übernehmen?

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.

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, 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?



Wer aus eurem Team hat das Zeug zum Teamleiter?

Überlegt, ob diese Person die Rolle des Geschäftsführers übernehmen soll. Die Anzahl der Geschäftsführer ist ein wichtiger Faktor bei der Bestimmung der Rechtsform eures Unternehmens.

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.

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?

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?

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 Grundlagen und Voraussetzungen 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 eure gesamte Produkt-/Angebotspalette (euer Sortiment) aus?

Preis:

- ☑ Zu welchem Preis kauft ihr die Rohstoffe für die Produkte ein?
- ☑ Zu welchen Preisen wollt ihr eure Produkte verkaufen? (Wie viel Geld ist der Kunde bereit zu zahlen? Wie hoch muss der Preis sein, damit ihr eure Kosten decken könnt?)

Werbung:

- ☑ Wie erfahren die Kunden von eurem Unternehmen und euren Angeboten?
- ☑ Welche Werbemittel wollt ihr nutzen?
- ☑ Wann und in welchem Abstand wollt ihr für euer Produkt/ eure Dienstleistung werben?

Vertrieb:

- ☑ Wie kommt der Kunde zu eurem Unternehmen/euren Produkten?
- ☑ Wann kann der Kunde euch 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 Antworten 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.

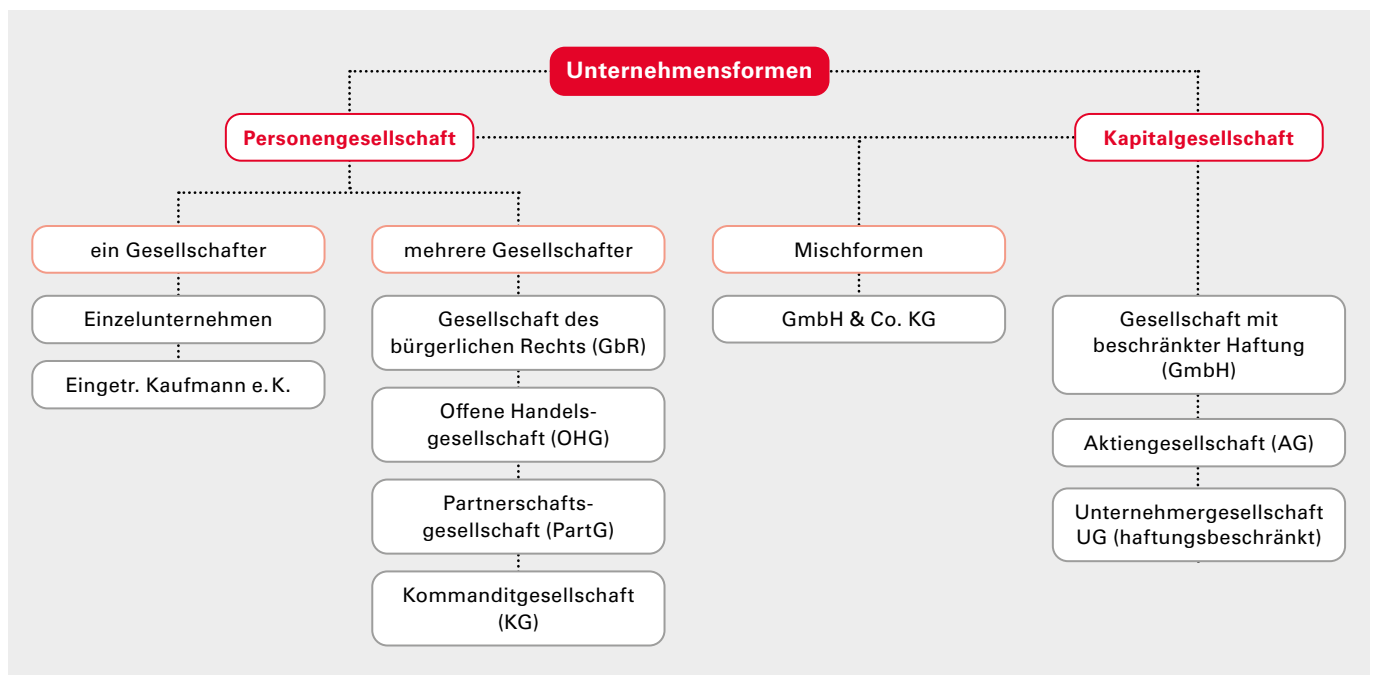
Orientiert euch dabei an folgender Checkliste:

Rechtsform:

- ☑ Habt ihr 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 €	ja	eingeschränkt	hoch	ja
GmbH & Co. KG	mind. 25.000 € (GmbH)	ja	eingeschränkt	hoch	ja
AG	mind. 50.000 €	ja	eingeschränkt	hoch	ja
UG (haftungsbeschränkt)	mind. 1 € *	ja	eingeschränkt	hoch	ja

* Pflicht zur jährlichen Rücklage (25% des Überschusses) bis 25.000 € 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 braucht ihr – wann und wie oft? Welche Gehälter zahlt ihr?
- ☑ Welche Berufserfahrung sollte der neue Mitarbeiter mitbringen?
- ☑ Welche persönlichen Eigenschaften, Fähigkeiten und Fertigkeiten sind für den neuen Mitarbeiter wichtig?

Partnerunternehmen:

- ☑ Wo bezieht ihr eure Waren?
- ☑ Mit welchen Unternehmen arbeitet ihr in welchen Bereichen zusammen?

Versicherungen:

- ☑ Welche Versicherungen benötigt ihr? Was kosten euch diese?

Wichtige betriebliche Versicherungen:

- ☑ Betriebs-Haftpflichtversicherung
- ☑ Betriebs-Unterbrechungsversicherung
- ☑ Einbruch-/Diebstahl-Versicherung

- ☑ Elektronik-Versicherung
- ☑ Feuerversicherung
- ☑ Kfz-Versicherung
- ☑ Produkt-Haftpflichtversicherung
- ☑ Cyberversicherung

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 ihr in jedem Fall berücksichtigen müsst? Kommen dadurch Kosten auf euch 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 € Startkapital. Weitere Eigenmittel wie Erbschaft, Lottogewinn 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. Seine 13 Tabellenblätter werden im Folgenden erläutert.

Unter www.hans-lindner-stiftung.de/jugendfoerderung/ideen-machen-schule/downloads/ kann die Exceldatei als Hilfsmittel herunter geladen werden.

Wichtig: Im Planungstool rechnet ihr mit Nettobeträgen!

TEAMANGABEN (bitte ausfüllen):

Teamname: „Die Holzmanufaktur“

Schule: Musterschule

LEGENDE:

<input type="text"/>	Eingabe hier!	Planungszahlen
<input type="text" value="Worte oder Zahlen"/>	Eingabe hier!	Bezeichnungen/Beschreibungen
<input type="text" value="Auswahl"/>	Eingabe hier!	↓ Auswahl der Dropdownliste
<input type="text"/>	keine Eingabe	automatische Ergebnisübertragung von anderer Stelle
<input type="text"/>	keine Eingabe	Ergebnisfeld
<input type="text" value="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, 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 wie finanziert ihr es?“

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
Grundstück		
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)		30.000,00

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 einzelne Wirtschaftsgüter, die einen Wert über 250 € haben, 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/Nutzungsdauer. Ihr entnehmt die Werte sogenannten AfA-Tabellen. Diese bekommt ihr von einem Steuerberater oder findet sie im Internet.

Abschreibungen	Abschreibungs- satz 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

Beispiel:

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

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	4,25 %	170,00
Betriebsmittelkredit	0,0 %	0,00
Kontokorrent	9,0 %	225,00
Zinsen gesamt		488,33

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	
Öffentlichen Fördermittel I	10	2	333,33	ab 3. Jahr
Öffentlichen Fördermittel II	10	2	500,00	ab 3. Jahr
Betriebsmittelkredit		0	0,00	

Bei Falscheingaben Fehlermeldungen beachten!

Zinsen – Tilgungen

Dies ist eine Hilfstabelle zur Berechnung der **Zinsen** und **Tilgungen**. Bei Eingabe der Zinssätze und der Laufzeit sowie der tilgungsfreien Jahre im Tabellenblatt Investitionen und Finanzierung werden die Beträge automatisch bei Zinsen und Tilgungen berechnet. (siehe Tabelle Zinsen-Tilgungen)

Im Excel-Tool auf unserer Homepage ist auch noch das 2. und 3. Jahr aufgeführt.

in €													
	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 1. Jahr
Bankdarlehen I Entwicklung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bankdarlehen I Tilgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bankdarlehen I Zinsen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
in €													
	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 1. Jahr
Bankdarlehen II Entwicklung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bankdarlehen II Tilgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bankdarlehen II Zinsen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
in €													
	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 1. Jahr
Öffentliche Fördermittel I Entwicklung	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00
Öffentliche Fördermittel I Tilgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Öffentliche Fördermittel I Zinsen	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	93,33	1.120,00
in €													
	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 1. Jahr
Öffentliche Fördermittel II Entwicklung	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00
Öffentliche Fördermittel II Tilgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Öffentliche Fördermittel II Zinsen	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	2.040,00
in €													
	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 1. Jahr
Betriebsmittelkredit Entwicklung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Betriebsmittelkredit Tilgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Betriebsmittelkredit Zinsen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Produkte

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	250,00	750,00
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 2	Stuhl	180,00	45,00	135,00
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 3	Tisch	680,00	170,00	510,00
Produkt/Dienstleistung Produkt-/Preisgruppe 4	Sideboard	540,00	135,00	405,00
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													
	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	Jahr 1
Schrank	Stück			1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00	24,00
Stuhl	Stück	8,00	16,00	16,00	16,00	24,00	24,00	28,00	28,00	36,00	36,00	40,00	50,00	322,00
Tisch	Stück	2,00	4,00	4,00	4,00	6,00	6,00	6,00	6,00	8,00	8,00	10,00	12,00	76,00
Sideboard	Stück	2,00	4,00	4,00	4,00	6,00	6,00	6,00	8,00	8,00	10,00	10,00	12,00	80,00

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. Das Finanzplanungstool rechnet hier automatisch auf Grundlage der bereits eingegebenen Werte.

Produkt/Dienstleistung Produkt-/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	1.000	1.000	2.000	2.000	3.000	3.000	3.000	4.000	4.000	4.000	24.000
Stuhl	1.440	2.880	2.880	2.880	4.320	4.320	5.040	5.040	6.480	6.480	7.200	9.000	9.000	57.960
Tisch	1.360	2.720	2.720	2.720	4.080	4.080	4.080	4.080	5.440	5.440	6.800	8.160	8.160	51.680
Sideboard	1.080	2.160	2.160	2.160	3.240	3.240	3.240	4.320	4.320	5.400	5.400	6.480	6.480	43.200
Summe	3.880	7.760	8.760	8.760	12.640	13.640	14.360	16.440	19.240	20.320	23.400	27.640	27.640	176.840

Materialplanung für das 1. Jahr

Wenn ihr in der Tabelle „PRODUKTE“ das Feld „Waren-einsatz“ 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.

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			250	250	250	500	500	750	750	750	1.000	1.000	1.000	6.000
Stuhl	360	720	720	720	1.080	1.260	1.260	1.260	1.620	1.620	1.800	2.250	2.250	14.490
Tisch	340	680	680	680	1.020	1.020	1.020	1.020	1.360	1.360	1.700	2.040	2.040	12.920
Sideboard	270	540	540	540	810	810	810	1.080	1.080	1.350	1.350	1.620	1.620	10.800
Summe	970	1.940	2.190	2.190	3.160	3.410	3.590	4.110	4.810	5.080	5.850	6.910	6.910	44.210

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. Gesellschaftsvertrag)	5	1.000,00
Steuerberater		
Handelsregister (z.B. Eintrag)		
Gebühren (z.B. Gewerbeanmeldung, Konzession)	6	100,00
Marketing- und Werbekonzeption, Homepageerstellung	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 BETRIEBSAUFWENDUNGEN. (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
Schreiner Geselle	1	3.000,00
Personalaufwendungen Arbeitnehmer-Brutto		3.000,00
+ Sozialversicherungsanteil Arbeitgeber 21 %		630,00
Personalaufwendungen Arbeitgeber-Brutto		3.630,00

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	1.100,00
Heizung		200,00
Wasser		100,00
Strom		550,00
Reinigung		
Raumaufwendungen gesamt		1.950,00

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	100,00
Feuer-/Brand-/Einbruch-/Diebstahlversicherung		50,00
Rechtsschutzversicherung		10,00
Sonstige Versicherungen		
Versicherungen/Beiträge gesamt		230,00

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	600,00
Wartung Kundendienst, Reparatur		100,00
Kraftstoff (Firmenfahrzeuge)		250,00
Kfz-Versicherung, Kfz-Steuer	14	80,00
Fahrzeugaufwendungen gesamt		1.030,00

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
Social Media		150,00
Broschüren, Prospekte, Plakate		
Kino-, Radio- und Fernsehwerbung		
Werbemittel		
Sponsoring, Spenden		
Messen, Verkaufsveranstaltungen		
Bewirtungsaufwendungen		50,00
Reiseaufwendungen (Übernachtungen, öffentl. Verkehrsmittel)		
Reiseaufwendungen (Privat-Pkw)		
Werbe- und Reiseaufwendungen gesamt		400,00

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		
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/Smartphone		150,00
Bürobedarf		30,00
Zeitschriften		10,00
Leasing (ohne Kfz)		
Buchführung/Jahresabschluss	16	400,00
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		100,00
Sonstige betriebliche Aufwendungen gesamt		1.130,00

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

Steuern

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

Gewerbsteuer

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 Gewerbsteuer. Nur Personengesellschaften erhalten einen Freibetrag von 24.500 €.

Steuerberechnung	Auswahl und Steuersätze	Eröffnungsjahr in € einmalig	2. Jahr in € einmalig	3. Jahr in € einmalig
Betriebsergebnis		7.880,00	36.715,00	63.371,04
Freibetrag	↓ Personen- gesellschaft	24.500,00	24.500,00	24.500,00
Gewerbeertrag		0,00	12.215,00	38.871,04
Steuermesszahl	3,5 %	0,00	427,53	1.360,49
Hebesatz der Gemeinde	320 %			
Gewerbsteuer		0,00	1.368,08	4.353,56

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.bmf-steuerrechner.de

Steuerberechnung		Eröffnungsjahr in € einmalig	2. Jahr in € einmalig	3. Jahr in € einmalig
Betriebsergebnis		7.880,00	35.346,92	59.017,49
Einkommen- steuersatz*		0,0 %	16,0 %	25,0 %
Gewerbsteuer		0,00	5.656,00	14.754,00

* siehe Einkommensteuertabelle inkl. Solidaritätszuschlag

Steuern

Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer betrifft ausschließlich die GmbH und die AG (Kapitalgesellschaften) oder Genossenschaften. Deren Gewinne werden mit 15,83 % inkl. Solidaritätszuschlag besteuert.

Körperschaftsteuer (für Kapitalgesellschaft)

Steuerberechnung	Auswahl und Steuersätze	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 eurem Umsatzsteuer-Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Finanzamt selber abziehen. Ausgenommen sind hier wiederum Berufsgruppen, die nicht umsatzsteuerpflichtig 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!

Privatentnahmen

Habt ihr euch für eine Personengesellschaft entschieden – seid also Einzelunternehmer, Partner einer GbR oder Freiberufler? Dann bezieht ihr kein festes Gehalt, wie in einer Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH), sondern ihr müsst euren privaten Bedarf mit sogenannten „Privatentnahmen“ decken.

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/Nummer:	in € monatlich
Private Miete		800,00
Lebensunterhalt		800,00
Private Zinsen und Tilgungen		100,00
Unterhaltsleistungen		
Urlaub / priv. Anschaffungen		150,00
Sonstiges		
Allgemeine Privatentnahmen gesamt		1.850,00

Laufende Aufwendungen	Beleg im Anhang/Nummer:	in € monatlich
Krankenversicherung		450,00
Lebensversicherung		
Rentenvorsorge		400,00
Berufsunfähigkeitsversicherung		100,00
Unfallversicherung		20,00
Haftpflichtversicherung		10,00
Arbeitslosenversicherung (freiwillig)		
Sonderausgaben gesamt		980,00

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...

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.)

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)

	Ø	Eröffnungsmonat	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		3.880	7.760	8.760	8.760	12.640	13.640	14.360	16.440	19.240	20.320	23.400	27.640	176.840
- Material- und Wareneinsatz		970	1.940	2.190	2.190	3.160	3.410	3.590	4.110	4.810	5.080	5.850	6.910	44.210
Roherttrag		2.910	5.820	6.570	6.570	9.480	10.230	10.770	12.330	14.430	15.240	17.550	20.730	132.630
- Personal-aufwendungen	3.630	3.630	3.630	3.630	3.630	3.630	3.630	3.630	3.630	3.630	3.630	3.630	3.630	43.560
- Raum-aufwendungen	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	1.950	23.400
- Versicherungs-Beiträge	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	2.760
- Reparatur- und Instandhaltung	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
- Fahrzeug-aufwendungen	1.030	1.030	1.030	1.030	1.030	1.030	1.030	1.030	1.030	1.030	1.030	1.030	1.030	12.360
- Werbe- und Reise-aufwendungen	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
- Aufwendungen Warenabgabe														
- Sonst. betr. Aufwendungen (inkl. Gründungsaufw.)	1.130	1.130	1.130	1.130	1.130	1.130	1.130	1.130	1.130	1.130	1.130	1.130	1.130	22.960
- Zins-aufwendungen	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	488	5.860
- Abschreibungen	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	7.250
Ergebnis vor Steuern		-16.103	-3.793	-3.043	-3.043	-133	618	1.158	2.718	4.818	5.628	7.938	11.118	7.880
Steuern														
Betriebsergebnis		-16.103	-3.793	-3.043	-3.043	-133	618	1.158	2.718	4.818	5.628	7.938	11.118	7.880

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.

	Eröffnungsmonat	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
Betriebsergebnis	-16.103	-3.793	-3.043	-3.043	-133	618	1.158	2.718	4.818	5.628	7.938	11.118	7.880
+ Abschreibungen	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	7.250
Cash-Flow	-15.498	-3.188	-2.438	-2.438	472	1.222	1.762	3.322	5.422	6.232	8.542	11.722	15.130
- Privatentnahmen	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830	2.830	33.960
- Einkommensteuer inkl. SolZ													
+ Privateinlagen													25.000
- Investitionen													80.000
+ Darlehensauszahlung													80.000
- Tilgungen													
= Liquidität ohne Kontokorrent	6.672	-6.018	-5.268	-5.268	-2.358	-1.608	-1.068	492	2.592	3.402	5.712	8.892	6.170
+ Kontokorrentrahmen	30.000												30.000
= verbleibende Liquidität aufsummiert	36.672	30.653	25.385	20.117	17.758	16.150	15.082	15.573	18.165	21.567	27.278	36.170	

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 **Privateinlagen** (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	24.000	6.000	36	36.000	9.000	40	40.000	10.000
Stuhl	322	57.960	14.490	480	86.400	21.600	540	97.200	24.300
Tisch	76	51.680	12.920	115	78.200	19.550	140	95.200	23.800
Sideboard	80	43.200	10.800	115	62.100	15.525	140	75.600	18.900
Summe	502	176.840	44.210	746	262.700	65.675	860	308.000	77.000



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.

Nun müsst ihr euch noch über die Ausgaben im 2. und

3. Geschäftsjahr Gedanken machen: Wie werden sich die Aufwendungen für Personal, Versicherungen, Werbung etc. nach dem ersten Geschäftsjahr entwickeln? Tragt eure geschätzten Werte in der Umsatz und Ertragsvorschau beim Jahr 2 und 3 ein. Wie auch in der Jahresplanung ist es wichtig, die Ergebnisse zu hinterfragen und zu kontrollieren.

	Eröffnungsjahr	Jahr 2	Jahr 3
Umsatzerlöse	176.840	262.700	308.000
– Material- und Wareneinsatz	44.210	65.675	77.000
Rohertrag	132.630	197.025	231.000
– Personalaufwendungen	43.560	86.000	88.000
– Raumaufwendungen	23.400	24.000	26.000
– Versicherungen/Beiträge	2.760	3.000	3.000
– Reparatur und Instandhaltung	1.800	2.000	2.500
– Fahrzeugaufwendungen	12.360	13.000	14.000
– Werbe-/Reiseaufwendungen	4.800	5.000	5.000
– Aufwendungen Warenabgabe		200	200
– Sonst. betr. Aufwendungen (inkl. Gründungsaufw.)	22.960	14.000	16.000
– Zinsaufwendungen	5.860	5.860	5.679
– Abschreibungen	7.250	7.250	7.250
Ergebnis vor Steuern	7.880	36.715	63.371
Steuern		1.368	4.354
Betriebsergebnis	7.880	35.347	59.017

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 ...)

	Eröffnungsjahr	Jahr 2	Jahr 3
Betriebsergebnis	7.880	35.347	59.017
+ Abschreibungen	7.250	7.250	7.250
Cash-flow	15.130	42.597	66.267
– Privatentnahmen	33.960	34.000	38.000
– Einkommensteuer		5.656	14.754
+ Privateinlagen	25.000		
– Investitionen	80.000		
+ Darlehensauszahlung	80.000		
– Tilgungen			10.000
= Liquidität ohne Kontokorrent	6.170	2.941	3.513
+ Kontokorrentrahmen	30.000		
= verbleibende Liquidität aufsummiert	36.170	39.111	42.625

Achtung:

Die Gründungskosten fallen natürlich nur im ersten Geschäftsjahr an.

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 Eventuali-

täten 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 eure Branche entwickeln?
- ☑ Welche Risiken in punkto Markt, Wettbewerb, Technologie, Entwicklung sind zu befürchten?
- ☑ Wie könnt ihr diesen entgegenwirken?
- ☑ Habt ihr ein ausreichend großes finanzielles Polster?
- ☑ Wie wird sich die Nachfrage nach eurem Angebot langfristig entwickeln?
- ☑ Könnt ihr den Vorsprung gegenüber der Konkurrenz halten?
- ☑ Wie könnte sich euer Unternehmen im günstigsten Fall entwickeln? Was werdet ihr tun?



Letzter Feinschliff

Gut Ding will Weile haben. An dem Sprichwort ist was dran – oder? Ihr habt tolle Arbeit geleistet, 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:

- ☑ Habt ihr alle PDF-Dateien für die Abgabe fertig? (Kernkonzept inkl. Laufzettel, Finanzplanung und ggf. den Anhang)
- ☑ Ist das Schriftbild einheitlich und sauber?
- ☑ Sind die Seiten nummeriert?
- ☑ Sind Texte übersichtlich gegliedert?
- ☑ Stimmen Rechtschreibung und Grammatik?
- ☑ Wurden passende Bilder und Grafiken ins Konzept eingefügt?
- ☑ Beginnen Konzept und Anhang jeweils mit einem Inhaltsverzeichnis?
- ☑ Ist das Deckblatt ausgefüllt und dem Konzept beigelegt?

Bitte überprüft, ob ihr die Finanzplanung als „gesamte Arbeitsmappe“ in PDF umgewandelt habt.

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
Tel. +49 8723 20-2898

Brigitte.Urlberger@Hans-Lindner-Stiftung.de
Alina.Pollersbeck@Hans-Lindner-Stiftung.de
www.Hans-Lindner-Stiftung.de

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

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

Fachbegriffsverzeichnis

Absatz

Absatz ist grundsätzlich der Vertrieb von Waren und Dienstleistungen. Die verkaufte Menge von Gütern innerhalb einer Zeitperiode wird als Absatzmenge bezeichnet.

Abschreibung

Abschreibungen sollen den Werteverzehr von Wirtschaftsgütern im Unternehmen abbilden. Sie sind zahlungsunwirksame Aufwendungen, die den Unternehmensgewinn senken. Diese Absetzungen sind berechnete Werte über die Nutzungsdauer des Wirtschaftsgutes.

Anlagevermögen

Anlagevermögen ist das gesamte Vermögen, das in Wirtschaftsgüter gebündelt beziehungsweise investiert wurde und auf eine längere Verweildauer im Unternehmen ausgerichtet ist. Dazu zählen z. B. Immobilien, Maschinen, Büroeinrichtung. Verbrauchsgüter wie Warenbestand oder Büromaterial sind kein Anlagevermögen.

Arbeitgeberanteil

Bestimmt den Anteil des Arbeitgebers an den Sozialversicherungen eines Arbeitnehmers.

Aufwendungen

Aufwendungen sind im betrieblichen Rechnungswesen alle Geschäftsvorfälle und Aktivitäten, die den Werteverzehr betreffen und das Eigenkapital innerhalb einer bestimmten Periode reduzieren. Zu den betrieblichen Aufwendungen zählen z. B. Personalkosten, Abschreibungen, Materialaufwand, Lagerkosten und Werbeaufwand.

Bilanz

Die jährliche schriftliche Gegenüberstellung von Vermögen und Schulden eines Unternehmens.

Bonität

Gibt den Grad der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens oder einer Person an. Wird zum größten Teil vom Verhältnis zwischen Einkommen, Vermögen und Verbindlichkeiten beeinflusst.

Break-Even-Point

Der Punkt, an dem ein Unternehmen keinen Gewinn erzielt und keinen Verlust macht. Die Einnahmen sind also gleich den Ausgaben.

Cashflow

Kennzahl für die Eigenfinanzierungskraft des Unternehmens. Hier wird die Frage beantwortet, welche Summe aus dem operativen Geschäft des Unternehmens im Betrachtungszeitraum erwirtschaftet wurde.

Controlling

Controlling ist nicht gleichbedeutend mit Kontrolle, auch wenn es ähnlich klingt. Hier geht es um die Betrachtung des Unternehmensverlaufs in Form von Kennzahlen zur Vergangenheit. Die Analyse führt zu neuen Erkenntnissen (z. B. für Preiskalkulationen) und dient als Grundlage für Entscheidungen, die in die Zukunft gerichtet sind.

Deckungsbeitrag

Der Deckungsbeitrag gibt an, wie viel ein einzelnes Produkt oder eine einzelne Dienstleistung zur Deckung der Gesamtkosten beiträgt.

Differenzierung

Hierbei kann ein Unternehmen durch Abwandlung oder besondere Ausstattung Produkte oder Leistungen mit höherer Wertigkeit anbieten als dies die Konkurrenz kann.

Distributionspolitik

Wird auch Vertriebspolitik genannt und ist Teil des Marketing-Mix. Die Distributionspolitik beschreibt im Allgemeinen wo und wie das Produkt oder die Dienstleistung zum Kunden kommt bzw. wo er diese erhalten/kaufen kann.

DSGVO

Ist eine EU-weit gültige Verordnung, die den Datenschutz mit allen Grundzügen regelt.

Eigenfinanzierung

Bezeichnet erzielte Überschüsse, die ein Unternehmen in Form von Reserven wieder für zukünftige Zwecke einsetzen kann.

Eigenkapital

Sind vorhandene Geldmittel (unter anderem Bankguthaben und Bargeld) auf die jederzeit zugegriffen werden kann und die nicht zurückbezahlt werden müssen. Bei bestehenden Unternehmen kann das Eigenkapital auch im Unternehmen in Form von Sachwerten gebunden sein. Es berechnet sich dann aus den Vermögenswerten abzüglich der Verbindlichkeiten.

Einmalige Gründungsaufwendungen

Klassische Gründungskosten sind Ausgaben, die nur einmal vor bzw. während der Gründung des Unternehmens anfallen. Das unterscheidet die Gründungskosten von den Betriebskosten, die in regelmäßigen Intervallen im laufenden Geschäftsbetrieb anfallen.

Einstandspreis

Ist der Preis eines Produktes oder einer Dienstleistung, den das Unternehmen aufwenden muss, um das Produkt zu erzeugen oder zu beziehen. Synonyme dafür sind Bezugspreis oder Selbstkosten.

Fixkosten

Sind Kosten, die in einem Unternehmen stetig anfallen. Dabei ist es irrelevant, ob und wie viel das Unternehmen produziert bzw. leistet.

Fremdkapital

Sind bekannte oder planbare Verbindlichkeiten (z. B. Bankkredite, Zahlungsziele bei Lieferanten, Umsatzsteuer ans Finanzamt) die dem jeweiligen Empfänger noch bezahlt werden müssen, etc. Dafür werden häufig Zinsen berechnet.

Gewinn

Der Gewinn ist der Betrag, der vom Umsatz – also den gesamten Einnahmen des Unternehmens – nach Abzug aller Kosten übrigbleibt. Der Gewinn beziffert also, wie viel ein Unternehmen „verdient“ hat.

Investition

Eine Investition ist eine Kapitalanlage, die zum Ziel hat das Vermögen zu vergrößern bzw. zukünftige Gewinne und Werte einer Firma zu steigern. Innerhalb der Wirtschaft gibt es drei Investitionsarten: Sachinvestitionen, Finanzinvestitionen und immaterielle Investitionen.

Kalkulationsfaktor

Ist der Faktor, der zur schnellen/groben Berechnung des Verkaufspreises von Produkten oder Dienstleistungen dient. Dieser wird in der Regel auf den Einstandspreis aufgeschlagen.

Kapitalgesellschaften

Sind juristische Rechtsformen von Unternehmen, die ein definiertes Minimum an Stammkapital haben sowie aus einem oder mehreren Gesellschafter(n) bestehen (z. B. GmbH).

Kennzahlen

Kennzahlen sind durch festgelegte Formeln erstellte buchhalterische Faktoren, die zur Überwachung, Kontrolle, Preisbildung, Bewertung etc. innerhalb eines Betriebes errechnet werden.

Kontokorrent / Kontokorrentkredit

Ein Kontokorrent ist ein laufendes Konto, das häufig von Unternehmen in der Buchhaltung verwendet wird, um die gegenseitigen Forderungen und Verbindlichkeiten mit Geschäftspartnern zu verwalten bzw. zu verrechnen.

Ein Kontokorrentkredit kann dazu dienen, den finanziellen Spielraum kurzfristig zu erweitern. Damit erhalten die Kontoinhaber die Möglichkeit, ihr Girokonto bis zu einem vereinbarten Betrag zu überziehen.

Konzept

Ist die detaillierte Aufstellung und Planung (Fahrplan) von Maßnahmen, Ideen und Kennzahlen, die das Marketing eines Unternehmens oder eines Unternehmers beschreiben.

Kostenführerschaft

Hierbei kann ein Unternehmen durch besonderes Wissen, besondere Bezugsquellen oder sehr hohe Standardisierung Produkte oder Leistungen zu günstigeren Preisen anbieten als dies die Konkurrenz kann.

Körperschaftsteuer

Ist die Einkommenssteuer der Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH).

Liquidität

Bezeichnet die Verfügbarkeit von flüssigen Mitteln (Bargeld, Bankvermögen) im Unternehmen, auf das dieses jederzeit uneingeschränkt zugreifen kann. Diese Mittel nutzt das Unternehmen, um seine Zahlungsfähigkeit zu wahren und mögliche Verbindlichkeiten jederzeit und fristgerecht bedienen zu können.

Marketing-Mix

Der Marketing-Mix beschreibt, wie Marketingmaßnahmen (Marketingpläne, Marketingstrategie etc.) in die Realität umgesetzt werden. Im Allgemeinen besteht der Marketing-Mix aus der Preis(Price)-, Kommunikations(Promotion)-, Vertriebs(Place)- und der Produkt(Product)-politik. („4P's“)

Materialkosten / Materialeinsatz

Zu den Materialkosten gehören sämtliche Kosten, die im Zusammenhang mit der Fertigung eines Produktes entstehen. Dazu zählen zum Beispiel die Kosten für Rohstoffe, Hilfsstoffe und Betriebsstoffe.

Meilensteine

Sind Teilziele eines Unternehmens. Diese dienen als Fixpunkt um eigene Kontrollen durchzuführen. Meilensteine sollten terminiert, realistisch und messbar formuliert sein.

Nischenstrategie

Hierbei kann ein Unternehmen durch eine Spezialisierung einen kleinen abgegrenzten Markt bedienen, der für große Konkurrenten zu klein ist oder unerkannt bleibt.

Privatentnahmen (für Personengesellschaften)

Die Privatentnahme ist eine Entnahme von Geldmitteln, Sachmitteln oder Leistungen aus dem Vermögen eines Unternehmens zur Verwendung für private Zwecke. Dieser Vorgang steht generell Gesellschaftern von Personengesellschaften sowie Inhabern von Einzelunternehmern offen.

Prokurist

Ein Prokurist ist eine Schlüsselfigur in vielen Unternehmen, ausgestattet mit weitreichenden Befugnissen, um im Namen des Unternehmens zu handeln.

Rohrertrag

Rohrertrag ist eine Kennzahl, die Aufschluss darüber gibt, welcher Betrag vom Umsatz abzüglich von Materialkosten, Wareneinsatz oder Fremdleistungen zur Deckung der sonstigen Kosten übrig bleibt.

Schlüsselqualifikationen

Sind für den Markterfolg entscheidende Eigenschaften des Unternehmers oder dessen Personal. Diese bestehen aus Soft-Skills (z.B. kreativ, eigenständig, ordentlich, erfahren) und Hard-Skills (Ausbildung, Gesellenbrief, Fort- & Weiterbildungen).

Skonto

Ist ein vom Lieferanten gewährter Sonder-Rabatt, der eingeräumt wird, falls der Kunde in einem vorgeschriebenen Zeitraum seine Rechnung begleicht. Animierte Kunden zur schnelleren Zahlung. Eine Skontonutzung ist grundsätzlich als sehr sinnvolle Einsparung anzusehen. Die finanziellen Mittel für eine Skontonutzung sollten daher stets vorhanden sein.

Tilgungen

Eine Tilgung ist die Rückzahlung von Schulden. Üblicherweise führen Schuldner vor allem langfristige Verbindlichkeiten über eine Tilgungsvereinbarung zurück.

Umlaufvermögen

Umlaufvermögen sind im Unternehmen alle Vermögensgegenstände, die im Rahmen des Geschäftsprozesses zur kurzfristigen Veräußerung, zum Verbrauch, zur Verarbeitung, zur Weiterverarbeitung oder zur Rückzahlung bestimmt sind. Sie befinden sich nur kurze Zeit im Unternehmen und dienen nicht, wie das Anlagevermögen, dauerhaft dem Geschäftsbetrieb.

Umsatz

Ist die Summe der verrechneten Leistungen oder der gestellten Rechnungen in einem Betrachtungszeitraum. Der Umsatz alleine gibt keine Auskunft über Gewinn oder Verlust eines Unternehmens.

USP

Unique Selling Proposition ist das Alleinstellungsmerkmal eines Unternehmens, eines Produktes oder einer Leistung. Es definiert, worin sich dieses von der Konkurrenz unterscheidet.

Variable Kosten

Sind Kosten, die in einem Unternehmen unterschiedlich hoch anfallen. Diese sind unter anderem stark von der Produktion, Leistung, Auftragslage oder Ähnlichem beeinflusst.

Zinskosten

Sind Aufwendungen, die aus der Inanspruchnahme von Krediten oder anderen Fremdfinanzierungen entstehen.

Spiel- unterlagen



Deckblatt Gründungskonzept

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

Teamname

Schule/Ort

Jahrgangsstufe

Teilnehmer



Laufzettel

Schule

Betreuungslehrer/in

Teamname

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

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

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



Laufzettel

Schule

Betreuungslehrer/in

Teamname

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

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



Dieses Druckprodukt wird zu 100% klimaneutral produziert und ist vollständig recycelbar.
Das Papier für diesen Auftrag stammt aus nachhaltiger Forstwirtschaft.
Infos unter: www.ökopress.de

Stand 09/2024

Hans Lindner Stiftung

Hans Lindner Regionalförderung

Bahnhofstraße 29 | 94424 Arnstorf | Deutschland

Adolf-Schmetzer-Straße 7 | 93055 Regensburg | Deutschland

info@Hans-Lindner-Stiftung.de | www.Hans-Lindner-Stiftung.de