

Definition und Beschreibung des Moduls Businessplanentwicklung (Dez 2011)

Der Trend zur Existenzgründung aus der Hochschule gewinnt weiterhin an Dynamik. Basis einer Existenzgründung ist dabei ein schlüssiges Konzept welches den Gründungsprozess abbildet und sämtliche gründungsrelevanten Aspekte kritisch hinterfragt. Das Ergebnis eines verschrifteten Gründungskonzeptes ist der Businessplan. Der Businessplan wiederum ist eine notwendige Bedingung für das Erschließen von Finanzierungsquellen und muss dementsprechend die Marktchancen der Geschäftsidee belegen. Neben der Gründung eines neuen Unternehmens gibt es weitere Gelegenheiten für die Entwicklung eines Businessplans. So zum Beispiel der Aufbau eines neuen Geschäftsbereiches oder die Nachfolge in einem Familienunternehmen.

Das Modul „Businessplanentwicklung“ behandelt den Prozess der Gründung, des Aufbaus und der Führung eines Unternehmens. Im Modul wird grundlegendes Wissen der Existenzgründung behandelt; der Gründungsprozess wird in seinen vielfältigen Facetten thematisiert. Das heißt, vom Finden einer Geschäftsidee über das Erstellen eines Unternehmenskonzepts bis hin zum wirtschaftlich tragfähigen Businessplan. Wichtig ist das Thematisieren Chancen und Risiken eines Start Up's. Um die Erstellung anschaulich und transparent zu machen, werden Beispiele eines Businessplans thematisiert.

Qualifikationsziele

Nach Abschluss des Moduls

- haben die Studierenden die Existenzgründung als eine bedeutende Möglichkeit der persönlichen Selbstständigkeit erkannt,
- verfügen die Studierenden über grundlegendes fachliches Wissen für die Gründung eines Unternehmens,
- können die Studierenden Geschäftsideen und Unternehmenskonzepte entwickeln, sind die Studierenden in der Lage einen Businessplan zu erstellen,
- verfügen die Studierenden über das nötige Wissen, um ein Start up aus der Hochschule heraus zu gründen.



Inhalte

1. Zielsetzung: Lernen Sie unternehmerisch zu Denken und zu Handeln!
2. Die Entscheidung: Wollen Sie unternehmerisch erfolgreich sein?
3. Die Planung: Was ist zu tun, um ein Unternehmen gründen zu können?
4. Das Konzept: Von der Idee zur Geschäftsidee zum Unternehmenskonzept.
5. Der Markt: Wie sieht der Markt aus? Was will der Kunde? Wer ist Konkurrent, wer Partner?
6. Das Marketing: Wie können Sie Ihr Produkt oder eine Dienstleistung erfolgreich vermarkten?
7. Die Finanzierung: Wie kann Ihr Start up finanziert werden?
8. Die Kosten-und Leistungsrechnung: Welche Kosten entstehen? Wo kann gespart werden?
9. Die Förderung: Welche Fördermöglichkeiten gibt es?
10. Die Beratung: Wer kann richtig beraten?
11. Die Gründung: Was es wirklich bedeutet, ein Unternehmen zu gründen?
12. Die Formalitäten: Was ist formal zu beachten?
13. Der Business-Plan: Was ein Business-Plan aussagen muss.

Literatur

BMWl "Broschüren" und "GründerZeiten"

Bürkle, Hans (2010): Mythos Strategie. Mit der richtigen Strategie zur Marktführerschaft, Gabler Wiesbaden

Friedrich, Kerstin (2007): Erfolgreich durch Spezialisierung, Redline Wirtschaft, Heidelberg

Impulse (2002): Extra Das Special für Firmengründer

Merk, Richard (2004): Handbuch zum Businessplan. Wie Geschäftskonzepte erfolgreich erstellt und verkauft werden, Bielefeld

Merk, Richard (1999): Pädagogen machen sich selbständig. Bildungsmarkt der Zukunft. Neu wied/Krieffel: Luchterhand Verlag

Rentrop, Norman (1997): Existenzgründung, Falkenverlag, Niedernhausen/Taunus

Simon, Hermann (2007): Hidden Champions des 21. Jahrhunderts. Die Erfolgsstrategien unbekannter Weltmarktführer, Campus Verlag, Frankfurt/Main