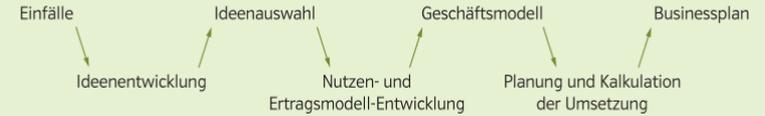


nachhaltiges Geschäftsmodell	<p>ist eine Beschreibung eines Geschäftes (englisch Business). Ein solches Modell besteht aus vier Hauptkomponenten: Nutzen (Value Proposition), Architektur der Umsetzung bzw. Wertschöpfung (Wie wird die Leistung erbracht?), Ertragsmodell und Berücksichtigung von sozialen und ökologischen Fragen.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p><b>Nutzenversprechen</b> Welchen Nutzen stiftet mein Unternehmen den Kunden/Kundinnen und den wichtigsten Partnern/Partnerinnen?</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p><b>Architektur der Umsetzung</b> Wie erbringt das Unternehmen diesen Nutzen? Wie und mit wem wird die Leistung des Unternehmens erstellt? Wie erreicht die Leistung den Kunden/die Kundin (Stichwort: Vertrieb)?</p> </div> </div> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p><b>Ertragsmodell</b> Wie kann bei der gewählten Umsetzung Geld verdient werden?</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p><b>Soziale und ökologische Sensibilität</b> Welche soziale und ökologische Verantwortung wird vom Unternehmen übernommen?</p> </div> </div>
Strategische Dimension eines Geschäftsmodells	Das Denken in Alternativen zeichnet eine strategische Vorgehensweise aus. Unter einer Strategie wird in der Wirtschaft die geplante Verhaltensweise – der Weg – des Unternehmens zur Erreichung der Ziele verstanden. Jedes Unternehmen hat ein Geschäftsmodell (die Beschreibung seines Geschäftes). Eine „bewusste“ Entscheidung für ein Geschäftsmodell bedeutet, dass auch eine Strategie gewählt wird.
Gründen mit Komponenten	Ein modernes, hoch arbeitsteiliges Wirtschaftssystem stellt Vieles zur Verfügung, was man als Komponenten – bei der Entwicklung der Architektur der Umsetzung für die eigene Idee – nutzen kann. Es ist zu überlegen, welche Schlüsselaktivitäten bzw. Kernkompetenzen im Unternehmen bleiben sollen und welche mit Partnern besser, preiswerter oder auch professioneller umgesetzt werden können.
Skalierbarkeit	(Größenanpassung) bezeichnet die Möglichkeit, bei der gewählten Architektur der Umsetzung auch Wachstum mitzudenken.
Ertragsmodell	umfasst die strategische Dimension, welche Einnahmen aus welchen Quellen erzielt werden können. Es ist noch nicht die genaue Berechnung, die dann in Folge mit dem Finanzplan durchgeführt wird.
Direkte Ertragsmodelle	Die Einnahmen werden aus dem Verkauf von Produkten und Dienstleistungen an Kunden und Kundinnen erreicht (z.B. beim Friseur bezahlen die Kunden für das Schneiden der Haare).
Indirekte Ertragsmodelle	Seit einigen Jahren gibt es immer mehr Unternehmen, die ihre Einnahmen indirekt erwirtschaften, zumeist über Werbung. Bei einigen innovativen Ertragsmodellen sind die Dienstleistungen sogar „frei“ (z.B. Gratiszeitungen werden ausschließlich über den Verkauf von Werbeeinschaltungen erwirtschaftet).

## Prozess von der Idee zum Businessplan



Ideen- und Orientierungsphase	Konzeptionsphase	Operationalisierungsphase
<p>Besteht eine Marktchance für die Idee? Welchen Nutzen stiftet die Idee für den Kunden/die Kundin?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschäftsidee beschreiben</li> <li>• Produkt- und Kundennutzen</li> </ul>	<p>Wie erbringt das Unternehmen den Nutzen für den Kunden/die Kundin? Wodurch wird Geld verdient?</p> <p>Zusammenfassung I:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschäftsidee beschreiben</li> <li>• Produkt- und Kundennutzen</li> <li>• Markt und Mitbewerber/innen</li> </ul>	<p>Wie kann das Konzept umgesetzt werden (organisatorisch, rechtlich, personell und finanziell)? Welche Stärken und Schwächen bestehen?</p> <p>Zusammenfassung II:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschäftsidee beschreiben</li> <li>• Produkt- und Kundennutzen</li> <li>• Markt und Mitbewerber/innen</li> <li>• Organisation (Rechtsform, Gewerberecht u.a.)</li> <li>• Team</li> <li>• Umsetzungsplan</li> <li>• Finanzplan</li> <li>• Stärken und Schwächen</li> </ul>
<p><b>Businessplan</b></p>	<p>Ein Businessplan ist die schriftliche Zusammenfassung aller Aktivitäten eines Unternehmens: ein Bericht über die Ressourcen des Unternehmens und die Verwendung seiner Mittel, sein Management, seine Produkte und seine Strategien. Er beschreibt Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft und ist sowohl ein Instrument für Unternehmensgründungen als auch für bestehende Unternehmen.</p>	
<p><b>Grundregeln einer Unternehmensgründung</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Erkennen Sie eine Chance.</li> <li><input type="checkbox"/> Überprüfen Sie diese kritisch.</li> <li><input type="checkbox"/> Entwerfen Sie einen Businessplan.</li> <li><input type="checkbox"/> Bilden Sie ein Team.</li> <li><input type="checkbox"/> Sammeln Sie Ressourcen.</li> <li><input type="checkbox"/> Bestimmen Sie die Eigentumsverhältnisse.</li> <li><input type="checkbox"/> Schaffen Sie Vermögen.</li> <li><input type="checkbox"/> Setzen Sie Ihren Plan um und befriedigen Sie die Konsumentenbedürfnisse.</li> </ul>	
<p><b>Strategie</b></p>	<p>Eine Strategie ist eine langfristig geplante Vorgehensweise, die nicht nur gegenwärtige, sondern auch zukünftige Chancen einkalkuliert.</p>	
<p><b>Gründungskosten</b></p>	<p>Gründungskosten sind die Erstkosten, die beim Aufbau des Unternehmens anfallen (z.B. Kauf eines geeigneten Geschäftslokals, Kauf von Büroeinrichtung usw.).</p>	
<p><b>Laufende Betriebskosten</b></p>	<p>Kosten, die im Zuge der unternehmerischen Tätigkeit entstehen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Fixe Betriebskosten bleiben gleich, egal ob viel oder wenig verkauft wird (z.B. Miete, Beleuchtung, Heizung usw.).</li> <li><input type="checkbox"/> Variable Betriebskosten steigen und fallen mit der Beschäftigung (z.B. Verkäuferprovisionen).</li> </ul>	
<p><b>Finanzierung</b></p>	<p>Die Finanzierung (Mittelaufbringung) kann durch Eigen- oder Fremdkapital erfolgen. Mit der Art der Finanzierung ist der Einfluss auf die Unternehmensentscheidungen verbunden. Je mehr ein Gesellschafter in ein Unternehmen investiert, desto größer ist auch sein Einfluss.</p>	