



MODUL 9

Ich entwickle meinen grünen Businessplan

Lernziele

Das werden Sie hier lernen:

- Sie können einen Businessplan (Geschäftsplan) von Grund auf erstellen und entwickeln.
- Sie können die richtigen Businessplan-Tools für die Erstellung Ihres Plans finden und auswählen.
- Wie Sie Ihre Zeit effektiv verwalten und organisieren können.



Abbildung 1: Geschäftsplan

Allgemeine Informationen



In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie einen Geschäftsplan für Ihr grünes Unternehmen entwickeln können.



Dieses Modul enthält vier Übungen.



Sie benötigen 15 Stunden, um das Modul abzuschließen.



Zum Bestehen dieses Moduls sind 66% richtige Antworten erforderlich.



Ihre Dozent:innen sind Amer und Ahmad

HAFTUNGSAUSSCHLUSS FÜR EXTERNE LINKS

Dieses Modul enthält Hyperlinks zu externen Websites.

Diese externen Links werden nur als Annehmlichkeit und zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt; sie stellen keine Befürwortung oder Zustimmung von Go4DiGREEN zu den Produkten, Dienstleistungen oder Meinungen des Unternehmens, der Organisation oder der Person dar.

Go4DiGREEN übernimmt keine Verantwortung für die Richtigkeit, Rechtmäßigkeit oder den Inhalt der externen Website oder für den Inhalt der nachfolgenden Links. Nutzung auf eigene Gefahr.

2020-1-AT01-KA226-VET-092693



Inhalt

LERNZIELE	0
ALLGEMEINE INFORMATIONEN	0
WILLKOMMEN BEI MODUL 9	3
WIE SIE IHREN GESCHÄFTSPLAN ENTWICKELN	3
Was ist ein Geschäftsplan?	4
Warum ist ein Geschäftsplan wichtig für Sie?	5
Green Business und Unternehmensplanung.....	10
Die wichtigsten Elemente eines Geschäftsplans	11
Das Leitbild für Ihr grünes Unternehmen	12
GESCHÄFTSMODELL-CANVAS.....	15
Vorteile des Geschäftsmodell-Canvas	16
Bestandteile des Geschäftsmodells-Canvas.....	18
1. Kundensegmente	18
2. Wert-Angebot.....	19
3. Kanäle.....	20
4. Wert-Angebot.....	20
5. Einnahmequellen	21
6. Einen Schritt zurückgehen.....	21
7. Wichtige Ressourcen	22
8. Wichtige Aktivitäten.....	22
9. Wichtige Partner	23
10. Kostenstruktur.....	23



Erstellen Sie Ihr erstes Geschäftsmodell..... 24

 Online Tools24

 Geschäftsplan Tutorials25

 Business Plan Templates.....26

Zusammenfassung Ihres geplanten Grünen Business 28

ZEITMANAGEMENT-TECHNIKEN 31

 Eisenhower Matrix 31

 Time-Blocking-Methode 32

REFERENZLISTE 35

LISTE DER ABBILDUNGEN..... 35

Willkommen bei Modul 9

Im ersten Teil dieses Moduls lernen Sie, wie Sie Ihren Geschäftsplan schreiben. Wir beginnen mit Überlegungen, warum es wichtig ist, einen Geschäftsplan zu entwickeln, und machen Sie mit den wesentlichen Elementen eines Geschäftsplans vertraut. Am Ende des ersten Abschnitts werden Sie ein Leitbild (Mission Statement) verfassen. Damit bereiten Sie sich auf die spätere Erstellung Ihres Geschäftsplans vor.

Im zweiten Abschnitt möchten wir Sie mit dem Business Model Canvas vertraut machen. Ein Business Model Canvas ist die einfachste und effektivste Methode zur Erstellung eines Geschäftsplans. Mit dem Canvas können Sie Ihren Plan auf einem einzigen Blatt Papier erstellen. Am Ende dieses Abschnitts werden Sie Ihr erstes Geschäftsmodell erstellen. Und Sie schreiben eine Zusammenfassung Ihres geplanten grünen Unternehmens.

Als Unternehmer:in müssen Sie effektiv arbeiten. Darum ist der letzte Abschnitt Zeitmanagement-Techniken gewidmet. Wir stellen Ihnen leicht anwendbare Methoden vor, die Ihnen helfen, Ihre Aufgaben effektiv zu organisieren.

Wie Sie Ihren Geschäftsplan entwickeln

Wer ein neues Unternehmen gründen will, muss einen ordentlichen Geschäftsplan erstellen. Ein solcher Prozess scheint jedoch für viele, auch kleine Unternehmen kompliziert zu sein. Die Unternehmensplanung kann zeitaufwändig sein. Und es kann anstrengend sein, die notwendigen Nachforschungen anzustellen und die erforderlichen Materialien zu sammeln. Es kann auch schwierig sein, genau zu wissen, welches Format Ihr Geschäftsplan haben sollte und welche Informationen er enthalten muss. Dieser Prozess ist jedoch von entscheidender Bedeutung, und wir werden Sie dabei Schritt für Schritt begleiten.

Was ist ein Geschäftsplan?

Einfach ausgedrückt ist ein Geschäftsplan ein Dokument, das die Aufgaben und Ziele Ihres Unternehmens enthält. In erster Linie enthält er Informationen über den allgemeinen Betriebsrahmen des Unternehmens. Und der Geschäftsplan beschreibt, wie die Geschäftsaktivitäten zur Erreichung der Unternehmensziele führen. Dabei bezieht sich der Geschäftsplan auf Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung. Es können auch einzelne Ziele für das Unternehmen aufgeführt werden, z. B. woher die Mittel kommen sollen, wie die Mitarbeiter:innen zu den Unternehmenszielen beitragen und wie das Unternehmen Gewinne erzielen kann.

Die Gründung eines Unternehmens ist nicht einfach und kann riskant sein, aber auch lohnend, wenn man es richtig anpackt.



Bitte denken Sie auch an die SWOT-Analyse, die Sie in Modul 5 gelernt haben. Die **SWOT-Analyse kann Ihnen helfen, Unsicherheiten, Unklarheiten und Risiken zu verringern.**

Durch die Erstellung eines Geschäftsplans können Sie die Schritte strukturieren, die Sie unternehmen müssen, um Ihr Unternehmen gut aufzubauen. Und ein Geschäftsplan wird Ihnen helfen, die angestrebten Ziele Ihres Unternehmens zu erreichen. Wenn Sie einen Geschäftsplan erstellen, können Sie das Potenzial Ihrer Geschäftsidee besser ausschöpfen und Risiken verringern.

Warum ist ein Geschäftsplan wichtig für Sie?

Laut einem von Indeed (2021) veröffentlichten Artikel gibt es 18 Gründe, warum Sie einen Geschäftsplan benötigen, und hier finden Sie die wichtigsten von ihnen:

"Es gibt einen klaren Plan für die Startphase".

Bei der Gründung eines Unternehmens gibt es sehr viele Aspekte zu berücksichtigen. Sie müssen nicht nur eine Geschäftsidee finden, sondern auch die spezifischen Aspekte des Unternehmens festlegen, z. B. die Dienstleistungen oder Produkte, die Sie verkaufen werden, wo Sie tätig sein werden (online, offline und in welcher geografischen Region) und wen Sie für die Zusammenarbeit mit Ihnen einstellen werden.

"Die notwendigen Erkundungen durchführen."

Ein Geschäftsplan kann in verschiedenen Phasen der Entwicklung Ihres Unternehmens erstellt werden. Er kann erstellt werden, wenn Ihr Unternehmen noch eine Idee ist, und er kann erstellt werden, wenn Ihr Unternehmen bereits läuft, aber verändert werden muss. Unabhängig davon, ob Sie Ihren Geschäftsplan erstellen oder ändern, erfordert dies Untersuchungen über den Markt, die Kundensegmentierung und die Rentabilität. Durch die Arbeit an dem Konzept lernen Sie also bereits viel über Ihr Unternehmen und sein Potenzial.

"Um Konkurrent:innen zu bewerten und Ihre Kund:innen zu finden."

Durch die Identifizierung der Wettbewerber, ihrer Marktaktivitäten und ihrer Position auf dem Markt können Sie Ihre Position und Ihre Zielgruppe besser verstehen und einschätzen.

"Setzt Ziele für Mitarbeiter:innen und Führungskräfte".

Eine klare Aufteilung von Arbeit, Aufgaben und Zuständigkeiten ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Dies hilft Ihnen auch, die richtigen Mitarbeiter:innen für Ihr Unternehmen einzustellen, indem Sie klare Erwartungen und Ziele festlegen. Dieser Prozess unterstützt Sie auch bei der Entwicklung Ihrer HR-Prozesse, so dass es einfacher wird, in Zukunft mehr Mitarbeiter:innen einzustellen.

"Um festzustellen, wann neue Mitarbeiter:innen benötigt werden."

Mit der Zeit werden Ihr Unternehmen und Ihre Einnahmen wachsen, und Sie werden neue Mitarbeiter:innen einstellen müssen. Der Zeitpunkt der Einstellung ist jedoch entscheidend. Es kann negative Folgen haben, wenn das Unternehmen nicht darauf vorbereitet ist. An diesem Punkt kann Ihnen ein Geschäftsplan dabei helfen, den richtigen Zeitpunkt für die Einstellung neuer Mitarbeiter:innen zu bestimmen. Der Geschäftsplan legt auch fest, welche genauen Aufgaben neue Mitarbeiter:innen haben sollten, damit Ihr Unternehmen auf Kurs bleibt.

"Ein Leitfaden für Dienstleistungsanbieter."

Kleine Unternehmen beauftragen in der Regel Freiberufler:innen und externe Dienstleister:innen mit der Erledigung notwendiger Aufgaben für das Unternehmen. Mit einem Geschäftsplan können Sie auf einfache Weise Informationen und Abschnitte mit denjenigen austauschen, die Sie zur Unterstützung Ihres Unternehmens heranziehen, und gleichzeitig sicherstellen, dass alle Beteiligten mit ihrer Arbeit im Einklang sind.

"Hilft Ihnen, wichtige geschäftliche Entscheidungen zu treffen."

Einige strategische Unternehmensentscheidungen, wie z. B. die Wahl des Standorts oder die Erweiterung Ihres Unternehmens, sind komplex und heikel. Mit einem klaren Geschäftsplan können Sie die spezifischen Zeiten oder Ziele festlegen, die Sie erfüllen müssen, um diese wichtigen Entscheidungen zu treffen.

"Um herauszufinden, wie Sie sich finanzieren wollen."

In einer bestimmten Phase Ihres Unternehmens werden Sie möglicherweise Investoren suchen, um Ihr Unternehmen zu finanzieren. Dieser große Schritt erfordert viel Vorbereitung, und ein Geschäftsplan wird Ihnen helfen, Ihre Idee zu präsentieren. Außerdem ist ein Geschäftsplan in einigen Ländern wie Deutschland zwingend erforderlich, um Ihr Unternehmen anzumelden; außerdem ist er ein Muss, wenn Sie einen Bankkredit beantragen. Ein Geschäftsplan ist auch hilfreich, um festzustellen, wie viel Geld Sie benötigen, um Ihr Unternehmen zu gründen und für einige Zeit zu erhalten.

"Hilft Ihnen, Probleme vorherzusehen."

Es gibt verschiedene Herausforderungen, die Ihr Unternehmen in bestimmten Phasen durchlaufen könnte, z. B. saisonbedingte Umsatzeinbrüche oder veränderte Markttrends. Ein Geschäftsplan kann Ihnen dabei helfen, diese Herausforderungen zu bewältigen und darauf vorbereitet zu sein.



Abbildung 2: Lösungen

"Um große Fehler zu vermeiden."



Es gibt viele Gründe für das Scheitern von Unternehmen; nach Angaben von CB Insights [data from CB Insights](#) gehören zu den häufigsten Ursachen folgende:

Kein Marktbedarf: Keiner will das, was Sie verkaufen.

Mangel an Kapital: Cashflow-Probleme oder dem Unternehmen geht einfach das Geld aus.

Unzureichendes Team: Dies unterstreicht, wie wichtig es ist, die richtigen Leute einzustellen, die Sie bei der Führung Ihres Unternehmens unterstützen.

Starker Wettbewerb: Es ist schwierig, einen stetigen Gewinn zu erwirtschaften, wenn es in Ihrem Bereich viele Konkurrenten gibt.

Preisgestaltung: Manche Unternehmer setzen die Preise für ihre Produkte oder Dienstleistungen zu hoch oder zu niedrig an - beides kann ein Rezept für eine Katastrophe sein.



"Um die Lebensfähigkeit des Unternehmens zu belegen".

Wenn Sie ein Unternehmen gründen, sind Motivation und Leidenschaft großartig!
Aber für den Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens ist noch mehr erforderlich.

Die genaue Planung, wie Sie diese Vision in ein erfolgreiches Unternehmen verwandeln wollen, ist der wichtigste Schritt zwischen Leidenschaft, Vision und Realität. Ein Geschäftsplan ist der richtige Weg, um die Vision in eine echte Geschäftsidee zu verwandeln.

Ein wesentlicher Bestandteil Ihres Geschäftsplans ist die Marktforschung. Sie ermöglicht Ihnen ein tiefes Verständnis des Marktes. Sie bekommen sinnvolle Ansatzpunkt für Ihr Unternehmen, setzen sich mit Ihren Konkurrent:innen auseinander usw. Marktforschung ist zwar ein Muss für neue Unternehmen, kann aber auch für bestehende Unternehmen von großem Wert sein, da sich die Märkte in den letzten Jahren schnell verändert haben.

"Um die Finanzierung zu sichern."

Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie eine Finanzierung erhalten, ist 2,5 Mal höher, wenn Sie einen Geschäftsplan haben. Das gilt für die Präsentation bei Investoren, für die Beantragung eines Kredits bei einer Bank und sogar für den Verkauf Ihres Unternehmens in der Zukunft. Menschen, die Geld in Ihr Unternehmen investieren möchten, werden wissen wollen, wie Ihr Plan und Ihre Vision für das Unternehmen aussehen und wie es auf lange Sicht überleben soll. Um all dies zu beweisen, brauchen Sie einen Geschäftsplan.

"Um das Risiko zu verringern".

Die Gründung eines Unternehmens ist immer mit einem gewissen Risiko verbunden; das ist unvermeidlich. Die Erstellung von Einnahmen- und Ausgabenprognosen, die



Darstellung von Logistik und Betriebsabläufen sowie die Kenntnis des Marktes und des Wettbewerbsumfelds können jedoch erheblich dazu beitragen, das Risiko bei der Gründung und Führung eines Unternehmens zu verringern. Ein Geschäftsplan verschafft Ihnen viel Klarheit über Ihr Unternehmen und ermöglicht es Ihnen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, was zu geringeren Risiken führt.

Green Business und Unternehmensplanung

Die Erstellung eines grünen Geschäftsplans ist in Bezug auf Struktur und Zweckmäßigkeit ähnlich wie bei einem normalen Unternehmen. In beiden Fällen kommen die gleichen Strukturen und Techniken zum Einsatz, um die für den Geschäftsplan erforderlichen Informationen zu erfassen. Ein wesentlicher Unterschied besteht jedoch darin, dass unsere Werte und unser ethisches Denken in den Geschäftsplan einfließen. Ein grünes Unternehmen zu gründen, entspringt der Motivation, ein Geschäft zu betreiben und gleichzeitig Gutes für die Natur und die Gesellschaft zu tun.

Wenn wir also einen Geschäftsplan für unser grünes Unternehmen entwerfen, ist es wichtig, zu berücksichtigen, wie

- die Aktivitäten
- die Wertvorstellungen
- die Finanzierung
- und alle Hauptelemente des Plans

unsere ethische und moralische Verantwortung bei der Planung und Umsetzung unserer Geschäftsidee widerspiegeln. Dieser Teil wird in den Videos und Präsentationen, die wir für dieses Modul zur Verfügung stellen, noch weiter verdeutlicht. Dort geben wir praktische Beispiele dafür, wie man eine grüne Denkweise bei der Unternehmensplanung anwenden kann.

Die wichtigsten Elemente eines Geschäftsplans

Vor der Erstellung eines Geschäftsplans müssen viele Vorbereitungen getroffen werden; eine dieser Hauptarbeiten ist die Kenntnis der Elemente eines Geschäftsplans und ihrer Funktion.

Hier sind die wichtigsten Elemente eines guten Geschäftsplans:

Zusammenfassung

Eine Zusammenfassung vermittelt schon in der Anfangsphase ein klares Bild von Ihrer Unternehmensstrategie und Ihren Zielen. Die Zusammenfassung ist äußerst hilfreich für andere, um Ihr Unternehmen auf einfache Weise zu verstehen und für Sie, um darüber nachzudenken, wie Sie Ihre Geschäftsidee in die Realität umsetzen.

Beschreibung des Unternehmens

Eine Unternehmensbeschreibung macht alle Ihre Geschäftsprozesse für alle Beteiligten verständlicher und klarer. Eine gute Unternehmensbeschreibung erläutert die Größe und Struktur des Unternehmens sowie seine Position auf dem Markt im Vergleich zur Konkurrenz. Sie legt auch die Produkte und Dienstleistungen fest, die ein Unternehmen anbietet. Am wichtigsten ist, dass sie das Alleinstellungsmerkmal der Produkte oder Dienstleistungen im Vergleich zu den Konkurrent:innen auf dem Markt definiert.

Marktanalyse

Eine gründliche Marktanalyse hilft, die aktuelle Position eines Unternehmens und seine potenziellen Wachstumsmöglichkeiten zu verstehen. Dies hilft auch bei der Bewertung von Investitionen, Werbemaßnahmen, Marketing und der Frage, wo Produkte verkauft werden sollen. Ein gründliches Marktverständnis

hilft einem Unternehmen auch, im Wettbewerb zu überleben und zu wachsen, insbesondere im Zeitalter der digitalen Wirtschaft.

Betrieb und Management

Diese beiden Elemente erklären Außenstehenden die Einzigartigkeit des Unternehmens und wie es diese zu erreichen gedenkt. Sie zeigen auch, wie die Unternehmen beabsichtigen, sich durch hohe Leistung und gutes Management eine bessere Position auf dem Markt zu verschaffen.

Finanzplan

Dies ist das wichtigste Element eines Geschäftsplans, denn nur so können Sie die Mittel erhalten, die Sie für die Gründung und das Wachstum Ihres Unternehmens benötigen. Dazu muss ein Unternehmen seine Finanzpolitik und seine Marktanalyse offenlegen. Außerdem kann die Dokumentation von Finanzplänen über einige Jahre hinweg sehr hilfreich sein, um die Leistung zu analysieren und einige Zukunftsprognosen zu erstellen.



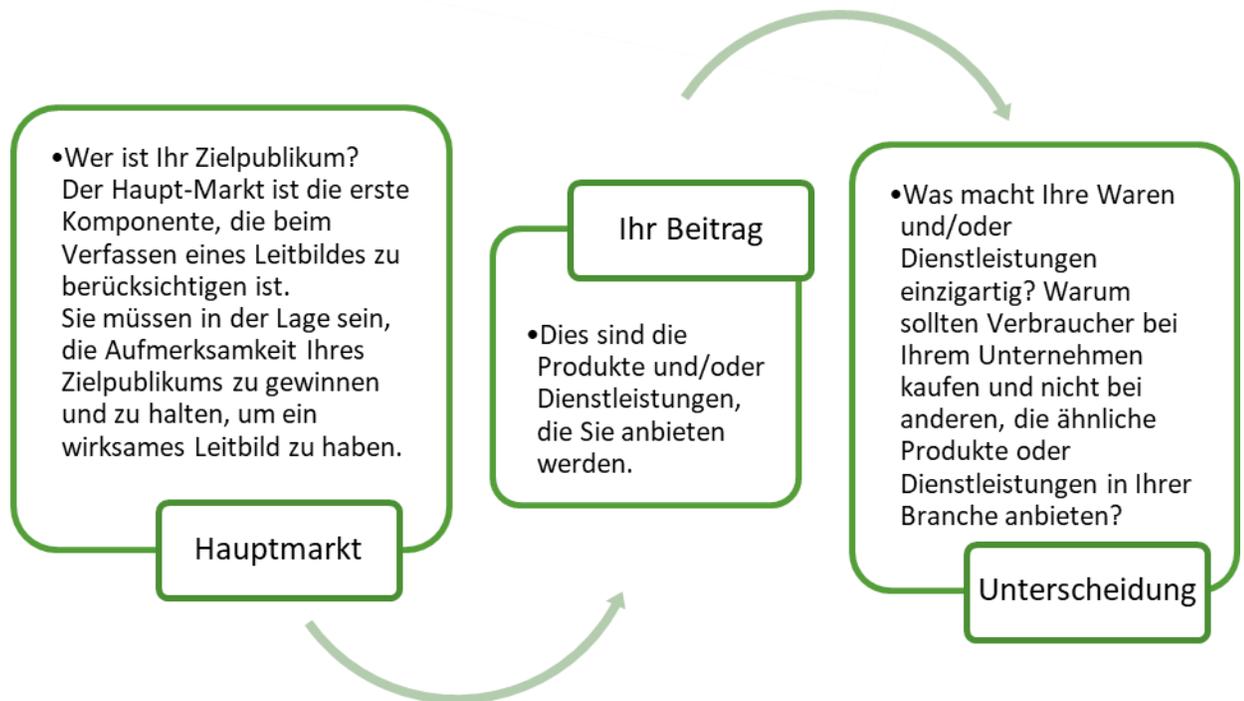
In **Modul 7 und 8** haben Sie **finanzielle und wirtschaftliche Konzepte** kennengelernt und erfahren, wie Sie ein **Budget für Ihre grüne Geschäftsidee** erstellen können.

Das Leitbild für Ihr grünes Unternehmen

In der folgenden Übung werden Sie aufgefordert, ein Leitbild zu verfassen. Damit bereiten Sie sich auf die spätere Erstellung Ihres Geschäftsplans vor. Wir haben kurze Erklärungen und Tipps für Sie, damit dies ein Erfolg wird.

Erläutern Sie im Leitbild die Gründe für Ihr grünes Unternehmen. Tun Sie dies in einfachen und prägnanten Worten. Ein Leitbild besteht in der Regel aus einem Satz oder einem kurzen Absatz.

Sehr oft besteht ein Leitbild aus den folgenden drei Teilen:



Hier sind einige Beispiele für Leitbilder, die Sie inspirieren sollen, Ihr eigenes zu finden:

Tesla: "Den Übergang der Welt zu nachhaltiger Energie beschleunigen."

Patagonia: "Das beste Produkt herstellen, keinen unnötigen Schaden anrichten, das Geschäft nutzen, um Lösungen für die Umweltkrise zu inspirieren und umzusetzen."

Nike: "Jedem Athleten auf der Welt Inspiration und Innovation bringen. Wenn du einen Körper hast, bist du ein Athlet."

ÜBUNG 1



M 9_Ü 1: Ihr Leitbild

Öffnen Sie ein Schreibprogramm oder nehmen Sie ein Blatt Papier. Schreiben Sie oben auf das Blatt die Nummer des Moduls und die Nummer dieser Übung.

Schreiben Sie ein Leitbild für Ihr grünes Unternehmen, bevor Sie Ihren Geschäftsplan schreiben.

Wenn Sie die Übung abgeschlossen haben, benennen Sie Ihr digitales Dokument nach der Nummer dieser Übung und speichern Sie es in dem Ordner zu Modul 9!

Wenn Sie die Übung auf Papier gemacht haben, machen Sie lesbare Fotos und bewahren Sie sie auf.

Geschäftsmodell-Canvas

Ein Geschäftsmodell_Canvas ist der einfachste und zugleich effektivste Weg, einen Geschäftsplan zu erstellen. Mit dem Canvas können Sie Ihren Plan auf einem einzigen Blatt Papier erstellen. Und so sieht der Geschäftsmodell-Canvas aus:

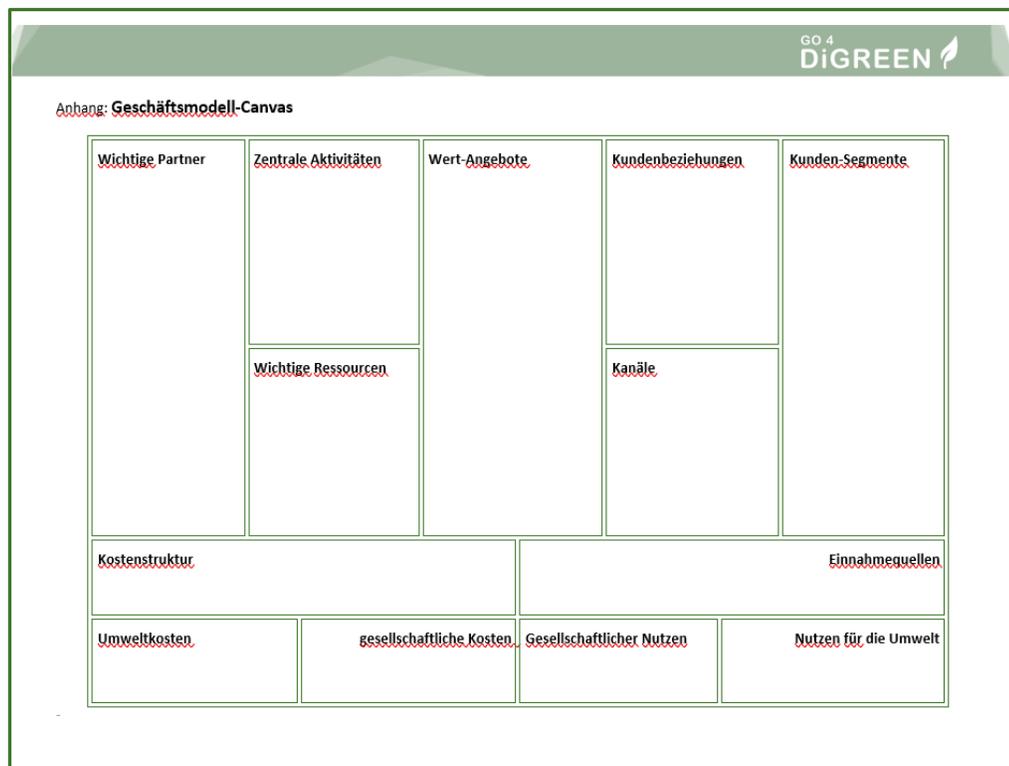


Figure 2: Business Model Canvas - template

Und das Tolle daran ist, dass sie für jedes Unternehmen verwendet werden kann - vom größten Unternehmen der Welt bis hin zu einem Startup mit nur einem Mitarbeiter/einer Mitarbeiterin. Später werden Sie einen Link finden, über den Sie diese Vorlage herunterladen können. Und wir haben diese Vorlage auch am Ende dieses Moduls angehängt.

Vorteile des Geschäftsmodell-Canvas

Wir informieren Sie zunächst über die Vorteile der Verwendung dieser Vorlage.

Dann erklären wir Ihnen alle Abschnitte des Geschäftsmodell-Canvas.



Leicht zu verstehen

Der Canvas fasst alles sehr übersichtlich auf einer Seite zusammen.

Fokussiert

Der Canvas beseitigt alle Unklarheiten.

Flexibel

Es ist so konzipiert, dass Änderungen und neue Ideen in jeder Phase leicht möglich sind.

Kundenorientiert

Sie ist stark kundenorientiert. Der Canvas legt den größten Wert darauf, wie Ihr Kunde wahrgenommen und wie der Wert für ihn geliefert wird.

Zeigt Zusammenhänge auf

Ein Geschäftsplan erstreckt sich über viele Seiten, was es schwierig macht, Punkte und Aspekte des Unternehmens miteinander zu verbinden. Mit dem Canvas kann alles auf einer Seite dargestellt werden. Das erleichtert die Verknüpfung der einzelnen Geschäftsaspekte.

Leicht zu kommunizieren

Da der Canvas so einfach zu verstehen ist, können Sie ihn leicht mit anderen Menschen teilen. Das macht es einfacher, andere Menschen für Ihre Vision zu gewinnen.

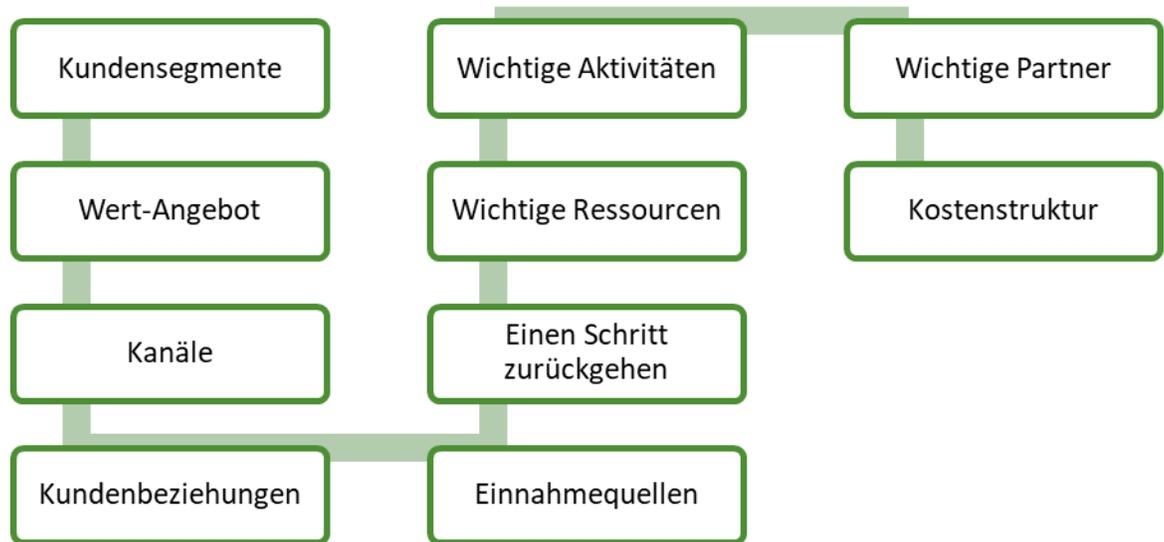


Abbildung 3: Vorteile

Bestandteile des Geschäftsmodells-Canvas

Lassen Sie uns nun ins Detail gehen und die verschiedenen Abschnitte dieser Vorlage beschreiben.

Wir werden die verschiedenen Abschnitte des Business Model Canvas in folgenden Reihenfolge erläutern:



1. Kundensegmente

In diesem Abschnitt führen Sie die Personen- und Unternehmensgruppen auf, denen Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung anbieten wollen. Dazu müssen Sie die wichtigsten Merkmale Ihrer Zielgruppe, wie z. B. Alter, Geschlecht, geografischer Standort usw., auflisten. Der Prozess der Identifizierung dieser Segmente erfolgt ebenfalls über die Erstellung von Personas. Lesen Sie hier mehr:



blog.hubspot.com/marketing/buyer-persona-research

Bei der Arbeit an diesem Abschnitt ist es sehr wichtig, dass Sie Ihren Ansatz kundenorientiert gestalten. Das bedeutet: Sie sind derjenige/diejenige, der/die hinausgeht und ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Dienstleistung anbietet. Die Kunden haben viele Möglichkeiten, und Sie sind derjenige, der zu ihnen gehen muss.

Viele Unternehmen haben nur ein Kundensegment, andere wiederum haben mehrere. Personas und Segmentierungen hängen auch von Ihrem Geschäftsmodell ab; verkaufen Sie beispielsweise nur an eine bestimmte Personengruppe (B2c) oder an andere Unternehmen (b2b)?

2. Wert-Angebot

Das Wertangebot ist ein entscheidendes Element in einem Geschäftsmodell-Canvas. Es erzählt die Geschichte Ihres Unternehmens, indem es auf das Problem eingeht, das Ihr Unternehmen löst: Was macht Ihre Lösung so einzigartig, dass die Kund:innen zu Ihnen kommen werden? Dieser Aspekt ist auch beim Aufbau eines grünen Unternehmens sehr wichtig.

Einige der gängigsten Wert-Angebote sind:

Neuheit	Hohe Leistung	Anpassungsfähigkeit
Design	Marke	Preis
Kostenreduktion	Reduzierung des Risikos	Bequemlichkeit

3. Kanäle

Bei den Kanälen geht es einfach darum, wie Ihre Produkte oder Dienstleistungen an die Kund:innen verkauft werden. Um diesen Abschnitt zu vervollständigen, fragen Sie sich, wie Ihre Kunden erreicht werden wollen.

Im Allgemeinen können Sie solche Kanäle entweder selbst betreiben oder mit Dienstleistern zusammenarbeiten, die Sie dabei unterstützen.

Zu Ihren eigenen Kanälen kann eine beliebige Kombination aus Online- und Offline-Geschäften, ein von Ihnen angestellter Außendienst oder Ihre Website gehören.

Partnerkanäle können mehrere Optionen umfassen, von der Zusammenarbeit mit Medien- und Marketingpartnern, die Sie beim Verkauf Ihres Produkts unterstützen, bis hin zur Nutzung von Google Ads.

4. Wert-Angebot

Dieser Abschnitt bezieht sich darauf, wie Sie Kund:innen gewinnen, halten und wie Sie neue Kund:innen gewinnen können.

Bekommen

Wie werden Kund:innen auf Sie aufmerksam und tätigen ihren Kauf/ihre Bestellung? Dies könnte zum Beispiel durch Werbung auf Google oder anderen Plattformen geschehen.

Behalten

Wie binden Sie Kund:innen, nachdem sie bei Ihnen gekauft haben? Ein hervorragender Kundenservice kann zum Beispiel dazu beitragen, Kund:innen zu halten.

Erweitern

Wie können Sie Kund:innen dazu bringen, mehr bei Ihnen zu kaufen? Sie könnten zum Beispiel einen monatlichen Newsletter verschicken, der sie über Ihre neuesten Produkte informiert.

Der beste Weg, diese Schritte zu definieren, ist der Entwurf einer Customer Journey. Customer Journey ist ein Begriff aus dem Marketing und bezeichnet den Weg, bzw. die einzelnen Zyklen, die ein potenzieller Kunde durchläuft, bevor er sich für den Kauf eines Produktes entscheidet. Wesentliche Punkte einer Customer Journey sind:

- Wie erfahren Kund:innen von Ihnen?
- Wie und was prüfen Kund:innen, um zu entscheiden, ob sie Ihr Produkt kaufen sollen?
- Wie werden Kund:innen nach dem Kauf weiter betreut?

5. Einnahmequellen

In diesem Abschnitt geht es darum, woher das Geld kommt? Wie erzeugen Sie es? Sie versuchen herauszufinden, welche Strategie Sie anwenden, um den größten Wert von Ihren Kund:innen zu erhalten. Hier können viele Strategien angewandt werden, z. B. monatliche Abonnements oder kostenlose Zusatz-Produkte als Kaufanreiz.

Nehmen Sie Google als Beispiel. Werbetreibende bezahlen Google dafür, dass Internet-Nutzer mit Kaufabsicht ihre Anzeigen zuerst sehen. Wenn Sie zum Beispiel nach "Bio-Eiern" suchen, werden Ihnen Anzeigen angezeigt. Wenn Sie nach etwas ohne Kaufabsicht suchen, z. B. nach einem "Bild von Blumen", werden Sie wahrscheinlich keine Anzeigen sehen.

6. Einen Schritt zurückgehen

Wenn Sie sich ansehen, was wir bisher getan haben, haben wir unser Wertangebot und die Bausteine auf der rechten Seite ausgefüllt. Kurz gesagt, wir haben unser Verständnis für alles entwickelt, was mit unseren Kund:innen zu tun hat. Nun

müssen wir an dem Bereich links vom Wert-Angebot arbeiten. Wir müssen unsere Infrastruktur so aufbauen, dass wir das beste Nutzenversprechen bieten können. Kommen wir also zum ersten Baustein der Infrastruktur, den wichtigen Ressourcen.

7. Wichtige Ressourcen

Dieser Abschnitt umfasst die wichtigsten langfristigen Vermögenswerte, die Ihr Geschäftsmodell benötigt, um erfolgreich zu sein und Einnahmen zu erzielen.

Physisch: Gebäude, Fahrzeuge, Maschinen und Vertriebsnetze.

Intellektuell: Dazu gehören Marken, Fachwissen, Urheberrechte, Geschäftspartnerschaften und Kundendatenbanken.

Menschlich: Manchmal sind die Menschen, die Sie einstellen oder mit denen Sie zusammenarbeiten, Ihre wichtigste Ressource; dies gilt insbesondere für kreative und wissensintensive Branchen.

Finanziell: wie Kreditlinien, Barguthaben usw.

8. Wichtige Aktivitäten

Dies sind die wichtigsten Dinge, die Sie tun müssen, damit Ihr Unternehmen funktioniert, und sie sollten sich aus Ihrem Wertversprechen ergeben.

Wenn Ihre wichtigen Aktivitäten (Schlüsselaktivitäten) nicht mit Ihrem Wert-Angebot in Verbindung gebracht werden können, stimmt etwas nicht. Denn die Aktivitäten, die Sie als am wichtigsten erachten, bieten den Kunden keinen Wert.

Die Schlüsselaktivitäten können in der Regel in drei große Kategorien unterteilt werden:

- **Produktion:** Hier geht es einfach darum, Ihr Produkt zu liefern. Sie können sich bei der Produktion entweder auf hohe Qualität oder hohe Quantität konzentrieren.
- **Problemlösung:** Viele Dienstleister:innen können dabei helfen, wichtige Probleme zu lösen.

- **Plattform/Netzwerk:** Netzwerke und Software-Plattformen können als Plattform fungieren. Eine wichtige Tätigkeit für Facebook ist zum Beispiel die Aktualisierung der Plattform.

Beim Ausfüllen dieses Abschnitts ist es am wichtigsten, nur die Kernaktivitäten aufzulisten, die Ihr Unternehmen benötigt, um seinen Wert zu liefern, und nicht nur die damit verbundenen Aktivitäten.

9. Wichtige Partner

In diesem Abschnitt führen Sie die Aufgaben und Tätigkeiten auf, die wichtig sind, die Sie aber nicht selbst erledigen werden. Stattdessen werden Sie sich auf externe Dienstleister:innen und Partner:innen verlassen, die dies für Sie erledigen.

Nehmen wir Spotify als Beispiel. Die wichtigste Tätigkeit von Spotify ist die Aktualisierung seiner Plattform. Da es jedoch keine eigene Musik produziert, besteht eine der wichtigsten Partnerschaften von Spotify in den Verträgen, die es mit Plattenfirmen und Verlagen abschließt, ohne die es keine Musik gäbe!

In der Regel gibt es drei Gründe für die Gründung einer Partnerschaft:

- Größenvorteile
- Verringerung von Risiko und Unsicherheit
- Akquisition von Ressourcen oder Aktivitäten (z. B. Musik für Spotify)

10. Kostenstruktur

In diesem Abschnitt bilden Sie die Schlüsselaktivitäten mit den Kosten ab, aber diese Kosten müssen mit Ihrem Wert-Angebot verknüpft sein.

Es sollte einfach sein, die wichtigsten und teuersten Kosten zu bestimmen, nachdem Sie Ihre Schlüsselressourcen, Schlüsselaktivitäten und Schlüsselpartnerschaften definiert haben.



In **Modul 8** haben Sie gelernt, wie Sie ein **Budget** für Ihr grünes Unternehmen **erstellen** können.

Erstellen Sie Ihr erstes Geschäftsmodell

Wenn Sie Ihren ersten Geschäftsmodell-Canvas erstellen wollen, finden Sie hier einige Tipps, die Ihnen den Einstieg erleichtern:

- Tun Sie es nicht allein: Versuchen Sie nicht, Ihr Modell allein zu erstellen. Bilden Sie stattdessen ein kleines Team von 3-5 Personen, um Ideen zu sammeln.
- Verwenden Sie nach Möglichkeit ein Whiteboard.
- Halten Sie viele verschiedenfarbige Stifte und Notizzettel bereit.
- Planen Sie etwa eine Stunde ein, um Ihren ersten Entwurf des Geschäftsmodell-Canvas fertigzustellen.
- Entscheiden Sie, welchen Baustein Sie zuerst ausfüllen wollen. In der Regel ist es sinnvoll, mit den Kundensegmenten oder Wert-Angeboten zu beginnen und dann von dort aus weiterzuarbeiten.

Um Ihnen den Prozess zu erleichtern, finden Sie hier einige Hilfsmittel, die Sie für die Erstellung Ihres Geschäftsplans verwenden können.

Online Tools

Diese Online-Tools führen Sie Schritt für Schritt durch jeden Abschnitt eines herkömmlichen Geschäftsplans.

Zum Beispiel das SBA's Build Your Business Plan Tool - Das SBA's Business Plan Tool ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, die es Ihnen ermöglicht, Ihre Fortschritte zu speichern und später darauf zurückzukommen, auch wenn Sie noch nicht fertig sind.

Enloop

Mit diesem Tool brauchen Sie nur Ihre Unternehmensdaten einzugeben, und das Tool erstellt Ihren Geschäftsplan auf der Grundlage der von Ihnen gemeldeten Daten.

LivePlan

LivePlan ist ein Online-Dienst, der Ihnen den gesamten Prozess der Unternehmensplanung erleichtert. Der Planungsservice mit Budgetierung, Prognosen und Erfolgskontrolle

Geschäftsplan Tutorials

Diese fünf Leitfäden zur Geschäftsplanung helfen Ihnen bei der Erstellung Ihres Geschäftsplan zu beginnen.

How to Write a Simple Business Plan

Ein einfaches 8-Schritte-Tutorial für den Geschäftsplan, das Ihnen hilft, einen einfachen, aber zielgerichteten Geschäftsplan als Ausgangspunkt für einen traditionelleren Geschäftsplan zu erstellen.

SBA's Video Business Planning Tutorial - Diese Reihe von Video-Tutorials umfasst neun Videos, die jeweils etwa 2-10 Minuten lang sind. Die Videos sollen Ihnen helfen, Ihren Geschäftsplan zu verstehen und zu erstellen.

Sie können wählen, wo Sie beginnen möchten, oder die Videos in der ursprünglichen Reihenfolge durchgehen.

[How to Write a Simple Business Plan](#)

Entrepreneur's Elements of a Business Plan

Ein ausführlicher Überblick über die sieben wesentlichen Abschnitte eines Geschäftsplans. Außerdem erfahren Sie, was darin enthalten sein sollte, was nicht, wie Sie den Finanzplan erstellen und welche zusätzlichen Ressourcen Sie nutzen können.

[Entrepreneur's Elements of a Business Plan](#)

Comprehensive Business Plan Outline

Eine Gliederung, die Sie durch die einzelnen Abschnitte eines einfachen Geschäftsplans führt, einschließlich eines Überblicks darüber, was enthalten sein sollte, sowie Beispiele und Tipps zum effektiven Schreiben der einzelnen Abschnitte Ihres Geschäftsplans.

[Comprehensive Business Plan Outline](#)

Shopify's Ultimate Guide to Business Plans

Ein umfassender Leitfaden mit 9 Kapiteln zum Geschäftsplan deckt alle wichtigen Aspekte der Erstellung eines Geschäftsplans ab.

[Shopify's Ultimate Guide to Business Plans](#)

Business Plan Templates

Wenn Sie ein einfacheres Format für Ihren Geschäftsplan bevorzugen, ist eine dieser Vorlagen vielleicht genau das Richtige für Sie.

SCORE Business Planning Templates

Hier gibt es verschiedene Vorlagen für die Unternehmensplanung für neue und bereits etablierte Unternehmen.

[SCORE Business Planning Templates](#)

BPlans' Business Plan Template

Eine herunterladbare Vorlage, die Ihnen eine klare Vorstellung von einem traditionellen Geschäftsplan vermittelt.

[BPlans' Business Plan Template](#)

The \$100 Startup One-Page Business Plan

Einfaches Herunterladen und schnelles Ausfüllen der Daten Ihres Geschäftsplans.

[The \\$100 Startup One-Page Business Plan](#)

ÜBUNG 2



M 9_Ü 2: Erstellen Sie Ihren ersten Geschäftsplan mit dem Geschäftsplan Canvas

Öffnen Sie ein Schreibprogramm oder nehmen Sie ein Blatt Papier. Schreiben Sie oben auf das Blatt die Nummer des Moduls und die Nummer dieser Übung.

Laden Sie die folgende Business Model Canvas-Vorlage herunter und füllen Sie alle Abschnitte dieser Tabelle aus:

businessmodelsinc.com

Nutzen Sie auch die Erklärungen aus dem Geschäftsplan Canvas als Leitfaden.

Sie können auch die Vorlage verwenden, die wir ganz am Ende dieses Moduls bereitgestellt haben.

Schreiben Sie den Geschäftsplan Canvas zusammen mit einem Freund.

Wenn Sie die Übung abgeschlossen haben, benennen Sie Ihr digitales Dokument nach der Nummer dieser Übung und speichern Sie es in dem Ordner zu Modul 9!

Wenn Sie die Übung auf Papier gemacht haben, machen Sie lesbare Fotos und bewahren Sie sie auf.

Zusammenfassung Ihres geplanten Grünen Business

Nun, da Sie Ihren ersten Businessplan fertiggestellt haben, lassen Sie uns mit der Zusammenfassung fortfahren.



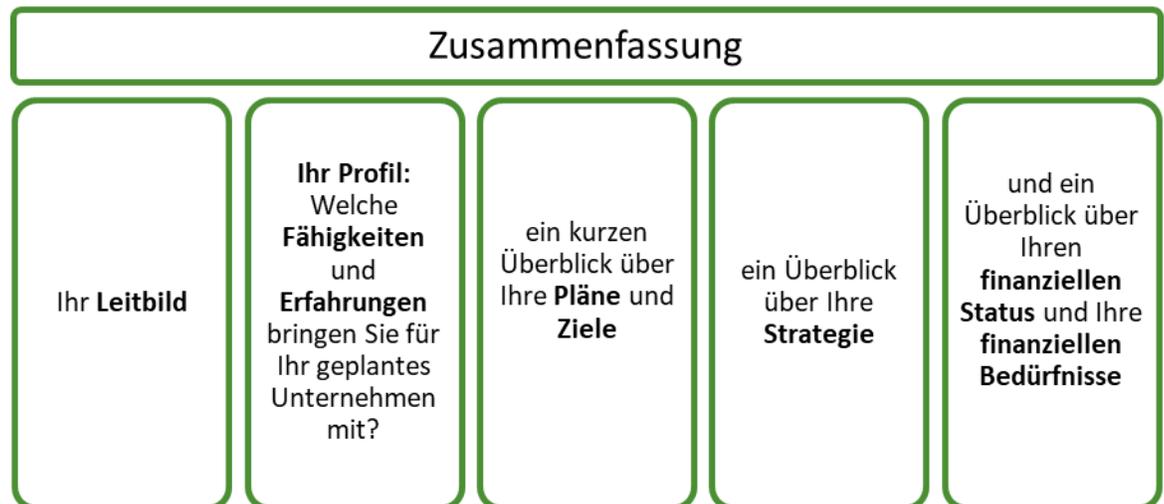
Sie haben bereits über die Zusammenfassung in diesem Modul gelesen, als wir die **Schlüsselemente eines Geschäftsplans** erklärt haben.

Dort haben wir gesagt:

“Eine Zusammenfassung vermittelt ein klares Bild Ihrer Unternehmensstrategie und -ziele bereits in der Anfangsphase. Die Zusammenfassung ist nützlich, damit andere Ihr Unternehmen leicht verstehen und Sie darüber nachdenken können, wie Sie Ihre Geschäftsidee in die Realität umsetzen.”

Lassen Sie uns nun ins Detail gehen:

Die Zusammenfassung sollte nur ein bis zwei Seiten lang sein. Sie enthält die folgenden Überschriften:



Sie haben Ihr Leitbild bereits ausgefüllt. Das ist gut!

Und Sie haben den Geschäftsplan Canvas ausgefüllt. Das ist eine große Hilfe, wenn Sie die Zusammenfassung formulieren, denn mit dem Geschäftsplan Canvas haben Sie bereits einen guten Überblick über Ihre gesamte Geschäftsidee.

Sehen Sie sich also die ausgefüllte Geschäftsplan Canvas-Vorlage an und beachten Sie Folgendes:

Um die Sätze für die drei verbleibenden Rubriken zu formulieren, sehen Sie sich die Notizen an, die Sie in den folgenden Abschnitten Ihres Business Model Canvas gemacht haben:

Headings Executive Summary	Areas in the Business Model Canvas
Pläne und Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Wert-Angebote • wichtige Aktivitäten • wichtige Ressourcen
Strategie	<ul style="list-style-type: none"> • Kund:innenbeziehungen • Kanäle • Kunden-Segmente
finanzieller Status und finanzielle Bedürfnisse	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenstruktur • Umweltkosten • gesellschaftliche Kosten • Einnahmequellen • Gesellschaftlicher Nutzen • Umweltkosten

Bevor Sie mit dem Verfassen der Zusammenfassung beginnen, beachten Sie bitte die folgenden Punkte:

- Die Zusammenfassung gibt einen knappen und verständlichen Überblick über die wichtigsten Punkte Ihres Businessplans (maximal 2 Seiten).
- Neben Ihrer Idee und Ihrem Gründerprofil sind die wichtigsten Daten aus Ihrem Finanzplan entscheidend.
- Investor:innen entscheiden anhand der Zusammenfassung, ob sie sich weiter mit Ihnen und Ihrer Idee beschäftigen oder ob Ihr Businessplan im Papierkorb landet.

- Schreiben Sie kurze, klare Sätze und vermeiden Sie Rechtschreib-, Grammatik- und Layoutfehler.
- Holen Sie sich Feedback von Familie und Freunden und lassen Sie sich von Beispielen anderer Geschäftspläne inspirieren, wenn Sie Ihre Zusammenfassung schreiben.

Das kann Ihnen auch helfen! Sehen Sie sich dieses Video über das Verfassen einer Zusammenfassung an:



[Youtube Video](#)

ÜBUNG 3



M 9_Ü 3: Schreiben Sie eine Zusammenfassung

Öffnen Sie ein Schreibprogramm oder nehmen Sie ein Blatt Papier. Schreiben Sie oben die Nummer des Moduls und die Nummer dieser Übung drauf.

Schreiben Sie Ihre erste Zusammenfassung auf maximal zwei Seiten, einschließlich der folgenden Überschriften:

Leitbild, Ihr Profil, Pläne und Ziele, Strategie, Finanzstatus und Bedürfnisse

Wenn Sie die Übung abgeschlossen haben, benennen Sie Ihr digitales Dokument nach der Nummer dieser Übung und speichern Sie es in dem Ordner zu Modul 9!

Wenn Sie die Übung auf Papier gemacht haben, machen Sie lesbare Fotos und bewahren Sie sie auf.

Zeitmanagement-Techniken

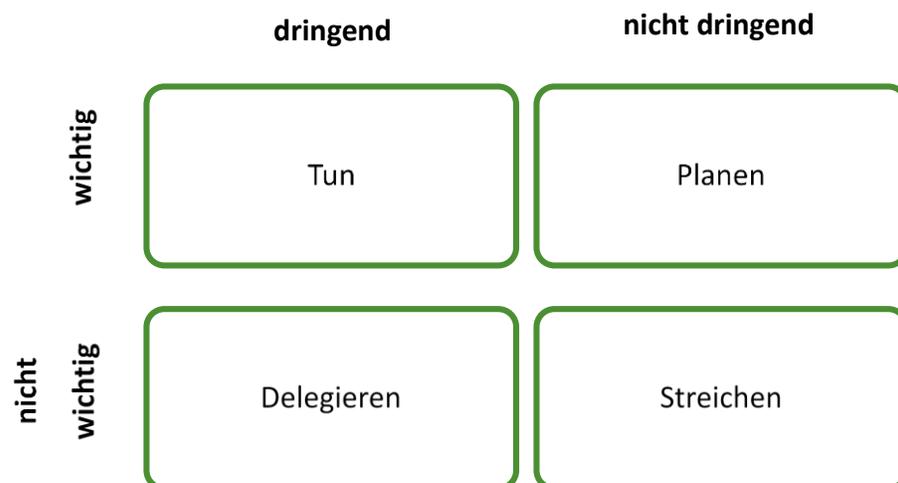
Gerade als Selbständiger/Selbstständige ist es wichtig, sich seine Zeit gut einteilen zu können. Im Folgenden stellen wir zwei Methoden vor, die dabei hilfreich sein können.

Eisenhower Matrix

Die Geschichte dieser Technik geht auf den ehemaligen US-Präsidenten von 1953, Dwight Eisenhower, zurück. Er diente während des Zweiten Weltkriegs als Befehlshaber der Alliierten Streitkräfte in der US-Armee. Er sah sich täglich mit vielen Situationen konfrontiert, in denen er schwierige Entscheidungen treffen musste. Das veranlasste ihn dazu, die so genannte Eisenhower-Matrix oder die Dringlichkeitsmatrix zu entwickeln.

Wie es funktioniert:

Ordnen Sie Ihre Aufgabenliste in vier getrennte Quadrate und sortieren Sie sie nach wichtig und unwichtig sowie dringend und nicht dringend, wie in der folgenden Grafik dargestellt.



Dringende Aufgaben sind Aufgaben, die sofort erledigt werden müssen. Wichtige Aufgaben sind solche, die zu Ihren langfristigen Zielen beitragen. Idealerweise sollten Sie nur die Aufgaben in den oberen beiden Feldern bearbeiten - die anderen Aufgaben sollten Sie delegieren oder streichen.

Time-Blocking-Methode

Diese Methode wird vor allem mit Elon Musk in Verbindung gebracht. Er managt seine Zeit so effizient, dass er über 80 Stunden pro Woche arbeiten kann und trotzdem noch Zeit für sich findet. Wie macht er das? Zeitblockierung.

Wie es funktioniert:

Weisen Sie gleich nach dem Aufwachen jedem Zeitblock Ihres Tages eine Aufgabe zu. Bei diesen Aufgaben kann es sich um alles Mögliche handeln, von privater Zeit, wie Pausen und Mittagessen, bis hin zu Besprechungen und der Erledigung bestimmter Aufgaben. Am besten verwenden Sie dazu einen Google-Kalender, in den Sie ganz einfach Blocker mit Start- und Endzeiten, Beschreibungen des Blockers und der Aufgabe usw. eintragen können.

Ein sehr wichtiger Schritt dabei ist, abzuschätzen, wie viel Zeit jede Aufgabe in Anspruch nehmen wird, damit Sie Ihren Tag gut organisieren können.

Fügen Sie Pufferzeiten zwischen den einzelnen Zeitblöcken ein, um tägliche Anpassungen zu ermöglichen.

Diese Methode wird von den meisten Menschen in der Wirtschaft und auch im gemeinnützigen Sektor verwendet.

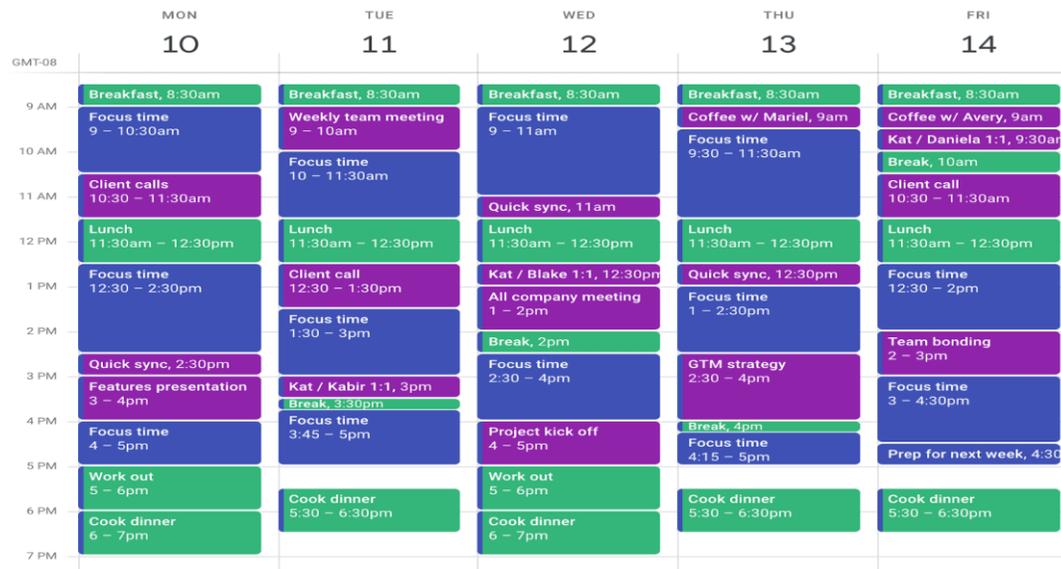


Abbildung 4: Kalender-Management

ÜBUNG 4



M 9_Ü 4: Planen Sie Ihre Zeit effektiv!

Öffnen Sie ein Schreibprogramm oder nehmen Sie ein Blatt Papier. Schreiben Sie oben auf das Blatt die Nummer des Moduls und die Nummer dieser Übung.

Gehen Sie zu Ihrem Google-Kalender oder einem anderen Kalender, den Sie haben, und planen Sie Ihre nächsten Tage mit der Zeitblockierungsmethode.

Wenn Sie die Übung abgeschlossen haben, benennen Sie Ihr digitales Dokument nach der Nummer dieser Übung und speichern Sie es in dem Ordner zu Modul 9!

Wenn Sie die Übung auf Papier gemacht haben, machen Sie lesbare Fotos und bewahren Sie sie auf.



Herzlichen Glückwunsch!

Sie haben Modul 9 abgeschlossen. Sie können nun ein Quiz auf der Trainings-Plattform absolvieren, um Ihr Wissen zu testen und ein Zertifikat bei ECQA zu beantragen.

Referenzliste

Geoghegan, D. (2018). *Expert Program Management*. [online] Expert Program Management. Available at: <https://expertprogrammanagement.com/2018/10/business-model-canvas-explained/>.

Indeed Editorial Team (2021). *The Importance of a Business Plan for Entrepreneurs: 18 Reasons You Need One*. [online] Indeed Career Guide. Available at: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/importance-of-business-plan-for-entrepreneurs>.

Julia Martins (2021). *7 Tipps, mit denen Sie schon heute von Time Blocking profitieren können • Asana*. [online] Asana. Available at: <https://asana.com/de/resources/what-is-time-blocking> [Accessed 19 Apr. 2022].

Lindzon, J. (2022). *The Importance of a Business Plan: 10 Reasons You Need a Road Map For Your Business*. [online] Wave Blog. Available at: <https://www.waveapps.com/blog/entrepreneurship/importance-of-a-business-plan>.

Simplilearn (2021). *Business Planning: Its Importance, Types and Key Elements*. [online] Simplilearn.com. Available at: <https://www.simplilearn.com/business-planning-article>.

University of St. Augustine for Health Sciences. (2019). *9 Popular Time Management Techniques and Tools*. [online] Available at: <https://www.usa.edu/blog/time-management-techniques/>.

Liste der Abbildungen

Abbildung 1: Geschäftsplan	0
Abbildung 2: Lösungen.....	8
Abbildung 3: Vorteile	17
Abbildung 4: Kalender-Management	33

Anhang: **Geschäftsmodell-Canvas**

Wichtige Partner	Zentrale Aktivitäten	Wert-Angebote	Kundenbeziehungen	Kunden-Segmente
	Wichtige Ressourcen		Kanäle	
Kostenstruktur			Einnahmequellen	
Umweltkosten	Gesellschaftliche Kosten	Gesellschaftlicher Nutzen	Nutzen für die Umwelt	