Ziel des Projektes ist die Planung einer Unternehmensgründung. Als Projektergebnis liegt ein Business-Plan vor. Der Inhalt des Business-Planes ist auf der Grundlage der Projekt-Materialien zu erstellen (Beachten Sie die vorgegebene Gliederung!)

Die wesentlichen Bestandteile des Business-Planes werden präsentiert werden. Als Gäste der Präsentation sind potentielle Kapitalgeber vorstellbar, die die Geschäftsidee und den Business-Plan im Hinblick auf mögliche Investitionen prüfen und bewerten.

**Anforderungen an die Geschäftsidee**

* Alle Gruppenmitglieder müssen ihren Lebensunterhalt in den nächsten 3 Jahren durch die Geschäftsidee bestreiten können.
* Die Geschäftsidee muss aus der IT-Branche stammen.
* Das maximal vorhandene Eigenkapital pro Gruppe beträgt 10.000,00 Euro.
* Das Gründerteam umfasst mindestens 3 Personen, maximal 4.

**Checkliste für gute Geschäftsideen**

Trotz aller Begeisterung für die eigene Geschäftsidee – zuallererst muss man sie auf Herz und Nieren prüfen. Was Sie dabei unbedingt beachten sollten, lesen Sie hier.

***Kundennutzen*** - Es ist wichtig, dass Sie mit Ihrer Geschäftsidee genügend Kunden ansprechen. Deshalb müssen Sie Vorteile Ihres Produkts für den Kunden benennen und eine Zielgruppe definieren.

***Marktpotenzial*** - Verfügt der Markt für Ihre Produkt oder Ihre Dienstleistung über genügend Wachstumschancen? Holen Sie Meinungen im persönlichen Gespräch mit Experten, potenziellen Kunden oder Wettbewerbs-Juroren ein, und sammeln Sie so viele Marktdaten wie möglich. Als kompetente Anlaufstellen kommen das statistische Bundesamt, Marktforschungsunternehmen oder Fachbeiträge infrage.

***Konkurrenz*** - Analysieren Sie Ihre Mitbewerber. Gibt es Unternehmen mit ähnlichen Angeboten? Falls ja: Sind Sie in der Lage, der Konkurrenz standzuhalten? Wie viele Anbieter gibt es in Ihrem Markt? Vergleichen Sie Leistung und Preise und überlegen Sie sich, wie Ihre Mitbewerber auf neue Konkurrenten reagieren.

***Alleinstellungsmerkmal*** (USP - Unique Selling Proposition) - Was zeichnet Sie im Vergleich mit den Mitbewerbern aus? Um vor der Konkurrenz bestehen zu können, müssen Sie sich unbedingt abheben und dem Kunden ein einzigartiges Verkaufsargument bieten. Im besten Fall haben Sie sogar eine Nische entdeckt.

***Ergänzung zu anderen Geschäftsideen*** - Gibt es Unternehmen, deren Produkt- oder Dienstleistungspalette durch Ihr Angebot abgerundet werden könnte? Machen Sie sich klar, ob Ihr Angebot unabhängig funktioniert und falls nicht, finden Sie eine Lösung für die Unabhängigkeit.

***Standort*** - Je nach Art des Unternehmens spielen Infrastruktur und Verkehrsanbindung eine entscheidende Rolle. Wie gut ist der Standort für Kunden und Zulieferer zu erreichen beziehungsweise wie günstig ist er für den Vertrieb Ihrer Produkte? Außerdem sind die Standort-Kosten zu beachten und die Größe der Konkurrenz.

***Kaufkraftvolumen der Zielgruppe*** - Das Verhältnis zwischen Preisgestaltung und der Kaufkraft der anvisierten Kunden muss stimmen. Wie viel ist der Kunde bereit für das Produkt auszugeben? Wichtig dabei ist, dass Sie zwischen Interesse der Kunden und tatsächlicher Kaufbereitschaft unterscheiden.

***Realisierbarkeit*** - Verfügen Sie über die technischen Mittel, um Ihre Idee umzusetzen? Das nötige Know-how und kompetente, zuverlässige Partner beziehungsweise Mitarbeiter sind natürlich auch unentbehrlich.

***Profitabilität*** - Zunächst stellt sich die Frage, ob das Budget ausreicht, um Ihre Geschäftsidee zu realisieren. Darüber hinaus ist zu untersuchen, wie rentabel Ihr Vorhaben ist: Wie verhalten sich die Kosten für das Produkt zu den Erlösen?

***Zukunftsaussichten*** - Planen Sie langfristig und berücksichtigen Sie dabei Konjunkturprognosen: Werden die Absatzchancen davon beeinflusst? Weiterhin kann sich der Markt oder die Nachfrage nach Ihrem Produkt verändern. Eine erste Orientierung liefern vergleichbare Branchen. Auch Vergleichszahlen von Konkurrenzunternehmen sind hilfreich.

**Erster Schritt beim Businessplan: Geschäftsidee vorstellen am 30.08.2022**

Die Geschäftsidee ist die Grundlage Ihrer zukünftigen Selbstständigkeit und gleichzeitig der Ausgangspunkt für den Businessplan. Basierend auf der Geschäftsidee entwickeln Sie das detaillierte Dienstleistungs- oder Produktangebot. Neben einer klaren Beschreibung Ihrer Geschäftsidee, die auch für fachfremde Person verständlich sein muss (vergessen Sie nicht, dass Sie den Businessplan ggf. auch für Kapitalgeber schreiben), sollten Sie folgende Aspekte der Geschäftsidee in Ihrem Businessplan möglichst genau beschreiben:

* An wen richtet sich Ihre Geschäftsidee: [Zielgruppe](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/idee/zielgruppe/)?  
  Ohne Kunden keine Selbstständigkeit! Beschreiben Sie im Geschäftsidee Teil des Businessplans, welche spezifischen Merkmale Ihre Zielgruppe aufweist.
* Welches Potenzial hat Ihre Geschäftsidee: [Geschäftspotenzial](https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/idee/geschaeftspotenzial/)?  
  Beim Schritt in die Selbstständigkeit ist es wichtig, dass Ihr Angebot auf eine Nachfrage trifft. Beschreiben Sie deshalb im Businessplan, was für einen Nutzen („warum sollte jemand Ihr Angebot einem bestehenden vorziehen?") Ihr Produkt der von Ihnen definierten Zielgruppe bietet und wie groß die gesamte Nachfrage sein könnte. Idealerweise können Sie im Businessplan auch darstellen, in wie weit sich Ihre Geschäftsidee von bestehenden Konzepten unterscheidet und welchen Zusatznutzen Ihre Geschäftsidee Ihrer Zielgruppe bietet.