JUGEND GRÜNDET

Gefördert vom:
Bundesministerium für Bildung, Familie, Senioren, Frauen und Jugend

6 Tipps für die Begleitung der Businessplanphase

Als Lehrkraft begleitest Du Deine Teams in der Businessplanphase dabei, Antworten zu finden, Annahmen zu prüfen und Entscheidungen zu begründen. Du musst nicht auf alles selbst eine Antwort haben – oft hilft eine gute Frage mehr als ein fertiger Lösungsvorschlag. Die folgenden Tipps zeigen Dir, worauf Du bei der Betreuung besonders achten kannst. So unterstützt Du Deine Teams gezielt und lässt ihnen zugleich Raum, ihren Businessplan selbst zu entwickeln.

1. Auf die genaue Fragestellung achten

Die Businessplanmaske ist in mehr als 25 einzelne Fragen gegliedert. Jede Frage lenkt den Blick auf einen bestimmten Aspekt der Idee. Es lohnt sich deshalb, zu Beginn alle Fragen einmal durchzugehen und vor dem Ausfüllen eines Feldes den jeweiligen Hilfetext genau zu lesen.

Achte darauf, dass die Antworten der Teams wirklich zur jeweiligen Frage passt. Manchmal möchten Teams möglichst früh alles über ihre Idee erzählen und greifen dabei Themen vor, die erst in späteren Feldern gefragt sind. Das macht den Businessplan nicht unbedingt stärker – wichtige Antworten können dadurch sogar zu kurz kommen.

Ein typisches Beispiel ist die Frage nach dem Problem: Hier beschreiben Teams das Problem manchmal nur in einem Satz und erklären dann ausführlich ihre Lösung. In diesem Feld sollte zunächst das Problem im Mittelpunkt stehen. Erst wenn das deutlich wird, lässt sich der Nutzen der neuen Idee gut verstehen.

2. Ein roter Faden

Auch wenn der Businessplan aus vielen einzelnen Feldern besteht, erzählen die Antworten zusammen eine Geschichte. Spätestens zum Schluss lohnt sich deshalb ein Blick auf das Ganze: Passen die Angaben zueinander? Tauchen wichtige Zielgruppen, Kosten oder Eigenschaften der Idee auch dort auf, wo sie relevant sind?

Zwei Beispiele:

- **Einnahmequellen und Zielgruppen:** Ein Team plant eine werbefinanzierte App und nennt als Zielgruppe nur die Menschen, die die App nutzen. Unternehmen, die für Werbung bezahlen sollen, werde nur indirekt bei den Einnahmequellen genannt.
- **Nachhaltigkeit und Kosten:** Ein Team beschreibt im Nachhaltigkeitsfeld konkrete Maßnahmen. Wenn diese Maßnahmen die Idee prägen, sollten sie auch an passenden anderen Stellen auftauchen, etwa bei der Beschreibung des Angebots. Entstehen dadurch zusätzliche Kosten, gehören diese auch in die Finanzplanung.

3. Konkurrenz ehrlich betrachten

„Wir haben keine Konkurrenz“ klingt zunächst überzeugend, ist aber oft ein Zeichen dafür, dass ein Team noch einmal genauer recherchieren sollte. Selbst wenn es kein vergleichbares Produkt gibt, wird das zugrunde liegende Problem möglicherweise schon auf andere Weise gelöst. Auch diese Alternativen sind wichtig.

Ermutige Deine Teams, zu fragen: Was nutzen Menschen bisher? Welche ähnlichen Angebote gibt es?

Dabei lohnt sich (abhängig von der Idee) auch eine kurze Recherche über Deutschland hinaus, zum Beispiel mit englischen Suchbegriffen. Ein ähnliches Angebot aus einem anderen Land kann eine wertvolle Anregung sein. Zugleich kann das Team erklären, ob und warum für die eigene Idee auf dem geplanten Markt trotzdem Platz ist.

4. Bei den Uploads zählt die Aussage

An zwei Stellen können die Teams grafische Darstellungen einreichen: eine Produkt- oder Prozessskizze und ein Werbemittel. Bei beiden gilt: Die Darstellung sollte vor allem inhaltlich zu dem passen, was im Businessplan steht. Ein ansprechendes Design hilft, ersetzt aber keine klare Aussage.

Die **Produkt- oder Prozessskizze** soll verständlich machen, wie das Angebot aufgebaut ist oder funktioniert. Hochglanz ist dafür nicht nötig. Eine einfache, gut beschriftete Zeichnung kann hilfreicher sein als ein schönes Bild, bei dem wichtige

Zusammenhänge offenbleiben. Im Idealfall versteht die Jury die Grundidee schon beim Betrachten der Skizze.

Auch beim **Werbemittel** lohnt sich ein genauer Blick auf den Inhalt: Wird klar, was beworben wird? Passt die Ansprache zur Zielgruppe? Und stimmen die Aussagen mit der beschriebenen Idee überein? Gerade bei KI-generierten Bildern sollten die Teams prüfen, ob die Darstellung ihr tatsächliches Angebot zeigt – oder nur gut aussieht.

5. So knapp wie möglich, so ausführlich wie nötig

Jedes Feld hat eine Zeichenbegrenzung. Sie ist eine Obergrenze, kein Ziel: Die Teams müssen nicht jedes Zeichen ausnutzen. Klare, präzise Antworten sind oft stärker als lange Texte mit Wiederholungen.

Umgekehrt reicht bei komplexeren Fragen ein einzelner Satz häufig nicht aus. Wenn ein Feld mehr Platz bietet, können die Teams ihn nutzen, um wichtige Details zu erklären und ihre Überlegungen nachvollziehbar zu machen.

6. Früh Feedback einholen

Wenn ein Team intensiv an seiner Idee arbeitet, erscheinen viele Dinge irgendwann ganz selbstverständlich. Für Außenstehende sind sie das oft nicht. Deshalb lohnt es sich, die Teams ihre Ideen schon früh anderen vorstellen zu lassen – bevor der Businessplan fertig ist.

Dafür reichen zunächst wenige Sätze: Welches Problem wollt ihr lösen? Für wen? Und wie funktioniert eure Lösung? Eine einfache Möglichkeit ist, jeweils zwei Teams zusammenzubringen. Sie stellen sich gegenseitig ihre Ideen vor und geben anschließend Feedback: Was war noch unklar? Welche Fragen sind offengeblieben? Gibt es einen Aspekt, den das Team bisher nicht bedacht hat?

So merken die Teams frühzeitig, welche Teile ihrer Idee sie noch schärfen müssen. Gleichzeitig üben sie, ihr Vorhaben so zu erklären, dass auch Menschen ohne Vorwissen es verstehen.

Bei weiteren Fragen, einfach melden: info@jugend-gruendet.de