



Teilnehmerhandbuch

Lausitzer Existenzgründer Wettbewerb
Sonderpreis „Bestes Schülerfirmenkonzept“



Ziel des Wettbewerbs

Das Engagement in Schülerfirmen vermittelt Schülerinnen und Schülern Fähigkeiten, Kompetenzen aber auch Selbstvertrauen in die eigene Arbeit, Erfolgserlebnisse und Teamgeist. Dies dient der Persönlichkeitsentwicklung der Schülerinnen und Schüler, fördert ihre Kooperationsbereitschaft und führt zur Stärkung ihrer Ausbildungs- und Berufsfähigkeit. Die Schülerinnen und Schüler werden durch selbständiges und eigenverantwortliches Handeln sowie die Notwendigkeit von vernetztem Denken auf das Berufsleben vorbereitet, um die dortigen Anforderungen zu bewältigen. Die Weichen für eine spätere erfolgreiche Existenzgründung oder eine Unternehmensnachfolge, können so schon frühzeitig in der Schule gestellt werden. Mit dem "Lausitzer Existenzgründer Wettbewerb" (LEX) stemmt sich die Wirtschaftsinitiative Lausitz (WiL) seit 2004 gemeinsam mit ihren Partnern gegen die sinkenden Gründerzahlen in der Lausitz. In Kooperation mit der Handwerkskammer Cottbus, der Industrie- und Handelskammer Cottbus/Dresden, der Innovationsregion Lausitz GmbH und dem Gründungszentrum Zukunft Lausitz, zeichnete die WiL im Jahr 2018 erstmals die besten „Schülerfirmenkonzepte“ eines Schuljahres aus. Ziel ist es, die Gründer- und Wirtschaftsregion Lausitz mit Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen zu unterstützen.

Teilnahmebedingungen

Der Sonderpreis des Lausitzer Existenzgründer Wettbewerbs (LEX) wendet sich an Schülerinnen und Schüler in der Lausitz der Sekundarstufen I & II ab der 8. Klasse.

Die Teilnahme am LEX ist für alle Teilnehmer kostenfrei!

Ablauf Wettbewerbsjahr

Start des Wettbewerbs:	Mitte September
Abgabetermin:	bis 31.07
Jurysitzung:	im September
Prämierungsveranstaltung:	im November (Einladung)

Preise:

1. Platz Preisgeld: 2.500 €
2. Platz Preisgeld: 1.500 €
3. Platz Preisgeld: 1.000 €



Der Geschäftsplan

Ein Geschäftsplan beschreibt im Detail das unternehmerische Gesamtkonzept für ein Geschäftsvorhaben. Er beschreibt die Unternehmensidee, die Strategien zur Umsetzung (Marketing, Vertrieb, Produktentwicklung), den relevanten Markt inkl. der Wettbewerbslage und die wirtschaftlichen Ziele des Unternehmens und erfasst genau das wirtschaftliche Umfeld, die gesetzten Ziele und die aufzuwendenden Mittel. Der Geschäftsplan bringt Schüler dazu, ihre Geschäftsidee systematisch zu durchdenken, deckt Wissenslücken auf, verlangt Entscheidungen und fördert daher strukturiertes und fokussiertes Vorgehen. Probleme und Risiken werden so frühzeitig erkannt und können vermieden werden.

Struktur, Form und Inhalte eines Geschäftsplans

Damit der Geschäftsplan und die Geschäftsidee bewertet werden kann solltet Ihr beachten, dass ein Geschäftsplan:

- leicht und klar verständlich sein sollte,
- eine vollständige aber knappe Darstellung von Aufgaben, Chancen, aber auch Risiken enthält,
- eine sachliche und realistische Darstellung beinhaltet,
- ansprechend ist bezüglich der Form und des Inhalts.

Geschäftspläne haben trotz vorhabensbedingter Unterschiede einige Hauptelemente, die in jedem Fall vorhanden sein sollten. Im folgenden stellen wir Euch eine Beispielstruktur mit wichtigen Hauptelementen vor, die als Leitfaden bei der Erarbeitung des Geschäftsplans dienen soll. Beantwortet die folgenden Fragen für Euch und fasst Eure Antworten anschließend auf nicht mehr als 8 Seiten mit je ca. 1.500 Zeichen zusammen. Natürlich könnt Ihr auch Tabellen und Grafiken benutzen, um Eure Geschäftsidee zu beschreiben.

Teil 1 – Geschäftsidee (Produkt/Dienstleistung)

- a. Beschreibt Eure Geschäftsidee und erklärt, was Ihr tun möchtet.

Tipp: Stellt Euch die Frage, was das Alleinstellungsmerkmal/das Besondere an Eurer Geschäftsidee ist.

- b. Beschreibt das Verfahren / die Technologien Eurer Geschäftsidee.

Tipp: Vermeidet Fachausdrücke, so dass sie auch ein Laie versteht.

- c. Was ist der Nutzen der Geschäftsidee aus Sicht der Kunden?

Tipp: Lässt sich Eure Idee/ Euer Angebot weiterentwickeln?

Teil 2 – Kunden/Konkurrenz/Standort (Marktanalyse)

- a. Wer ist die Zielgruppe? Wer soll Euer Produkt/eure Dienstleistung kaufen?



Tipp: Fragt Euch, welchen nutzen Euer Angebot für den Käufer hat.

- b. Womit wird Geld verdient?

Tipp: Überlegt, über welchen Vertriebsweg Ihr Eure Kunden erreicht.

- c. Mit wem konkurriert Ihr in der Zielgruppe?

Tipp: Fragt Euch, ob es ein ähnliches Angebot bereits gibt. Wenn ja: warum soll der Kunden dennoch Eurer Produkt/Eure Dienstleistung kaufen?

- d. Welchen Standort hat Euer Unternehmen? Warum wählt Ihr diesen Standort?

Tipp: Abhängig von Eurem Gründungsvorhaben, kann der Standort eine entscheidende Rolle für den Unternehmenserfolg spielen.

Teil 3 – Kundenbeziehungen (Marketing)

- a. Wie wird das Produkt beworben?

- b. Wie lautet der Werbeslogan für das Produkt/die Dienstleistung?

Teil 4 – Schlüsselaktivitäten

- a. Beschreibt die Schritte zur Umsetzung Eurer Geschäftsidee.

Tipp: Welche Reihenfolge müsst Ihr bei der Gründung eures Unternehmens beachten?

- b. Was wird zur Umsetzung der Geschäftsidee benötigt?

- c. Wie schätzt Ihr die Chancen Eures Unternehmens ein?

Tipp: Fragt Euch, wie die Situation von Eurem Unternehmen in einem, drei und fünf Jahren sein könnte. Bleibt dabei realistisch.

Teil 5 – Erlösstruktur (Finanzplanung und Finanzierung)

- a. Welche Kosten habt Ihr im ersten Jahr und wie hoch sind sie?

- b. Wie Hoch ist der Preis für Euer Produkt und welche Absatzzahlen erwartet Ihr?

- c. Macht eine Ertragsvorschau! Stellt Eure erwarteten monatlichen Einnahmen den Kosten gegenüber. Hier zeigt sich dann, ob Euer Unternehmen auf Dauer Gewinne oder Verluste erwirtschaften wird.



Teil 6 – Zusammenfassung

Hier formuliert Ihr kurz und übersichtlich die Argumente, die andere von Eurer Geschäftsidee überzeugen sollen. Die Zusammenfassung solltet Ihr schreiben, wenn Ihr Euren Businessplan fertig gestellt habt.

Kontakt

Ihr habt Fragen zum Ablauf des Wettbewerbs oder Ihr braucht Rat bei der Erstellung Eures Geschäftsplans?

Während des gesamten Wettbewerbs steht Euch das Team des Wettbewerbsbüros zur Verfügung.

Wirtschaftsinitiative Lausitz e.V.
LEX - Lausitzer Existenzgründer Wettbewerb
Altmarkt 17
03046 Cottbus

Ansprechpartner:	Herr Sebastian Büttner
Tel:	(03 55) 28 91 30 94
Fax:	(03 55) 28 91 30 99
E-mail:	s.buettner@wil-ev.de
Online:	www.wil-ev.de