

Leitfaden Unternehmensgründung KARLOPOLIS



Wozu dient dieser Leitfaden?

- Hilfestellung zur Betriebsgründung
- Infos zum Ablauf der Gründung
- Tipps zur Ausarbeitung eines Konzepts
- Hilfestellung für Werbung, Budgetplanung, Mitarbeiterverwaltung etc.

Was muss ich mir überlegen, wenn ich einen Betrieb gründen will?

1. Die Marktanalyse – Zielpublikum (Wer kauft bei mir?)

- Wenn du einen Betrieb gründen willst, musst du dir überlegen, wer **dein Zielpublikum sein soll (Altersstufe, Interessen und Bedürfnisse, wie viel Geld sie ausgeben können und wollen, Ansprüche an die Qualität...)** damit deine Käufer dein Angebot auch attraktiv finden.



Was muss ich mir überlegen, wenn ich einen Betrieb gründen will?

2. Die Marktanalyse – Marktsituation und Konkurrenz:



Dein Betrieb sollte ein ALLEINSTELLUNGSMERKMAL haben, sich also von anderen gleichartigen/ konkurrierenden Betrieben unterscheiden.

→ Biete ich ein Produkt an oder eine Dienstleistung (also z.B. Schminken, tolle Frisuren) – habe ich ein alleiniges Angebot oder muss ich variieren?

- ❖ Welche Interessen bediene ich? Hat mein Produkt Besonderheiten? Z.B.
 - besonders gute Qualität (Bio, Handarbeit...) oder Unterhaltungswert
 - verschiedene Varianten, die angeboten werden



Ablauf der Betriebsgründung



1. Ausfüllen des Gründungsantrags



Gründungsantrag Karlopolis

Hinweis: Nur lesbare, vollständig und anständig ausgefüllte und unterschriebene Anträge haben eine Chance auf Zulassung!

Abgabe bis spätestens Freitag, 31. Januar 2025

1. Daten der Geschäftsführung:

Geschäftsführerin:

Name: _____ Vorname: _____ Klasse: _____

1. Stellvertreter

Name: _____ Vorname: _____ Klasse: _____

Nur für Klasse 5/6

2. Stellvertreter (= Pate)

Hinweis: Betriebe von BürgerInnen der Klassen 5-6 benötigen eine/n Patin/Paten. Paten sind Bürgerinnen und Bürger aus Klasse 8-12 oder Lehrkräfte. Sie sind Mitgründer des Geschäfts.

Name: _____ Vorname: _____ Klasse: _____

Ich habe noch keinen Paten gefunden.

2. Erstangestellte

1. (Vorname, Name, Klasse) _____

2. (Vorname, Name, Klasse) _____

3. (Vorname, Name, Klasse) _____

3. Mein Betrieb

a) Name des Betriebs: _____

b) Art des Betriebs (z.B.: Café, Dienstleistung etc.) _____

c) Beschreibung und Motivation (Was macht ihr? Wie stellt ihr euch euren Betrieb vor? Was ist das Alleinstellungsmerkmal?)

4. Raumanforderungen:

Strom Wasser (Waschbecken) Sonstiges: _____

Ganzer Raum Halber Raum Drittel Raum

Außenbereich/Sonstiges (Flur etc.)

Hinweis: Je weniger Platz benötigt wird, desto einfacher die Zuteilung. Wer bspw. als Waffelstand grundlos „Ganzer Raum“ ankreuzt, riskiert die

5. Ausrüstung:

Welche Geräte werden im Unternehmen benötigt?

Sind die Geräte bereits vorhanden? Ja Nein

Hinweis: Unternehmen, die ihre Geräte selbst organisieren, haben ggf. eine höhere Chance auf eine Zulassung

Ablauf der Betriebsgründung



2. Auswertung der Betriebsanträge durch das Karlopolis-Betriebeteam

Eventuell können nicht alle Betriebe genehmigt werden.

Das Karlopolis - Betriebeteam schaut sich alle Anträge an und lehnt ggf. ab,

- wenn es insgesamt zu viele Anträge gibt
- wenn es zu viele gleiche Betriebsanträge gibt
- wenn die Angaben nicht vollständig sind
- wenn sich nicht genug Gedanken gemacht werden

Allgemein gilt: je ausgefeilter Eure Idee ist, desto wahrscheinlicher, dass es klappt.
Im Notfall entscheidet das Los.

Welche Betriebe genehmigt werden, erfahrt Ihr im **Februar 2025**.

Ablauf der Betriebsgründung



3. Nach der Genehmigung

Super, Euer Betrieb wurde genehmigt! Jetzt kommt der nächste Schritt.

Für das weitere Vorgehen findet ihr Tipps in den nächsten Folien: Businessplan, Marketing, Planung

Außerdem erhaltet Ihr von der Karlopolis-Betriebsgruppe bald ein weiteres Formular, das Ihr ausfüllen und abgeben müsst (erste Warenbestellung, Lohnhöhe, Angestellte...)

Die 4 Ps des Marketings

Marketing

Hier erfährst du, warum

- **das Produkt** (Qualität, Attraktivität, Besonderheiten -> was nützt es für wen)
- **der Preis** (wie viel kostet dein Angebot pro Produkteinheit -> Preis-Leistungsverhältnis ausgewogen = viel Leistung zu einem günstigen Preis)
- **die Promotion / Werbung**
- **der Place/ Ort des Verkaufs** -> wie attraktiv und gut erreichbar ist er? Auch im Internet erreichbar?

wichtig sind...



PRODUKT

- Wer ist mein Zielkunde?
- Wonach suchen sie?
- Wie erfüllt mein Produkt ihre Bedürfnisse?
- Was macht mein Produkt einzigartig?
- Was hebt mein Produkt von der Konkurrenz ab?
- Welche Merkmale hat mein Produkt?
- Was sind die Vorteile meines Produkts?

PROMOTION (Werbung)

- Zielgerichtete Werbung
- Content-Marketing
- Mundpropaganda
- Zeitungsannonce
- Plakatwände
- Direktwände
- Radio?
- Newsletter
- Aufstellwerbung



PREIS

- Premium-Preisgestaltung – insbesondere für „Luxus“- oder „Premium“-Marken
- Unterbieten der Konkurrenten
- Anbieten eines Treueprogramms
- Angebote von Kaufpunkten, die gegen Prämien einlösbar sind
- Gutscheine
- Verkauf
- Lieferung
- Bonusangebote/Gratisgeschenk beim Kauf
- Einstiegspreise
- Finanzierung (in Raten)

PLACE (Ort)

- wie zentral ist euer Raum erreichbar
- gute Wegbeschreibungen
- Attraktive Verkaufsraum-Gestaltung

Kalkulation

immer ist das liebe Geld wichtig ;)



- Wenn ich ein Produkt herstelle, dann brauche ich:
 - Zutaten/ Material/ Bauelemente des Produkts oder der Dienstleistung
 - Handwerkszeug, Technik, Aufbewahrungs- und Verpackungsmöglichkeiten
 - Helfer, die mich unterstützen und nachher auch beim Verkauf helfen
 - Wissen, wie etwas gemacht wird
- Also muss ich mir Folgendes überlegen: Welche Kosten habe ich?
 - Woher bekomme ich meine Zutaten/ Materialien? Was kosten mich diese? -> was muss ich kaufen, was bekomme ich gespendet?
 - > Spender/ Sponsoren und Investoren (die schon Geld geben und vorbestellen)
 - Was kostet die Technik/ das Handwerkszeug oder kann ich es kostenlos (z.B. bei den Eltern) entleihen?
 - Wie viele Helfer habe ich wofür und was sollen diese als Stundenlohn bekommen?

Soll und Haben kurz erklärt



- Du musst dir immer notieren, was du eingenommen und was du an Materialkosten, Lagerkosten, Werbekosten und Lohnkosten dafür ausgegeben hast...
- das alles nennt man Soll/ Kosten und Haben/ Einkünfte = doppelte Buchführung oder Bilanz-Rechnung
- die detaillierte Bilanzrechnung, die du möglicherweise nicht brauchst, arbeitet mit den Begriffen Aktiva und Passiva sowie Eigenkapital und Fremdkapital – wenn dich das interessiert, kannst du die Details hier nachlesen [Aufbau einer Bilanz](#)

Also: Jeden Kosten muss auch ein Gewinn gegenüberstehen, sonst lohnt es sich nicht!

Du musst Geld (und Zeit) investieren für dein Produkt bzw. deine Dienstleistung (dessen Herstellung -> Technik, Werkzeuge, Material)

+ Werbungsausgaben, Verpackung etc.

+ Löhne für deine Helfer (Produktion, Verkauf...)

Die Summe dieser Kosten (also die Geldbeträge) sind deine Ausgaben!

Wenn du gleich viel oder weniger Einnahmen hast beim Verkauf als du Ausgaben hast, machst du KEINEN GEWINN!

Zweifelsfall machst du Schulden, weil du mehr ausgegeben hast, als du einnimmst!





Weitere Fragen
können wir
individuell klären!

Euer Karlopolis – Betriebeteam
*Minh 6c, Clara 7a, Hanna und Wilhelm 7c,
An 8c, Elisabeth und Sara 9c, Lars, Jaaron
und Hilya JS1, Frau Ellinger*