

BUSINESSPLAN

für Sozialunternehmen

Bearbeiteter Text von www.startsocial.de

Ein Businessplan hilft den Gründern einer Initiative alle Aspekte, die für den Aufbau wichtig sind, strukturiert zu durchdenken und damit beste Voraussetzungen für einen reibungslosen Ablauf im „Tagesgeschäft“ herzustellen. So enthält ein Businessplan Angaben zu den notwendigen finanziellen Mitteln und zu dem Bedarf an ehrenamtlichen und hauptamtlichen Mitarbeitern. Diese können dann gezielt angeworben werden, damit Sie sich später ganz der Erfüllung der Mission widmen können. Auch mögliche Hindernisse oder Schwächen treten zu Tage; Sie können also von vornherein Gegenmaßnahmen treffen, um Hindernisse aus dem Weg zu räumen.

Der Businessplan ist eine Basis für die Vorstellung der Initiative, z.B. als Grundlage für die Präsentation gegenüber potenziellen Unterstützern wie Unternehmen, Stiftungen oder Behörden oder zur Beschreibung Ihrer Initiative für potenzielle Mitarbeiter. Je detaillierter Sie Ihr Vorhaben präsentieren können, desto besser können sich diese ein Bild machen. Und es stärkt ihr Vertrauen in Ihr Vorhaben, wenn Sie ihnen genau darlegen, wie Sie das gespendete Geld zielgerichtet für Ihren guten Zweck einsetzen. Wie in einem herkömmlichen Businessplan sollte Ihr Social Businessplan folgende Bestandteile enthalten:

1. Jeder Social Businessplan sollte zunächst mit einer **Zusammenfassung** beginnen. Hier geben Sie Überblick über die wesentlichen Aspekte Ihrer Initiative:
 - Was ist Ihre Idee und was ist das Besondere daran – warum ist sie wichtig?
 - Wem und wie helfen Sie mit Ihrem Vorhaben?
 - Welche besonderen Kompetenzen haben, um Ihre Idee in die Tat umzusetzen?
 - Welche finanziellen Mittel sind für Ihre Initiative notwendig?
 - Wie finanzieren Sie sich und wie werben Sie potenzielle Unterstützer an?
 - Was sind die nächsten Schritte und bis wann wollen Sie diese erreichen?
 - Wo sehen Sie mögliche Hindernisse?

Die Zusammenfassung wird üblicherweise am Schluss verfasst, wenn Sie Ihren gesamten Social Businessplan erstellt haben.

2. Stellen Sie im Businessplan Ihre **Idee im Detail** vor. Achten Sie dabei darauf, dass sie auch für Menschen ohne Erfahrung in Ihrem spezifischen Bereich verständlich ist. Stellen Sie heraus, was Ihre Initiative so einzigartig macht: Vielleicht sind Sie die einzige Initiative in Ihrer Region, die ein bestimmtes Problem angeht; vielleicht haben Sie spezielle Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrung, wie Sie dieses Problem effektiver bekämpfen können. Beschreiben Sie im Einzelnen: Wen oder was unterstützen Sie mit Ihrer Initiative? Wie viele Betroffene erreichen Sie mit Ihrer Initiative? Wollen Sie eine bestimmte Dienstleistung oder ein bestimmtes Produkt anbieten? Legen sie dar, wer ebenfalls an Ihrem Thema arbeitet. Gibt es staatliche oder private Hilfen? Warum ist Ihre Initiative neben den anderen Organisationen notwendig und wie arbeiten Sie gegebenenfalls mit diesen zusammen?



3. Ein detailliertes **Bild Ihrer Organisation**: beschreiben und begründen Sie die gewählte Rechtsform, z.B. e.V. oder gGmbH, sowie die Darstellung der Organisationsstruktur und der Zusammensetzung Ihres Teams. Erläutern Sie zunächst, wer die „Führung“ Ihrer Initiative übernimmt. Gibt es einen Vorstand oder einen Beirat? Schildern Sie, welche Aufgabenbereiche in Ihrer Initiative zu erledigen sind und wer für diese Aufgaben verantwortlich ist. Geben Sie danach an, wie viele ehrenamtliche und hauptamtliche Mitarbeiter insgesamt in Ihrer Organisation arbeiten bzw. notwendig sein werden und welche Kompetenzen und Fähigkeiten sie einbringen. Stellen Sie die individuellen Aufgabenbereiche Ihrer Mitarbeiter vor. Wer kümmert sich um die Kernaufgaben und wer übernimmt administrative Aufgaben wie Fundraising oder Finanzen?
4. Schätzen Sie nun im Rahmen Ihrer **Finanzplanung** Ihren jährlichen Finanzbedarf für die nächsten drei bis fünf Jahre ab. Planen Sie genau, welche Mittel für Ihre Initiative notwendig sind. Benötigen Sie z.B. spezifische Geräte oder Ausstattung, Bücher oder Räumlichkeiten? Bei der Aufstellung Ihres Finanzbedarfs sollten Sie sowohl einmalige Kosten (wie z.B. die Anschaffung notwendiger Büroausstattung) als auch laufende Kosten einbeziehen. Unterscheiden Sie zwischen Personal- und Sachkosten. Stellen Sie eine Übersicht der voraussichtlichen Einnahmen der nächsten drei bis fünf Jahre auf. Wie viel Geld haben Sie bereits zur Verfügung? Haben Sie bereits Zusagen über regelmäßige oder einmalige Spendenbeträge? Haben Sie bestimmte Einnahmen, z.B. Eintrittsgelder oder Mitgliedsbeiträge?
5. **Fundraising**: Mit dem Finanzplan erhalten Sie eine genaue Übersicht, wie viel Geld Ihnen zur Verfügung steht und wie viel Sie zusätzlich benötigen. Diese Aufstellung stellt die Basis für ein zielgerichtetes Fundraising dar. Erläutern Sie, welche potenziellen Unterstützer Sie direkt ansprechen möchten. Gibt es staatliche Mittel oder Stiftungen, bei denen Sie Anträge stellen möchten? Bestehen bereits erste Kontakte zu potenziellen Spendern? Beschreiben Sie, wie Sie auf Ihr Projekt in der Öffentlichkeit aufmerksam machen wollen. Gehen Sie darauf ein, welche Zielgruppen, z.B. Betroffene, potenzielle ehrenamtliche Mitarbeiter oder Spender, Sie ansprechen möchten und wie Sie dies tun wollen, z.B. über eine Aktion im Radio, Broschüren oder Veranstaltungen. Haben Sie bereits Kontakte zu den Medien? Gibt es eventuell prominente „Botschafter“, die für Sie werben?
6. Erstellen Sie zum Abschluss eine detaillierte **Meilensteinplanung** für das nächste Jahr. Meilensteine markieren wichtige Ziele, die Sie in einem bestimmten Zeitraum erreichen möchten. Geben Sie für jedes Ziel an, welche Schritte bis dahin notwendig sind, wann Sie die einzelnen Schritte planen und wer dafür aus Ihrem Team verantwortlich ist.

Mit dem Businessplan liegen alle grundlegenden Informationen über Ihre Initiative gut strukturiert in einem Dokument vor. Auf dieser Basis ist es jetzt ein Leichtes, bei Bedarf eine Präsentation für die Vorstellung Ihrer Initiative bei unterschiedlichen Anlässen zu entwerfen. Versuchen Sie, sich auf maximal zehn Folien zu beschränken und die Präsentation modular aufzubauen. Decken Sie in der Präsentation die wesentlichen Punkte des Businessplans zielgruppengerecht ab – vergessen Sie aber nicht, Ihre Initiative auch auf der emotionalen Ebene vorzustellen.

