



10a

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

Erfasste Kompetenzen

Eigeninitiative, Planung und Management, Zusammenarbeit mit anderen, Umgang mit Ungewissheit, Mehrdeutigkeit und Risiko, Mobilisierung von Ressourcen, finanzielle und wirtschaftliche Kompetenz.

Ziel des Tools

In der Lage sein zu verstehen, wie man finanzielle Ziele definiert und festlegt, bevor man ein Unternehmen gründet, indem man einen Entwurf eines Finanzplans für die Geschäftsidee erstellt. Ein Einstiegsinstrument, um die finanzielle Seite des Unternehmertums zu verstehen und herauszufinden, ob die eigene Geschäftsidee finanziell tragfähig ist. In diesem Workshop wird geübt, wie man ein einfaches Startbudget für ein zukünftiges Unternehmen erstellt.

Zeit

45-60 Minuten.

10a

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

Beschreibung / Wie funktioniert es?

Beschreibung:

Dieser Workshop richtet sich an erwachsene Migrantinnen (im Alter von 20 bis 50 Jahren), die eine Geschäftsidee und eine Vorstellung davon haben, wie sie den Preis und die Kosten ihres Produkts/ihrer Dienstleistung einschätzen können, die Ideen zu Marketingoptionen, Wettbewerbern und den finanziellen Rahmenbedingungen des Marktes haben, in den sie eintreten wollen.

Wie funktioniert es?

Die Trainerin/ der Trainer erklärt die unten dargestellten grundlegenden Teile eines Geschäftsbudgets, was sie bedeuten und die verschiedenen Optionen in jedem Teil. Die Gruppe oder Einzelperson beantwortet zunächst eine Reihe von Fragen zu einem Teil, der mit ihrer Geschäftsidee zusammenhängt. Dann füllen sie Budgetvorlagen für jeden Teil aus und beantworten eine Reihe von Fragen auf der Grundlage der Finanzvorlagen. So können sie abschätzen und bewerten, wie viel Geld ihre Geschäftsidee benötigt und in welchem finanziellen Stadium sie sich heute befinden.

Bestandteile eines Geschäftsbudgets

- 1: Preisgestaltung
- 2: Verkaufsbudget
- 3: Marketing-Budget
- 4: Startbudget

Weiter zur nächsten Seite



Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

1: Preisgestaltung

Bei der Preisgestaltung geht es um die schwierige Kunst, den richtigen Preis für Ihre Produkte/Dienstleistungen festzulegen. Die richtige Preisgestaltung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen.

Anschaffungskosten/ sonstige Kosten:

Beantworten Sie die folgenden Fragen, vorzugsweise schriftlich:

- Wie hoch sind die Kosten für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung in Form von Beschaffungskosten und/oder Kosten, die anfallen, bis es zum Verkauf bereit ist?
- Welche anderen Kosten werden Ihrer Meinung nach für Ihr Unternehmen anfallen? Miete? Gehälter? Personal? Strom?
- Welches Einkommen stellen Sie sich pro Monat vor? Pro Jahr?
- Wie viel müssen Sie für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung verlangen, damit Sie das angestrebte Einkommen erzielen?
- Was glauben Sie, sind die Kunden bereit, für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung zu bezahlen?
- Wie hoch sind die Kosten für gleichwertige/ähnliche Produkte/Dienstleistungen bei der Konkurrenz?

Weiter zur nächsten Seite



10a Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung:
Das Geschäftsbudget

2: Verkaufsbudget

Versuchen Sie, ein Umsatzbudget für ein Jahr zu erstellen! Berücksichtigen Sie bei der monatlichen Umsatzplanung alle saisonalen Schwankungen. Manche Monate können schlechter sein als andere und manche besser, wie z. B. Ferienzeiten oder der Weihnachtsmonat. Außerdem kann der Umsatz in den ersten Monaten etwas schleppend sein. Es spielt keine Rolle, ob Sie mit den Zahlen richtig oder falsch liegen. Wichtig ist, dass Sie eine Schätzung vornehmen! Erwarteter Umsatz: Wie viele Produkte können Sie Ihrer Meinung nach pro Monat verkaufen?

Umsatz – Kosten = Gewinn!

Sales - Costs = Profit!

Month	Jan	March	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Erwartete Umsätze Expected Sales											
Erwartete Kosten Expected Costs											
Gewinn Profit											

P.S. When you start your business you will also have to consider costs of VAT and taxes. Make sure to be aware of those in your local market.

PS: Wenn Sie Ihr Unternehmen gründen, müssen Sie auch die Kosten für Mehrwertsteuer und Steuern berücksichtigen. Achten Sie darauf, dass Sie diese in Ihrem lokalen Markt kennen.

Weiter zur nächsten Seite



Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

3: Marketing- Budget

Was ist ein Marketingbudget?

Es ist wichtig, dass Sie Ihr Unternehmen auf dem Markt vorstellen!
Es geht darum, einen Aufmerksamkeitswert zu erzielen, der es den Kunden ermöglicht, Sie zu finden.

Fragen zum Thema Marketingplan

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen im ersten Jahr der Geschäftstätigkeit bekannt machen? Seien Sie bei Ihrem Marketingplan realistisch - es braucht Zeit, um bekannt zu werden und sich zu etablieren!

Werden Sie Ihre Dienstleistungen und/oder Produkte verkaufen?

Wie viel können Sie in das Marketing investieren?

Wo werden Sie für Ihr Unternehmen werben?

Brauchen Sie eine Website für Ihr Unternehmen?

Soziale Medien und Social-Media-Kampagnen?

Planen Sie, auf Ausstellungen für Ihr Unternehmen zu werben? Über Mundpropaganda? In Artikeln/Zeitungen?

Denken Sie daran, Ihr Netzwerk für das Marketing zu nutzen! Finden Sie heraus, wie viel jede Aktivität kostet. Schreiben Sie das in Ihr Budget!
Schreiben Sie Monat für Monat auf, welche verschiedenen Aktivitäten und Maßnahmen Sie zu nutzen gedenken.

Weiter zur nächsten Seite



Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

3: Marketing- Budget

Was ist ein Marketingbudget?

Es ist wichtig, dass Sie Ihr Unternehmen auf dem Markt vorstellen!
Es geht darum, einen Aufmerksamkeitswert zu erzielen, der es den Kunden ermöglicht, Sie zu finden.

Fragen zum Thema Marketingplan

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen im ersten Jahr der Geschäftstätigkeit bekannt machen? Seien Sie bei Ihrem Marketingplan realistisch - es braucht Zeit, um bekannt zu werden und sich zu etablieren!

Werden Sie Ihre Dienstleistungen und/oder Produkte verkaufen?

Wie viel können Sie in das Marketing investieren?

Wo werden Sie für Ihr Unternehmen werben?

Brauchen Sie eine Website für Ihr Unternehmen?

Soziale Medien und Social-Media-Kampagnen?

Planen Sie, auf Ausstellungen für Ihr Unternehmen zu werben? Über Mundpropaganda? In Artikeln/Zeitungen?

Denken Sie daran, Ihr Netzwerk für das Marketing zu nutzen! Finden Sie heraus, wie viel jede Aktivität kostet. Schreiben Sie das in Ihr Budget!
Schreiben Sie Monat für Monat auf, welche verschiedenen Aktivitäten und Maßnahmen Sie zu nutzen gedenken.

Weiter zur nächsten Seite



10a

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

Umsatz-Kosten-Gewinn

Monat	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dez
Erwarteter Umsatz												
Erwartete Kosten												
Profit/ Gewinn												

PS: Wenn Sie Ihr Unternehmen gründen, müssen Sie auch die Kosten für Mehrwertsteuer und Steuern berücksichtigen. Informieren Sie sich über diese Kosten auf Ihrem lokalen Markt.

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

4: Startbudget

Startbudget

Investitionen	Kosten
Büro/Miete	
Werkzeuge/ Maschinen/ Produktion	
Inventar/Computer/ Möbel	
Marketing	
Sonstige Kosten	
Summe der Investitionen	

Kapital	Betrag
Betriebskapital (Ersparnisse)	
Darlehen	
Finanzierung	
Sonstiges Kapital (Nebenjob, sonstiges Einkommen)	
Summe des Kapitals	

10a

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

Fragen zur Beantwortung/Diskussion nach der Übung:

Stimmen Ihre Investitionskosten mit Ihrem Kapitalbetrag überein?

Haben Sie mehr Investitionskosten oder mehr Kapital?

Davon hängt ab, ob Sie finanziell in der Lage sind, Ihr Unternehmen zu eröffnen.

Auswertung/Diskussion nach dem Workshop:

Haben Sie eine gute Vorstellung davon, wie viel Geld Sie pro Jahr verdienen werden im Vergleich zu dem, was Sie pro Jahr in Ihr Unternehmen investieren müssen?

Haben Sie eine gute Vorstellung davon, wie viel Ihr Marketing Sie kosten wird?

Wissen Sie genau, wie viel Startkapital Sie benötigen und welche Investitionen Sie tätigen müssen?

Sind Sie finanziell in der Lage, Ihr Unternehmen zu eröffnen?
Wenn nicht, warum?



10b

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Spiel

Erfasste Kompetenz

Finanzielle und wirtschaftliche Kompetenz; Initiative ergreifen; Planung und Management; Umgang mit Ungewissheit, Mehrdeutigkeit und Risiko; Mobilisierung von Ressourcen

Ziel des Tools

Stärkung der Sicherheit bei den täglichen Finanzgeschäften

Zeit

120 Minuten – abhängig von der Anzahl der gezeigten Videos, der Anzahl der eingesetzten Spiele und davon, wie sehr die Lehrkraft auf die abschließende Reflexion eingehen möchte.

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Spiel

Beschreibung

Der Workshop richtet sich an erwachsene Migrantinnen (im Alter von 20 bis 50 Jahren) mit unterschiedlichem Beschäftigungsstatus und zielt darauf ab, mit Hilfe eines Finanzspiels ihr Vertrauen in alltägliche Finanzgeschäfte zu verbessern.

Der Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung ist eine flexible Aktivität und die Durchführung kann auf das Kompetenzniveau der Lernenden und der Trainerin/ des Trainers zugeschnitten werden.

Wie funktioniert es?

Die Trainerin/ der Trainer muss einige YouTube-Videos (zum Thema Finanzen) finden, Papier/Ausdrucke, Stifte bereitstellen und sich für ein Spiel zur finanziellen Bildung entscheiden, das den Lernenden während des Workshops angeboten wird.

Video-Beispiele:

<https://www.youtube.com/watch?v=swXHv0khiWY>

<https://www.youtube.com/watch?v=q5JWp47z4bY>

<https://www.youtube.com/watch?v=4j2emMn7UaI>

Es ist wichtig, dass die Aktivität klar zu erklären, geduldig zu sein (da die Lernenden unterschiedliche IT-Kenntnisse haben können), genügend Zeit für die Erklärung und Diskussion des Themas einzuplanen und verschiedene Lehrkanäle (Videos, Audio, gedrucktes Material) zu verwenden.



10b

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Spiel

Der Workshop ist in 5 Teile gegliedert.

Die Lernenden sehen sich einige kurze Videos an, um das Thema besser zu verstehen. Sie erhalten vorab einige Materialien, die die Grundlagen der Finanziellen Bildung erklären (was ist das, warum ist es im Alltag wichtig zu wissen, wie man mit Geld umgeht, was sind die Steuern, warum müssen wir Rechnungen bezahlen, Zweck der Banken usw.).

Teil 1:

Nach Einführung in das jeweilige Thema (Budgetierung, Bankwesen, Kredite/Kreditkarten, Einkaufen usw.) erklären/teilen die Teilnehmerinnen ihre Erfahrungen mit dem Umgang mit Geld und dem Wissen über finanzielle Angelegenheiten.

Teil 2:

Die Trainerin/ der Trainer zeigt den Lernenden ein Online-Finanzspiel (z.B. zum Thema Haushalt, Sparen, Kredite, wie „The Budget-Game“) und erklärt die Regeln.
Link zu einigen Spielen:

Teil 3:

<https://natwest.mymoneysense.com/students/students-8-12/the-budget-game/>

<https://natwest.mymoneysense.com/parents/games-interactive/starting-a-business-uk/>

Weiter zur nächsten Seite



10b

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Spiel

Die Lernenden spielen das Spiel.

Teil 4:

Die Sitzung endet mit einer Diskussion über die Beobachtungen, die während des Spielens gemacht wurden, und darüber, wie diese auf das reale Leben der Teilnehmerinnen übertragen werden können.

Teil 5:

Dies ist eine neue Version des Tools, das wir auf der Grundlage unserer Bedürfnisse implementiert haben.

Quelle: Erasmus+ Projekt FLIP IDEAL - Flipped Learning in Adult Education - KA2 strategic partnership project in adult education (2018-2020)- <https://www.flipideal.org/>

10c

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Erfasste Kompetenz:

Finanzielle und wirtschaftliche Kompetenz; Eigeninitiative; Motivation; Planung und Management; Umgang mit Ungewissheit, Zweideutigkeit und Risiko; Mobilisierung von Ressourcen.

Ziel des Tools:

In der Lage sein zu verstehen, wie man finanzielle Ziele für die Organisation einer Klassenparty definiert und festlegt. Es ist ein Einstiegsinstrument dafür, den finanziellen Teil der Planung einer Veranstaltung zu verstehen und zu prüfen, ob die Partyidee in der Realität finanziell umgesetzt werden kann. In dieser Übung wird die Erstellung eines Budgets für ein Klassenfest geübt.

Zeit:

30 Minuten

Beschreibung:

Die Übung richtet sich an erwachsene Migrantinnen (Gruppe von 8-15 Personen), die keine oder nur sehr begrenzte Kenntnisse über die finanziellen Aspekte eines Unternehmens haben.

Wie funktioniert es?

Die Trainerin/ der Trainer erklärt, dass jede Kleingruppe einen Finanzplan für eine Klassenparty erstellen wird (d.h. eine Party für die Klasse, an der sie gerade teilnehmen). Die Trainerin/ der Trainer stellt auch die grundlegenden Teile der Budgetplanung für die Party vor. Die Gruppe entwickelt zunächst die Idee für die Party und füllt dann die Tabellen zur Planung der Kosten und Einnahmen aus. Am Ende präsentiert jede Gruppe kurz ihren Partyplan.

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Lasst uns eine Klassenparty planen!

1. Schritt:

Entwerfen Sie Ihre eigene Idee für eine Klassenparty. Wird es eine Dinnerparty sein? Vielleicht eine Themenparty? Eine Party mit einem Überraschungseffekt? Oder eine Party zum Ende des Schuljahres?

2: Schritt

Kosten sind der Betrag, der bezahlt oder ausgegeben werden muss, um etwas zu kaufen oder zu erhalten.

Denken Sie über die folgenden Fragen nach:

- Welche Kosten werden Ihrer Meinung nach für die Organisation der Party anfallen?
- Haben Sie vor, Geld für Werbung für die Party auszugeben?
- Wie viel werden Sie für die Organisation der Party ausgeben?

Erstellen Sie einen Kostenplan - überlegen Sie, welche Kosten anfallen und schätzen Sie den Betrag in €.

<u>Art der Kosten</u> (z. B. Miete, Catering, Werbegeschenke)	<u>Kosten in €.</u>
<u>Insgesamt:</u>	

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Einnahmen ist das Einkommen, die Zahlung, die Sie erhalten, um die Kosten zu decken und einen Gewinn zu erzielen.

Denken Sie über die folgenden Fragen nach:

- Wie werden Sie das Geld (oder die Dinge, die Sie brauchen) bekommen? Wer kann Ihnen dabei helfen?
- Planen Sie, am Ende einen Gewinn zu erzielen?
- Wie können Sie vermeiden, dass Sie am Ende einen Verlust erleiden?
- Sind die Partygäste bereit, für die Party zu bezahlen? Oder planen Sie, dass kein Eintritt verlangt wird?

Erstellen Sie eine Einnahmenübersicht - überlegen Sie, welche Arten von Einnahmen Sie für die Organisation der Party erzielen können, und schätzen Sie den Betrag in Euro

<u>Art der Einnahmen</u>	<u>Betrag in Euro</u>
<u>insgesamt</u>	

<u>Kosten - Einnahmen = Gewinn</u> <u>+ / Verlust -</u>	
--	--

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Wenn die Übung beendet ist, fordert die Trainerin/der Trainer die Teilnehmerinnen auf, kurz über die Übung nachzudenken und einige Fragen zu beantworten.

Selbstbeurteilung für Teilnehmerinnen

Denken Sie über die Übung nach und wie sie für Sie war. Bitte geben Sie anhand dieser Skala an, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zustimmen:

- 1 - stimme überhaupt nicht zu
- 2 - stimme eher nicht zu
- 3 - stimme eher zu
- 4 - stimme völlig zu

Ich konnte mich aktiv an der Entwicklung der Idee für die Party beteiligen

1	2	3	4
---	---	---	---

Ich war in der Lage, die Kosten für die Organisation der Party zu ermitteln.

1	2	3	4
---	---	---	---

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Ich war in der Lage, die Einnahmen für die Organisation der Party zu ermitteln.

1	2	3	4
---	---	---	---

Ich war in der Lage, mich aktiv an der Planung und Schätzung der Kosten und Einnahmen für die Party zu beteiligen.

1	2	3	4
---	---	---	---

Ich habe während der Übung meine Führungsqualitäten unter Beweis gestellt.

1	2	3	4
---	---	---	---

Ich habe während der Übung meine Kreativität unter Beweis gestellt.

1	2	3	4
---	---	---	---

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Bewertungsraster für Trainerinnen/ Trainer

1 - stimme überhaupt nicht zu

2 - stimme eher nicht zu

3 – stimme eher zu

4 - stimme voll und ganz zu

Die Teilnehmerinnen waren in der Lage, Ideen für die Party zu entwickeln.

1	2	3	4
---	---	---	---

Die Teilnehmerinnen waren in der Lage, die Kosten für die Organisation der Party zu ermitteln.

1	2	3	4
---	---	---	---

Die Teilnehmerinnen konnten die Einnahmen für die Organisation der Party ermitteln.

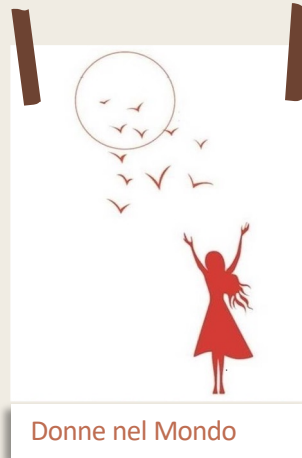
1	2	3	4
---	---	---	---

Zusätzliche Kommentare/Feedback über die Aktivität und die Teilnahme der Frauen:



EMPOWER

Die Partner



Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.

