

## GET-UP Unterrichtseinheiten für Meisterklassen

### Modul 7: Verwaltung des Geldes

#### Einheit 1 – Finanzierungsquellen

**Lernergebnisse:** Nach Abschluss des Workshops sind die nachhaltigen Entrepreneure (Lerner) fähig:

- ❖ Den Finanzierungsbedarf Ihrer Unternehmung zu bewerten
- ❖ Wichtige Finanzierungsquellen für die Entwicklung eines neuen/ bestehenden Unternehmens zu identifizieren
- ❖ Alternative Finanzierungsquellen zu identifizieren
- ❖ Das Crowdfunding-Modell zu verstehen

Inhalt und Lehrmethode	Zeitvorgabe (Minuten)	Benötigte Materialien und Ausrüstung	Bewertung/ Evaluation
<p><i>Workshop Eröffnung</i></p> <p><u>Trainer Einführung:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Der Trainer führt die Lernenden in das Modul „Verwaltung des Geldes“ ein und vermittelt einen Überblick über das erste Kapitel „Finanzierung neuer Unternehmen“.</li> <li>❖ Unter der Verwendung von Flipcharts und Marker führt der Trainer eine kurze Gruppendiskussion über die Frage „Warum brauchen Unternehmen Geld?“ Der Hintergrund dieser Aktivität besteht darin, den Lernenden zu helfen, die finanziellen Auswirkungen der Mehrheit ihrer Geschäftsentscheidungen zu verstehen.</li> </ul>	<u>10 Minuten</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Flipchart;</li> <li>❖ Marker;</li> <li>❖ Stifte und Notizmaterialien für die Lernenden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Die Lernenden werden sich vollkommen in die Gruppendiskussion einbringen und sich Notizen machen, um ihr Lernen zu unterstützen.</li> </ul>
<p><u>Trainer Input und Gruppenaktivität:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Der Trainer leitet eine Gruppenaktivität für die Lernenden an. Dabei geht es um die Bewertung</li> </ul>	<u>20 Minuten</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Kopien der „Checkliste: Welche Finanzierung benötigen Sie?“ für alle</li> </ul>	Der Trainer gibt die Kopien der „Checkliste“ an alle Lernenden (siehe Anhang 1).

<p>ihres Finanzierungsbedarfes bei der Gründung und Entwicklung ihres Unternehmens.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Der Trainer verteilt die "Checkliste: Welche Finanzierung benötigen Sie?" – Die Checkliste ist sowohl für neue Unternehmer, als auch für etablierte KMUs anwendbar.</li> <li>❖ Anhand der Checkliste ermöglicht der Trainer eine Gruppendiskussion, um zu ermitteln, wie viel Geld die Lernenden tatsächlich für ihre Unternehmung benötigen.</li> </ul>		<p>Lernenden (siehe Anhang 1);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Stifte und Notizmaterialien für die Lernenden</li> </ul>	<p>Im Anschluss an die Gruppendiskussion über die „Checkliste“, lädt der Trainer die Lernenden ein, die Checklisten-Vorlage, für ihr Geschäft als Teil ihres selbstgesteuerten Lernens, zu vervollständigen.</p>
<p><u>Trainer Präsentation:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Mithilfe von PowerPoint-Folien führt der Trainer die Teilnehmer in das Thema Finanzierungsquellen für ihr Unternehmen ein: <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Interne Finanzierungsquellen;</li> <li>❖ Kredite und Finanzinstitute;</li> <li>❖ Soft-funding und Zuschüsse;</li> <li>❖ Überblick über alternative Finanzierungsquellen – Crowdfunding, Angel-Investoren, Risikokapital, Startkapital, etc.</li> </ul> </li> </ul>	<p><u>10 Minuten</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ PowerPoint-Folien;</li> <li>❖ Projektor und Bildschirm;</li> <li>❖ Laptop;</li> <li>❖ Stifte und Notizmaterialien für die Lernenden.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Die Lernenden werden sich Notizen über die Finanzierungsquellen machen, die für ihre Unternehmung am geeignetsten sind und die bei der Entwicklung ihrer Geschäftspläne unterstützend wirken.</li> </ul>
<p><u>Trainer Präsentation und Handzettel:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Anhand von PowerPoint-Folien führt der Trainer die Gruppe in das Crowdfunding-Modell und seine Vor- und Nachteile ein.</li> <li>❖ Der Trainer erleichtert die Sitzung, indem er Kopien einer "Crowdfunding-Matrix" an die Lernenden verteilt.</li> <li>❖ Die Matrix enthält eine Liste und eine Einführung zu 10 Plattformen, die Zugang zu Crowdfunding für KMU im nachhaltigen Sektor bieten.</li> </ul>	<p><u>20 Minuten</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ PowerPoint-Folie;</li> <li>❖ Projektor und Bildschirm;</li> <li>❖ Laptop;</li> <li>❖ Kopien der Crowdfunding Matrix (siehe Anhang 2) für alle Lernenden;</li> <li>❖ Kopien der Fallstudie für alle Lernenden (siehe Anhang 3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Die Lernenden werden die "Crowdfunding-Matrix" prüfen und sich online über die Finanzierungsplattformen informieren. Die Lernenden sollen in der Lage sein, die relevanteste Crowdfunding-Plattform für ihre Unternehmung zu identifizieren.</li> </ul>

<p><u>Fallstudie:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Der Trainer stellt den Teilnehmern eine Fallstudie vor, in der gezeigt wird, wie ein KMU sein Geschäft mit Crowdfunding finanziert.</li> <li>❖ Die Fallstudie wird dazu beitragen, dem Crowdfunding-Modell eine reale Perspektive zu geben. Sie zeigt den Teilnehmern, wie Unternehmen mit dieser Finanzierungsquelle ihr Geschäft finanzieren oder ausbauen.</li> <li>❖ Nach der inhaltlichen Besprechung der Fallstudie wird eine Gruppendiskussion durch den Trainer angestoßen. Der Trainer klärt über die Probleme und Unsicherheiten, die die Teilnehmer mit der Fallstudie haben könnten auf.</li> </ul>	<p><u>20 Minuten</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Stifte und Notizmaterialien für die Teilnehmer.</li> </ul>	
<p><u>Abschlusssitzung und Evaluation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Der Trainer beendet die Meisterklasse mit einer kurzen verbalen Feedbackrunde.</li> <li>❖ Der Trainer verteilt Kopien eines Evaluationsbogens zum Workshop und bittet die Teilnehmer diesen auszufüllen.</li> </ul>	<p><u>10 Minuten</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Kopien des Evaluationsbogens für die Teilnehmer;</li> <li>❖ Stifte und Notizmaterialien für die Teilnehmer;</li> <li>❖ Flip-Chart und Marker für verbales Feedback</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Die Teilnehmer werden sich umfassend in die Bewertungs- und Feedbackaktivitäten einbringen und den Evaluationsbogen ausfüllen.</li> </ul>
<p><b>Gesamtzeit</b></p>	<p><b>90 Minuten</b></p>		

## Anhang 1 - Handzettel - Checkliste: Welche Finanzierung benötigen Sie?

Checkliste: Welche Finanzierung benötigen Sie?	
Was möchten Sie finanzieren?	Hier können Sie auflisten, welche genauen Artikel Sie für Ihr Unternehmen kaufen müssen. Zusätzlich müssen Sie die Überlegung führen, was noch benötigt wird, damit die Investition funktioniert.
Wie viel brauchen Sie?	Listen Sie auf, was ihre voraussichtlichen Ausgaben sein werden. Müssen Sie Räumlichkeiten und/ oder Ausrüstung oder Werkzeuge kaufen oder mieten? Müssen Sie Vorräte auf Lager kaufen? Was sind Ihre laufenden Kosten, damit ist beispielweise Elektrizität, Heizung, Brennstoff oder die Wartung für ein Auto usw. gemeint?
Wie viel haben Sie selbst?	Eine vorläufige Untersuchung der Einflussfaktoren würde Ihnen helfen, zu prognostizieren, wie viel Sie für die Investition benötigen. Sie müssen immer über Ihre Liquidität nachdenken und sehen, welche Betriebsmittel Sie benötigen.

**Jetzt zu Ihnen! Füllen Sie die folgende Checkliste für Ihr eigenes nachhaltiges Unternehmen aus.**

### Checkliste: Welche Finanzierung benötigen Sie?

Was möchten Sie finanzieren?	
Wie viel benötigen Sie?	
Wie viel haben Sie selbst?	
Wie lange benötigen Sie das Geld?	
<b>Sie müssen sicherstellen, dass Ihre Investition/ ihr Kredit Gewinn generiert. Dies ist der einzige Beweis, dass Sie eine Finanzierung benötigen</b> <b>(Dieser Abschnitt gilt nur für etablierte KMU)</b>	
Benötigen Sie eine Finanzierung, weil Ihre Kunden nicht zahlen?	
Benötigen Sie Geld, weil ihre Umsätze in letzter Zeit zu niedrig waren?	

## Anhang 2 - Handzettel – Nachhaltige Unternehmen Crowdfunding Matrix

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die primären Crowdfunding-Plattformen für Projekte und Start-ups im nachhaltigen Unternehmenssektor.

Plattformname	Beschreibung der Plattform	Link/ Weitere Informationen
<b>Cutting Edge Capital</b>	<p><i>Cutting Edge Capital</i> ist eine Finanzierungsplattform, die das Ziel verfolgt, mit Unternehmen und Projektleitern zusammenzuarbeiten und Anbieter zu nutzen, die die folgenden Kriterien erfüllen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• lokale und/ oder gemeinschaftliche Eigentümerschaft des Projekts;</li> <li>• Authentizität und Engagement für Inklusivität und Vielfalt;</li> <li>• Gesellschaftliche Verantwortung;</li> <li>• Umweltverantwortung.</li> </ul>	<a href="http://www.cuttingedgecapital.com">www.cuttingedgecapital.com</a>
<b>Green Fundraising</b>	<p><i>GreenFundraising.org</i> ist eine neue Website, die Unternehmer und gemeinnützige Crowdfunding-Projekte für Nachhaltigkeit und gesunde Lebensweisen unterstützt.</p>	<a href="http://greenfundraising.org">http://greenfundraising.org</a>
<b>Grid Share</b>	<p><i>Grid Share</i> ist eine unabhängige Online-Förderplattform für erneuerbare Energieprojekte und Cleantech-Unternehmen.</p>	<a href="http://www.gridshare.com">www.gridshare.com</a>

<b>Start Some Good</b>	<p><i>Start Some Good</i> ist eine Crowdfunding-Plattform, ausschließlich für Initiativen zum sozialen Wandel. Sie gibt Social Entrepreneurs, Non-Profit-Organisationen und Community-Gruppen die Möglichkeit, die nötigen Mittel aufzubringen, um etwas zu bewegen oder zu verändern. Die Plattform zielt darauf ab, jeden mit einer großartigen Idee zu befähigen, die Welt zu verbessern.</p>	<a href="http://www.startsomegood.com">www.startsomegood.com</a>
<b>Sun Funder</b>	<p>Im Laufe des nächsten Jahrzehnts wird die Solarenergie die herkömmliche Energieversorgung in den Entwicklungsländern ablösen, ähnlich wie das Mobilfunknetz das Festnetz immer mehr verdrängt hat. Sun Funder widmet sich der Finanzierung dieser aufstrebenden Solarmarkttransformation. Sun Funder ist ein Solarfinanzunternehmen, das das Ziel hat, Kapital für Solarenergie in aufstrebenden Märkten freizusetzen. Insbesondere in den Märkten, in denen über 2,2 Milliarden Menschen ohne Zugang zu zuverlässiger Energie leben.</p>	<a href="http://sunfunder.com">http://sunfunder.com</a>
<b>Worth Wild</b>	<p><i>Worth Wild</i> ist eine Crowdfunding-Plattform für umweltbewusste Unternehmen, gemeinnützige Organisationen und Einzelpersonen, die Geld für Projekte benötigen, um den Planeten zu schützen und zu erhalten. Als zertifizierte B Corp ist Worth Wild mehr als eine Crowdfunding-Website. Die kostenlose nachhaltige Plattform ist eine Bewegung, die von Menschen geschaffen wurde, die die Umwelt an erste Stelle setzen und ein soziales Netzwerk für die nächste Generation von Umweltverantwortlichen schaffen. Die Umweltverantwortlichen setzen sich für Produkte, Ideen und Dienstleistungen ein, die gemeinsam der Umwelt helfen.</p>	<a href="http://www.worthwild.com">www.worthwild.com</a>

<b>Causes</b>	<p><i>Causes</i> ist eine Plattform, auf der Unternehmer und Förderer zielgerichtete Kampagnen, Spendenaktionen und Petitionen zu Themen, die Sektoren und Gemeinschaften auf der ganzen Welt betreffen, entdecken, unterstützen und organisieren können. Durch den Aufbau eines passionierten Publikums zu sozialen, politischen und kulturellen Themen können die <i>Causes</i>-Mitglieder schnell und effektiv an Lösungen für die schwierigsten Probleme von heute arbeiten. Und dank der integrierten Unterstützungsgemeinschaften muss keine Kampagne von Grund auf neu starten.</p>	<a href="http://www.causes.com">www.causes.com</a>
<b>Cause Vox</b>	<p>Cause Vox ist eine von der Gemeinschaft gelenkte Fundraising-Plattform, die Fundraising-Teams bei gemeinnützigen Organisationen hilft, Unterstützer zu aktivieren, neue Spender zu erreichen und online mehr Spenden zu sammeln. Non-Profit-Unternehmen können Projekte online erstellen und diese Projekte an interessierte Mitwirkende auf der ganzen Welt vermarkten.</p>	<a href="http://www.causevox.com/crowdfunding">www.causevox.com/crowdfunding</a>

## Anhang 3 - Fallstudie - Sondors THIN Electric Bike: Die ersten 72 Stunden

(Quelle: <https://go.indiegogo.com/blog/2016/02/sondors-ebike-crowdfunding-infographic.html>)



In den letzten Jahren sind Elektrofahrzeuge immer zugänglicher geworden. Das ist ein großartiger Schritt zur Reduzierung unserer CO<sub>2</sub>-Emissionen auf unserer schönen Erde. Ein Schlüsselspieler in der E-Bike-Welt ist Sondors, der über 6 Millionen Dollar gesammelt hat, um die Produktion seines All-Terrain-eBikes zu finanzieren. Jetzt ist das Team zurück, um Geld für ihr neuestes eBike zu sammeln: das Sondors THIN. Das THIN ist ein erschwingliches, leichtes Fahrzeug, das mit seinem sauberen und eleganten Design den eBike-Transport neu erfinden will. Sie erreichten ihr Ziel von 100.000 US-Dollar in weniger als fünf Stunden und erzielten in nur 72 Stunden eine beeindruckende Summe. Hier sind die Zahlen hinter den ersten 72 Stunden der Sondors THIN eBike Kampagne.

TOTAL AMOUNT RAISED:

**\$449,975**

AVERAGE FUNDS RAISED PER HOUR:

**\$6,250**

AVERAGE FUNDS RAISED PER MINUTE:

**\$104**

LARGEST CONTRIBUTION:

**\$1,011**

MINUTES TO REACH GOAL:

**284**

TOP 10 CONTRIBUTING COUNTRIES

