

Studiengang Schutz Europäischer Kulturgüter
Europa-Universität Viadrina in Frankfurt/ Oder

Verfasser: Verena Weber

Betreuer: Prof. Dr. Alfred Kötzle, Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,
insbesondere Controlling

Zweitgutachter: Dipl. Kfm. Markus Niggemann, Lehrstuhl für Allgemeine
Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Controlling

Titel der Masterarbeit: Die Erstellung eines Businessplanes zur Strukturierung und
Planung komplexer Projekte – exemplarisch dargestellt am Denkmalinformations-
und Spendensystem Sprechende Steine

Semester der Fertigstellung: WS 2010/2011

Aufgabenstellung:

Spätestens seit dem Europäischen Denkmalschutzjahr 1975 wurde der Ruf nach dem Schutz und der Pflege der in Deutschland rund eine Million zählenden Zeugnisse der Vergangenheit laut. Mehr und mehr wurde den Menschen bewusst, dass ein Denkmal einem Ort oder einer Region einen individuellen Charakter verleiht, Identität und Identifikation fördert und Lebensqualität bedeutet. Diese Gründe sind es vor allem, die den Themen Denkmalschutz und Denkmalpflege einen hohen Stellenwert in der Öffentlichkeit zuteil werden lassen.

Die institutionelle Denkmalpflege wird in der Öffentlichkeit trotz dieses Bewusstseins oftmals als elitär und verstaubt wahrgenommen; zumal die vielfältigen Anstrengungen um den Erhalt und die Pflege der historischen Gebäude oftmals nur punktuell in das Bewusstsein der Menschen dringen, etwa dann, wenn der Erhalt eines herausragenden Denkmals oder gar einer ganzen Kulturlandschaft zur Disposition steht, wie die aktuelle Diskussion um den Erhalt des Stuttgarter Hauptbahnhofes und die langjährige Auseinandersetzung um den Bau der Waldschlösschenbrücke in Dresden eindrucksvoll zeigen. Wenn es allerdings um die Erhaltung eines „Denkmals von Nebenan“ geht, so gelingt es den Denkmalschützern oftmals nicht in ausreichendem Maße, die Öffentlichkeit mit ihrem Anliegen zu erreichen und um eine breite Unterstützung für ihr Anliegen zu werben. Dieser Sachverhalt gab der Verfasserin der vorliegenden Arbeit den Anstoß, neuartige Wege in der Vermittlung der Idee des Denkmalschutzgedankens zu beschreiten. Sie initiierte das Projekt Sprechende Steine, das sich zum Ziel setzt, kulturrainen Menschen die Möglichkeit zu bieten, mithilfe des Mobiltelefons vielfältige und lehrreiche Informationen zu historischen Bauwerken erhalten zu können. Im Idealfall kann dadurch das Interesse am Thema Denkmalschutz – speziell bei der jüngeren Generation – geweckt oder gesteigert werden und ein Bewusstsein für die Wichtigkeit der Erhaltung und des Schutzes von Objekten und anderen Überlieferungen aus der Vergangenheit geschaffen werden.

Die Dienstleistung umfasst auch eine neuartige und zeitgemäße Spendenfunktion. Sie soll die breite Öffentlichkeit zu einem stärkeren finanziellen Engagement für die Belange des Denkmalschutzes anregen und in die Auseinandersetzung um die

Erhaltungsbemühungen wertvoller Baudenkmale stärker einbeziehen. Die Umsetzung eines solchen Vorhabens bedarf einer intensiven Vorbereitung und Planung. Um aus dieser Idee mittelfristig ein Geschäftsmodell zu entwickeln, müssen mehrere Stadien durchlaufen werden. Eine wichtige Etappe ist die Erstellung eines Businessplans. Ein solcher Plan ist auf dem Weg zur Firmengründung heutzutage nicht mehr wegzudenken. Er dient zum einen dazu, das Projekt gründlich zu durchdenken und zu strukturieren, zum anderen ist er ein wichtiges Instrument zur schlüssigen Darlegung der geplanten Gründung bei Banken, Institutionen und zur Werbung potenzieller Unterstützer. Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, das Wesen dieses Planungsinstrumentes ausführlich darzulegen, um anschließend die praktische Umsetzung anhand des Denkmalinformations- und Spendensystems Sprechende Steine exemplarisch zu demonstrieren.

Quellen:

Sekundärliteratur:

Arndt, Werner (Hrsg.): Der optimale Businessplan. Handbuch Münchener Business Plan Wettbewerb, München 2006.

Benzel, Wolfgang/Wolz, Eduard: Businessplan für Existenzgründer, 2., aktualisierte Auflage, Berlin 2006.

Brüderl, Josef et al.: Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Betriebswirtschaftliche Schriften, Heft 140, Berlin 1996.

Haberfellner, Reinhard et al.: Systems Engineering. Methodik und Praxis, 11., durchgesehene Auflage, Zürich 2002.

Heucher, Martin et al.: Planen, gründen, wachsen. Mit dem professionellen Businessplan zum Erfolg, Wien/Zürich 2004.

Hirsh, Robert D./Peters Michael P.: Entrepreneurship, New York 2002.

Hofmeister, Roman: Business Plan. Erfolgreiche Umsetzung von Geschäftsideen, Wien 1996.

Klandt, Heinz: Gründungsmanagement. Der integrierte Unternehmensplan, München 1999.

Klandt, Heinz/Finke-Schürmann, Tanja: Existenzgründung für Hochschulabsolventen. So erstellen Sie einen überzeugenden Business Plan, Frankfurt am Main 1998.

Kußmaul, Heinz: Betriebswirtschaftslehre für Existenzgründer. Grundlagen mit Fallbeispielen und Fragen der Existenzgründungspraxis, 6., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage, München 2008.

Kußmaul, Heinz (Hrsg.): Der Business-Plan am Beispiel. Arbeitspapiere zur Existenzgründung, Band 7, Saarbrücken 2000.

Lechler, Thomas/Gemünden, Hans G.: Gründerteams. Chancen und Risiken für den Unternehmenserfolg, Heidelberg/New York 2003.

Meffert, Heribert: Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, Wiesbaden 2000.

Nagl, Anna: Der Businessplan, 4., überarbeitete und erweiterte Auflage, Wiesbaden 2009.

Niggemann, Markus: Studienmaterial zum Theoriefach Projektmanagement im Studiengang Schutz Europäischer Kulturgüter an der Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder), o. O. u. J., S. 81ff.

Oehrich, Marcus: Betriebswirtschaftslehre. Eine Einführung am Businessplan-Prozess, München 2009.

O.V.: Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (Hrsg.): Das Handbuch zum

BPW 2010. In drei Stufen zum perfekten Businessplan, Berlin 2009.

Ripsas, Sven: Der Businessplan. Von der Idee zum erfolgreichen Geschäftsplan, in: Dieterle Willi K. M./Winckler Eike M.: Gründungsplanung und -finanzierung, 3. Auflage, München 2000.

Schmidt, Götz: Methode und Techniken der Organisation, Schriftenreihe „Der Organisator“, Band 1, 11. Auflage, Gießen 1997.

Schwetje, Gerald/Vaseghi, Sam: Der Businessplan. Wie Sie Kapitalgeber überzeugen, 2. Auflage, Berlin/Heidelberg 2006.

Singler, Axel: Businessplan, 3. Auflage, Planegg/München 2010.

Steinbuch, Pitter A. (Hrsg.): Projektorganisation und Projektmanagement. Moderne Organisation für Praxis und Studium, Ludwigshafen 1998.

Struck, Uwe: Geschäftspläne. Voraussetzung für erfolgreiche Kapitalbeschaffung, Stuttgart 1990.

Tauchnitz, Jürgen: Marketingkonzeption, in: Dieterle Willi K. M./Winckler Eike M.: Gründungsplanung und -finanzierung, 3. Auflage, München 2000.

Tiffany, Paul/Peterson, Steven D.: Businessplan für Dummies, 2. Auflage, Bonn 2000.

Weickert, Sven: Marktforschung, in: Dieterle Willi K. M./Winckler Eike M.: Gründungsplanung und -finanzierung, 3. Auflage, München 2000.

Zangemeister, Christof: Nutzwertanalyse in der Systemtechnik. Eine Methodik zur multidimensionalen Bewertung und Auswahl von Projektalternativen, München 1976.

Nachschlagewerke:

Duden Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag, 4. Auflage, Lizenzausgabe Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn 2009.

Internetreferenzen:

Datenreport 2008. Der Sozialbericht für Deutschland, erreichbar unter: http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Publikationen/Querschnittsveroeffentlichungen/Datenreport,templateId=renderPrint.psmI_nn=true, Kapitel 13, PDF-Datei, S. 370, Zugriff: 18.10.10.

Gabler Verlag (Hrsg.), Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: Fundraising, erreichbar unter <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/9489/fundraising-v6.html>, Zugriff: 16.10.10.

Gabler Verlag (Hrsg.), Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: break-even-point, erreichbar unter: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/break-even-point.html>, Zugriff: 20.10.10.

http://www.bitkom.org/de/presse/62013_61980.aspx, Zugriff: 18.10.10.

http://www.bmj.bund.de/files/-/3759/Leitfaden_zum_Vereinsrecht_barrierefrei.pdf, Zugriff: 13.10.10.

<http://www.denkmalschutz.de/home.html>, Zugriff: 20.10.10.

<http://www.eurob.org/>, Zugriff: 15.10.10.

http://www.fundraisingverband.de/Statistiken/Wer_spendet.html#Anchor-Welchen-5677, Zugriff: 20.10.10.

<http://www.initiaved21.de/aktuelles/news/21-prozent-der-handybesitzer-nutzen-das-mobile-internet>, Zugriff: 17.10.10.

<http://www.prosoz.de/produktbereiche/bauen/software/prodenkmal.html>, 19.10.10

<http://www.schloesser-gmbh.de/index.php>, Zugriff: 19.10.10.

<http://www.spendino.de/>, Zugriff: 16.10.10.

<http://www.spendino.de/allgemeine-geschaeftsbedingungen.html>, Zugriff: 19.10.10.

<http://www.stadtentwicklung.berlin.de/denkmal/denkmalliste/index.shtml>,

Zugriff: 19.10.10.

<http://www.statistik-berlin-brandenburg.de/>, Zugriff: 19.10.10.

http://www.statistik-berlin-brandenburg.de/presse/presse_pm.asp?Sageb=120&PTyp=100&creg=BBB-&anzwer=1, Zugriff: 19.10.10.

<http://www.test.de/themen/computer-telefon/test/Handys-23-Modelle-im-Test-1487710-1490783/>, Zugriff: 20.10.10.

<http://www.typolexikon.de/c/corporate-design.html>, Zugriff: 20.10.10.

<http://www.unesco.de/welterbeliste.html>, Zugriff: 20.10.10. <http://www.uni-halle.de/qrcode/>, Zugriff: 20.10.10.

Methoden der Bearbeitung:

Die Gliederung der vorliegenden Arbeit weist einen chronologischen Charakter auf und besteht aus zwei Teilen. Im ersten Teil (Kapitel 2) beschäftigt sich die Verfasserin, wie zuvor angedeutet, mit den theoretischen Grundlagen eines Businessplans. Einführend wird der Terminus definiert, daraufhin seine Funktion und die Zielgruppen erläutert sowie auf seine interne und externe Bedeutung eingegangen. Daran schließen sich die Punkte 2.3. bis 2.3.9. mit der Darstellung der Inhalte an, die zeigen, wie ein solcher Plan idealtypisch aufgebaut ist. Im zweiten Teil dieser Masterarbeit, der zugleich den Hauptteil bildet, werden diese Grundlagen praktisch am Projekt Sprechende Steine angewendet. Zu diesem Zweck wird zu Beginn von Kapitel 3 die Gliederung des Geschäftsplanes aufgezeigt. Diese Gliederung bildet die Grundlage für alle folgenden Abschnitte, da aus dieser einzelne Aspekte herausgenommen und ausführlich diskutiert werden. Im Mittelpunkt der Betrachtungen stehen hierbei die Beschreibung der Dienstleistung, der Zielgruppen und des Kundennutzens. Es folgen die Punkte Rechtsform, Standort und Finanzplanung, die als argumentative Teile eingebracht werden. Anhand dieser Kriterien werden verschiedene mögliche alternative Umsetzungsmöglichkeiten von Sprechende Steine aufgezeigt: Warum hat sich die Projektgründerin für die Rechtsform einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts und nicht etwa für eine GmbH oder eine Partnergesellschaft entschieden? Warum wurde Berlin als Gründungsstandort gewählt? Und warum soll bei Markteintritt nur eine Minimalversion der Dienstleistung bereitstehen? Inwiefern der Businessplan hilft, diese und andere Fragen zu beantworten und welche Hilfsmittel und Methoden zur Entscheidungsfindung herangezogen werden, soll Inhalt der folgenden Ausführungen sein.

Ergebnisse der Masterarbeit:

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurde deutlich gemacht, wie mithilfe eines Businessplanes das Wesen und die Zielstellung eines komplexen Projektes strukturiert, geplant und nach außen kommuniziert werden kann.

Es wurde anschaulich und sehr praxisnah dargelegt, welche interne und externe Bedeutung ein Businessplan für bereits am Markt etablierte als auch für in Gründung begriffene Unternehmen entfalten kann. Die Zweiteilung der Arbeit in Theorie- und Praxisteil ermöglichte es, dem Leser wichtiges theoretisches Wissen zu vermitteln, welches die Basis für die exemplarische Anwendung eines Businessplanes am Projekt Sprechende Steine bildete. Mit diesem Plan liegt nunmehr ein ausführliches

Dokument vor, das Auskunft über die Absichten und Ziele des Projektes sowie seine qualitativen und quantitativen Aspekte gibt. Es dient der Verfasserin zu Einem zu internen Zwecken und kann mithilfe der vorliegenden Ausgangsversion immer wieder geprüft, aktualisiert und überarbeitet werden, zum Anderen kann es im Hinblick auf eine mögliche Gründung nach dem Studium zur Vorlage etwa bei potenziellen Geldgebern oder sonstigen Stakeholdern dienen.

Es wurde gezeigt, dass das Erstellen eines Businessplans nicht nur zur Finanzierung, sondern vielmehr für den Unternehmer selbst von großer Bedeutung ist, um vollständig, übersichtlich und verständlich Aussagen über die Geschäftsidee, die Produkte bzw. Dienstleistungen, die Rechtsstruktur, die (Gründungs-) Finanzierung uvm. machen zu können.

Die Verfasserin kann hoch motiviert in die Zukunft schauen, da sie sich selbst durch die Beschäftigung mit der Thematik ein neues Wissensfeld erschlossen hat und durch die Erstellung des Businessplanes herausgearbeitet werden konnte, dass die innovative Dienstleistung sehr gute Marktchancen erkennen lässt.

Darüber hinaus wurde bereits entschieden, den Service an ausgewählten Objekten in der Region Berlin/Brandenburg zu testen. Aufgrund von bestehenden Kontakten zu weiteren Interessenten, wie z. B. zu den Organisatoren der Europäischen Route der Backsteingotik, wäre eine Weiterentwicklung und Anpassung der Dienstleistung auf gegebene Bedürfnisse oder bereits vorhandene Strukturen denkbar.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass bei der Weiterentwicklung einer Idee zu einer Dienstleistung eine strukturierte Planung die Grundlage zur Betrachtung und Erfüllung aller Voraussetzungen für ein erfolgreiches Bestehen bildet. Die Idee und Dienstleistung des erarbeiteten Businessplanes für das Projekt Sprechende Steine bedeutet insgesamt einen Mehrwert für die Gesellschaft und für Besucher unseres Landes, sie ist wirtschaftlich umsetzbar, und die Autorin mit ihr für die Zukunft gerüstet.