



Real Market Challenge B1

Ich kann einen am Markt umsetzbaren Businessplan erarbeiten.

Core Entrepreneurial Education



Core-Businessplan

Wie wird aus einer Idee ein Geschäftsmodell? Was sind die wirtschaftlichen Bedingungen dafür? Die Jugendlichen erstellen Schritt für Schritt einen Core Businessplan für ein eigenes Produkt oder eine eigene Dienstleistung: von den Start-up-Kosten über Marktchancen und Zielgruppen bis zur Finanzprognose.

Materialien für Schüler/innen

Youth Start Entrepreneurial Challenges Programm

basierend auf dem TRIO-Modell für Entrepreneurship – www.youthstart.eu

Core Entrepreneurial Education		Entrepreneurial Culture			Entrepreneurial Civic Education
 Idea Challenge	 Hero Challenge	 Empathy Challenge	 Storytelling Challenge	 Buddy Challenge	 My Community Challenge
 My Personal Challenge	 Lemonade Stand Challenge	 Perspectives Challenge	 Trash Value Challenge	 Open Door Challenge	 Volunteer Challenge
 Real Market Challenge	 Start Your Project Challenge	 Extreme Challenge	 Be A YES Challenge	 Expert Challenge	 Debate Challenge

Das TRIO-Modell ist eine ganzheitliche Definition von Entrepreneurship, die drei Bereiche umfasst:

Core Entrepreneurial Education bezeichnet die Basisqualifikation unternehmerischen Denkens und Handelns: eigene innovative Ideen entwickeln und sie kreativ und strukturiert umsetzen.

Entrepreneurial Culture steht für Persönlichkeitsentwicklung: eigeninitiativ sein, an sich glauben, empathisch und teamfähig agieren sowie sich und anderen Mut machen.

Entrepreneurial Civic Education bedeutet die Stärkung der Sozialkompetenz als Staatsbürger/in: Verantwortung für sich, andere und die Umwelt übernehmen.

Jede Challenge gehört zu einer **Challenge-Familie**, die durch ein eigenes Piktogramm charakterisiert wird und farblich einem der TRIO-Bereiche zugeordnet ist. Eine Challenge-Familie umfasst mehrere Challenges auf verschiedenen Kompetenzniveaus. Die in den Unterrichtsmaterialien verwendeten Bezeichnungen stehen für folgende Niveaus:

A1 – Primarstufe; A2 – Sekundarstufe I; B1 und B2 - Sekundarstufe II; C1 – Schnittstelle Sekundarstufe II zu Tertiärstufe. Das jeweils nächste Niveau baut auf dem vorigen auf.



Arbeitsblatt 1: Sandwich-Übung

Arbeitsaufgabe: Ein Sandwich-Liefergeschäft ist eine beliebte Unternehmensgründung. Ein solches Unternehmen bietet Sandwiches an. Arbeiten Sie die folgenden Schritte durch und machen Sie sich mit den Herausforderungen für die Planung eines solchen Unternehmens vertraut.

a) Das perfekte Sandwich

- Wie sollte das perfekte Sandwich aussehen, damit es viele Kundinnen und Kunden erreicht?
- Was werden Sie alles dazu benötigen?
- Erstellen Sie eine Liste der Zutaten.

b) Kaufen Sie die Zutaten ein.

- Wo können Sie die Zutaten preisgünstig einkaufen?
- Wie viel Geld werden Sie benötigen?
- Kaufen Sie die Zutaten ein oder bringen Sie sie von zuhause mit.
- Heben Sie die Rechnungen auf, damit Sie wissen, wie viel Ihre Zutaten kosten.

c) Erstellen Sie einen Prototypen.

- Jetzt haben Sie alle Zutaten zusammen.
- Erstellen Sie Ihr perfektes Sandwich.
- Geben Sie Ihrem Sandwich einen Produktnamen.

d) Kalkulieren Sie die Kosten für ein Sandwich.

- Sie kennen die Zutaten für Ihr perfektes Sandwich. Was kosten die einzelnen Zutaten?
- Welche Kosten können Sie leicht bzw. schwierig dem einzelnen Sandwich zurechnen?
- Was kostet ein Sandwich?

e) Zeigen Sie den Marktpreis für ein Sandwich auf.

- Erheben Sie die Marktpreise!
- Wie viel könnten Sie für ein Sandwich verlangen?

f) Berechnen Sie Ihren Verdienst.

- Berechnen Sie die Differenz zwischen Marktpreis und Kosten pro Sandwich.
- Überlegen Sie, wie viel Sie pro Monat verdienen wollen.
- Wie viele Sandwiches müssen Sie verkaufen, damit Sie Ihren Verdienst erwirtschaften?

g) Analysieren Sie Ihre Berechnung.

- Haben Sie alle Kosten bei der Kalkulation der Stückkosten berücksichtigt?
- Können Sie alle Sandwiches, die Sie produzieren, auch verkaufen?



h) ABC-Liste für die Businessplanung einer Unternehmensgründung

- Erstellen Sie eine ABC-Liste aller weiteren notwendigen Planungsschritte für die Gründung eines Unternehmens.
- Strukturieren Sie die Liste gemeinsam.

A	
B	
C	
D	
E	
F	
G	
H	
I	
J	
K	
L	
M	
N	
O	
P	
Q	
R	
S	
T	
U	
V	
W	
X	
Y	
Z	



Arbeitsblatt 2: Schritt für Schritt zum Core Businessplan

Beschreibung: Sie haben eine Idee entwickelt und sich verschiedene Möglichkeiten der Umsetzung überlegt. Bei dieser Challenge entscheiden Sie, wie Sie Ihr Geschäftsmodell konkreter gestalten können, indem Sie einen umfassenden Businessplan entwickeln.

Aufgabe: Zusammen mit Ihrem Team werden Sie einen Core Businessplan erstellen, der etwa 12 Seiten haben soll. Ihr Businessplan muss gewisse Elemente enthalten. Lesen Sie sich die Kriterien und deren Beschreibungen genau durch. Verwenden Sie das Arbeitsblatt 3 als Checkliste, um sicherzugehen, dass Sie alle Kriterien erfüllen.

Vorschläge zur Teamarbeit: Um die bestmögliche Note zu erhalten, sollten Sie sich bei der Arbeit im Team an folgende Richtlinien halten. Grundregeln:

1. *Jede/r* hat bei dieser Challenge eine Aufgabe und niemand kann sich entscheiden, nicht mitzuarbeiten.
2. Respektieren Sie gegenseitig Ihre Ideen und Ihre Arbeit. Sie werden sich gegenseitig bewerten, also seien Sie bei Ihrem Feedback respektvoll.
3. Setzen Sie einander realistische Deadlines und halten Sie sich an diese.
4. Verwenden Sie stets die Businessplan-Kriterien als Checkliste bzw. zur Selbsteinschätzung.



Befolgen Sie diese Schritte zur Erstellung Ihres Businessplans!

Schritt 1: Setzen Sie sich eine realistische Deadline und schreiben Sie einen ersten Entwurf!

- Setzen Sie sich gemeinsam als Team Deadlines, damit Sie mit Ihrer Arbeit gleichzeitig fertig werden können.
- Wenn Sie Ihren Abschnitt des Businessplans schreiben, sehen Sie sich die Leitfragen für den Abschnitt an. Fragen Sie sich stets: *Beantworte ich in meiner Arbeit all diese Fragen?*

Schritt 2: Tauschen Sie Ihre Abschnitte und lekturieren Sie sie gegenseitig.

- Lektorieren Sie gegenseitig die von Ihnen geschriebenen Abschnitte des Businessplans.
- Lesen Sie alles zweimal durch: Achten Sie zuerst auf die Bedeutung und dann auf Grammatik und Zeichensetzung.
- Geben Sie sich gegenseitig Feedback.

Schritt 3: Überarbeiten Sie Ihre Abschnitte. Beachten Sie dabei das Feedback, das Sie erhalten haben. Möglicherweise müssen Sie einzelne Passagen umschreiben, wenn diese nicht klar formuliert sind.

Schritt 4: Setzen Sie im Team eine weitere Deadline für den zweiten Entwurf.

- Jede/r muss sich an diese Deadline halten!
- Fügen Sie nun alle Abschnitte zu einem Dokument zusammen und speichern Sie es.

Schritt 5: Tauschen Sie Ihre Arbeit mit einem anderen Team und verwenden Sie das Arbeitsblatt zur Einschätzung durch Gleichaltrige.

- Tauschen Sie mit einem anderen Team in Ihrer Klasse die Pläne.
- Lesen Sie sich den Core Businessplan des anderen Teams genau durch.
- Verwenden Sie das Arbeitsblatt 4 zur Einschätzung durch Gleichaltrige und bewerten Sie den Core Businessplan der anderen.
- Was gefällt Ihnen daran? Was sollte Ihrer Meinung nach verbessert werden?
- Notieren Sie Ihr Feedback und diskutieren sie darüber.

Schritt 6: Überarbeitung und Vorbereitung der Abgabe

- Sie erhalten Feedback von einem anderen Team. Nehmen Sie dieses Feedback ernst.
- Welche Teile Ihres Businessplans sind gelungen? An welchen sollten Sie noch arbeiten?
- Wenn Ihre Kolleginnen und Kollegen etwas nicht verstehen, wird es Ihre Lehrerin/Ihr Lehrer bestimmt auch nicht verstehen!
- Überarbeiten Sie alle Abschnitte für die Abgabe.

Schritt 7: Geben Sie Ihre Arbeit ab – Bewertung durch die Lehrperson.

- Was Sie abgeben, gilt als finale Fassung und wird von Ihrer Lehrerin/Ihrem Lehrer benotet!



Arbeitsblatt 3: Kriterien für den Core Businessplan – Beschreibung

Lesen Sie die Leitfragen zu jedem Abschnitt Ihres Businessplans durch und verwenden Sie sie als Checkliste!

Grundlagen (15 %)

Mindestlänge/Sonstiges

1. Zusammenfassung

250 Wörter

- Erstellen Sie diesen Abschnitt als Letztes!!
- Haben Sie diesen Abschnitt als kurze Präsentation verfasst?
- Fasst dieser Abschnitt den ganzen Businessplan zusammen und präsentiert diesen ansprechend?
- Vermitteln Sie Ihren Leserinnen und Lesern ein Gefühl der Inspiration?

2. Beschreibung des Produkts/der Dienstleistung

400 bis 500 Wörter

- Beschreiben Sie, was Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ist.
- Erklären Sie, wie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung funktioniert und welchen Bedarf Sie damit abdecken.
- Was ist Ihr wichtigstes Verkaufsargument (USP)?

3. Marktchancen und Zielgruppe

250 bis 500 Wörter

- Woher wissen Sie, dass Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung Chancen auf dem Markt hat?
- Wer sind Ihre potenziellen Kundinnen und Kunden? Definieren Sie Ihre Zielgruppe.
- Haben Sie die 4 Ps vorgestellt? Produkt, Preis, Place (Vertrieb), Promotion (Kommunikation)?

4. Potenzielle Konkurrenz

250 bis 500 Wörter

- Wer sind Ihre potenziellen Konkurrentinnen und Konkurrenten? (Hier dürfen Sie nicht behaupten, es gäbe keine!)
- Gibt es so etwas Ähnliches wie Ihre Idee bereits?
- Welcher Art von Unternehmen könnten Sie Konkurrenz machen? Zählen Sie sie auf.

5. Beschreibung des Start-up-Teams

250 Wörter

- Wer ist in Ihrem Team? Haben Sie Fotos beigelegt?
- Haben Sie zu jedem Teammitglied ein paar Hintergrundinformationen geliefert (z. B. Alter, Herkunft, Schule, etc.)?
- Welche Rollen hat jedes Teammitglied? Wieso haben Sie sich gegenseitig ausgewählt?

6. Organisation Ihres Start-up-Unternehmens

250 bis 500 Wörter

- Wie ist Ihr Unternehmen organisiert? Welche Abteilungen und Positionen gibt es?
- Wie stellen Sie sich die Organisation Ihres Unternehmens vor, wenn Sie schließlich ins Geschäft einsteigen?
- Was wird innerhalb des Unternehmens erledigt und was wird ausgelagert?

Real Market Challenge B1

Youth Start Entrepreneurial Challenges



7. Von der Idee zur Umsetzung

500 Wörter

- Können Sie Schritt für Schritt erklären, wie Sie Ihre Idee umsetzen wollen?
- Legen Sie dazu einen chronologischen Plan vor.

8. Finanzprognose

250 bis 500 Wörter

- Können Sie die Kosten Ihrer Unternehmensgründung konkret beziffern?
- Welche Fixkosten haben Sie?
- Wie nachhaltig ist Ihr Unternehmen?
- Sind Ihre Zahlen realistisch?

9. Anhänge (Illustrationen, Prototyp, etc.)

verschiedene Bilder

- Bietet Ihr Businessplan verschiedene visuelle Hilfsmittel zu Ihrem Unternehmen und den Prototypen?
- Unterstützen Ihre Illustrationen Ihren Businessplan oder bieten sie Zusatzinformationen?

Die folgenden Kriterien sollten in Ihrem gesamten Businessplan integriert sein!

Marktforschung (20 %)

- Dies betrifft vor allem die Abschnitte 3 und 4.
- Vermittelt Ihr Businessplan den Eindruck, dass Sie sorgfältige Marktforschung betrieben haben?

Innovative Geschäftsidee (30 %)

- Dies betrifft vor allem die Abschnitte 1, 2 und 6.
- Ist Ihre Geschäftsidee einzigartig und realistisch und deckt sie einen bestimmten Bedarf?
- Wird das in Ihrem Businessplan erklärt?

Start-up-Kosten (15 %)

- Dies betrifft vor allem Abschnitt 8.
- Steht fest, wie viel Kapital Sie brauchen werden? Sind Sie sich der Kosten bewusst?
- Haben Sie recherchiert, wie viel die Dinge kosten werden, die Sie brauchen?

Nachhaltigkeit (10 %)

- Dies betrifft vor allem Abschnitte 1, 2, 3, 6 und 8.
- Zeigt Ihr Businessplan, dass Ihre Idee nachhaltig ist?

Layout und Design (10 %)

- Ist Ihr Businessplan gut organisiert und leicht lesbar?
- Haben Sie im ganzen Dokument konsequent die gleichen Schriftarten verwendet?
- Haben Sie ein Begleitschreiben und ein Inhaltsverzeichnis verfasst?
- Haben Sie Schriftgröße 12 und einen Zeilenabstand von 1,5 verwendet?

Überprüfen Sie diese Liste immer wieder, bis Sie völlig sicher sind, dass Sie nichts übersehen haben!



Arbeitsblatt 4: Einschätzung durch Gleichaltrige/die Lehrperson

Bewerten Sie jedes Team und erklären Sie die Punkteanzahl, die Sie vergeben, durch Feedback!

Kernelemente	Gewichtung der Punkte in %	Punkte von 1 bis 5 1 = könnte besser sein 3 = zufriedenstellend 5 = fortgeschritten	Ergebnis = Gewichtung X Punkte
Grundlagen <ul style="list-style-type: none"> • Zusammenfassung • Beschreibung des Produkts/ der Dienstleistung • Beschreibung des Start-up-Teams • Potenzielle Konkurrenz • Organisation Ihres Start-up-Unternehmens • Von der Idee zur Umsetzung • Marktchancen und Risikoevaluierung • Finanzprognose • Anhänge (Illustrationen, Prototyp, etc.) 	15		
Marktforschung <ul style="list-style-type: none"> • Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation • Zielgruppe identifiziert 	20		
Innovative Geschäftsidee <ul style="list-style-type: none"> • Gutes Verkaufsargument (USP) • Einzigartigkeit • Realistische Idee 	30		
Start-up-Kosten <ul style="list-style-type: none"> • Gründungskosten • Fixkosten für die ersten 6 Monate • Finanzplan 	15		
Nachhaltigkeit <ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltigkeit (Quellen/Nachweis) 	10		
Layout <ul style="list-style-type: none"> • Design • Klare Struktur 	10		
Summe	100		



Arbeitsblatt 5: Selbsteinschätzung am Ende der Lektion

Kreisen Sie die Smileys ein, die Ihrer Leistung entsprechen!

Ich kann meine Stärken und Schwächen identifizieren und mir Ziele setzen, um meine Schwachpunkte zu verbessern.	☺	☺☺	☺☺☺
Ich fühle mich wohl, wenn ich für eine Aufgabe Verantwortung übernehmen kann.	☺	☺☺	☺☺☺
Bei der Umsetzung von Aufgaben stelle ich mich möglichem Wettbewerb.	☺	☺☺	☺☺☺
Ich kann angemessene Ideen entwickeln und argumentieren, warum sie umgesetzt werden sollen.	☺	☺☺	☺☺☺
Ich kann Möglichkeiten erkennen, Chancen nutzen und Risiken identifizieren.	☺	☺☺	☺☺☺
Ich kann ein erstes Konzept erstellen und kenne die Funktionen eines Businessplans.	☺	☺☺	☺☺☺
Ich kann Ziele planen und ein begleitetes Projekt umsetzen.	☺	☺☺	☺☺☺
Ich kenne Möglichkeiten des Marketings, gute Ideen anderen Menschen näherzubringen.	☺	☺☺	☺☺☺
Ich möchte durch meine Ideen einen Beitrag für zukunftsorientiertes ökologisch und sozial sensibles Agieren in Wirtschaft und Gesellschaft leisten.	☺	☺☺	☺☺☺
Ich kann analysieren, ob meine Idee Gewinn bringen wird, und kann die Finanzierung meiner Idee erklären.	☺	☺☺	☺☺☺



➔ Arbeitsblatt 6: Zusammenfassung der Selbstreflexion

1. Haben Sie nach dieser Challenge ein anderes Verständnis dafür, wie ein Core Businessplan aussehen sollte? Wieso oder wieso nicht?

2. Fühlen Sie sich bereit, Ihre eigene Geschäftsidee in der realen Welt auf den Markt zu bringen?

3. Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten drei Dinge, die man bei der Geschäftsgründung wissen sollte?

4. Denken Sie nach dieser Challenge, dass eine Geschäftsgründung leicht oder schwer ist? Wieso? Erklären Sie Ihre Antwort.

5. Zählen Sie drei Dinge auf, die Sie von dieser Challenge gelernt haben.

6. Zählen Sie drei Dinge auf, die Sie Ihrer Meinung nach noch lernen sollten.
