



Inhalt und Ergebnis des Moduls

Nachdem die Schülerinnen und Schüler eine Geschäftsidee entwickelt haben, werden sie in diesem Modul dazu angeleitet, ein tragfähiges Geschäftsmodell zu erarbeiten. Dazu lernen sie das Business Model Canvas (BMC) als einfache, visuelle und schnell zu bearbeitende Methode kennen. In dieser Unterrichtseinheit beginnen sie mit dem Ausfüllen des Plakats. In den weiteren Einheiten folgen Ergänzungen. Auch die Verständigung in der Klasse über die Gewinnabsichten ist ein wichtiger Schritt für das Gesamtverständnis. Erst später erfolgen die konkrete Preisberechnung und Gewinnkalkulation. An dieser Stelle sollen die gesellschaftliche Dimension und Verantwortung im Vordergrund stehen. Die Schülerinnen und Schüler sollen dabei Gewinnmaximierung und gesellschaftlichen Nutzen abwägen.

Lernziele

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen das Business Model Canvas und können es anwenden,
- unterscheiden zwischen den Begriffen Geschäftsidee und Geschäftsmodell,
- können ihre Geschäftsidee, deren Besonderheiten (Alleinstellungsmerkmal) und ihre Zielgruppe (Kunden) beschreiben,
- wissen, welche Ausgaben zur Umsetzung der Geschäftsidee auf sie zukommen,
- diskutieren ihre Gewinnabsichten.

Besondere Methoden

- Arbeit in Kleingruppen
- Zusammenfassung der Arbeitsergebnisse in der Klasse (Plenum)

Zentrale Fachbegriffe

- Geschäftsmodell
- Business Model Canvas
- Zielgruppen/Kundschaft
- Ausgaben
- Einnahmen
- Gewinn
- Verlust

Benötigte Materialien

- Plakat: Business Model Canvas
- verschiedenfarbige Haftnotizen (Post-its)
- Bleistifte, schwarze Filzstifte

Zeitaufwand

- 2 Unterrichtsstunden

Allgemeine Hinweise

Um die Schülerinnen und Schüler mit dem BMC vertraut zu machen, sollten Sie dieses mit der Klasse gemeinsam ansehen und besprechen. Das BMC wurde 2011 von Alexander Osterwalder publiziert, es wird inzwischen weltweit eingesetzt – besonders bei der Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle. In diesem Modul werden folgende Felder bearbeitet: Geschäftsidee, Zielgruppe, Ausgaben und Einnahmen. Wenn die Schülerinnen und Schüler anfallende Kosten (Ausgaben) für ihre Schülerfirma benennen, sollten Sie als Lehrkraft darauf hinweisen, dass Schülerfirmen unter stark vereinfachten Bedingungen arbeiten.





Methodisch-didaktische Hinweise

Es empfiehlt sich, dass alle Kleingruppen ein komplettes BMC selber ausfüllen, um danach im Klassenverband die unterschiedlichen Ergebnisse zusammenzutragen. Jede Gruppe erhält neben den Arbeitsblättern Haftnotizen und Bleistifte. Pro Unterrichtsstunde bearbeiten die Schülerinnen und Schüler zwei Aufgaben. Im Plenum gilt es, die Ergebnisse zusammenzufassen und sich auf Formulierungen zu einigen, die in das Poster übertragen werden.

Lassen Sie die Ergebnisse auf verschiedenfarbigen Haftnotizen sammeln. Jede Farbe soll dabei einem Feld des BMC zugeordnet sein. Damit können Sie im Anschluss an die Kleingruppenarbeit zügig ein Gesamtbild erstellen und bei Bedarf noch einmal umsordieren. Wenn alle mit dem BMC zufrieden sind, können die Einträge auch mit Stift in die Felder übertragen werden (empfohlen wird ein dicker Bleistift).

3.1

Ein Plakat für alles – das Business Model Canvas

Modul 3 Geschäftsmodell | für Lehrende

AUFGABE 1 Überlegt noch einmal, was eure Geschäftsidee war. Tragt alles zusammen und notiert eure Antworten auf die folgenden Fragen:

- Was ist unsere Geschäftsidee, also unser Angebot, und wie funktioniert sie?
- Welche Probleme löst unser Angebot?
- Welcher Nutzen und welche Vorteile entstehen für unsere Kunden?
- Was macht unser Angebot einzigartig? Was sind die Vorteile gegenüber ähnlichen Angeboten von anderen? [...]



Hintergrundwissen für Lehrende

Als Angebot definiert werden Produkte und Dienstleistungen sowie ihre Eigenschaften und Funktionen für die Kunden. Dabei ist es wichtig, von einem konkreten Problem auszugehen, weil Kunden nur dann für ein Produkt bezahlen, wenn es für sie nützlich ist. Problemlösende Produkte oder Dienstleistungen sind sinnvoll, da sie das Leben erleichtern oder verbessern bzw. ein Problem beheben. Diese Lösungsorientierung soll den Schülerinnen und Schülern bei den weiteren Überlegungen im Hinblick auf den Kundenbedarf helfen.



Zeit

20 Minuten



Zielgruppen eurer Geschäftsidee

AUFGABE 2 In der Kundenbefragung habt ihr schon eine ganze Menge über eure möglichen Kunden, d. h. eure *Zielgruppe erfahren. Versucht, folgende Fragen zu beantworten und notiert euch die Ergebnisse. [...]



Methodisch-didaktische Hinweise

Teilen Sie nun die Gruppen so auf, dass sich die Gruppen mischen: Sie können z. B. 6er-Gruppen bilden, in denen jeweils zwei Personen aus den vorherigen Gruppen zusammenkommen. Die Gruppen sollen sich ihre Ergebnisse gegenseitig präsentieren und die Tabellen vervollständigen. Alternativ können Sie auch die Gruppen ihre Ergebnisse im Plenum vorstellen lassen (z. B. wenn noch viele Verständnisfragen im Raum sind, die besser gemeinsam geklärt werden sollten).



Zeit

20 Minuten

Ausgaben und Einnahmen

3.2

Modul 3 Geschäftsmodell | für Lehrende

Ausgaben – was unsere Schülerfirma kostet

AUFGABE 3 Diskutiert und sammelt, welche Ausgaben auf euch zukommen können. Bedenkt dabei, dass nicht immer alles gekauft werden muss. Gibt es Dinge, die ihr mitnutzen könnt (z. B. die Schulküche, die Computer der Schule etc.)? Notiert die Ergebnisse. [...]



Methodisch-didaktische Hinweise

Hier geht es darum, generell zu überlegen, welche Kosten und Ausgaben die Schülerfirma haben könnte (Marketing, Personal, Materialien, Betriebskosten). Eine konkrete Liste mit zu beschaffenden Materialien wird im Modul 7 „Beschaffung“ erstellt.



Zeit

15 Minuten



AUFGABE 4 Tragt eure Erwartungen an die Einnahmen und an den Gewinn eurer Schülerfirma in das entsprechende Feld ein.



Zeit

15 Minuten

Zusammentragen der Ergebnisse



Methodisch-didaktische Hinweise

Lassen Sie zum Abschluss die Schülerinnen und Schüler im Klassenverband zusammenkommen und die farbigen Haftnotizen aus den Kleingruppen den Feldern zuordnen. Doppelte Beiträge müssen nicht mehr dazugeklebt werden. Sorgen Sie dafür, dass Unklarheiten gemeinsam gelöst werden, so dass ein für alle stimmiges Bild entsteht. Alle Schülerinnen und Schüler sollten nach dieser Einheit verstanden haben, dass die Geschäftsidee ein Teil des Geschäftsmodells ist und mit dem BMC immer weiter gearbeitet und es daher gut sichtbar im Raum aufgehängt wird.



Zeit

15 Minuten

Business Model Canvas

Geschäftsidee

Was ist unsere Geschäftsidee und wie funktioniert sie?

Zielgruppe

An wen wollen und können wir unsere Produkte verkaufen?

Aktivitäten und Ressourcen

Was ist zu tun?
Was bringen wir mit?
Was fehlt?

Ergänzen nach
Modul 5 „Organigramm“

Partner

Wo benötigen wir Unterstützung und von wem?

Ergänzen nach
Modul 7 „Beschaffung“
Ergänzen nach
Modul 12A „Kooperation“

Werbung und Vertrieb

Wie erfahren die Kunden von uns? Wie bieten wir unsere Angebote an?

Ergänzen nach
Modul 9 „Marketing“

Ausgaben

Wofür müssen wir Kosten einplanen (Zeit, Geld, Material)?

Ergänzen nach Modul 7 „Beschaffung“

Ergänzen nach Modul 9 „Marketing“

Einnahmen

Wie hoch sollen unsere Einnahmen sein oder der Gewinn?

Ergänzen nach Modul 9 „Marketing“



Ein Plakat für alles – das Business Model Canvas

Ihr habt bereits eine Geschäftsidee entwickelt. Doch: Wie könnt ihr diese Idee nun am besten umsetzen? Eine Antwort auf diese Frage bekommt ihr mit dem Business Model Canvas (BMC). Es hilft euch dabei, ein *Geschäftsmodell zu erarbeiten. In diesem Modul werdet ihr dazu bereits die ersten wichtigen Schritte gehen.



BUSINESS MODEL CANVAS

bedeutet übersetzt „Leinwand oder Plakat für das Geschäftsmodell“. Es handelt sich um eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, mit der ihr aus einer Geschäftsidee ein Geschäftsmodell erarbeitet. Ein Geschäftsmodell soll die Fragen beantworten, welchen Nutzen und Wert die Geschäftsidee für die Kunden hat, wie die Produkte oder Dienstleistungen angeboten werden und wodurch Geld verdient wird.



AUFGABE 1 Überlegt noch einmal, was eure Geschäftsidee war. Tragt alles zusammen und notiert eure Antworten auf die folgenden Fragen:

- Was ist unsere Geschäftsidee, also unser Angebot, und wie funktioniert sie?
- Welche Probleme löst unser Angebot?
- Welcher Nutzen und welche Vorteile entstehen für unsere Kunden?
- Was macht unser Angebot einzigartig? Was sind die Vorteile gegenüber ähnlichen Angeboten von anderen? (siehe *Alleinstellungsmerkmal)

Vielleicht könnt ihr zu diesem Zeitpunkt noch nicht auf jede Frage antworten und es entstehen neue Fragen. Diese könnt ihr in die Felder des Plakats schreiben. Das hilft euch, wenn ihr später das Business Model Canvas weiterentwickelt.





3.1

MODUL 3 Geschäftsmodell

Zielgruppen eurer Geschäftsidee



AUFGABE 2 In der Kundenbefragung habt ihr schon eine ganze Menge über eure möglichen Kunden, d. h. über eure *Zielgruppe erfahren. Versucht, folgende Fragen zu beantworten und notiert die Ergebnisse.

- Welche Menschen haben das Problem, das wir lösen? Wer benötigt unser Angebot und ist bereit, dafür zu zahlen? (z. B. unsere Hauptzielgruppe sind Schülerinnen und Schüler der Klassenstufe 7 und 8)
- Welche anderen Personen könnten auch Interesse an eurem Angebot haben? (z. B. Lehrkräfte und der Hausmeister oder die Hausmeisterin)
- Wie viele Kunden umfasst eure Zielgruppe also insgesamt? (z. B. 200 Schülerinnen und Schüler, 10 Lehrkräfte und 1 Hausmeister)





Ausgaben und Einnahmen

Ausgaben – was unsere Schülerfirma kostet

Echte Unternehmen müssen immer darauf achten, dass die *Ausgaben über die *Einnahmen gedeckt werden. Sonst würden sie Verlust machen und Geld verlieren. Oder es entstehen langfristig sogar Schulden.



AUSGABEN UND EINNAHMEN

Muss ein Unternehmen Geld für etwas bezahlen, spricht man von Ausgaben. Dazu zählen zum Beispiel die Gehälter, die den Mitarbeitenden gezahlt werden, die Miete, Strom- und Fahrtkosten, Versicherungen und Steuern.

Wenn ein Unternehmen Geld für etwas bekommt, nennt man dieses Einnahmen. Über das Verkaufen von Produkten oder Dienstleistungen werden Einnahmen erwirtschaftet. Auch Spenden sind Einnahmen.

Als Schülerfirma werdet ihr wahrscheinlich andere als die oben angeführten Ausgaben haben.



AUFGABE 3 Diskutiert und sammelt, welche Ausgaben auf euch zukommen können. Bedenkt dabei, dass nicht immer alles gekauft werden muss. Gibt es Dinge, die ihr mitnutzen könnt (z. B. die Schulküche, die Computer der Schule etc.)? Notiert die Ergebnisse. Dabei können euch folgende Fragen helfen:

- Für welche Materialien müssen wir Geld einplanen? (z. B. Bügeleisen, Handy, Kamera, Tischdecke – ihr müsst an dieser Stelle nicht ins Detail gehen: Eine konkrete Materialliste werdet ihr im Modul „Beschaffung“ erstellen)
- Werden besondere Aktivitäten nötig sein, die Kosten verursachen? (z. B. eine Dienstreise, eine Fortbildung, eine Werbeaktion)
- Wollen wir uns selber Gehälter zahlen? Wenn ja, wie hoch sollen diese sein? Oder wollen wir lieber am Ende des Jahres gemeinsam einen Ausflug unternehmen?
- Wollen wir einen Teil unseres Gewinns spenden oder für gute Zwecke verwenden?





MODUL 3 Geschäftsmodell

Ausgaben und Einnahmen

Einnahmen – ein Gewinn für unsere Schülerfirma

Viele denken bei einem erfolgreichen Unternehmen an die Höhe des *Gewinns, Es muss aber nicht darum gehen, möglichst viel Geld zu verdienen. Erfolg kann auch sein, dass ein Unternehmen ohne *Verluste wirtschaftet und Gutes für die Gesellschaft tut. An dieser Stelle könnt ihr entscheiden, was euch wichtig ist. Bedenkt dabei, dass ihr darauf angewiesen seid, dass die Einnahmen eurer Schülerfirma die Ausgaben decken, auch wenn ihr keine großen Gewinne erwirtschaften möchtet.



GEWINN UND VERLUST

Der Gewinn eines Unternehmens wird berechnet, indem man von den Einnahmen die Ausgaben abzieht. Der Überschuss bzw. das, was übrig bleibt, ergibt den Gewinn.

Entsteht ein Minus nach dem Abzug der Ausgaben von den Einnahmen, spricht man von einem Verlust. Das heißt, die Einnahmen konnten nicht die Ausgaben decken.

(Quelle siehe Glossar)

Achtung: Wenn ihr Geld geliehen bekommt, beispielsweise ein Darlehen vom Schulförderverein, könnt ihr das zu den Einnahmen zählen. Ihr müsst dann aber auch die Rückzahlungen bei den Ausgaben berücksichtigen.



AUFGABE 4 Tragt eure Erwartungen an die Einnahmen und an den Gewinn eurer Schülerfirma in das entsprechende Feld ein. Dabei können euch folgende Fragen helfen:

- Welche Vorteile haben wir, wenn wir Gewinn erwirtschaften? (z. B. Weiterentwicklung der Schülerfirma, neue Arbeitskleidung, gemeinsamer Ausflug, Spenden)
- Wie hoch soll unser Gewinn am Ende sein?
- Gibt es Dinge, die wir nicht tun wollen, um einen möglichst hohen Gewinn zu erzielen? (z. B. preiswerte T-Shirts, die unter schlechten Arbeitsbedingungen hergestellt wurden, einkaufen und zu höheren Preisen verkaufen)

Hinweis: Hier geht es noch nicht um den genauen Preis, den ihr für euer Angebot verlangen möchtet. Wie ihr die Preise genau berechnet und ermittelt, erfahrt ihr in Modul 9 „Marketing“.

