



Überblick

Inhalt und Ergebnis des Moduls

Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich in diesem Modul einen Überblick darüber, an welcher Stelle im Arbeitsprozess ihre Schülerfirma steht. Das gibt ihnen die Möglichkeit, das entworfene Geschäftsmodell zu hinterfragen und gegebenenfalls zu korrigieren, Erlerntes zu bündeln und Ergebnisse zu wiederholen. Dazu nutzen sie erneut das Business Model Canvas (BMC). Optional können die Schülerinnen und Schüler darüber hinaus das BMC als Methode reflektieren. Die Zwischenauswertung dient auch als Feedback für Sie: Wo bestehen noch Unsicherheiten bei den Schülerinnen und Schülern, was kam zu kurz oder wurde nicht verstanden, was fanden sie toll und hat besonderes Interesse geweckt?

Am Ende der Unterrichtseinheit sollen die Schülerinnen und Schüler ein gemeinsames Bild ihrer Unternehmung haben und mit gleichem Kenntnisstand in die Abteilungen gehen.

Lernziele

Die Schülerinnen und Schüler

- können eine Verbindung herstellen zwischen dem bisher Erarbeiteten und dem Gesamtkontext der Schülerfirmenarbeit,
- vertreten ihre Meinung in der Gruppe,
- beurteilen das Business Model Canvas, indem sie Nutzen und Schwächen beschreiben (optional),
- sind in der Lage, das bisher Erlebte zu beurteilen und in Form von Rückmeldungen zu formulieren,
- diskutieren ihre Gewinnabsichten.

Besondere Methoden

- Kleingruppen- und Einzelarbeit
- Meinungsbarometer (optional)

Zentrale Fachbegriffe

keine speziellen

Benötigte Materialien

- ausgefülltes BMC-Plakat, evtl. als A4-Kopien für die Kleingruppenarbeit

Zeitaufwand

- 1 - 2 Unterrichtsstunden
(bei sehr wenig Zeit kann auf Aufgaben 1a und 3 verzichtet werden)

Allgemeine Hinweise

Nutzen Sie für den Einstieg den im ersten Modul vorgestellten Ablaufplan für die Schülerfirma, sodass der Klasse deutlich wird, welche Module sie schon bearbeitet hat und was noch folgen wird.



AUFGABE 1a Schaut euch noch einmal das Business Model Canvas (BMC) an. Im Laufe der Module habt ihr bereits einiges eingetragen. Für die weitere Arbeit ist es wichtig, dass ihr alle das Geschäftsmodell kennt und versteht. Stellt euch deshalb folgende Fragen: Was solltet ihr jetzt noch in das BMC eintragen? Was habt ihr bisher noch nicht ganz verstanden? Was müsste eurer Meinung nach noch einmal diskutiert werden?



Methodisch-didaktische Hinweise

Es bietet sich an, die Klasse in kleine Gruppen zu teilen. Sorgen Sie dafür, dass alle Kleingruppen das bisher ausgefüllte BMC zur Ansicht haben und sich dazu Notizen machen können. Geben Sie den Gruppen mindestens 15 Minuten Zeit, um die Fragen zu diskutieren und sich Notizen zu machen. Anschließend diskutieren Sie gemeinsam mit den Schülerinnen und Schülern ihre Fragen und Anregungen. Achten Sie darauf, dass die Gruppen Entscheidungen treffen und Änderungen oder Ergänzungen für alle sichtbar verbindlich festhalten.



Zeit

30 Minuten

AUFGABE 1b (optional) Wie zufrieden und zuversichtlich seid ihr?



Methodisch-didaktische Hinweise

Es bietet sich an, die Klasse in kleine Gruppen zu teilen. Sorgen Sie dafür, dass alle Kleingruppen das bisher ausgefüllte BMC zur Ansicht haben und sich dazu Notizen machen können. Geben Sie den Gruppen mindestens 15 Minuten Zeit, um die Fragen zu diskutieren und sich Notizen zu machen. Anschließend diskutieren Sie gemeinsam mit den Schülerinnen und Schülern ihre Fragen und Anregungen. Achten Sie darauf, dass die Gruppen Entscheidungen treffen und Änderungen oder Ergänzungen für alle sichtbar verbindlich festhalten.



Zeit

30 Minuten

AUFGABE 1c Meinungsbarometer



Methodisch-didaktische Hinweise

Bitten Sie die Schülerinnen und Schüler, sich für die Antwort dieser Frage entlang einer imaginären Linie im Raum aufzustellen. Das eine Ende bedeutet „sehr zufrieden und zuversichtlich“, das andere Ende das Gegenteil. Nachdem sich die Schülerinnen und Schüler ihrer Meinung entsprechend positioniert haben, fragen Sie (bei einigen) nach den Gründen. Vielleicht gibt es auch noch eine Kleinigkeit, die sich verändern könnte, damit sie zuversichtlicher sind? Fassen Sie kurz das Ergebnis zusammen und ermutigen Sie die Schülerinnen und Schüler, die nächste Arbeitsphase in den Abteilungen zu nutzen, um sich auszuprobieren. Wenn die Mehrzahl unzufrieden und nicht zuversichtlich ist, wäre dies der Zeitpunkt, noch einmal am Geschäftsmodell zu feilen.



Zeit

10 Minuten

AUFGABE 2 Das Business Model Canvas ist eine mögliche Methode, um aus einer Geschäftsidee ein Geschäftsmodell zu entwickeln. Überlegt miteinander, welche Vor- und Nachteile die Methode Business Model Canvas hat. Dabei können euch folgende Fragen helfen:

- Inwieweit hat das Business Model Canvas euch bisher geholfen? Was findet ihr gut daran? Was war schwer auszufüllen?
- Könnt ihr euch auch andere Methoden vorstellen, um ein gutes Geschäftsmodell zu erarbeiten?



Methodisch-didaktische Hinweise

Folgende Methode empfehlen wir: Die Schülerinnen und Schüler bilden kleine Gruppen (4 - 5 Personen) und diskutieren die Fragen. Sie notieren die Ergebnisse auf einem großen Blatt und stellen sie anschließend ihren Mitschülerinnen und Mitschülern vor.

Bei dieser Aufgabe gibt es kein Richtig oder Falsch. Ziel dieser Übung ist es, den Nutzen der Methode zur Entwicklung eines Geschäftsmodells zu hinterfragen. Verdeutlichen Sie diese Reflexionsmöglichkeit den Schülerinnen und Schülern.

Geben Sie für die Diskussion in Kleingruppen mindestens 10 Minuten Zeit. Die einzelnen Präsentationen (ca. 2 Minuten pro Gruppe) müssen nicht kommentiert werden. Sie können aber die Ergebnisse zusammenfassen und den Schülerinnen und Schülern erklären, dass es auch andere Vorlagen gibt, um einen Geschäftsplan zu verfassen.



Hintergrundwissen für Lehrende

Gängige Alternative zum Business Model Canvas ist ein „Business Plan“, der linear verfasst wird, meist umfangreicher und detaillierter ist, aber im Grunde ähnliche Kategorien enthält. Er beschreibt das unternehmerische Vorhaben, die Ziele, geplante Strategien und Maßnahmen sowie Rahmenbedingungen. Er umfasst die geplanten Produkte und/oder Dienstleistungen, stellt das Management vor, analysiert den Markt und Wettbewerb, trifft Aussagen zu Marketing und Vertrieb, skizziert benötigtes Personal und die Organisation, diskutiert Chancen und Risiken und stellt die Finanzplanung dar. Der Hauptunterschied ist die lineare und damit weniger dynamische Darstellungsweise.

(Quelle Businessplan: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/4777/business-plan-v10.html>), letzter Zugriff 14.06.2017



Zeit

25 Minuten



Eine Zwischenauswertung kann Ihnen wertvolle Informationen darüber geben, wo die Schülerinnen und Schüler gerade stehen, was sie besonders interessiert, wie ihnen die Unterrichtsgestaltung bzw. das Schülerfirmenprojekt gefällt.

AUFGABE 3 Malt die Umriss deiner Hand auf ein A4-Blatt. Schreib in jeden Finger kurze Sätze zu folgenden Aussagen:

Daumen: Fand ich top!

Zeigefinger: Das merke ich mir.

Mittelfinger: Das fand ich nicht gut!

Ringfinger: Das wünsche ich mir für die Zukunft.

Kleiner Finger: Das kam mir zu kurz.



Methodisch-didaktische Hinweise

Wenn Sie offen sind gegenüber dem, was die Schülerinnen und Schüler unter den Fragen verstehen, werden die Antworten vielfältiger. Wenn Sie sich zu einer speziellen Frage Feedback wünschen, ordnen Sie Ihre Frage einem bestimmten Finger zu und ergänzen bzw. spezifizieren dadurch die Rückmeldungen. Kündigen Sie unbedingt vorher an, ob die Schülerinnen und Schüler ihre Namen auf das Blatt schreiben sollen oder ob die Rückmeldungen anonym sind – wir empfehlen Letzteres.

Sammeln Sie die Blätter ein und geben Sie in der kommenden Stunde eine kleine Zusammenfassung der Rückmeldungen. Erläutern Sie gegebenenfalls, wie Sie mit besonderen Auffälligkeiten umgehen werden.



Zeit

15 Minuten



Wo stehen wir gerade?

Ihr seid schon mitten im Gründungsprozess und kurz davor, richtig loszulegen. Ihr habt jetzt noch einmal Zeit, euch einen Überblick zu verschaffen und zu sehen, wo ihr gerade steht. Der Ablaufplan für eure Schülerfirmenarbeit ruft euch die vergangenen Unterrichtsstunden in Erinnerung und zeigt euch, was als Nächstes kommt.



AUFGABE 1 Schaut euch noch einmal das Business Model Canvas (BMC) an. Im Laufe der Module habt ihr bereits einiges eingetragen. Für die weitere Arbeit ist es wichtig, dass ihr alle das Geschäftsmodell kennt und versteht. Stellt euch deshalb folgende Fragen:

- Was solltet ihr jetzt noch in das BMC eintragen?
- Was habt ihr bisher noch nicht ganz verstanden?
- Was müsste eurer Meinung nach noch einmal diskutiert werden?





MODUL 10 Reflexion I

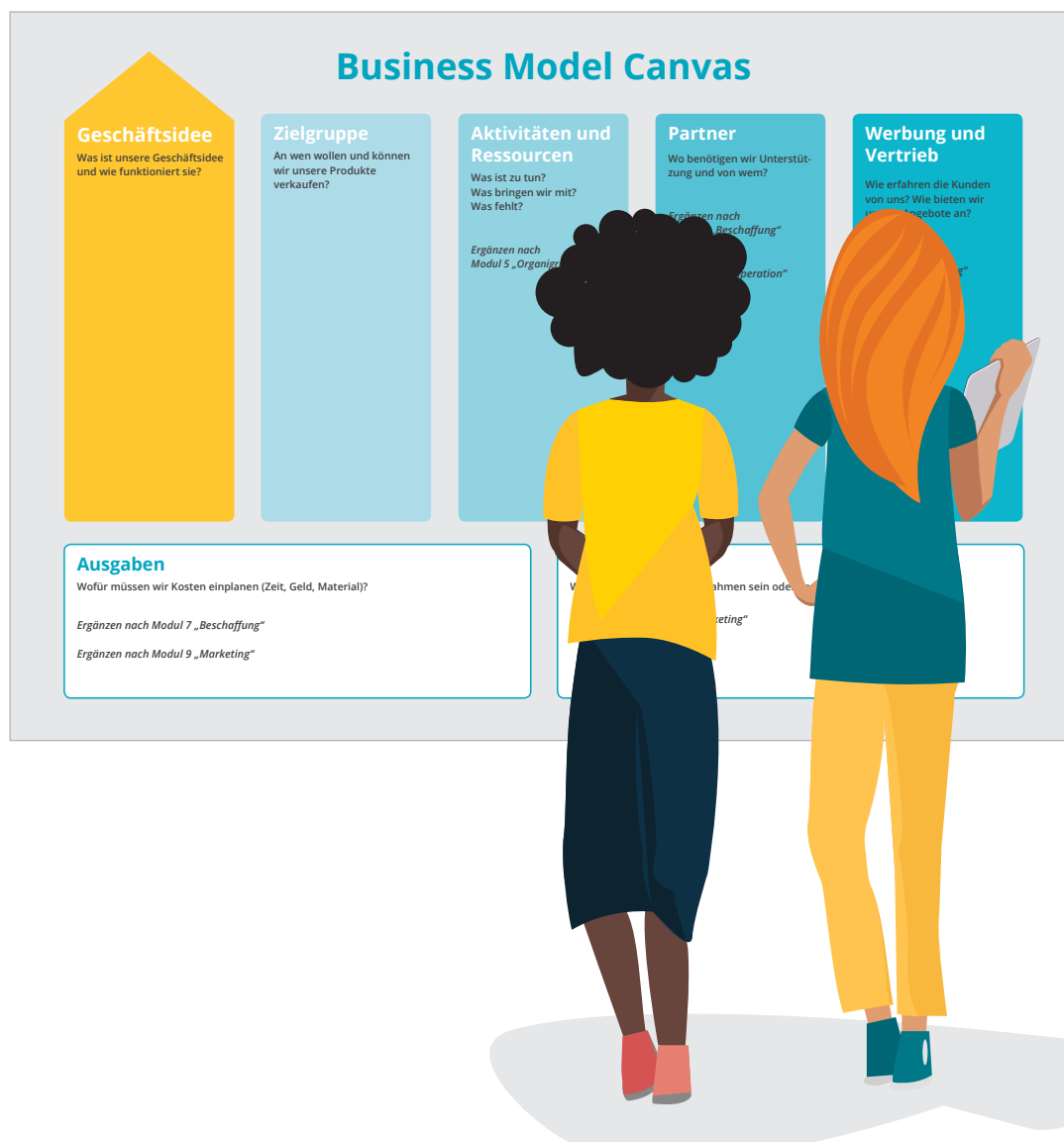
Business Model Canvas – oder geht's auch anders?



AUFGABE 2 Das Business Model Canvas ist eine mögliche Methode, um aus einer Geschäftsidee ein Geschäftsmodell zu entwickeln. Überlegt miteinander, welche Vor- und Nachteile die Methode Business Model Canvas hat.

Dabei können euch folgende Fragen helfen:

- Inwieweit hat das Business Model Canvas euch bisher geholfen? Was findet ihr gut daran? Was war schwer auszufüllen?
- Könnt ihr euch auch andere Methoden vorstellen, um ein gutes Geschäftsmodell zu erarbeiten?





MODUL 10 Reflexion I

Ganz ehrlich: eure Meinung

Nun geht es um euch ganz persönlich: Wie fandet ihr die Arbeit bis hierher? Was hat euch gefallen, begeistert, was war spannend und was eher langweilig? Worüber hättet ihr gern noch mehr gewusst? Die 5-Finger-Methode soll euch helfen, darüber nachzudenken.



AUFGABE 3 Malt die Umriss eurer Hand auf ein A4-Blatt. Schreibt in jeden Finger kurze Sätze zu folgenden Aussagen:

Das merke ich mir.

Das fand ich nicht gut!

Das wünsche ich mir für die Zukunft.

Das kam mir zu kurz.

Fand ich top!

