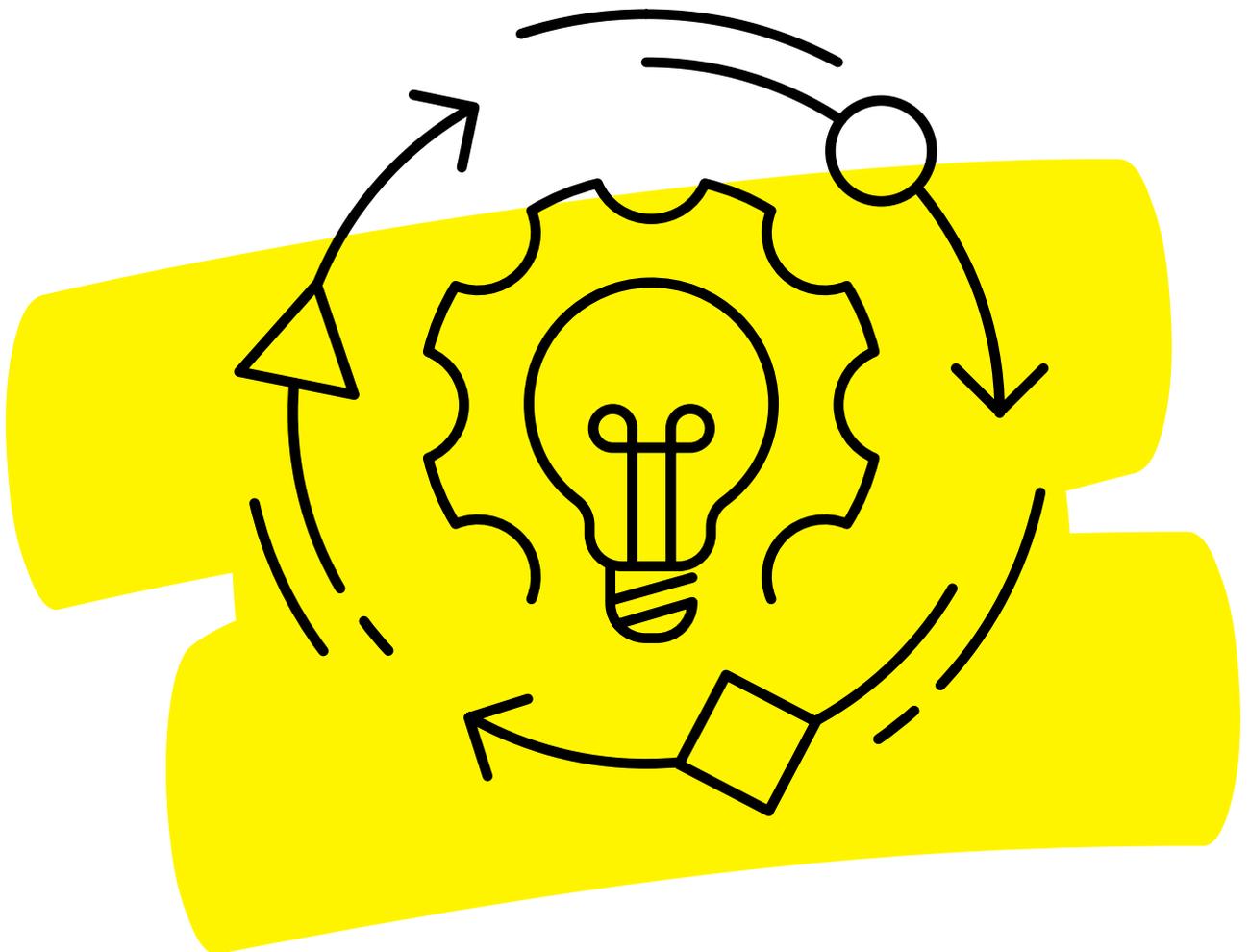


# Geschäftsmodell



**STARTUP  
ZUKUNFT!**

Ein Programm der

**DKJS**

Deutsche Kinder-  
und Jugendstiftung

Gefördert durch

 Heinz Nixdorf Stiftung

# Geschäftsmodell

Nachdem die Schüler:innen eine Geschäftsidee entwickelt haben, erarbeiten sie sich in diesem Modul ein tragfähiges Geschäftsmodell. Dazu nutzen sie das Sustainable Business Model Canvas (SBMC) als einfache, visuelle Methode. In dieser Unterrichtseinheit beginnen die Jugendlichen mit dem Ausfüllen des Plakats. In den folgenden Einheiten nehmen sie Ergänzungen oder Anpassungen vor.

Mit dem SBMC reflektieren die Schüler:innen die gesellschaftliche Dimension der gewählten Geschäftsidee. Sie wägen die Gewinnmaximierung und den gesellschaftlichen Nutzen gegeneinander ab, was ein wichtiger Schritt für das Gesamtverständnis der Schüler:innenfirma ist. Die konkrete Preisberechnung und Gewinnkalkulation erfolgt erst in den späteren Modulen.

Basierend auf dem erarbeiteten Geschäftsmodell leiten die Schüler:innen erste konkrete Arbeitsschritte für ihre Schüler:innenfirma ab.

## GROBZIEL

**Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells**



## UNTERRICHTSSTUNDEN

(à 45 Minuten)

3



## LERNZIELE



Die Schüler:innen ...

- erarbeiten ein nachhaltiges Geschäftsmodell mit der Methode Sustainable Business Model Canvas.
- beschreiben ihre Geschäftsidee und deren Besonderheiten (Alleinstellungsmerkmale).
- analysieren ihre Zielgruppe und bestimmen erforderliche Ressourcen und Partnerschaften.
- entwickeln erste Ideen für das Marketing und den Vertrieb.
- bestimmen die Ausgaben, die zur Umsetzung der Geschäftsidee benötigt werden und diskutieren und ermitteln ihre Gewinnabsichten.
- benennen konkrete nächste Aktivitäten der Schüler:innenfirma.

## MATERIAL



- Arbeitsblätter
- Plakat „Sustainable Business Model Canvas“
- Glossar
- Lernportfolio
- verschiedenfarbige Haftnotizen (Post-Its)
- dicke Bleistifte
- Timer
- Ball

OPTIONAL

## Einführung in das „Sustainable Business Model Canvas“

Das *Business Model Canvas* (BMC) (= Leinwand für das Geschäftsmodell) wurde 2011 von Alexander Osterwalder publiziert und wird seitdem weltweit genutzt, um innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln bzw. weiterzuentwickeln. Mithilfe des BMC lassen sich Geschäftsmodelle auf einfache Art und Weise visualisieren und strukturieren. Inzwischen wird das sog. *Sustainable Business Model Canvas* (SBMC) für die Entwicklung nachhaltiger Geschäftsmodelle eingesetzt.

Da Nachhaltigkeit für viele Jugendliche ein wichtiges Anliegen ist und sie auch ihre Arbeit in der Schüler:innenfirma umweltbewusst gestalten wollen, ist es sinnvoll, die Dimension der Nachhaltigkeit schon von Anfang an beim Geschäftsmodell zu berücksichtigen. Zudem sieht die Deutsche Kinder- und Jugendstiftung die Schüler:innenfirmenarbeit als wertvolle, handlungsorientierte Methode in der Bildung für nachhaltige Entwicklung (BNE). Für die Erarbeitung eines Geschäftsmodells ist es jedoch nicht erforderlich, diese Fragen miteinzubeziehen.

Darüber hinaus beinhaltet das SBMC Fragestellungen, die die Schüler:innenfirma auf ihrem Weg zu einer agilen, digitalen Arbeitsweise unterstützen können. Entscheiden Sie, ob eine Einbeziehung der Fragen zur Geschäftsidee der Schüler:innen sowie den von Ihnen definierten pädagogischen Lernzielen passt. Es ist ebenso denkbar, erst im Laufe der Schüler:innenfirmenarbeit auf das Thema Digitalisierung zurückzukommen, um die Schüler:innenfirma ggf. zu professionalisieren und die Entwicklung digitaler Kompetenzen zu fördern.

Die Fragestellungen zur Digitalisierung sowie zur Nachhaltigkeit sind im SBMC explizit gekennzeichnet. Geben Sie den Schüler:innen vor, welche davon bearbeitet werden sollen.

Informieren Sie sich ggf. ausführlich über die „Schritte in die Digitalisierung“ in der Handreichung „Digitalisierung in Schüler:innenfirmen“



[https://startup-zukunft.de/wp-content/uploads/2022/09/StartupZukunft\\_Schuelerfirma\\_Digitalisierung.pdf](https://startup-zukunft.de/wp-content/uploads/2022/09/StartupZukunft_Schuelerfirma_Digitalisierung.pdf)



### Hinweise zur Arbeitsweise mit dem SBMC

Da das SBMC von den Schüler:innen kontinuierlich weiterentwickelt werden soll, empfiehlt es sich, ein SBMC als „Master“-SBMC in einem großen Format auszudrucken, zunächst mit Post-Its zu befüllen, später mit Bleistiften zu beschreiben und für alle sichtbar im Klassenzimmer aufzuhängen.

In dieser Einheit beginnen die Schüler:innen, an den Feldern zu arbeiten und erste Ideen zu entwickeln. Einige Felder sollten nach Bearbeitung der entsprechenden Module ergänzt oder angepasst werden (z. B. das Feld „Werbung“ nach Modul 9 „Marketing“). In dieser Unterrichtseinheit kommt es jedoch noch nicht darauf an, jedes Feld abschließend zu bearbeiten.

### Erste Arbeitsschritte und Aktivitäten definieren

Basierend auf dem erarbeiteten Geschäftsmodell sollen die Schüler:innen erste Arbeitsschritte für ihre Schüler:innenfirma formulieren. Die anstehenden Aktivitäten sind äußerst individuell und hängen stark von der Geschäftsidee der Schüler:innenfirma ab, weshalb an dieser Stelle keine allgemeingültigen Antworten vorgegeben werden können. Dieser Schritt zielt darauf ab, die Schüler:innenfirma dabei zu unterstützen, den Übergang von der Theorie in die Praxis zu bewältigen.

<p>10'</p> <p>EINSTIEG</p>	<p><b>Einstieg ins Geschäftsmodell</b> Hängen Sie das Plakat mit dem Sustainable Business Model Canvas (SBMC) im Klassenzimmer auf.</p> <p><b>Methode: Unterrichtsgespräch</b> zur Leitfrage: „Wie kann uns das SBMC bei der Umsetzung unserer Geschäftsidee unterstützen?“</p> <p style="background-color: #e0e0e0; padding: 5px;">Klärung unbekannter Begriffe mithilfe des Glossars.</p>	<p>Plenum</p> <p>Plakat Sustainable Business Model Canvas (SBMC), Glossar</p>
<p>55'</p> <p>ERARBEITUNG I</p>	<p><b>AUFGABE 1</b></p> <p><b>Ein Geschäftsmodell entwickeln</b> Jede Gruppe erarbeitet sich die Felder Nr. 1–8 des SBMC. Dafür erhält jede Kleingruppe ein SBMC und verschiedenfarbige Post-Its.</p> <p>Lassen Sie die Ideen auf den Post-Its sammeln. Jede Farbe sollte dabei möglichst einem Feld des SBMC zugeordnet sein.</p> <div style="background-color: #e0e0e0; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>Falls während der Arbeit viele Verständnisfragen auftreten, empfiehlt es sich, die Gruppenarbeit nach jedem einzelnen Feld des SBMC zu unterbrechen und die Ergebnisse, wie in der nachfolgenden Phase beschrieben, zu besprechen.</p> </div> <div style="background-color: #e0e0e0; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p><b>Informationen zu Feld Nr. 7 „Ausgaben“:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erinnern Sie die Schüler:innen daran, dass Schüler:innenfirmen unter stark vereinfachten Bedingungen arbeiten, und daher im Vergleich zu echten Unternehmen geringere Kosten anfallen. Genauere Informationen entnehmen Sie Modul 1.</li> <li>• Die Schüler:innen sollen bloß generell überlegen, welche Kosten für die Schüler:innenfirma entstehen könnten wie z. B. für Marketing, Personal, Materialien, Betriebskosten. Eine detaillierte Liste der benötigten Materialien wird erst in Modul 7 „Beschaffung“ erstellt.</li> </ul> </div> <div style="background-color: yellow; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p><b>Zeitvorgabe pro Feld:</b> Geben Sie den Schüler:innen für das Feld Nr. 1 max. 8–10 min. Für alle weiteren Felder (Nr. 2–8) sollten Sie max. 5–6 min einräumen.</p> </div>	<p>GA (z. B. 6 SuS)</p> <p>Aufgabe 1, ein DIN A4-SBMC pro Gruppe, Post-Its, Glossar</p> <p style="border: 1px dashed black; border-radius: 10px; padding: 2px; display: inline-block;">OPTIONAL Timer</p>
<p>40'</p> <p>SICHERUNG</p>	<p><b>Ergebnissicherung von Aufgabe 1:</b> Vorstellen der Gruppenergebnisse &amp; Erstellen eines gemeinsamen „Master“-SBMC.</p> <p>Während der Präsentationen kleben die Gruppen die Post-Its in das „Master“-SBMC, um ein Gesamtbild zu erstellen. Sie sollten Ideen clustern und Dopplungen aussortieren. Die Schüler:innen sollen sich auf gemeinsame Formulierungen einigen. Sind alle mit dem SBMC zufrieden, können die Einträge auch mit einem dicken Bleistift in die Felder übertragen werden.</p>	<p>Plenum</p> <p>Plakat SBMC, dicker Bleistift</p>

10'	REFLEKTION	<p><b>Methodenreflexion</b>                  Unterrichtsgespräch zu den Themen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie war die Arbeit mit dem Canvas für uns?</li> <li>• War die Methode hilfreich?</li> </ul> <p><b>Ggf. mithilfe der Methode: Redeball</b>                  Der Ball kann reihum gereicht oder einander zugeworfen werden.                  Es redet immer nur die Person, die den Ball in den Händen hält.</p>	Plenum Ggf. Ball
15'	ERARBEITUNG II & SICHERUNG	<p><b>AUFGABE 2</b></p> <p><b>Erste konkrete Arbeitsschritte und Aktivitäten für die Schüler:innenfirma definieren</b>                  Ausfüllen des Feldes Nr. 9 des SBMC</p> <p><b>Methode: Unterrichtsgespräch</b></p>	Plenum Aufgabe 2, Plakat SBMC, dicker Bleistift
5'	LERNPORTFOLIO	<p><b>Beantwortung Reflexionsfrage zu Modul 3</b></p>	EA Lernportfolio





## Ein Geschäftsmodell entwickeln

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 Sustainable Business Model Canvas (abgekürzt SBMC). Es hilft euch dabei, ein Geschäftsmodell zu erarbeiten.

### HINWEIS

Das Sustainable Business Model Canvas begleitet euch von nun an durch die gesamte Schüler:innenfirmenarbeit. Jederzeit könnt ihr euer Geschäftsmodell ergänzen oder verändern.

**TIPP** Schlagt unbekannte Begriffe im Glossar nach.



### AUFGABE 1

Erarbeitet euch die Felder Nr. 1–8 des Sustainable Business Model Canvas. Lest euch dafür die Fragen zu den einzelnen Feldern aus dem Fragenkatalog durch.

Sammelt gemeinsam Ideen zu den Fragestellungen und notiert euch diese stichpunktartig auf bunten Post-Its. Klebt die einzelnen Ideen in die entsprechenden Felder des SBMC.



#### Feld Nr. 1:

Verwendet höchstens 8–10 Minuten für dieses Feld.



#### Felder Nr. 2–8:

Plant für jedes Feld maximal 5–6 Minuten ein.

### AUFGABE 2

Um die nächsten Schritte für eure Schüler:innenfirma zu planen, beantwortet folgende Fragen und tragt die Antworten in das **Feld Nr. 9 „Aktivitäten“** in euer SBMC ein.



**Mit welchen ersten Schritten beginnen wir damit, unsere Idee umzusetzen?**



**Welche Aufgaben können wir aus den anderen Feldern des „Sustainable Business Model Canvas“ ableiten?**



# Sustainable Business Model Canvas (SBMC)

2. RESSOURCEN



1. GESCHÄFTSIDE



5. WERBUNG



3. PARTNERSCHAFT



6. VERTRIEB



4. ZIELGRUPPE



9. AKTIVITÄTEN



7. AUSGABEN



8. EINNAHMEN





## 1. GESCHÄFTSIDE



**Was ist unser Angebot und wie funktioniert es?**

**Welches Problem lösen wir und welcher Nutzen entsteht für unsere Kundschaft?**

**Was macht unser Angebot einzigartig (Alleinstellungsmerkmal)?**

z. B. besondere Serviceleistung, hohe Qualität, Nachhaltigkeit, individuelle Anpassung an die Kund:innenwünsche, benutzerfreundliche Handhabung



**Wie leistet unser Angebot einen Beitrag für mehr Umweltschutz oder Zusammenhalt in der Gesellschaft?**

z. B. nachhaltige Materialien, sozialverträgliche Preise, Gewinne fließen in soziale Projekte



**Wie können wir unser Angebot digitalisieren, um es einem breiteren Publikum zugänglich zu machen?**

z. B. Website mit Rezepten, Video-Tutorials, Online-Kurse

## 2. RESSOURCEN



**Was brauchen wir, um unsere Idee umzusetzen?**

z. B. Material, Räume, Geld, Zeit, Wissen, Fähigkeiten

**Was steht uns bereits zur Verfügung und welche Stärken bringen wir mit?**

**Was fehlt noch?**



**Wie können wir Ressourcen nachhaltig nutzen?**

z. B. Recycling, nachwachsende Ressourcen verwenden, nachhaltig einkaufen



**Welche Software oder digitale Technik könnte uns bei der Herstellung unseres Angebots helfen?**

z. B. 3D-Drucker, CNC-Fräse, Video- und Bildbearbeitungsprogramm

Dieses Feld könnt ihr nach Modul 7 „Beschaffung“ ergänzen.

## 3. PARTNERSCHAFT



**Wo benötigen wir Unterstützung und von wem?**

z. B. Lieferanten, Beratung, Austausch mit anderen Schüler:innenfirmen, lokale Unternehmer:innen

**Welche Partner:innen können uns die fehlenden Ressourcen liefern?**



**Von wem brauchen wir Unterstützung, um nachhaltiger zu werden?**

z. B. Umweltschutzorganisationen, Bildungseinrichtungen



**Wer kann uns unterstützen oder fortbilden, damit wir unsere digitalen Kompetenzen ausbauen und digitaler arbeiten können?**

## 4. ZIELGRUPPE



**Welche Menschen haben das Problem, das wir lösen?**

**Was zeichnet unsere Zielgruppe aus?**

z. B. Alter, Klassenstufe, Beruf, Werte

**Wie viele Personen umfasst die Zielgruppe und wer genau gehört dazu?**



**Welche Bedeutung haben Umweltschutz und soziale Gerechtigkeit für unsere Zielgruppe?**



**Welche digitalen Angebote können uns helfen, eine Beziehung zu unserer Zielgruppe aufzubauen?**

z. B. Social Media, Online-Umfragetools, Website, Newsletter, E-Mail-Adresse

## 5. WERBUNG

**Wie erfährt die Kundschaft von unserem Angebot?**

z. B. Flyer, Plakate



**Wie können wir unsere Werbung umwelt-schonend gestalten?**

z. B. Verwenden von umweltfreundlichem Papier beim Druck eines Flyers



**Auf welchen Onlinekanälen wollen wir präsent sein?**

z. B. Schulwebsite, Social Media

Dieses Feld könnt ihr nach Modul 9 „Marketing“ ergänzen.

## 7. AUSGABEN

**Wofür müssen wir Geld einplanen?**

z. B. Materialien, Werbeaktionen, Fortbildung, Dienstreise, Betriebsausflug, Rückzahlung des Darlehens an den Schulförderverein, Betriebskosten

**Wie können wir Ressourcen so nutzen, dass wir weniger Geld ausgeben müssen und gleichzeitig die Umwelt schonen?**

z. B. Material einsparen, Recycling, Gegenstände und Geräte ausleihen, die Küche oder den Computerraum der Schule mitnutzen



**Wollen wir einen Teil unseres Gewinns spenden oder für gute Zwecke verwenden?**



**Wie können wir mithilfe von digitalen Hilfsmitteln unsere Ausgaben dokumentieren?**

z. B. mySchüfi App, Excel-Liste

Dieses Feld könnt ihr nach Modul 7 „Beschaffung“ und Modul 9 „Marketing“ ergänzen

Hier geht es noch nicht darum, den genauen Preis für euer Angebot zu bestimmen. Wie ihr die Preise berechnet und ermittelt, erfahrt ihr in Modul 9 „Marketing“.

## 6. VERTRIEB

**Wie bieten wir unser Angebot an?**

z. B. Zeit, Ort, auf welchem Vertriebsweg

**Welche Verkaufsanlässe bieten sich an?**

z. B. Schulfeste, Schulkonferenzen, Tag der offenen Tür, Elternsprechtage



**Wie können wir den Vertrieb umweltfreundlich gestalten?**

z. B. recyclebares oder biologisch abbaubares Verpackungsmaterial, umweltfreundliche Transportmittel wie das Fahrrad oder Elektrofahrzeuge



**Inwiefern können wir Online-Bestellsysteme für den Vertrieb unseres Angebotes nutzen?**



Informiert euch unter *Klasse Zukunft*, bevor ihr ein Online-Bestellsystem nutzt  
<https://klasse-zukunft.de/kundinnenbeziehung/website-onlineshops/>

## 8. EINNAHMEN

**Wie können wir mit dem Angebot Geld einnehmen und was ist die Kundschaft bereit zu zahlen?**

z. B. Verkauf des Angebots an die Kundschaft, Vermietung, Abonnements, Werbung von anderen Unternehmen schalten

**Gibt es Möglichkeiten, darüber hinaus Geld einzunehmen?**

z. B. Spenden sammeln, Darlehen vom Schulförderverein erhalten, Förderung beantragen, *Crowdfunding*

**Welche Vorteile haben wir, wenn wir Gewinn erwirtschaften?**

z. B. Weiterentwicklung der Schüler:innenfirma, neue Arbeitskleidung anschaffen, gemeinsamer Ausflug, Spende an eine gemeinnützige Einrichtung



**Was sind unsere Grenzen bei der Gewinnerzielung?**

z. B. preiswerte T-Shirts einkaufen, die unter schlechten Arbeitsbedingungen hergestellt wurden, und diese zu höheren Preisen verkaufen



**Wie können wir mithilfe von digitalen Hilfsmitteln unsere Einnahmen dokumentieren?**

z. B. mySchüfi App, Excel-Liste