



## 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 Lehrer/innen

In den Unterlagen ist die Durchführung der Challenge detailliert in einzelnen Schritten beschrieben, um eine direkte Umsetzung im Klassenzimmer zu ermöglichen. Die Materialien für Lehrer/innen werden gemeinsam mit den Materialien für Schüler/innen (=Arbeitsblätter) eingesetzt.

Das ➔ -Zeichen kennzeichnet Arbeitsaufgaben, die fakultativ zur Vertiefung durchgeführt werden können.

Alle Unterlagen stehen auf der Website [www.youthstart.eu](http://www.youthstart.eu) zur Verfügung.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



Bundesministerium  
Bildung, Wissenschaft  
und Forschung






KIRCHLICHE  
PÄDAGOGISCHE  
HOCHSCHULE  
WIEN/KREMS



# You<sup>th</sup> Start Entrepreneurial Challenges Programm

basierend auf dem TRIO-Modell für Entrepreneurship – [www.youthstart.eu](http://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.



# Methodenblatt

<b>Thema</b>	Core Businessplan
<b>Niveau</b>	B1
<b>Challenge Familie</b>	<p>Real Market Challenge – Überblick mit Plan.</p> <p>Wer eine Idee umsetzen will, braucht einen guten Businessplan. Das gilt im Kleinen wie im Großen. Die Schüler/innen der Sekundarstufe 1 fangen ganz, ganz klein an – mit einem Mini-Businessplan für ein Mini-Vorhaben, das 5 Euro Budget hat. In der Sekundarstufe 2 wird es komplexer: Für eine Geschäftsidee wird ein Core Businessplan samt Gründungskosten erstellt. Die höheren Lernniveaus erarbeiten einen „echten“ Businessplan mit Finanzplan, den man einem potenziellen Investor vorlegen würde. Danach folgt die Analyse eines bereits verwirklichten Businessplans, denn im Nachhinein lassen sich Stärken und Schwächen leichter identifizieren und wertvolle Erkenntnisse für den eigenen Plan gewinnen.</p>
<b>Dauer</b>	mind. 8 Einheiten
<b>Worum es geht – die Idee dahinter</b>	<p>Es ist eine Herausforderung, die Umsetzung einer Idee zu planen. Wer ein Haus bauen möchte, erstellt einen Plan. Wer eine Idee umsetzen möchte, ist gut beraten, sich dafür auch einen Plan zu erarbeiten. Ein Businessplan beschreibt das Konzept für eine Idee. Er erfasst die Zielsetzung, das wirtschaftliche Umfeld, die Marktsituation und insbesondere die aufzuwendenden Mittel. Ein Businessplan bietet auch die Möglichkeit, die Chancen und Risiken für die Umsetzung einschätzen zu können. Ein Core Businessplan baut auf einem Geschäftsmodell auf und umfasst ca. 12 Seiten, die etwas mehr ins Detail gehen. Ein Core Businessplan umfasst keinen vollständigen Finanzplan, sondern die Gründungskosten und die Kosten für die ersten sechs Monate. Zur Erstellung eines Businessplans ist es hilfreich, einen Fragenkatalog heranzuziehen.</p>
<b>Entrepreneurship-Kompetenzen laut Referenzrahmen</b>	<p>Ich kann meine Stärken und Schwächen identifizieren und mir Ziele setzen, um meine Schwachpunkte zu verbessern.</p> <p>Bei der Umsetzung von Aufgaben stelle ich mich möglichem Wettbewerb.</p> <p>Ich kann angemessene Ideen entwickeln und argumentieren, warum sie umgesetzt werden sollen.</p> <p>Ich kann Möglichkeiten erkennen und Chancen nutzen.</p> <p>Ich kann Risiken erkennen und übernehme Verantwortung für meine eigenen Handlungen.</p> <p>Ich kann ein erstes Konzept erstellen und kenne die Funktionen eines Businessplans.</p>



	<p>Ich kenne Möglichkeiten des Marketings, gute Ideen anderen Menschen näherzubringen.</p> <p>Ich möchte durch meine Ideen einen Beitrag für zukunftsorientiertes ökologisch und sozial sensibles Agieren in Wirtschaft und Gesellschaft leisten und kann ethische Probleme erkennen.</p> <p>Ich kann meine Vorstellungen über fairen Handel darlegen.</p> <p>Ich kann verschiedene Möglichkeiten zur Finanzierung meiner Ideen erläutern.</p>
<b>Sprachkompetenzen</b>	<p>Ich kann einen 12-seitigen Businessplan erstellen und darin meine Geschäftsidee und ihre Umsetzung beschreiben sowie einen groben Finanzplan vorstellen.</p> <p>Ich verwende den zuvor gelernten Wortschatz korrekt.</p>
<b>Wortschatz (auf Lernplakaten)</b>	<p>Businessplan, Zusammenfassung, Beschreibung des Produkts/der Dienstleistung, Start-up-Team, potenzielle Konkurrenz, Start-up-Unternehmen, Marktchancen, Risikoevaluierung, Finanzprognose, Anhänge, Marktforschung, innovative Geschäftsidee, Gründungskosten, Nachhaltigkeit</p>
<b>Kompetenzcheck</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ich kann einen 12-seitigen Businessplan erstellen (Kleingruppenarbeit): Bewertung durch Lehrperson/Gleichaltrige.</li> <li>2. Ich kann meine eigenen unternehmerischen Kompetenzen (individuell) bewerten: Selbsteinschätzung.</li> </ol>
<b>Eingangs- voraussetzungen</b>	<p>Vor dieser Challenge sollten die Schüler/innen die Idea Challenge (Niveau B1) abgeschlossen haben: Ein Entrepreneurial Design (= nachhaltiges Geschäftsmodell) ist wesentlicher Bestandteil eines Core Businessplans.</p> <p>Die Schüler/innen sollten eine Idee entwickeln und umsetzen können und dabei alternative Methoden und ein nachhaltiges Geschäftsmodell verwenden können.</p>
<b>Körper &amp; Geist</b>	<p>Unter folgendem Link finden Sie kurze, einfache Übungen zur Aktivierung und Konzentration sowie zur Steigerung der Achtsamkeit (inkl. Kurzvideos). Wählen Sie je nach Situation eine oder mehrere Übungen aus dem Angebot: <a href="http://www.youthstart.eu">www.youthstart.eu</a></p>
<b>Vorbereitung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Für den Core Businessplan sollten eine Idee und ein nachhaltiges Geschäftsmodell vorliegen.</li> <li>• Erstellung von Kopien der Arbeitsblätter</li> <li>• Beamer für die Präsentation</li> <li>• für Arbeitsschritt 1: Schneidbretter, Messer, Teller, Zugang zu Wasser</li> <li>• Jede Gruppe muss sich ein Budget in der Höhe von ca. 5,00 bis 10,00 Euro organisieren.</li> </ul>



<b>Durchführung</b>	Die Real Market Challenge knüpft an die Vermittlung von Fachinhalten im Wirtschaftsunterricht an und zeigt den roten Faden auf. Falls im Unterricht die Inhalte nicht in der Form behandelt werden, führen Sie nur den Arbeitsschritt 1 durch und nutzen die Arbeitsblätter 1, 5 und 6.
Arbeitsschritt 1	<p>Sandwich-Übung (Arbeitsblatt 1 – fakultativ, wenn ein Core Businessplan erstellt wird)</p> <p>Die Sandwich-Übung wird in Kleingruppen durchgeführt. Jede Kleingruppe ist ein Sandwich-Unternehmen in der Vorgründungsphase. Die Übung reicht von der Planung und Erstellung eines Prototypen, über die Kalkulation der Kosten bis zu einem Überblick der weiteren Businessplanung.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Das perfekte Sandwich Jede Kleingruppe überlegt, wie für sie das perfekte Sandwich aussehen würde. Es wird eine Liste der Zutaten erstellt.</li> <li>Kauf der Zutaten Jede Kleingruppe kauft die Zutaten ein. Die Rechnungen sollen aufgehoben werden.</li> <li>Erstellung eines Prototypen Jede Kleingruppe erstellt ihr perfektes Sandwich und denkt sich einen Produktnamen aus.</li> <li>Stückkosten kalkulieren Es werden die Stückkosten kalkuliert. Einige Kosten werden schwieriger zugerechnet werden können (z. B. Salat), manche Kosten werden vielleicht ganz vergessen (z. B. Raummiete, Personal; siehe dazu g).</li> <li>Recherche eines möglichen Marktpreises</li> <li>Verdienst und Produktionsmenge vergleichen In der Kleingruppe wird überlegt, wie hoch der Verdienst pro Monat sein soll, und es wird die Zahl der Sandwiches berechnet, die verkauft werden müssten.</li> <li>Analyse der Berechnung Jede Kleingruppe überlegt, ob alle Kosten berücksichtigt wurden (z. B. Miete, Personal) und ob alle produzierten Sandwiches auch verkauft werden können.</li> <li>ABC-Liste für die Businessplanung einer Gründung Individuell wird eine ABC-Liste der weiteren notwendigen Planungsschritte für die Gründung eines Unternehmens erstellt. Clustering im Plenum (siehe Arbeitsblatt 3).</li> </ol>
Arbeitsschritt 2	<p>Fahrplan zum individuellen Core Businessplan</p> <p>Die Jugendlichen sollen individuell oder in Kleingruppen einen Core Businessplan erarbeiten. Am Beginn steht die eigene Geschäftsidee, danach erfolgt die Vermittlung der Fachinhalte für die Erstellung des Core Businessplans, die dann Stück für Stück auch Teil des eigenen individuellen Core Businessplans werden.</p>



	<p>Die zeitliche Bearbeitung des individuellen Core Businessplans kann sich über ein paar Monate ziehen und korrespondiert mit dem Wirtschaftsunterricht.</p> <p>Die Vorgehensweise lautet: vom Einfachen zum Schwierigen. Die Lehrperson soll bei der Strukturvermittlung eines Core Businessplans die Ziele der Unterrichtsmethode ansprechen und Beratungsstunden für die Erstellung anbieten. Für die Erarbeitung des individuellen Core Businessplans bietet die Core Businessplan-Präsentation und die Arbeitsblätter 2 + 3 eine Unterstützung.</p>
Arbeitsschritt 3	<p>Erstellen eines Core Businessplans (Arbeitsblätter 2, 3 und 4 in den Materialien für Schüler/innen)</p> <p>Vom ersten Entwurf zum fertigen Plan</p> <p>Mit dem nötigen Vorwissen über das Entwerfen eines Core Businessplans können die Schüler/innen nun ihren eigenen Plan erstellen! Da diese Aufgabe als Gruppenarbeit durchgeführt wird, ist es wichtig, dass Sie das ganze Arbeitsblatt mit den Schüler/innen durchlesen und im Plenum die Beschreibung, die Aufgabe, die Grundregeln und die Durchführung Schritt für Schritt durchsprechen. Die Informationen auf diesem Arbeitsblatt sind dabei nicht zu unterschätzen, denn sie ermöglichen den Schülerinnen und Schülern, sich ihre Zeit selbst einzuteilen, indem sie sich Deadlines setzen und sich daran halten. Die Schüler/innen sollen bei diesem Projekt autonom handeln – bei einer Geschäftsgründung würden sie das ja auch!</p> <p>Sie sollten mit den Schülerinnen und Schülern auch alle Kriterien für den Businessplan besprechen (<b>Arbeitsblatt 3</b>). Bitte erinnern Sie die Schüler/innen daran, dieses Arbeitsblatt als Checkliste zu verwenden!</p> <p>Lesen Sie schließlich noch gemeinsam die Materialien zur Einschätzung durch Gleichaltrige/ die Lehrperson (<b>Arbeitsblatt 4</b>), damit die Schüler/innen wissen, wie sie bewertet werden. Eventuell sollten Sie auch erklären, dass die einzelnen Abschnitte unterschiedlich gewichtet sind und einige Aspekte im Businessplan integriert sind.</p> <p>Arbeiten Sie mit den Schülerinnen und Schülern das <b>Arbeitsblatt 2</b> durch und führen Sie sie durch die einzelnen Arbeitsschritte. Nicht alle Schritte sollen in der Klasse durchgeführt werden – vieles kann auch außerhalb des Unterrichts erledigt werden.</p>
➡ Arbeitsschritt 4	<p>Teilnahme an einem Ideen- und Businessplanwettbewerb (siehe dazu <a href="http://www.eesi-impulszentrum.at">www.eesi-impulszentrum.at</a> und <a href="http://www.ifte.at">www.ifte.at</a> )</p>



Arbeitsschritt 5	<p>Selbsteinschätzung am Ende der Lektion (Arbeitsblatt 5)</p> <p>Einzeln durchzuführen: Die Schüler/innen bewerten sich jeweils selbst. Lesen Sie jede Aussage langsam vor. Geben Sie den Schülerinnen und Schülern Zeit, zu überlegen und sich zu bewerten, indem sie die passenden Smileys einkreisen. Beispiele können dabei helfen, die Aussagen zu erklären (z. B. <i>Ich kann meine Stärken und Schwächen identifizieren. Fragen Sie die Jugendlichen: Können Sie mir jeweils ein Beispiel nennen?</i>). Wenn die Bewertungsbögen ausgefüllt sind, können Sie sie entweder einsammeln oder für eine Diskussion im Plenum nutzen.</p>
➔ Arbeitsschritt 6	<p>Abschließende Selbstreflexion (➔ Arbeitsblatt 6)</p> <p>Einzeln oder in Zweiergruppen durchzuführen: Lesen Sie jede Frage laut vor und geben Sie den Schülerinnen und Schülern Zeit, ihre Antworten zu notieren. Verwenden Sie dieses Arbeitsblatt für eine letzte Diskussion! Es eignet sich auch sehr gut dazu, den Eltern zu zeigen, was ihre Tochter/ihr Sohn bei dieser Challenge gelernt hat!</p>
Tipp	<p>Teilnahme am Bank Austria Ideen- und Businessplan-Wettbewerb „Next Generation“ und dem Fest der Ideen. Im Rahmen dieses Wettbewerbs wird Business Coaching für die Jugendlichen angeboten.</p>
<b>Kontext innerhalb des Challenges-Programms</b>	<p>Diese Challenge baut auf die „Real Market Challenges“ der niedrigeren Lernniveaus auf und dient als Vorbereitung für jene der höheren Niveaus. Als Vorbereitung sollte unbedingt die „Idea Challenge“ (Niveau B1) durchgeführt werden. Die Challenge kann auch sehr gut mit der „Empathy Challenge“ (Niveau B1) verbunden werden.</p>
<b>Linkliste</b>	<p>Über das Projekt You<sup>th</sup> Start Entrepreneurial Challenges:  <a href="http://www.youthstartproject.eu">www.youthstartproject.eu</a></p> <p>Weitere Unterrichtsmaterialien (inklusive Filme):  <a href="http://www.youthstart.eu">www.youthstart.eu</a></p> <p>„Next Generation“ BA Bank Austria Ideen-Wettbewerb, mit Musterbeispielen:  <a href="http://www.hak-imst.ac.at/cms/front_content.php?idart=537">www.hak-imst.ac.at/cms/front_content.php?idart=537</a></p> <p>eesi-Impulszentrum des bmbf:  <a href="http://www.eesi-impulszentrum.at">www.eesi-impulszentrum.at</a></p>
<b>Buchtipp</b>	<p>Faltin, G. (2012): Kopf schlägt Kapital: Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein, Berlin</p> <p>i2B Businessplan-Handbuch, download:  <a href="http://www.i2b.at/content.aspx?l1=2&amp;l2=7&amp;AID=8">www.i2b.at/content.aspx?l1=2&amp;l2=7&amp;AID=8</a></p>
<b>Film-Tipp</b>	<p>Businessplan-Einführung:  <a href="http://www.youtube.com/watch?v=DZloRGxZ1_E">www.youtube.com/watch?v=DZloRGxZ1_E</a></p>



<b>Nutzungsbedingungen</b>	<p>Alle Materialien für Lehrer/innen und Schüler/innen, die im Rahmen der Youth Start Entrepreneurial Challenge entwickelt wurden, stehen unter der Creative-Commons-Lizenz. Sie dürfen die Unterlagen in jedwedem Format oder Medium vervielfältigen und weiterverbreiten. Voraussetzung ist die korrekte Namensnennung. Sie dürfen die Materialien nicht kommerziell nutzen. Sie dürfen die Unterlagen bearbeiten, aber nur unter derselben Lizenz wie das Original verbreiten. Die genauen Details der Lizenzierung finden Sie unter <a href="http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de">http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de</a></p> <p>Das Youth Start Team freut sich, wenn Sie mit uns in Kontakt treten: einerseits zur Vernetzung mit den nationalen Partnern und ihren Angeboten, andererseits zur Unterstützung für die Implementierung. E-Mail-Adresse: <a href="mailto:office@ifte.at">office@ifte.at</a></p>
<b>Autor/innen Herausgeber/innen</b>	Johannes Lindner (Autor und Hrsg.), Gerald Fröhlich (Hrsg.), Chadwick V.R. Williams (Autor Kompetenzcheck)
<b>Graphische Gestaltung</b>	Valentin Mayerhofer (Layout), Peter Strohmberger (Piktogramme), Johannes Lindner (Fotos in der Präsentation)
<b>Übersetzung Redaktion</b>	Teresa Krainer (Übersetzung), Beate Tötterström (Redaktion), Heidi Huber (Redaktion), Maureen Maher-Wizel (Redaktion), Martin Obermayr (Redaktion)