

III.10

Welt der Unternehmen

Neu, hip, lecker? – Ein Geschäftsmodell für Streetfood entwickeln

Dr. Peter Kührt



© RAABE 2019

© Maica; E+; Gettyimages

Foodtrucks erobern allmählich den deutschen Markt. Vielleicht haben Ihre Schüler/innen schon von diesem verlockend einfach klingenden Geschäftsmodell geträumt? Bringen Sie ihnen das Business Model Canvas näher und lassen Sie sie einen eigenen Businessplan inklusive eines Kostenüberblicks erstellen. Die Jugendlichen lernen so unternehmerisches Denken und können überprüfen, welche Schritte von der Geschäftsidee bis zu ihrer Realisierung zu durchlaufen sind.

KOMPETENZ

Klassenstufe/Lernjahr: 9/10

Dauer: 2 Unterrichtsstunden

Kompetenzen: Das Business Model Canvas verstehen und anwenden; Überlegungen zu einem Geschäftsmodell anstellen; Kostenüberblick erstellen

Thematische Bereiche: Gründung, Business Model Canvas, Geschäftsmodell, Konkurrenzanalyse

Medien: Texte, Bilder, Schaubild, Rollenkarten

Zusatzmaterialien: Leitfaden und Bewertungskriterien für eine Präsentation

Neu, hip, lecker – welche Kunden wollen wir ansprechen?

M 3

Für wen wollen wir kochen? Welche Gerichte eignen sich? Und wie teuer sollen sie sein? Diese Fragen sind für die Bestimmung der Zielgruppe wichtig.

Aufgaben

1. Lies die Aussagen der drei Foodtruck-Gründer. Überlege, für welche Zielgruppe du welche Gerichte anbieten möchtest.
2. Suche zwei Standorte für deinen Foodtruck in deinem Wohnort aus, die infrage kommen. Mache eine Konkurrenzanalyse: Wird an diesem Standort bereits Essen angeboten und falls ja, welches? Ändere, falls nötig, dein Speisenangebot.
3. Erstelle eine Speisekarte mit dem Namen und dem Verkaufspreis deiner Gerichte und sonstigen Angeboten.
4. Ergänze die Felder Kundenarten und Nutzenversprechen in deinem Canvas-Modell, soweit dies möglich ist.

Saskia: In meiner „Suppenküche“ biete ich viele leckere Suppen an – meist aus regionalen Zutaten. Eine vegane Variante ist auch immer dabei. Meine Kunden sind oft Frauen, die in einem Gewerbegebiet arbeiten, das ich täglich anfare. Neben der Unternehmenskantine ist meine Suppenküche das einzige Mittagsangebot.



© Thinkstock/Stock



© Thinkstock/Stock

Marek: Also, bei mir gibt es Smoothies aller Art – gerade beliebt sind der Mandel-Mango-Smoothie und der Kiwi-Erdnuss-Smoothie. Je nach Saison biete ich andere Obst- und Gemüsesorten an. Die Smoothies werden morgens immer frisch zubereitet und schmecken leicht gekühlt am besten. Ich habe viele Geschäftsleute als Kunden, aber auch Studenten und einfach alle, die auf eine leckere, vitaminreiche Nahrung achten.

Cesar: Burritos sind mein Lieblingsgericht und so habe ich mich dafür entschieden. Vor allem mein Burrito mit Rindfleisch und Erdnussbutter kommt bei Männern unter 40 sehr gut an. Die ersten Standorte wählen wir deshalb genau die, an denen eben diese Männer anzutreffen waren.



© Thinkstock/iStock



Den Jahresgewinn berechnen

Aufgaben

4.

- a) Notiere, wie hoch die Einkaufspreise bzw. Zutatenkosten deiner Gerichte sind. Überlege auch, wie viele Speisen und Getränke du täglich, monatlich und jährlich zu welchem Preis verkaufen kannst. Gehe davon aus, dass du an 22 Tagen im Monat verkaufst.
- b) Stelle die Kosten des Wareneinkaufs und die Erlöse des Warenverkaufs in einer Excel-Tabelle gegenüber und ermittle den Ertrag. So könnte eine Beispielrechnung aussehen:



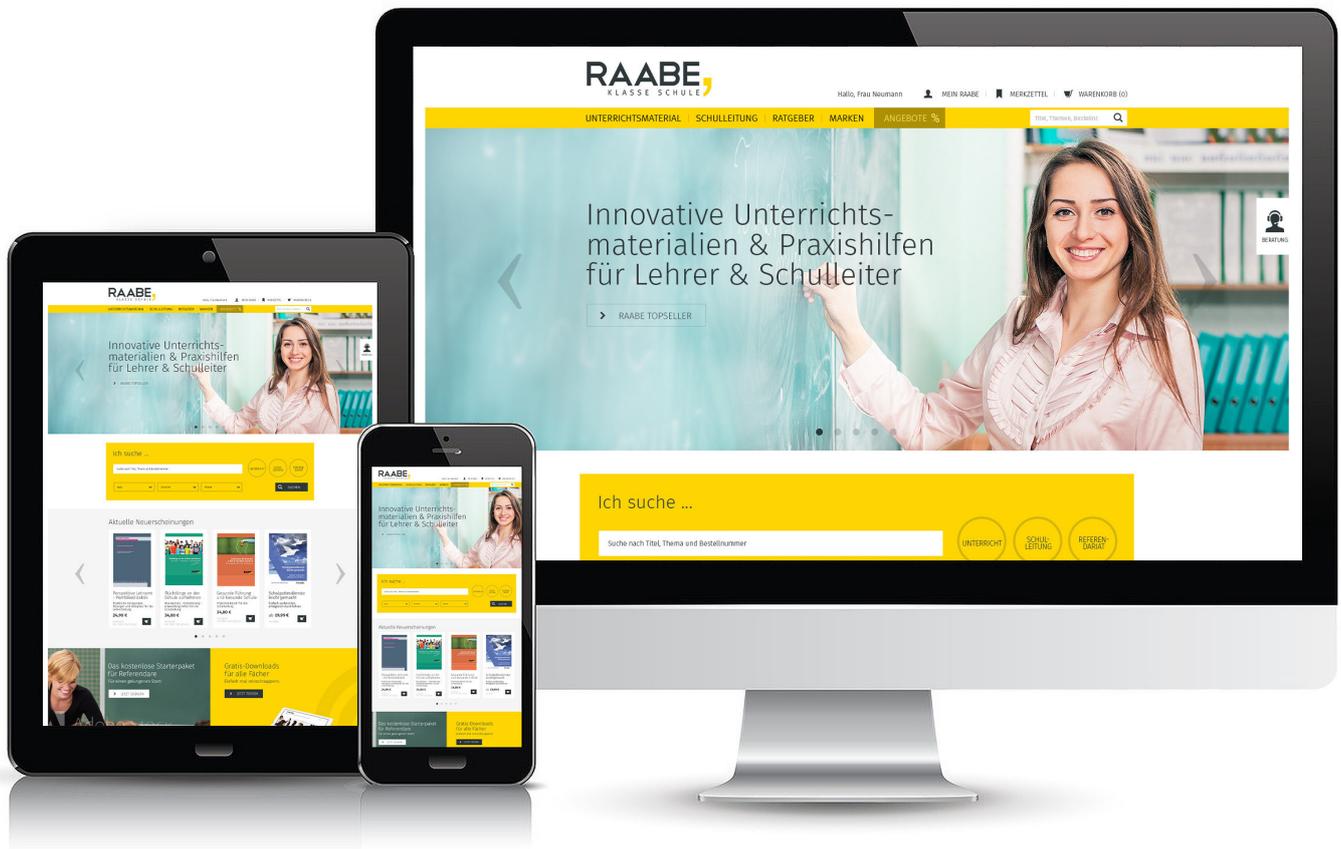
NAME	GENAUE BESCHREIBUNG	VERKAUFS- PREIS	KOSTEN	STÜCKZAHL/ TAG	ERTRAG/ TAG	ERTRAG/ MONAT	ERTRAG/ MONAT
Veggie-Burger	vegetari-scher Burger	7,00 €	4,00 €	85	255,00 €	5.610,00 €	67.320,00 €
Lakto-Burger	laktosefreier Burger	7,00 €	4,00 €	110	330,00 €	660,00 €	7.920,00 €

- c) Berechne nun, welchen Jahresgewinn du voraussichtlich mit deiner Foodtruck unter Berücksichtigung aller Einnahmen und aller Kosten machst.

5. Wie hoch wäre dein Gewinn, wenn die jährlichen Einnahmen 30 % höher ausfallen als vermutet (Best Case). Wie hoch wäre dein Gewinn oder Verlust, wenn die Einnahmen 30 % niedriger ausfallen (Worst Case)? Du kannst folgende Vorlage verwenden.

	BEST-CASE- / WORST-CASE-SZENARIEN		
	Plan / Daten	Best Case (+ 30 %)	Worst Case (- 30 %)
Erlös Warenverkauf			
Sonstige Kosten			
Gewinn			

Der RAABE Webshop: Schnell, übersichtlich, sicher!



Wir bieten Ihnen:



Schnelle und intuitive Produktsuche



Übersichtliches Kundenkonto



Komfortable Nutzung über
Computer, Tablet und Smartphone



Höhere Sicherheit durch
SSL-Verschlüsselung

Mehr unter: www.raabe.de