

III.19

Welt der Unternehmen

Unternehmensgründung – „Gründe, wer kann“

Sven Wolbers



© Bernd Michael Maurer (RTL) via eller.com

Zu Beginn jeder Unternehmensgründung steht eine originale Idee. Diese Idee sollte eine Nachfrage- und Problemlücke identifizieren und damit ein konkretes Problem lösen. Im Verlauf dieser Unterrichtseinheit analysieren die Schülerinnen und Schüler selbst Gründungsmotive und typische Gründerprofile. Anschließend entwickeln sie mithilfe von Marktresearchern, die auf gesellschaftliche Probleme aufmerksam machen, erste unternehmerische Lösungsansätze. Mithilfe der Kopfstandmethode werden die Unternehmensideen finalisiert. Daraufhin wird ein Businessplan erarbeitet und die Konzepte werden im Rahmen eines Pitch-Events präsentiert.

KOMPETENZPROFIL

Klassenstufe: 9/10

Dauer: 9 Unterrichtsstunden

Kompetenzen: Gründungsmotive/-hürden herausarbeiten; Probleme als Chance erkennen; Geschäftsideen und Businesspläne entwickeln und pitchen

Thematische Bereiche: Gründungsmotivation, Gründungsideen, Businessplan, Pitch

Medien: PowerPoint-Präsentation

Medienkompetenzen: Suchen, Verarbeiten und Aufbewahren (1);

Produzieren und Präsentieren: Erstellung einer PowerPoint-Präsentation (2)

Zusatzmaterialien: Übersicht über Unternehmensrechtsformen;

Präsentationsvorlage für den Unternehmenspitch

Fachliche Hinweise

Unternehmen als Antwort auf gesellschaftliche Bedürfnisse

Im Laufe des Lebens und des Alltags entstehen Probleme. Zum Teil lassen sich diese auf individueller Ebene lösen, zumeist aber nur mit Unterstützung von außen, insbesondere durch die Verwendung passender Hilfsmittel oder die Inanspruchnahme entsprechender Expertise. Eine lockere Schraube lässt sich mit einem Schraubenzieher festdrehen, das fahruntaugliche Auto kann gewartet werden – wofür wiederum Werkzeuge benötigt werden.

In einer Marktwirtschaft gehen wir davon aus, dass die Akteure untereinander diese Problemlösungen besser bereitstellen können als ein Staat, der dies zentral im Voraus planen müsste, anstatt auf konkrete Situationen reagieren zu können. Wo es lockere Schrauben gibt, müssen diese oft sofort festgedreht werden und nicht erst mit Verzögerung. Wer dieses (zukünftige) Problem erkennt, kann innovativ voranschreiten und eine Lösung (z. B. den Schraubenzieher) anbieten.

Man könnte sagen: Diese Akteure bilden das Angebot, das – den Bedürfnissen der Nachfrage entsprechend – auf dem jeweiligen Markt zu erwerben ist. Die anbietenden Akteure sind dabei die Unternehmen, die hier im Fokus stehen. Die zentrale Idee dieser Unterrichtseinheit lautet: Unternehmen entstehen mit dem Ziel, konkrete Probleme zu lösen, sie bieten Lösungen dort an, wo ein Bedarf besteht. Dabei wird nicht verschwiegen, dass nur diejenigen in den Genuss dieser Problemlösungen kommen, die bereit sind, dafür Geld auszugeben. Unternehmen handeln nicht altruistisch, sondern verfolgen das Ziel, Gewinne zu erzielen. In der ökonomischen Logik wird der Tausch von Geld gegen Problemlösungen als selbstverständlich vorausgesetzt – er gilt als zentraler Mechanismus marktwirtschaftlichen Handelns. Ob dieser Tausch auch moralisch gerechtfertigt ist, wird innerhalb der Ökonomie in der Regel nicht thematisiert und bleibt der gesellschaftlichen Diskussion überlassen.

Von der Problemanalyse zur Geschäftsidee

Damit Unternehmen Probleme lösen können, d. h., damit die von ihnen produzierten Güter oder angebotenen Dienstleistungen nachgefragt werden, muss diese Nachfrage vor Gründung des Unternehmens erkannt werden. Die Unterrichtseinheit zeigt daher ein exemplarisches gesellschaftliches Problem, den Pflegepotenzial, als Ausgangspunkt des Gründungsprozesses auf.

Solche Missstände müssen erkannt, analysiert und im Hinblick auf unternehmerische Handlungsmöglichkeiten konkretisiert werden. Die Formulierung der Geschäftsidee stellt hier einen wesentlichen Schritt dar, ebenso die Auseinandersetzung mit der Frage, ob Bewährtes weitergeführt, eine existierende Geschäftsidee verbessert oder eine Innovation etabliert wird. Dabei wird deutlich, dass der eher produktiv orientierte Blick auf Unternehmensgründungen, dass nur „Geistesblitze“ und in diesem Zuge atemberaubende Erfindungen zu Neugründungen führen können, in der Realität nur einen Teil darstellt.

Planung, Finanzierung und Umsetzung von Gründungsvorhaben

Die formulierte Geschäftsidee, die zur Gründung motiviert, wird durch einen Businessplan fundiert. In seiner Ausführlichkeit macht dieser deutlich, welche Tätigkeitsbereiche ein Unternehmen abdecken und welche Aspekte im Vorfeld bedacht werden müssen. Dabei geht es nicht nur um die Frage, was für wen produziert werden soll, sondern auch um Rahmenbedingungen, Verantwortlichkeiten und – ganz zentral – um die Finanzierung.

Gerade der letzte Punkt macht deutlich, warum ein gut durchdachter und strukturierter Businessplan auch als Grundlage für potenzielle Investorinnen und Investoren dient. Ihr Risikokapital, das in Deutschland bislang nur eine untergeordnete Rolle spielt, gilt es zu gewinnen. Um sie zu überzeugen, wird die Unternehmensidee in einem sogenannten Pitch präsentiert – einem kompakten

Auf einen Blick

1./2. Stunde

Thema: Gründe für die Unternehmensgründung

M 1 Gründe fürs Gründen

M 2 Wer gründet eigentlich?

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler setzen sich mit möglichen Gründen, Motiven und typischen Gründerprofilen auseinander und leiten daraus – gestützt auf Text- und Statistikanalysen – eine gesellschaftlich relevante Fragestellung ab.

Benötigt: ggf. Beamer/Whiteboard

3.–5. Stunde

Thema: Geschäftsideen finden und entwickeln

M 3 Gesellschaftliche Probleme erkennen – Lösungen anbieten

M 4 Eine Geschäftsidee finden – Die Kopfsand-Methode

Inhalt: In einem Workshop führen die Schülerinnen und Schüler zunächst einzeln eine Recherche zu einem gesellschaftlichen Problem und leiten mögliche Gründungspotenziale ab. In der Stammgruppe entwickeln sie dann aus gemeinsam kombinierten Geschäftsideen.

Benötigt: Zugang zu Internet/fähigen Endgeräten (Internetrecherche); ggf. Beamer/Whiteboard

6./7. Stunde

Thema: Der Weg zur Gründung

M 5 Von der Idee zum Unternehmen – Die vier Eckpfeiler eines Geschäftsmodells

M 6 Von der Idee zum Unternehmen – Der Businessplan

Inhalt: Die Schülerinnen und Schüler arbeiten ihre Geschäftsidee mithilfe eines detaillierten Businessplans aus.

ZM 1 Übersicht „Rechtsformen“



8./9. Stunde

Thema: Der Pitch – Die Geschäftsidee ausarbeiten und präsentieren

M 7 **Das Unternehmen vorstellen – Der Pitch**

Inhalt: Die Lernenden erstellen einen Pitch für ihre Unternehmensidee und präsentieren diese anschließend.

Benötigt: Beamer/Whiteboard; Zugang zu digitalen Endgeräten zur Erstellung einer (PowerPoint-)Präsentation

Hausaufgabe: ggf. abschließende Bearbeitung des Pitches

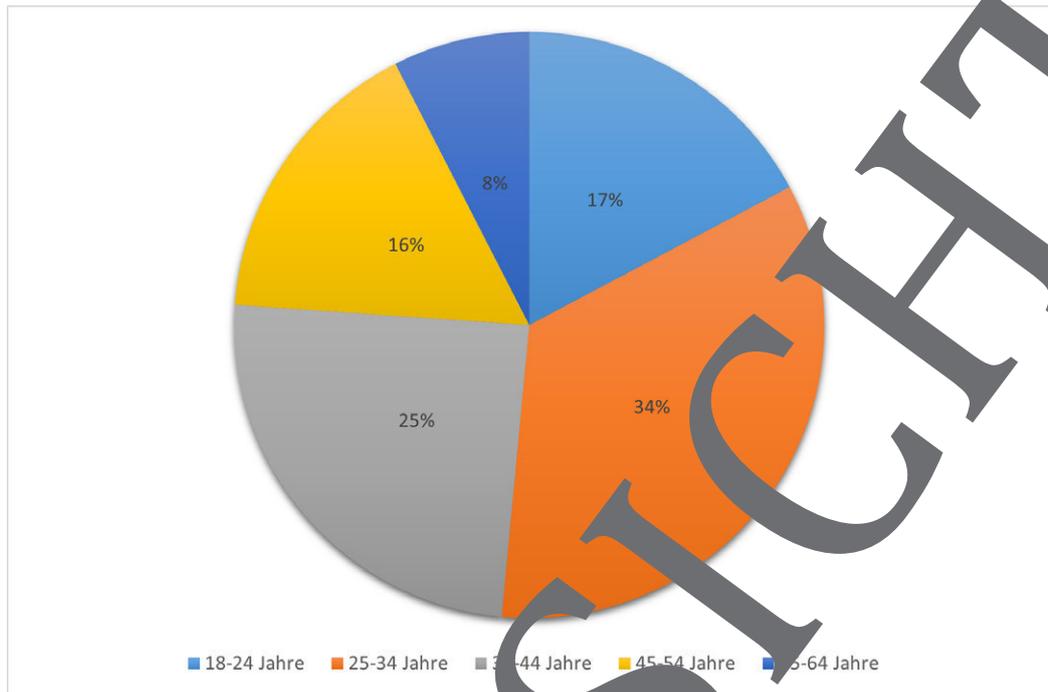
ZM 2 **Präsentationsvorlage „Pitch“**



Erklärung zu den Symbolen

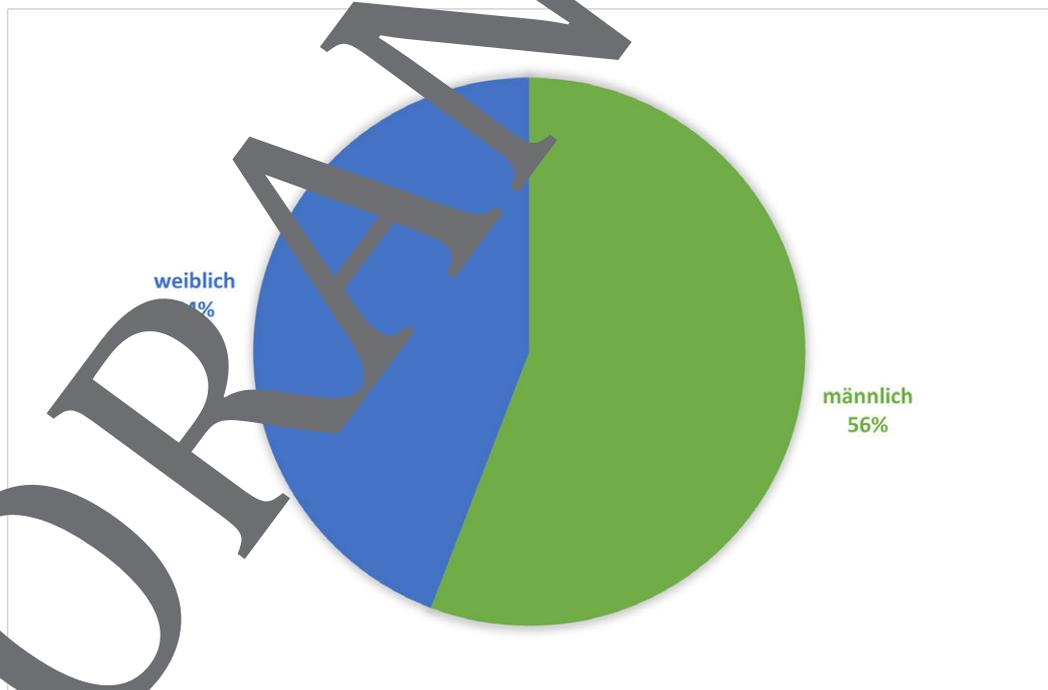
	Dieses Symbol markiert differenziertes Material. Wenn nicht anders ausgewiesen, befinden sich die Materialien auf mittlerem Niveau.				
	leichtes Niveau		mittleres Niveau		schwieriges Niveau

B: Existenzgründungen in Deutschland nach Altersgruppen im Jahr 2023



Darstellung nach: Metzger, Georg (KfW Bankengruppe): KfW-Gründungsmonitor 2024 – Tabellen- und Methodenband, S. 8.

C: Existenzgründungen in Deutschland nach Geschlecht im Jahr 2023



Darstellung nach: Metzger, Georg (KfW Bankengruppe): KfW-Gründungsmonitor 2024 – Tabellen- und Methodenband, S. 8.

Gesellschaftliche Probleme erkennen – Lösungen anbieten

M 3

Gesellschaftliche Probleme werden oft eher in der Politik gelöst. Doch auch die Wirtschaft kann Lösungen bieten. Karikaturen sind in diesem Zusammenhang ein typisches Mittel, um auf Missstände – und eventuell auch auf Lösungsvorschläge – hinzuweisen.

Aufgabe

Ihr arbeitet in einem Partnerpuzzle mit zwei Phasen: Zunächst analysiert ihr in eurer Experten-Gruppe eine Karikatur zu einem gesellschaftlich relevanten Problem – etwa im Bereich Prävention, Infrastruktur oder Klimawandel. Anschließend bringt eine Person aus jeder Experten-Gruppe das erarbeitete Wissen in die Stammgruppe ein. Dort vergleicht ihr gemeinsam die verschiedenen Problemfelder und diskutiert erste Ideen für unternehmerische Lösungsansätze.



Visual Generation/ iStock / Getty Images Plus

Eine Geschäftsidee finden – Die Kopfstand-Methode

M 4

Heureka! Archimedes soll nackt durch die Stadt gerannt sein, weil ihm beim Baden die rettende Idee kam: Er erkannte, wie er für König Hieron II. von Syrakus überprüfen konnte, ob dessen Krone aus reinem Gold bestand. Nach diesem Grundprinzip sollt ihr nun auch vorgehen: Wir verfolgen zunächst nicht die besten Ansätze – sondern die verrücktesten. Wir stellen die Problemlösung auf den Kopf.

Aufgaben

1. Wendet die Kopfstand-Methode an. Kehrt hierzu eure eigentliche Problemfrage ins Gegenteil um. Ihr könnt dabei auf eines der von euch formulierten politisch-gesellschaftlichen Probleme der Karikaturen aus M 3 zurückgreifen. Sammelt Lösungsansätze, um das umgekehrte Problem zu „lösen“. Beispiel: „Wie bereite ich mich am besten auf Klassenarbeiten vor, sodass ich gute Noten schreiben?“ wird zu: „Wie bereite ich mich so auf Klassenarbeiten vor, dass ich möglichst schlecht abschneide?“ – „Man sollte seine Mappe unvollständig führen“ usw.
2. Kehrt nun die Problemlösungen wiederum ins Gegenteil um. Welche Maßnahmen liegen euch nun vor, um damit das Ausgangsproblem zu lösen? Beispiel: „Zunächst mal sollte man seine Mappe unvollständig führen.“ wird zu: „Man sollte man seine Mappe vollständig führen, also z. B. vollständige Mitschriften haben“ usw.
3. Führt eine Internetrecherche zu den Problemlösungsideen durch, die ihr nun erhalten habt.
4. Gibt es bereits Unternehmen, die eure Ideen anwenden?
5. Gibt es schon Unternehmen, die etwas Ähnliches machen? Dann schaut genau hin: Was läuft dort gut – und was würdet ihr anders oder besser machen? Vergleichen eure Idee mit der bestehenden Lösung und überlegt, wo euer Ansatz einen echten Mehrwert bietet. Oder gibt es noch niemanden, der eure Idee anwendet? Überlegt, wo das liegen könnte.
6. Jetzt wird's konkret: Entwickelt aus euren Problemlösungsansätzen eine konkrete Geschäftsidee. Die Übersicht auf der nächsten Seite und eure bisherigen Rechercheergebnisse helfen euch dabei.



TAK/ iStock / Getty Images Plus

M 7

Das Unternehmen vorstellen – Der Pitch

Ihr habt euer Geschäftsmodell und den Businessplan entwickelt – jetzt kann es losgehen. Aber um als Unternehmerinnen oder Unternehmer wirklich durchstarten zu können, braucht ihr die nötigen finanziellen Mittel. Nur in den seltensten Fällen kann man diese allein aufbringen und selbst dann ist es mit dem Risiko verbunden, eigene Ersparnisse einzusetzen und im schlimmsten Fall dafür haften zu müssen. Für dieses Wagnis braucht es also Kapital – oft von Investorinnen, Investoren oder anderen Geldgebern. Aber warum sollten sie gerade in eure Idee investieren? Weil sie überzeugt sind! Dafür gibt es den Pitch – eine kurze Vorstellung eurer Geschäftsidee, eures Geschäftsmodells und der wichtigsten Punkte aus dem Businessplan. Ziel ist es, andere für eure Idee zu begeistern und sie als Unterstützende zu gewinnen.

Aufgabe

Stellt eure Geschäftsidee in einem Pitch vor. Erstellt dazu eine Präsentation, die zeigt, warum eure Idee überzeugt, und beantwortet dabei die zentralen Fragen, die für Investorinnen und Investoren entscheidend sind. (Siehe ZM 2, Präsentationsvorlage Pitch)

Mögliche Fragen für den Pitch

- Unsere Geschäftsidee: Klassiker, Verbesserung oder Innovation?
- Unser Geschäftsmodell
 - Was bieten wir für wen an?
 - Auf welchem Markt konkurrieren wir mit wem?
 - Was macht uns trotzdem konkurrenzfähig/überlegen/einzigartig?
 - Welche Risiken bestehen und wie minimieren wir sie?
- Unsere Finanzen
 - Welche Einnahmen erwarten wir?
 - Welche Ausgaben stehen ihnen gegenüber?
 - Welche Finanzierung benötigen wir für unser Unternehmenswachstum?

Wenn ihr mit eurer Geschäftsidee in bestimmten Aspekten besonders glänzen könnt, könnt ihr hier auch Schwerpunkte setzen. Die Bearbeitungen eures Geschäftsmodells und eures Businessplans zeigen euch, welche Stärken ihr anweist.



MariaGisina/iStock/Getty Images Plus

Mehr Materialien für Ihren Unterricht mit RAAbits Online

Unterricht abwechslungsreicher, aktueller sowie nach Lehrplan gestalten – und dabei Zeit sparen.
Fertig ausgearbeitet für über 20 verschiedene Fächer, von der Grundschule bis zum Abitur: Mit RAAbits Online stehen redaktionell geprüfte, hochwertige Materialien zur Verfügung, die sofort einsetz- und editierbar sind.

- ✓ Zugriff auf bis zu **400 Unterrichtseinheiten** pro Fach
- ✓ Didaktisch-methodisch und **fachlich geprüfte Unterrichtseinheiten**
- ✓ Materialien als **PDF oder Word** herunterladen und individuell anpassen
- ✓ Interaktive und multimediale Lerneinheiten
- ✓ Fortlaufend **neues Material** zu aktuellen Themen



Testen Sie RAAbits Online
14 Tage lang kostenlos!

www.raabits.de

