



# Was ist eine Geschäftsidee und wie finde ich die Passende für mich/mein Unternehmen?

- Meine Aufgabensammlung zur Festlegung unserer Geschäftsidee



Aufgabe 1 - Ideensammlung



**Basistext**

„Geschäftsideen finden“ auf der Gründerplattform

[https://gruenderplattform.de/geschaeftsideen?wdm\\_source=adwords&wdm\\_keyword=gesch%C3%A4fts idee&wdm\\_matchtype=e&wdm\\_device=c&wdm\\_ad=330424004823&gclid=CjwKCAjw34n5BR A9EiwA2u9k30WPuXlDX4mbOa6-Q9NYetin4PaMOvQ7JcOoJLmEbECDxIJXmh2-BoCH1AQAvD\\_BwE](https://gruenderplattform.de/geschaeftsideen?wdm_source=adwords&wdm_keyword=gesch%C3%A4fts idee&wdm_matchtype=e&wdm_device=c&wdm_ad=330424004823&gclid=CjwKCAjw34n5BR A9EiwA2u9k30WPuXlDX4mbOa6-Q9NYetin4PaMOvQ7JcOoJLmEbECDxIJXmh2-BoCH1AQAvD_BwE)

**1a)**

Lies den Text "Geschäftsideen finden". Benenne die unterschiedlichen möglichen Kategorien, in die man eine Geschäftsidee einsortieren kann und fasse ihre Merkmale kurz zusammen.

| KATEGORIE | MERKMALE |
|-----------|----------|
|           |          |
|           |          |

**1b)**

Recherchiere drei Unternehmen, die in min. eine dieser Kategorien passt. Begründe deine Wahl.

| UNTERNEHMEN | BEGRÜNDUNG |
|-------------|------------|
|             |            |
|             |            |

**1c)**

Geschäftsideen müssen nicht zwingend immer neu sein, sondern einen Bedarf oder ein Problem lösen. Nenne Probleme, die du aus deiner Umgebung kennst, für die noch keine zufriedenstellende Lösung gefunden wurde oder deren Lösung dir zu umständlich erscheint.

**Du weißt nicht, wo du genau anfangen sollst?**

Recherchiere zur Inspiration mal das Thema "Megatrends" oder frag in deinem privaten Umfeld nachfragen, welche Bedürfnisse den Personen gerade auf dem Herzen liegen.

**1d)**

Nimm dir deine Auflistung aus Teilaufgabe c) und erstelle eine Liste mit Produkten oder Dienstleistungen, die die genannten Probleme lösen würden. Notiere zunächst alle Ideen, die dir in den Kopf kommen.

**Achtung!**

An dieser Stelle im Kreativprozess geht es noch gar nicht um die Bewertung der Ideen. Schreibe deswegen alle Ideen auf, die dir einfallen und sortiere keine Ideen aus.

**1e)**

Suche dir nun 2 oder 3 deiner Mitschüler, mit denen du deine Ergebnisse aus Teilaufgabe c) und d) vergleichen kannst. Führt eine Videokonferenz durch, telefoniert oder trefft euch sogar tatsächlich. Welche Ideen stechen für euch dabei besonders heraus? Erstellt gemeinsam eine Liste mit euren 5 favorisierten Ideen.

| RANGNUMMER | IDEE |
|------------|------|
| 1          |      |
| 2          |      |
| 3          |      |
| 4          |      |
| 5          |      |

**1f)**

Sucht euch eine weitere Gruppe und vergleicht eure TOP5-Ideen miteinander. Auch hier könnt ihr euch wieder über Videokonferenz, per Telefon oder sogar vor Ort in einem Klassenraum treffen. Analysiert die Vor- und Nachteileurer Ideen und stellt auch hier wieder eine TOP5-Liste eurer gemeinsamen fünf besten Ideen auf.

| RANGNUMMER | IDEE |
|------------|------|
| 1          |      |
| 2          |      |
| 3          |      |
| 4          |      |
| 5          |      |



**Wunderbar!**

Nun habt ihr schon eine erste Liste mit möglichen Ideen für eure Schülerfirma, die ihr im nächsten Schritt weiter verfeinern könnt.

## Aufgabe 2 - Machbarkeitsanalyse



### Basistext im JUNIOR Navigator\*

[Machbarkeitsprüfung – Welche Idee können wir denn nun umsetzen?](https://www.junior-programme.de/junior-navigator/gruendungsphase/ideenfindung-und-motivation/geschaeftsidee-entwickeln-und-pruefen/machbarkeitspruefung)

(<https://www.junior-programme.de/junior-navigator/gruendungsphase/ideenfindung-und-motivation/geschaeftsidee-entwickeln-und-pruefen/machbarkeitspruefung>)

(\* Achtung! Für die Texte im JUNIOR Navigator müsst ihr immer im JUNIOR Portal eingeloggt sein und am besten pro Sitzung mindestens einmal den JUNIOR Navigator aktiviert haben. Dies geschieht, indem ihr auf der Startseite auf die drei Punkte "Vorbereitung, Ideenfindung und Motivation oder Organisation" klickt.)

Mit einer Machbarkeitsanalyse wollen wir nun die Realisierbarkeit eurer Geschäftsideen prüfen. Dies dient ebenfalls der Konzentration eurer Liste auf wenige realisierbare Ideen, unter denen ihr dann später wählen könnt.

### 2a)

Untersucht nun zur Vorbereitung eure Ideen, ob sie im Rahmen von JUNIOR umsetzbar sind. Eine Auflistung über die Vorgaben von JUNIOR findet ihr im JUNIOR Navigator auf folgender Seite: <https://www.junior-programme.de/junior-navigator/gruendungsphase/ideenfindung-und-motivation/geschaeftsidee-entwickeln-und-pruefen/machbarkeitspruefung>

### 2b)

Teilt euch in Gruppen ein. Ihr benötigt so viele Gruppen, wie Geschäftsideen vorliegen. Dies könnt ihr auch direkt schon als Probe für eure Liste nehmen. Wenn sich für eine der Ideen keine Interessenten finden, ist dies unter Umständen ein Anzeichen dafür, dass ihr die Idee von der Liste streichen oder zurückstellen könnt.

Jede Gruppe entwickelt eine Geschäftsidee weiter.

| ICH BIN IN GRUPPE NUMMER... | UNSERE IDEE |
|-----------------------------|-------------|
|                             |             |

**2c)**

In allen Gruppen erarbeitet ihr nun folgende Punkte:

1. Entwickelt einen kleinen **Prototypen**. Wie soll euer Produkt aussehen bzw. was soll eure Dienstleistung umfassen? Ihr könnt einen kleinen Entwurf bauen oder diesen am Computer malen. Hier sind euch keine Grenzen gesetzt. Euer Prototyp muss bei Weitem nicht perfekt sein, es reicht komplett aus, wenn sich eure Mitlernenden einen groben Überblick machen können, wie das Produkt/die Dienstleistung später aussehen könnte.

| BESCHREIBUNG UNSERES PRODUKTES | WAS BRAUCHEN WIR FÜR MATERIAL? |
|--------------------------------|--------------------------------|
|                                |                                |

2. **Konkurrenzanalyse:** Untersucht, welche Firmen noch in eurem gewünschten Feld tätig sind? Startet eine Onlinesuche und stellt alle möglichen Konkurrenten, inkl. der Preise für das Produkt/die Dienstleistung, zusammen.

| KONKURRENT | BESCHREIBUNG DES KONKURRENZPRODUKTES | PREIS |
|------------|--------------------------------------|-------|
|            |                                      |       |
|            |                                      |       |
|            |                                      |       |
|            |                                      |       |

- 3. Erste Kostenschätzung:** Was könnte euer Produkt später einmal kosten? Auf Basis des Prototypens wisst ihr, welche Materialien ihr benötigt. Erstellt eine Liste mit dem benötigten Material, den Lohnkosten und weiteren Kosten, die anfallen werden. Berechnet auf dieser Grundlage eure Herstellungskosten. Untersucht, ob ihr mit den Preisen der Konkurrenz mithalten könnt. (Achtung! Bitte schätzt auch ab, wie viele Arbeitsstunden ihr ungefähr benötigt, diese müssen mitberechnet werden.)

| BENÖTIGTES MATERIAL/ARBEITSSTUNDEN | PREIS |
|------------------------------------|-------|
|                                    |       |
|                                    |       |
|                                    |       |
|                                    |       |
|                                    |       |
|                                    |       |
|                                    |       |
|                                    |       |
| SUMME:                             |       |

- 4. Mögliche Vertriebs- und Kommunikationskanäle:** Stellt dar, wie ihr euer Produkt am besten verkaufen könntet. Braucht ihr einen Online-Shop oder reicht ein Stand an eurer Schule?

| HIER KÖNNEN WIR UNSER PRODUKT GUT VERKAUFEN... |
|--|
|  |



**2d)**

Stellt nun alle Ergebnisse eurer kleinen Machbarkeitsanalyse in einer Präsentation zusammen, mit deren Hilfe ihr den Unternehmensmitgliedern vorstellt, was sich hinter eurer Idee verbirgt. Ziel ist, dass ihr das Thema so aufbereitet, dass ihr und eure Mitschüler später eine begründete Abstimmung durchführen könnt. Am Ende solltet ihr euch auf eine Idee geeinigt haben, die ihr im Unternehmensregister im JUNIOR Portal eintragen könnt.

WIR HABEN UNS ENTSCIEDEN FÜR...

### Aufgabe 3 - Ausarbeitung der Geschäftsidee

**Basistext im JUNIOR Navigator\***

[Die Geschäftsidee steht - Was nun?](#)

(<https://www.junior-programme.de/junior-navigator/gruendungsphase/ideenfindung-und-motivation/geschaeftsidee-entwickeln-und-pruefen/die-geschaeftsidee-steht-was-nun>)

(\* Achtung! Für die Texte im JUNIOR Navigator müsst ihr immer im JUNIOR Portal eingeloggt sein und am besten pro Sitzung mindestens einmal den JUNIOR Navigator aktiviert haben. Dies geschieht, indem ihr auf der Startseite auf die drei Punkte "Vorbereitung, Ideenfindung und Motivation oder Organisation" klickt.)



**Achtung!** Bitte wartet vor der Lösung der nachfolgenden Aufgaben unbedingt ab, bis ihr eine Rückmeldung von eurem Bundesland-Betreuer im JUNIOR Portal bekommen habt. Ihr benötigt die Genehmigung der Geschäftsidee, um nicht unnötige Mehrarbeit zu produzieren.

Die Vorarbeiten zu Aufgabe 3 habt ihr bereits in einer Kleingruppe in Aufgabe 2c) geleistet. Nun wollen wir eure Ergebnisse noch weiter in die Tiefe ausarbeiten. Die folgenden Aufgaben könnt ihr auch zwischen euch aufteilen, ihr müsst nicht gemeinsam an einem Auftrag arbeiten.

**3a)**

Untersucht euren Prototypen und versucht diesen nun zu einem funktionierenden Modell aufzuarbeiten. Stellt zusammen: Welches Material wird benötigt? Welche Arbeitsschritte müssen eingehalten werden?

| ARBEITSSCHRITT NR. | BESCHREIBUNG | BENÖTIGTES MATERIAL |
|--------------------|--------------|---------------------|
|                    |              |                     |
|                    |              |                     |
|                    |              |                     |
|                    |              |                     |
|                    |              |                     |
|                    |              |                     |
|                    |              |                     |

**3b)**

Analysiert eure zukünftige Zielgruppe. Wen könnte euer Produkt ansprechen? Erstellt eine Liste mit allen Personenkreisen, für die euer Produkt/eure Dienstleistung interessant sein könnte.

| ZIELGRUPPE | WARUM IST DIESE GRUPPE INTERESSANT? |
|------------|-------------------------------------|
|            |                                     |
|            |                                     |
|            |                                     |
|            |                                     |
|            |                                     |
|            |                                     |

**3c)**

Führt die Auflistung aller Materialien zusammen und recherchiert die Einkaufspreise. Kalkuliert nun: Wie viel wird euer Produkt später in der Herstellung kosten? Was müsst ihr mindestens einnehmen, um keinen Verlust zu machen? Kalkuliert auch eure Personalstunden sowie mögliche Steuern und Sozialabgaben an JUNIOR ein.

| BENÖTIGTES MATERIAL/ARBEITSSTUNDEN/STEUERN UND SOZIALABGABEN | PREIS |
|--|-------|
|  |       |
|  |       |
|  |       |
|  |       |
|  |       |
|  |       |
|  |       |
|  |       |
| SUMME:   |       |

**3d)**

Verlasst das Klassenzimmer und kommt mit euren Zielgruppen ins Gespräch (geht zu dritt oder viert zusammen los): Führt eine Marktforschung durch und findet dabei heraus, was sich eure Zielgruppe wünscht und welchen Preis sie bereit ist, für das Produkt zu zahlen. Auf diese Weise bekommt ihr einen guten Einblick, ob es sich finanziell lohnt, die Geschäftsidee umzusetzen.

| SOLCHE FRAGEN KÖNNTET IHR STELLEN:  |
|---|
| Würden Sie das Produkt kaufen? Warum oder warum nicht?  |
| Was erwarten Sie von solch einem Produkt?   |
| Was gefällt Ihnen bzw. was gefällt Ihnen nicht an dem Produkt? Haben Sie Verbesserungsvorschläge? |
| Das Produkt soll XX EUR kosten. Finden Sie den Preis gerechtfertigt?                              |
| Wer könnte sich Ihrer Meinung nach für dieses Produkt interessieren?                              |

| DIESE FRAGEN MÖCHTEN WIR STELLEN: |
|-----------------------------------|
|                                   |
|                                   |
|                                   |
|                                   |
|                                   |



**Wir wünschen euch viel Erfolg!**