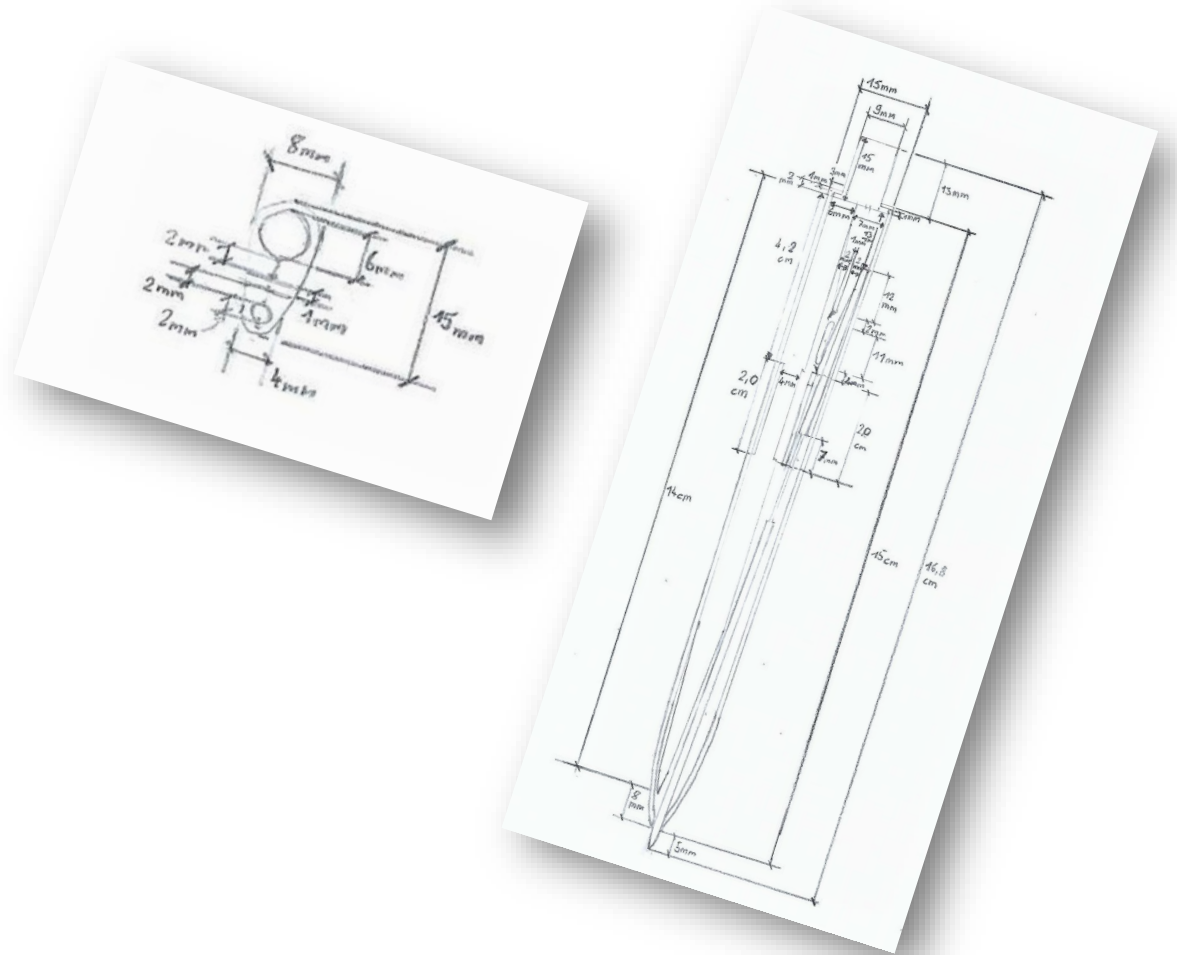




# Wir gründen Unternehmen!



# Startup-Teams

- **Jeweils 5 Gründer\***  
**bilden ein Team**
- **5 Bereiche\*** im  
**Unternehmen**
- **Jeder Gründer arbeitet**  
**in 2 Bereichen mit**

\*geringe Abweichungen möglich

| Unternehmensbereiche<br>(Beispiel) | Inhalte                                                       |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Produkt                            | Entwicklung, Design, Beschaffung, Produktion                  |
| Marketing                          | Marktanalyse, Werbung, Design                                 |
| Vertrieb                           | Vertriebskanal, Verkaufstrichter                              |
| Finanzen                           | Kostenrechnung, Plankalkulation                               |
| Administration                     | Finanzierung, Standort, Rechtsform, Compliance/Nachhaltigkeit |

# Ablauf

- **Geschäftsidee finden**
- **Geschäftsmodell ausarbeiten**
- **Präsentation erstellen**
- **Pitch-Wettbewerbe**



# Betreuung durch Coach

- **Unternehmerin, Unternehmer oder Führungskraft mit Budgetverantwortung ...**
- **... aus der regionalen Wirtschaft.**
- **Ein Coach für jede Klasse ...**
- **... stellt sein eigenes Unternehmen vor ...**
- **... und hilft den Teams bei der Ausarbeitung der Geschäftsmodelle.**
- **Zwei Consulting-Blöcke plus**
- **... Kommunikation per E-Mail, Online oder persönlich.**



# Pitch-Wettbewerbe „Höhle der Löwen“

- **Klassenwettbewerb**  
interne Jury
- **Schulwettbewerb der Klassensieger**  
externe Jury
- **Regionalwettbewerb der Schulsieger**  
Experten-Jury
- **Präsentation**
  - Gesamtes Team präsentiert
  - 15 Minuten Pitch  
10 Minuten Fragen der Jury
  - Tischvorlage mit Präsentation und Anhang



# Worauf kommt es an?

- Spaß beim Entwickeln eures Startups
- Gute Projektarbeit im Team
- Jury von eurem Startup überzeugen:
- Pitch-Bewertung anhand von 23 Kategorien

## ➔ Merkblatt Pitch-Bewertung



### Geschäftsmodell

#### Vorstellung Produkt / Dienstleistung (Management Summary)

##### Innovation, Originalität?

Angebot existiert bereits und/oder kann vom Wettbewerb im Zielmarkt einfach kopiert werden

*In welchem Maß ist das Produkt / die Dienstleistung neuartig?*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Angebot ist völlig innovativ und verspricht einen dauerhaften Wettbewerbsvorsprung im Zielmarkt

##### Benefit nachvollziehbar?

Nutzen ist nicht nachvollziehbar.

*Welches Problem löst das Produkt / die Dienstleistung? Problem und Lösung herausgearbeitet?*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Nutzen ist sauber herausgearbeitet, für den Kunden offensichtlich und kann führt schneller Kaufentscheidung führen.

##### Machbarkeit untersucht?

Leistungserbringung basiert auf Annahmen, die lückenhaft und nicht plausibel sind.

*Technische / organisatorische Machbarkeit gegeben? Compliance?*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Leistungserbringung ist durchgängig schlüssig, wo nötig bereits voruntersucht und lässt einen realistischen Kostenrahmen erwarten

### Markt- und Wettbewerbsanalyse

##### Marktpotenzial herausgearbeitet?

Markt- und Wettbewerbsdaten nicht erarbeitet oder nur geschätzt

*Wettbewerb, Quellenanalyse, Bedarf*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Marktgröße und Wettbewerbssituation vollständig erarbeitet und mit verlässlichen Quellen belegt

##### Qualität der Marktforschung?

Marktforschung im eigenen Zielmarkt nicht oder nicht glaubwürdig durchgeführt.

*Wurden Umfragen / Marktdorschung - Preis / Interesse durchgeführt?*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Repräsentative Marktuntersuchung im eigenen Zielmarkt oder valide Datenanalyse durchgeführt, Mengenerwartungen und Preisakzeptanz präzise ermittelt.

##### Konkurrenzfähigkeit/USP herausgearbeitet?

Es wurden keine direkten oder ähnliche Wettbewerbsangebote gezeigt und mit dem eigenen Angebot verglichen.

*Ist das Produkt konkurrenzfähig? Hat es ein Alleinstellungsmerkmal (USP)? Wenn ja welches?*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Alle wichtigen Wettbewerbsangebote sind benannt, USPs in den relevanten Bereichen nachvollziehbar herausgearbeitet und übersichtlich dargestellt.

### Wertschöpfungskette

##### Vermarktungskonzept plausibel (Marketing)?

Marketingtools oder -kanäle nur benannt und nicht ausgearbeitet.

*Wie bewerbe ich mein Produkt?*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Mehrere Marketingtools sind mit Text und Grafik ausgearbeitet. Website textlich, grafisch und mit Benutzerführung konzipiert. Designkonzept incl. Logo schlüssig, Unterstützung des Vertriebsweges ist klar erkennbar.

##### Vertriebsstrategie überzeugend (Verkauf)?

Vertriebsweg nicht oder nur ohne weitere Ausdifferenzierung benannt. Abschlusszahlen fehlen oder sind unrealistisch.

*Wie wird verkauft (Direkt, Online, Ladengeschäft, Handelsvertreter, Großhandel, ...)?*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Effektiver Vertriebsweg zur Erreichung der Zielgruppe gewählt und mit erforderlichen Ressourcen nachvollziehbar dargestellt. Ableitung des Verkaufstrichters von Marketingkontakten bis zum Verkaufsabschluss plausibel mit Zahlen gezeigt.

##### Herstellung / Beschaffung verständlich?

Komponenten und Prozess der Leistungserbringung nicht oder nur oberflächlich dargestellt

*Sind Einkauf und Herstellung / Produktion / Handel gut beschrieben?*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Prototyp (Hardware / Software / Online-Service) oder detaillierter Innenarchitektur-Plan (Handel, Service) liegen vor, Kostenkomponenten (Investition und laufend) vollständig benannt und verlässliche Angebote eingeholt. Investitions- und Leistungserbringungsprozess mit Timeline dargestellt.

##### Nachhaltigkeit berücksichtigt?

Keine der Nachhaltigkeitskomponenten (ökologisch, ökonomisch, sozial) glaubhaft dargestellt.

*Ressourcenschonende Prozesse?*

**1 - 2 - 3 - 4 - 5** Geschäftsmodell ist in allen Nachhaltigkeitskomponenten (ökologisch, ökonomisch und sozial) glaubhaft nachhaltig.

# Geschäftsmodell-Beispiele

- Teilnehmer  
Regionalwettbewerb 2025  
in Fürstentfeldbruck
- Schulsieger  
der 8 Gymnasien
- ...



# Fairpackt

## Carl-Spitzweg-Gymnasium Germering

Das Team „Fairpackt“ entwickelte ein Konzept für einen Unverpackt-Laden. Auf ökologisch orientiertes Bürgertum als Zielgruppe aus gerichtet, soll der Laden strategisch zwischen Stadtzentrum und landwirtschaftlichen Betrieben angesiedelt werden und so kurze, ökologisch sinnvolle Transportwege ermöglichen. Ein integriertes Café, praktische Pfandbehälter sowie ein Online Vertrieb runden das Konzept ab.



Ida Ertl, Rebekka Gohlisch, Emilie Streber

Lehrkraft: Kerstin Schweiger

Coach: Benedict Padberg



Amaya Schadrack, Aviva Sauer, Lara Lehner, Lisa Veit, Philine Weil, Sofia Papathanassiou  
Lehrkraft: Elisabeth Linne  
Coach: Frank Opi

## Study buddy

Christoph Probst-Gymnasium



Das Team „study buddy“ entwickelte eine App zur schnellen und unkomplizierten Vermittlung von Online-Nachhilfe. Jurorin: Jill Klotz Schülerinnen und Schüler finden dort sofortige Unterstützung und können zugleich als Tutorinnen und Tutoren eigene Angebote einstellen. Lehrkräfte haben die Möglichkeit, eigens erstelltes Unterrichtsmaterial bereitzustellen. Die finanzielle Grundlage bildet ein kosten günstiges Jahresabonnement; die App überzeugt zudem durch ein professionelles Design.

So erreichten die Schülerinnen den zweiten Platz.

# Piezo Power

## Gymnasium Freiham

Das Team „Piezo Power“ (Gymnasium Freiham) zeigte eine innovative Handy hülle, die mithilfe von Piezo-Kristallen Bewegungsenergie in elektrische Energie umwandelt. Durch Druck auf die Hülle wird Strom erzeugt, in einem Kondensator gespeichert und bei Bedarf per Kippschalter zur Aufladung des Smartphones freigegeben. Eine praktische Lösung – insbesondere für Notfälle, etwa wenn bei einer Fahrkartenkontrolle der Akku leer ist. Als Zielgruppe definierte das Team technikaffine und umweltbewusste Smartphone-Nutzerinnen und -Nutzer.



Mira Andreeva, Sarah Keil, Phillip Peine, Marlene Aulinger,  
Sophia Gutekunst, Emma Gentner  
Lehrkraft: Laura Schlenker  
Coach: Michael Schwarting





Maya Lasic, Johannes Zenk, Simon  
Schönfelder, David Garcia Neubert  
Lehrkraft: Claudia Regler  
Coach: Regina Mühlich



## ETERNA GLASS

### Gymnasium Gröbenzell

Das Team „EternaGlass“ präsentierte eine ebenso visionäre wie marktorientierte Idee: ein besonders bruchfestes Industrieglas für Laborgefäße. Ziel ist es, eine bewährte Technologie der Glashärtung auf einen großen und wachsenden Markt – derzeit rund 25.000 Labore in Europa – zu übertragen. Für die Herstellung wurden zwei Varianten vorgeschlagen: eine Kooperation mit einem Glashersteller oder der Aufbau einer eigenen Produktion.

Damit belegten sie den ersten Platz.

# easyclick

## Max-Born-Gymnasium Germeing

Das Team „easyclick“ stellte eine modular erweiterbare Mehrfachsteckdose vor, die sich flexibel an den tatsächlichen Bedarf anpassen lässt. So können genau die Steckplätze hinzugefügt werden, die aktuell benötigt werden – ohne auf sicherheitstechnisch verbotene Mehrfachverlängerungen zurückgreifen zu müssen. Ein zusätzliches Gerät lässt sich durch einfaches Andocken integrieren.

Mit der Präsentation Ihrer Idee wurde das Team dritter Platz.



Felix Donner, Anita Haimerl, Martha Ihle,  
Meizhen Ji, Amelie Keller, Mia Regelja

Lehrkraft: Markus Borger

Coach: Alessandro Giorgi





Theodor Apelt, Selina Bullrich, Lena Glöckner,  
Ronja Hömberg, Emma Zwolinski

Lehrkraft: Laura Tomschi

Coach: Kai Mesinovic



## Brilliance Brush

### Gymnasium Olching

Das Team „Brilliance Brush“ verbindet Haarpflege und Styling in einer innovativen Bürste. Das Modell aus recyceltem Kunststoff ist mit Kapseln befüllbar, die individuell wählbare Pflegemittel enthalten. Per Knopfdruck werden diese gleichmäßig in die Borsten abgegeben. Das Team präsentierte ein umfassendes Marketingkonzept mit Social-Media-Strategien, Influencer Kampagnen, Werbespots und einer Website inklusive Online-Shop.

# pico pencil



## Rhabanus Maurus-Gymnasium St. Ottilien

Das Team „pico pencil“ präsentierte einen multifunktionalen Schreibstift, der sowohl analog als auch induktiv-digital einsetzbar ist. Per Knopfdruck wechselt die ausgeklügelte Mechanik zwischen Schreibfunktion auf Papier und Tablet. Die Vermarktung soll vor allem über YouTube-Videos erfolgen, der Vertrieb über einen eigenen Online Shop, Amazon und Elektronik-Fachmärkte.



Albrecht Friedl, Johanna Klingl, Carlos Randak, Clemens Birle, Antonia Lehmbruck, Konstantin Paetow

Lehrkraft: Thilo Müller

Coach: Mercedes Armendariz



Magdalena Konrad, Audrey MacWilliams, Dana Raid,  
 Ronja Streicher, Sina Wieland, Carina Winklharer  
 Lehrkraft: Bernd Ostermeier  
 Coach: Christian Weiler



## Rekudrive

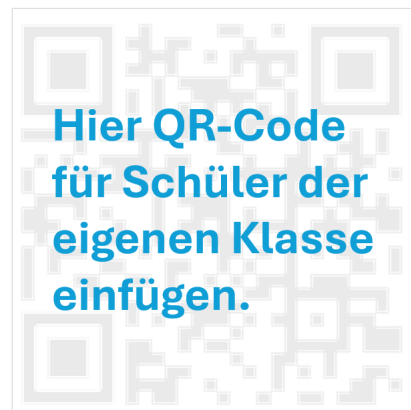
### Viscardi Gymnasium Fürstenfeldbruck

Das Team „Rekudrive“ stellte eine Lösung zur Rückgewinnung von Bremsenergie mittels eines Zusatzakkus für E-Bikes vor. Die Technologie, die bisher nur integriert in manchen E-Bike-Modellen angeboten wird, kann damit erstmals als nachrüstbare Erweiterung für bestehende Räder verfügbar werden. Zielgruppen wie Pendler und Mountainbiker sollen durch Anzeigen in Fachzeitschriften und Aufsteller im Handel angesprochen werden. Der Vertrieb ist über den Fachhandel vorgesehen.

# Nächste Schritte

1. In App eintragen  
(dabei mindestens  
2 Rollen-Interessen angeben)
2. Teams bilden
3. Geschäftsidee finden
4. Rollen final festlegen

QR-Code zur  
Registrierung:



| Rolle          | Inhalte                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Produkt        | Entwicklung, Design, Beschaffung, Produktion                    | <i>Wir designen das Produkt, die Lösung, die Dienstleistung und/oder die Geschäftsräume. Wir erstellen einen Prototypen. Wir kümmern uns um die Beschaffung von Materialien und Vorprodukten.</i>                                                                       |
| Marketing      | Marktanalyse, Werbung, Design                                   | <i>Wir ermitteln das Marktpotenzial, zum Beispiel durch Befragungen oder vergleichende Recherche. Wir definieren Methoden für Werbung und Öffentlichkeitsarbeit und berechnen die Kosten. Wir gestalten (Print-)Werbemittel, Website und/oder Social-Media-Inhalte.</i> |
| Vertrieb       | Vertriebskanal, Verkaufstrichter                                | <i>Wir definieren unseren Vertriebskanal und dessen Kosten. Wir entwickeln den Verkaufstrichter von der Werbemaßnahme bis zum Verkauf mit Kostenangaben.</i>                                                                                                            |
| Finanzen       | Kostenrechnung, Plankalkulation                                 | <i>Wir kalkulieren Kosten und erforderliche Verkaufspreise für einzelne Stücke oder Leistungen. Wir erstellen eine Plankalkulation für das Gesamtunternehmen für die ersten 5 Jahre</i>                                                                                 |
| Administration | Finanzierung, Standort, Rechtsform, Compliance / Nachhaltigkeit | <i>Wir wählen die geeignete Methode zur Finanzierung entsprechend des Finanzbedarfs aus der Plankalkulation. Wir suchen den besten Unternehmensstandort, eine geeignete Rechtsform und überprüfen Compliance und Nachhaltigkeit des Unternehmens</i>                    |

# Hilfsmittel

Website [www.startupschoolcup.de](http://www.startupschoolcup.de)

→ Material → Lern- und Arbeitstools

- Lern App „Ideen Sammeln“ (5 Min.)
- Merkblatt Pitch-Bewertungen (PDF)
- Finanzplan (Excel-Vorlage)
- Produktkalkulation (Excel-Vorlage)

## Lern- und Arbeitstools

Hier entstehen unter anderem Lern-Apps zum schnellen Wissenserwerb für die Entwicklung von Geschäftsmodellen.

- Alle Lern-Apps sind für die Nutzung auf Smartphones, Tablets und Laptops geeignet.
- Sie können damit von Schülern selbständig oder gemeinsam im Unterricht verwendet werden.
- Es ist keine App-Installation nötig, der Aufruf erfolgt über den hinterlegten Link.
- Die Bearbeitungszeit jeder App beträgt zwischen 2 und 5 Minuten.

Alle Apps befinden sich im Beta-Stadium, für Verbesserungsvorschläge an [info@startupschoolcup.de](mailto:info@startupschoolcup.de) sind wir dankbar!

### Ideen Sammeln

Für Schüler; Lern-App, 5 Minuten

Wie entstehen aus **Problemen des eigenen Alltags** oder des Berufsalltags der Eltern Produktideen? Wie sammeln wir mit **Brainstorming** im Team weitere Anregungen? Wie identifizieren wir die **besten Ideen** für die finale Entscheidung?



### Merkblatt Pitch-Bewertung

Für Lehrkräfte, Schüler, Coaches und Wettbewerbs-Jury, PDF

**Kriterien für die Bewertung** der Pitches durch Wettbewerbs-Jury mit einleitenden Hinweisen. Wichtiger Leitfaden für Schüler-Teams.



### Finanzplan

Für Schüler und Lehrkräfte, XLSX

**Excel-Vorlage** für die Planung der Geschäftszahlen in der Startup-Phase mit einleitenden Hinweisen.

- [Finanzplan Template](#)
- [Finanzplan Template mit Beispieldaten](#)

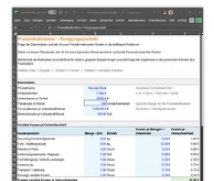


### Produktkalkulation

Für Schüler und Lehrkräfte, XLSX

Excel-Vorlage für die Kalkulation von **Herstellkosten** und **Verkaufspreis** eines Produkts oder einer Leistung zur anschließender Übertragung in den Finanzplan. Mit einleitenden Hinweisen.

- [Kalkulation Fertigungsprodukt](#)
- [Kalkulation App](#)



# Wichtige Daten & Termine

| Unser Coach | Firma | E-Mail |
|-------------|-------|--------|
|             |       |        |

| Termine & Meilensteine                                                        | Datum | Uhrzeit           |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------|-------------------|
| <b>Kick-Off:</b> Erstvorstellung Teams und Geschäftsidee, gemeinsam mit Coach |       | Unterrichtsstunde |
| Erster Consulting-Block Coach                                                 |       |                   |
| Fertigstellung Geschäftsmodell                                                |       | Unterrichtsstunde |
| Zweiter Consulting-Block Coach                                                |       |                   |
| Fertigstellung Präsentation                                                   |       | Unterrichtsstunde |
| <b>Klassenwettbewerb</b>                                                      |       |                   |
| <b>Schulwettbewerb</b>                                                        |       |                   |
| <b>Regionalwettbewerb</b>                                                     |       |                   |

**Passwort interner Bereich Website** [www.startupschoolcup.de](http://www.startupschoolcup.de):