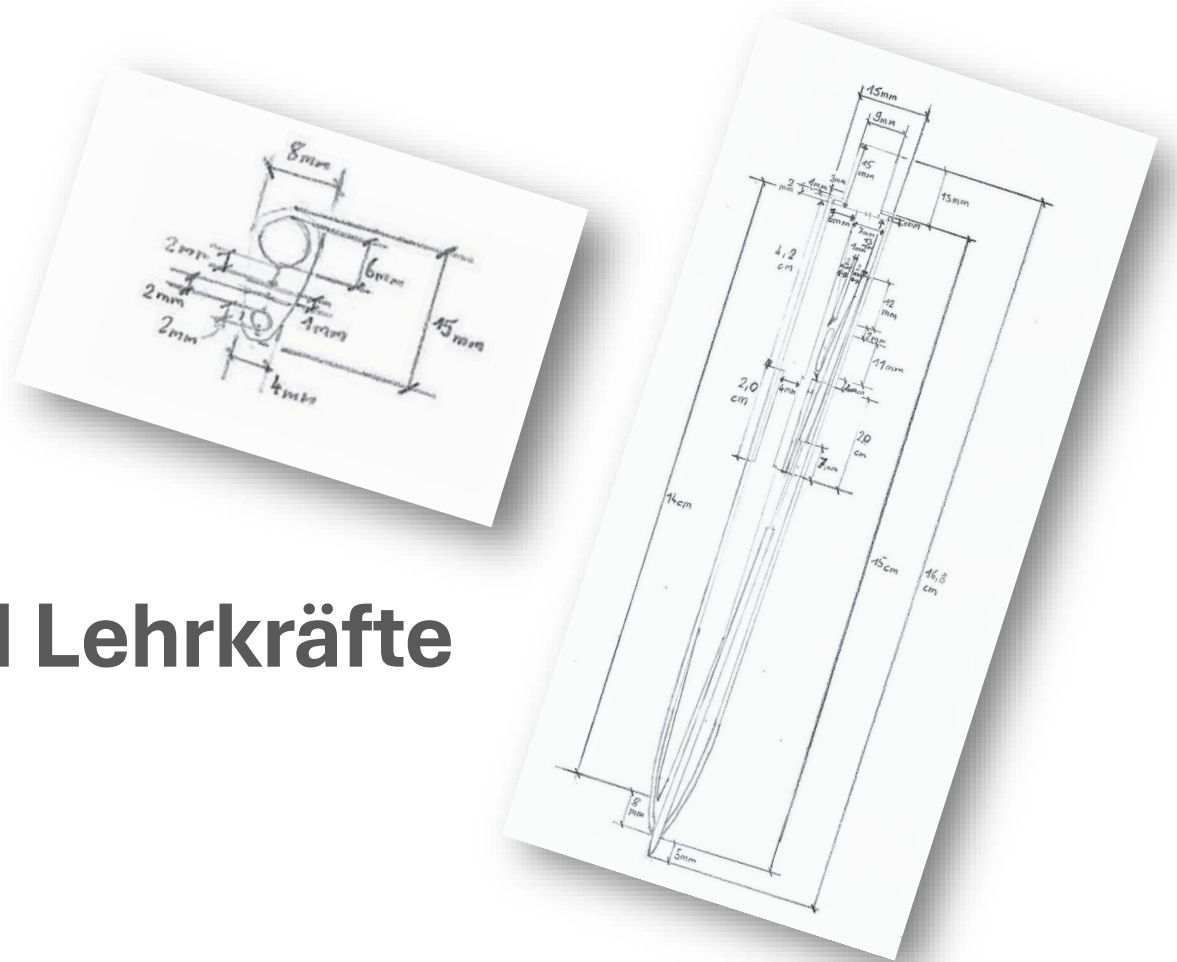




Wir gründen Unternehmen!

Einführung für Coaches und Lehrkräfte
Schuljahr 2026/27



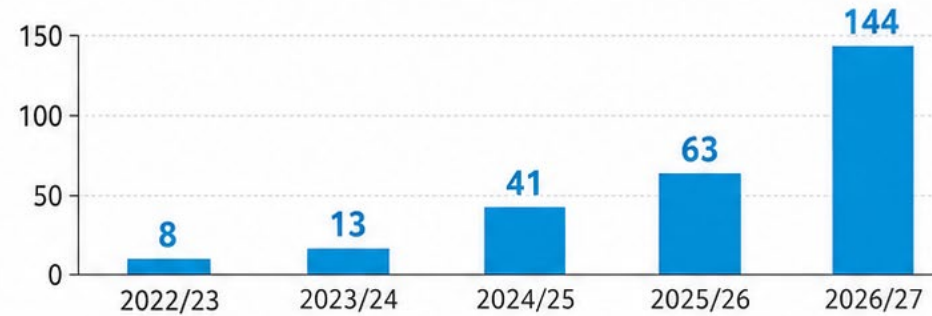
Status



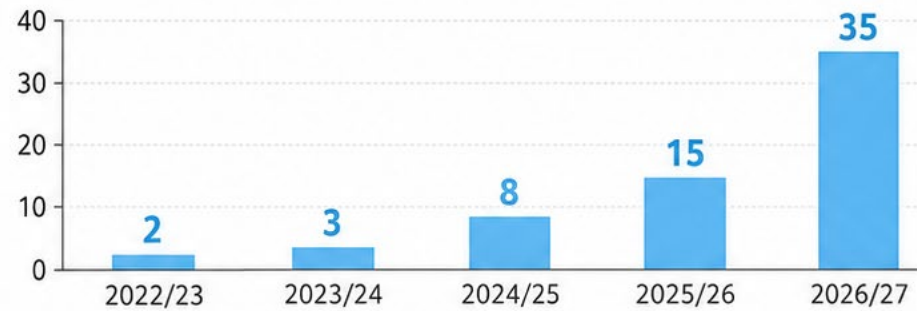
Schülerinnen
und Schüler



Coaches



Schulen



Informationsquellen im Internet

Website → Wettbewerbe & Schulen → Material

www.startupschoolcup.de

The screenshot shows the homepage of the Startup School Cup website. At the top, there is a navigation bar with links: Konzept, Wettbewerbe & Schulen, Material, Mitmachen, and Über uns. The main header features the Startup School Cup logo and a large blue banner with the text "Startup School Cup" and "Geschäftsmodelle entwickeln am Gymnasium - mit Pitch-Wettbewerben und Unterstützung der Wirtschaft". Below this, there is a section with a photo of three men standing on a stage, with the text "Mit 35 Schulen im Schuljahr 2026/27". A quote by Steve Jobs is displayed: "Menschen, die verrückt genug sind zu denken, sie könnten die Welt verändern, sind diejenigen, die es auch tun." At the bottom, there is a paragraph about the competition: "In der 10. Klasse entwickeln alle Schüler bayerischer Gymnasien Geschäftsmodelle für erdachte Unternehmen. Erfahrene Coaches aus der regionalen Wirtschaft und Pitch-Wettbewerbe auf Klassen-Schul- und Regionalebene steigern Praxisnähe und Motivation. Mit unserer Unterstützung entstehen Businesspläne, die zwischen Schülern und Lehrern und unterstützenden Unternehmen aufgestellt werden."

The screenshot shows the "Regionalwettbewerbe 2027" page. It features a large photo of a stage event. The text lists the dates and locations for the regional competitions: Montag, 14. Juni 2027 IHK München - (Wettbewerb 1), Dienstag, 15. Juni 2027 IHK München - (Wettbewerb 2), Mittwoch, 16. Juni 2027 Coburg (unter Vorbehalt), Donnerstag, 17. Juni 2027 Technische Hochschule Aschaffenburg, and Donnerstag, 24. Juni 2027 IHK Würzburg. It also mentions the dates for the final event: Zwischen 14. und 24. Juni 2027 Stadttheater Landsberg and Zwischen 14. und 24. Juni 2027 Veranstaltungsforum Fürstenfeld. The page includes a list of invited participants: Schüler, Eltern und Lehrkräfte der beteiligten Schulen sowie deren Coaches, Jurymitglieder und Vertreter der unterstützenden Unternehmen. It also lists sponsors: ce we, doka, GEZE, MTPM, and NELHIEBEL. At the bottom, there is a section titled "Teilnehmende Schulen 2026/27" with filters for "Fürstenfeldbruck" and "Wettbewerb auswählen". Below this, there is a card for "Max-Born-Gymnasium" with contact information for coaches and the main contact person, Markus Berger.

The screenshot shows the "Startup School Cup leicht gemacht" page. It features a large photo of a stage event. The text explains the purpose of the materials: "Unsere Materialien unterstützen Lehrkräfte, Schüler, Coaches und Jurymitglieder bei Vorbereitung und Durchführung des Unterrichts, der Organisation der Pitch-Wettbewerbe und bei der Erarbeitung der Geschäftsmodelle. Neben den Organisationshilfen gleich hier gibt es zwei weitere Bereiche: Lern- und Arbeitstools". It includes a button "zu Lern- und Arbeitstools". The text also mentions the internal area: "Im internen Bereich Pitches Wettbewerbe stehen Fotos, Video-Aufzeichnungen und Unterlagen der vergangenen Regionalwettbewerbs-Pitches zur Verfügung." and a button "zu den Pitches der Wettbewerbe*". At the bottom, it mentions the Info-Portal: "Auf dem Info-Portal sind Kontaktdaten von Schulen, Lehrkräften und Coaches (im internen Bereich) zu finden." and a button "zum Info-Portal*". A note at the bottom states: "*) Wenn Sie als Lehrkraft oder Coach das Passwort zu den internen Bereichen noch nicht oder vergessen haben, senden Sie uns eine kurz E-Mail: Passwort zum internen Bereich anfordern. Das Passwort darf an Schüler weitergegeben werden." The page also features a section titled "Organisations-Hilfen" with a button "Lehrer-Zugang" and a button "Jury-Login". At the bottom, there is a section titled "Startup School Cup-App" with a button "Lehrer-Zugang" and a button "Jury-Testzugang".

Inhaltliche Vorgaben

LehrplanPLUS Gymnasium Bayern

10. Klasse (allgemeine Gymnasien)

- Lernbereich 1: Ökonomisches Handeln auf dem Markt (18 Stunden)
- Lernbereich 2: Recht als Handlungsraum (18 Stunden)
- **Lernbereich 3: Entwicklung eines Geschäftsmodells (20 Stunden)**

9. Klasse (Wirtschaftswissenschaftliches Gymnasium, WWG)

- Lernbereich 1: Recht als Handlungsraum (14 Stunden)
- Lernbereich 2: Unternehmerisch denken und entscheiden (42 Stunden)
- **Lernbereich 2.1: Entwicklung eines Geschäftsmodells (18 Stunden)**
- Lernbereich 2.2: Der Jahresabschluss als Abbild des unternehmerischen Erfolges (24 Stunden)

Lehrplanauszüge

10. Jahrgangsstufe (9. Jahrgangsstufe WWG ab Seite 4)

Fachlehrpläne

Gymnasium: Wirtschaft und Recht 10 (HG, SG, NTG, MuG, SWG)
WR10 Lernbereich 1: Ökonomisches Handeln auf dem Markt (ca. 18 Std.)

Kompetenzerwartungen

Die Schülerinnen und Schüler ...

- treffen reflektierte Verbraucherentscheidungen in ökonomischen Knappheitssituationen mit Blick auf persönliche Anreizsysteme und das Prinzip der Nachhaltigkeit. Dabei berücksichtigen sie auch den Einfluss von Werbung, verkaufpsychologischen Maßnahmen sowie verhaltensökonomischer Effekte auf ihr Verbraucherverhalten.
- wählen geeignete Zahlungsarten situationsbezogen aus.
- treffen reflektierte Anlageentscheidungen. Dabei berücksichtigen sie grundlegende Kriterien der Geldanlage sowie die Bedeutung der Geldwertstabilität vor dem Hintergrund der Funktionen des Geldes.
- wenden das Marktmodell auf konkrete Beispiele an, um die Koordinationsfunktion von Märkten darzustellen. Dabei kontrastieren sie Prämissen des Marktmodells mit der Realität.

Inhalte zu den Kompetenzen:

- Knappheit, Bedürfnisse, Opportunitätskosten, Kosten-Nutzen-Analyse, Wirtschaftlichkeitsprinzip
- Prinzip der Nachhaltigkeit: ökonomische, ökologische und soziale Aspekte
- Techniken der Werbung, verkaufpsychologische Maßnahmen, verhaltensökonomische Effekte
- Überschuldung
- Überblick über wichtige Zahlungsarten
- Kriterien der Auswahl geeigneter Zahlungsarten, z. B. Sicherheit, Kosten, Zweckmäßigkeit
- aktuelle Entwicklungen im Zahlungsverkehr, insbesondere digitale Zahlungsverfahren: Möglichkeiten und Risiken
- Kriterien der Geldanlage: Rentabilität, Liquidität, Sicherheit, ethische Aspekte
- grundlegende Anlagearten, z. B. Spar- und Termineinlagen, Wertpapiere, Immobilien
- Geldwertstabilität, Geldfunktionen
- Marktmodell: Angebot, Nachfrage, Gleichgewichtspreis, Prämissen
- Koordinationsfunktion von Märkten

WR10 Lernbereich 2: Recht als Handlungsrahmen (ca. 18 Std.)

Kompetenzerwartungen

Die Schülerinnen und Schüler ...

1

27.08.2025

Organisation

Stoffverteilung

- Durch Lehrkraft / Fachschaft
- Definiert zeitliche Abfolge
- Zusammenarbeit mit Coach startet zwischen Oktober und Dezember

Stoffverteilung 26/27				
	12	22.03.2027 - 04.04.2027	Osterferien	
	13	05.04.2027 - 11.04.2027		
Ökonomisches Handeln auf dem Markt			Geschäftsmodell entwickeln (Phase 4): Klassenwettbewerb *)	
Recht als Handlungsrahmen			- Klassenwettbewerb Teil 1 mit Coach	
Geschäftsmodell entwickeln	15	12.04.2027 - 18.04.2027		
			- Klassenwettbewerb Teil 2 mit Coach	
KW Zeitraum				
38	01.09.2026 - 14.09.2026		Sommerferien	
39	21.09.2026 - 27.09.2026			
Wirtschaft und Recht - meine neues Unterrichtsfach			Recht als Handlungsrahmen	
Geschäftsmodell entwickeln (Phase 1): Einführung	17	26.04.2027 - 02.05.2027		Schulwettbewerb *)
- Die 4 Phasen des Lernbereichs				
- Termine Kick-Off, Klassen-, Schul-, Regionalwettbewerb				
- Aufforderung Teams definieren bis in zwei Wochen	18	03.05.2027 - 09.05.2027		
- Aufforderung Geschäftsidee finden bis Kick-Off				
- Aufforderung Rollen in Teams festlegen bis Kick-Off	19	10.05.2027 - 16.05.2027		
40	26.09.2026 - 04.10.2026			
Ökonomisches Handeln auf dem Markt				
41	05.10.2026 - 11.10.2026			
Geschäftsmodell entwickeln (1): Teambildung	21	31.05.2027 - 06.06.2027		Abschul-Kolloquium
- Teams finalisieren				
- Erinnern Geschäftsideen und Rollendefinitionen	23	07.06.2027 - 13.06.2027		
42	12.10.2026 - 18.10.2026			
43	19.10.2026 - 25.10.2026			
	24	14.06.2027 - 20.06.2027		Regionalwettbewerb
44	26.10.2026 - 01.11.2026			
	25	21.06.2027 - 27.06.2027		
45	02.11.2026 - 08.11.2026			
	26	28.06.2027 - 04.07.2027		Siegerausgabe
46	09.11.2026 - 15.11.2026			
Geschäftsmodell entwickeln (1): Kick-Off	27	05.07.2027 - 11.07.2027		
Kick-Off				

Rahmenorganisation

- Fokus auf selbständigem Erarbeiten durch Schüler
- Koordination Zusammenarbeit mit Coaches
- Organisation der Klassen- und Schulwettbewerbe
- Übersicht auf Infoblatt

Wirtschaft & Recht am Gymnasium in Bayern

Geschäftsmodell entwickeln mit Pitch-Wettbewerb und Unterstützung der Wirtschaft

In der 10. Jahrgangsstufe der bayerischen Gymnasien (und in der 9. Jahrgangsstufe der wirtschaftswissenschaftlichen Gymnasien) liegt ein großer Schwerpunkt auf der Erarbeitung eines Geschäftsmodells. Seit 2022 unterstützen Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Führungskräfte aus der lokalen Wirtschaft im Rahmen des Startup School Cup als Coaches praxisnah. Gemeinsam mit Schulen und IHK werden Pitch-Wettbewerbe zur Prämierung der besten Geschäftsmodelle organisiert. Bisherige Erfahrungen zeigen: Die Lehrkräfte erzielen fast ohne Mehraufwand großen Lernerfolg in ihren Klassen, Schülerinnen und Schüler waren hochmotiviert, Eltern begeistert und die Coaches haben viel Freude an der Zusammenarbeit.

Coaches aus der Wirtschaft – Pitch-Wettbewerb zum Abschluss

Jede Klasse wird von einer Coachin oder einem Coach aus der örtlichen Wirtschaft unterstützt. Beim ersten Termin in der Klasse stellt er bzw. sie zunächst sich und die eigene Unternehmensgeschichte vor. Die Schülerinnen und Schüler der Klasse erarbeiten in Teams zu vier bis sechs Personen in den folgenden Wochen jeweils ein Geschäftsmodell, weitgehend selbstständig aber mit Unterstützung des Coaches. Am Ende präsentieren die Teams ihre Geschäftsmodelle vor der Klasse und werden von Coach und Lehrkraft bewertet. Das beste Team einer Klasse nimmt am abschließenden Pitch-Wettbewerb der jeweiligen Schule teil. Interessierte Schüler, Lehrer, Eltern und Vertreter der lokalen Wirtschaft sind als Publikum eingeladen. Neutrale Coaches besuchbarer Schulen bilden die Jury des Pitch-Wettbewerbs und ermitteln das Siegerteam. Die besten Teams werden mit Preisen und Ehrungen der regionalen Wirtschaft sowie mit Presseveröffentlichungen für ihr Engagement belohnt. Der Schuliager nimmt schließlich beim großen IHK-Regionalwettbewerb teil.

Mehr Lehrerfolg:

- Schüler-Teams arbeiten selbstständig mit Coaches aus der Wirtschaft.
- Wirtschaftsunterricht wird mit Geschäftswelt verzahnt.
- Zusätzlicher Kontakt mit Unternehmen fördert Berufsorientierung.

Empfehlungen Lehrkräfte

- „Kompendium“ bisheriger Erfahrungen
- Detaillierte organisatorische Hinweise und Empfehlungen



Entwickeln eines Geschäftsmodells

Entwickeln eines Geschäftsmodells (GSM) ist ein zentraler Bestandteil der wirtschaftswissenschaftlichen Ausbildung. Es fördert das Verständnis für die Zusammenhänge zwischen verschiedenen Wirtschaftsbereichen und die Fähigkeit, eigene Ideen in ein konkretes Geschäftsmodell zu übersetzen. Die 10. Jahrgangsstufe ist hierfür ideal geeignet, da die Schüler bereits über ein gewisses Maß an Allgemeinwissen verfügen und die notwendigen Fähigkeiten zur Teamarbeit und Problemlösung erworben haben.

Hinweise und Empfehlungen für Lehrkräfte

Stand: 15.12.2024

Die Empfehlungen in diesem Dokument wurden auf Basis der Erfahrungen und der Beratung aus Unternehmen und Geschäftswelt entwickelt. Sie sind als Orientierungshilfe zu verstehen und können je nach Situation angepasst werden.

Einführung im Unterricht

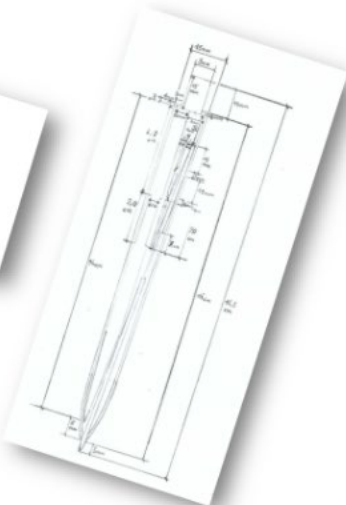
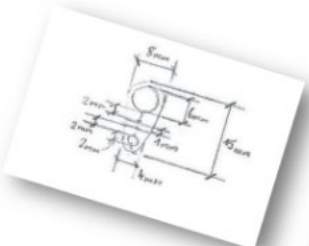
**PowerPoint-Vorlage
für Vorstellung des
Startup-School-Cups zu
Schuljahresbeginn im
Unterricht**

(Die folgenden, grün
umrandeten Folien sind der
PowerPoint-Vorlage
entnommen)



**Wir gründen
Unternehmen!**

PowerPoint



Startup-Teams

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

*geringe Abweichungen möglich

Unternehmensbereiche (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





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.



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

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

→ Material → Lern- und Arbeitstools

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



KonzeptWettbewerbe & SchulenMaterialMitmachenÜber uns

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 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](#)

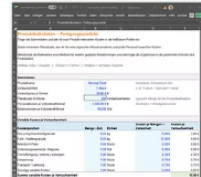


Produktkalkulation

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](#)



Hinweise für die Ausarbeitung: Startup School Cup-App

<https://app.startupschoolcup.de>

Bildung von Gründerteams

- Einrichtung von Klasse mit Schülerzahl und gewünschter Anzahl von Gründerteams und Teamgrößen
- Registrierung der Schüler über QR-Code mit Auswahl von Rollen-Interessen
- Zusammensetzung der Teams
- Festlegung der Rollen innerhalb der Teams
- Laufender Zugriff für Lehrer, Schüler und Coaches auf Teamzusammensetzung.

Jury-Bewertung bei Wettbewerben

- Für Klassen- und Schulwettbewerbe (und Regionalwettbewerbe)
- Jury erfasst Bewertungen per Smartphone oder Tablet
- Automatische Auswertung durch App
- Optional Publikumsjury für Einbezug der Mitschüler bei Klassenwettbewerb

Anleitung als PDF zum Download
(unter „Organisations-Hilfen“)



Neue Gründerteam-Klasse

1 **Klasse einrichten** ⓘ
Als Nächstes empfohlen
Zu Schuljahresbeginn
Klasse anlegen

2 **Schüler einladen** ⓘ
1. Unterrichtsstunde
Noch nicht erreichbar
Zuerst die Klasse anlegen.

3 **Teambildung** ⓘ
Bis einschließlich 2. Unterrichtsstunde
Noch nicht erreichbar
Zuerst die Klasse anlegen.

4 **Rollenzuordnung** ⓘ
Bis zum Kick-off
Noch nicht erreichbar
Zuerst die Klasse anlegen.

5 **Wettbewerb erstellen** ⓘ
Anschließend
Noch nicht erreichbar
Zuerst die Klasse anlegen.

Klasse

Klassenname · Pflichtfeld

Schuljahr · Pflichtfeld

Anzahl Schüler · Pflichtfeld

Empfehlung: 4 Teams mit durchschnittlich 6 Mitgliedern

Teams

Gewünschte Teamzahl · Pflichtfeld

Durchschnittliche Teamgröße

Erlaubte Abweichung von der Teamgröße

Wer teilt die Teams ein?

☒ **Lehrkraft teilt ein**
Die Lehrkraft ordnet die Schüler zu. Die Schüler sehen ihre aktuelle Zuordnung, können sie aber nicht selbst ändern.

☐ **Schüler wählen selbst**
Die Schüler wählen aus den vorbereiteten Teams. Neue Teams anlegen, löschen oder umbenennen bleibt der Lehrkraft vorbehalten.

Startup School Cup

✓ WonderWac

88 ✓ Abschießen Online

A Geschäftsmodell

A1 Vorstellung Produkt / Dienstleistung (Management Summary)

Innovation, Originalität?
In welchem Maß ist das Produkt / die Dienstleistung neuartig?

Angebot ist völlig innovativ und verspricht dauerhaften Wettbewerbsvorsprung

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

Nutzen innerhalb der Zielgruppe nur unter seltenen Voraussetzungen vorstellbar

Machbarkeit untersucht?
Technische / organisatorische Machbarkeit gegeben? Compliance?

Leistungserbringung ist durchgängig schlüssig, wo nötig bereits voruntersucht und lässt einen realistischen Kostenrahmen erwarten

Hinweise für die Ausarbeitung:

Lern-App „Ideen Sammeln“

Ziel:

- Schneller Einstieg für Schüler in Ideen-Findung (ca. 5 Minuten Bearbeitungszeit)
- Erlernen der Brainstorming-Methode
- Bewertung von Ideen

Browser-App

- Keine Software-Installation
- Optimiert für Smartphone-Nutzung
- Auch mit Tablet/PC präsentierbar

Start über Website → Material → Lern- und Arbeitstools



Hinweise für die Ausarbeitung: Kalkulationsvorlagen

Finanzplan

- Planung der Geschäftszahlen in der Startup-Phase

Produktkalkulation

- Kalkulation von Herstellkosten und Verkaufspreis eines Produkts oder einer Leistung zur anschließenden Übertragung in den Finanzplan
- Vorlagen für 6 Typen von Geschäftsmodellen

Format

- Excel (in .odt konvertierbar)
- Erklärungen in jeder Datei
- Anpassung durch Schüler ist erwünscht
- Zum Download von Lern- und Arbeitstools

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
Finanzplan – Gründungsjahr													
Hellblau / blau = Eingabe Schwarz = Formel Grüne Schrift = Blattbezug Hellgrün = wichtiges Ergebnis													
	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dez	Gesamtjahr
Umsatzerlöse													
Verkaufte Einheiten	-	-	-	-	-	150	250	350	500	650	800	950	3.650
Verkaufspreis je Einheit (durchschn.)					39,90 €	39,90 €	39,90 €	39,90 €	39,90 €	39,90 €	39,90 €	39,90 €	39,90 €
Summe Umsatzerlöse	-	-	-	-	-	5.985 €	9.975 €	13.965 €	19.950 €	25.935 €	31.920 €	37.905 €	145.635 €
Herstell- / Leistungskosten													
<i>variable Kosten</i>													
Material / Zukaufteile / Handelsware	-	-	-	-	-	1.650 €	2.750 €	3.850 €	5.500 €	7.150 €	8.800 €	10.450 €	40.150 €
Fremdfertigung / externe Leistungen	-	-	-	-	-	375 €	625 €	875 €	1.250 €	1.625 €	2.000 €	2.375 €	9.125 €
Verpackung & Transport	-	-	-	-	-	225 €	375 €	525 €	750 €	975 €	1.200 €	1.425 €	5.475 €
Sonstige variable Herstell- / Leistungskosten	-	-	-	-	-	75 €	125 €	175 €	250 €	325 €	400 €	475 €	1.825 €
<i>fixe laufende Herstell- / Leistungskosten</i>													
Geplante Vollzeitkräfte	-	-	-	-	0,50								
Personalkosten je Vollzeitkraft/Monat					3.600 €								
Personalkosten Fertigung / Leistung	-	-	-	-	1.800 €								
Weitere fixe Herstell- / Leistungskosten	-	-	-	-	500 €								
<i>einmalige Herstell- / Leistungskosten</i>													
Maschinen / Gebäude / Anlagen	-	-	-	-	18.000 €								
Start- und Entwicklungskosten	-	-	-	-	8.000 €								
Summe Herstell- / Leistungskosten	-	-	-	-	28.300 €								
Bruttoergebnis	-	-	-	-	(28.300 €)								
Vertrieb & Marketing													
Geplante Vollzeitkräfte	-	-	-	-	0,25								
Personalkosten je Vollzeitkraft/Monat					3.600 €								
Personalkosten Vertrieb & Marketing	-	-	-	-	900 €								
Bezogene Fremdleistungen	-	-	-	-	500 €								
Reisekosten	-	-	-	-	100 €								
Werbekosten	-	-	-	-	1.500 €								
Sonstige Vertriebs- & Marketingausgaben	-	-	-	-	100 €								
Summe Vertrieb & Marketing	-	-	-	-	3.100 €								

	A	B	C	D	E
0 €	Produktkalkulation – Fertigungsprodukt				
0 €	Trage die Stammdaten und alle für euer Produkt relevanten Kosten in die hellblauen Felder ein.				
0 €	Starte mit einem Planabsatz, den ihr für einen typischen Monat annehmt, und prüfe Personal sowie fixe Kosten.				
0 €	Wiederhole die Kalkulation anschließend für weitere geplante Absatzmengen und übertrage die Ergebnisse in die passenden Monate des Finanzplans.				
0 €	Hellblau / blau = Eingabe Schwarz = Formel Hellgrün = wichtiges Ergebnis				
0 €	Stammdaten				
0 €	Produktname	ReLoop Desk	Modulares Schreibtisch-Set		
0 €	Verkaufseinheit	1 Stück	z. B. 1 Stück, 1 Set oder 1 Gerät		
0 €	Verkaufspreis je Einheit	39,90 €			
0 €	Planabsatz im Monat	500	Verkaufseinheiten	typische Menge für die Produktkalkulation	
25	Personalkosten je Vollzeitkraft/Monat	3.600,00 €	Bruttolohn + Arbeitgeberanteile		
0 €	Arbeitsstunden je Vollzeitkraft/Monat	160,00	Std.		
0 €	Variable Kosten je Verkaufseinheit				
0 €	Kostenposition	Menge / Zeit	Einheit	Kosten je Mengen- / Zeiteinheit	Kosten je Verkaufseinheit
0 €	Recycling-Kunststoffgranulat	0,45	kg	8,00 €	3,60 €
0 €	Farb- / Additivgranulat	0,05	kg	12,00 €	0,60 €
0 €	Antirutsch-Pads	4,00	Stück	0,20 €	0,80 €
0 €	Verbindungselemente / Magnete	1,00	Set	6,00 €	6,00 €
0 €	Fremdfertigung / externe Leistungen	1,00	Stück	2,50 €	2,50 €
0 €	Verpackung	1,00	Stück	0,75 €	0,75 €
0 €	Transport / Lieferung	1,00	Stück	0,75 €	0,75 €
0 €	Sonstige variable Kosten	1,00	Stück	0,50 €	0,50 €
0 €	Summe variable Kosten je Verkaufseinheit				15,50 €
0 €	Personalbedarf Fertigung bei Planabsatz				
0 €	Benötigte Arbeitszeit je Verkaufseinheit	14,00	Min.		
0 €	Planabsatz im Monat	500	Verkaufseinheiten	aus den Stammdaten	
0 €	Benötigte Arbeitsstunden/Monat	116,67	Std.		
0 €	Benötigte Vollzeitkräfte	0,73	Vollzeitkräfte	rechnerischer Bedarf	
0 €	Geplante Vollzeitkräfte	0,75	Vollzeitkräfte	eigene Planung	
0 €	Personalkosten/Monat	2.700,00 €			
0 €	Personalkosten je Verkaufseinheit bei Planabsatz	5,40 €			
0 €	Hinweis: Der rechnerische Personalbedarf gilt für den Planabsatz. Im Finanzplan plant ihr den tatsächlichen Personalaufbau passend zum				
0 €	<	Erläuterungen	Fertigungsprodukt	+	

Hinweise für die Ausarbeitung:

Begriffe Marketing- und Vertriebsplanung

AIDA:

- Phasen der Nachfrageentwicklung beim Kunden:
 - ↓ Aufmerksamkeit (**A**ttention) erzeugen
 - ↓ Interesse (**I**nterest) entwickeln
 - ↓ Kaufwunsch (**D**esire) erwirken
 - ↓ Handlung (**A**ction) veranlassen
- Marketing-Maßnahmen werden entlang der Phasen geplant: **A** → **I** → **D** → **A**
- Je Phase können mehrere Maßnahmen parallel geplant werden
- Eine Maßnahme kann mehrere Phasen beim Kunden auslösen

Verkaufstrichter („Sales Funnel“):

- Planung der **aufeinanderfolgenden** Marketing- und Vertriebsmaßnahmen bis zum Kaufabschluss
- Einzelne Maßnahme wird mit messbaren Zahlen hinterlegt:
 - Erwartete **Anzahl der Kontakte** zu potenziellen Interessenten
 - Vom Interessenten **erwarteten Reaktion**, die zum nächsten Schritt der Nachfrageentwicklung führt (Call-to-Action)
 - Erwartete **Anzahl der Reaktionen** in % der erwarteten Kontakte
 - Kosten der Maßnahme
- Gesamte **Kosten** der Marketingmaßnahmen werden den aus den kalkulierten Kaufabschlüssen resultierenden **Umsätzen** gegenübergestellt.

Klassen- und Schulwettbewerbe

Klassenwettbewerbe

- Während der Unterrichtszeit
- 3-4 Schulstunden
- Lehrkraft und Coach sind Jury
- Bewertung mit Bewertungs-App
- Lehrkraft benotet Einzelleistungen



Schulwettbewerb - Organisation

- In Schul-Aula (o.Ä.)
- Schulfamilie wird eingeladen
- Coaches von anderen Schulen bilden die Jury
- Begrüßung durch Schulleitung, Moderation durch Fachschaftsleitung
- Wirtschaft stiftet Snacks und Siegerpreise

Schulwettbewerb - Ablauf

- Präsentationen hintereinander, max. 15 Min. + 10 Minuten Fragen der Jury
- 5 Min. Pause zwischen den Präsentationen für Umbau und Bewertung durch Juroren in Bewertungs-App
- Anschließend Besprechung der Jury mit Fachschaftsleitung über Kurzfeedback an jedes Team
- Abschließend Siegerehrung mit Feedback und Preisverleihung

→ **Merkblatt Schulwettbewerb**

Merkblatt

Startup School Cup-Schulwettbewerb

Dieses Merkblatt enthält Empfehlungen für die Organisation des Schulwettbewerbs im Rahmen des Startup School Cup.

Die Empfehlungen basieren auf Erfahrungen der vergangenen Schuljahre, jede Schule kann nach eigenem Ermessen und entsprechend der örtlichen Gegebenheiten davon abweichen.

Erforderlich für die anschließende Teilnahme am Regionalwettbewerb sind im Sinne einer fairen Ermittlung der Schulieger der Einsatz einer externen Jury, die präzise Anwendung der Bewertungskriterien wie im Merkblatt Pitch-Bewertungen dargestellt und die Nutzung des darauf basierenden Startup School Cup Bewertungs-App.

Soweit nachfolgend das „Koordinationsteam“ unter Zuständig aufgeführt ist, sind damit verantwortliche Personen aus der Startup School Cup – Gesamtorganisation gemeint, die über info@startupschoolcup.de erreicht werden können.

Vorbereitung

Was	Wann	Zuständig	erledigt
Termin festlegen Mit Ort und Uhrzeit. Termin des Schulwettbewerbs muss spätestens zwei Wochen vor dem Regionalwettbewerb stattfinden.	Beginn des Schuljahres	Fachschaftsleitung	
Termin kommunizieren an Lehrkräfte, Schüler, Coaches und Koordinationsteam!	Beginn des Schuljahres	Fachschaftsleitung	
Jury zusammenstellen und an Schule kommunizieren	November bis Februar	Koordinations-team	
Sponsoring klären Klären, wer die Kosten für das Catering des Schulwettbewerbs und für die Siegerpreise trägt. Sie betragen je nach Anzahl der Teams insgesamt zwischen 500 und 700 €. Normalerweise tritt hier der lokale Partner der Schule ein (Gewerbeverein, IHK-Unterorganisation, lokale Lions- oder Rotary-Clubs, Förderverein, Elternbeirat der Schule oder einzelne beteiligte Unternehmen). Als Dank dürfen Sponsoren Rollup-Banner aufstellen und steuern ein Grußwort bei.	Januar bis Februar	Fachschaftsleitung mit Unterstützung des Koordinations-teams	
Catering klären In der Pause und nach der Siegerehrung werden z.B. Erfrischungsgetränke und Fingerfood gereicht, typischerweise von der Schulinensa geliefert. Kosten liegen erfahrungsgemäß zwischen 200 bis 400 € (in e.g. Gesamtsumme enthalten).	Januar bis Februar	Fachschaftsleitung	
Siegerpreise klären In Abstimmung mit den Sponsoren werden die sinnvollerweise von lokalen Betrieben gelieferten Siegerpreise festgelegt. Beispiel mit Gesamtbudget von ca. 300 bis 400 €: - Siegerteam erhält Gutscheine für gemeinsamen Gaststättenbesuch über 150 €, - alle weiteren Schulwettbewerbs-Teams für Besuch einer Eisdielen über je 40 €.	Januar bis Februar	Fachschaftsleitung, bei Bedarf mit Unterstützung des Koordinations-teams	
Einladung Schulfamilie - Schulleitung - Kollegium - Mitschülerinnen und -schüler - Coaches - Mitglieder des betreuenden Partners (Gewerbeverein etc.)	Ca. 3 Wochen vor Termin	Fachschaftsleitung	

Regionalwettbewerbe

Termine

- Montag, 14. Juni 2027 IHK München - (Wettbewerb 1)
- Dienstag, 15. Juni 2027 IHK München - (Wettbewerb 2)
- Mittwoch, 16. Juni 2027 Coburg (unter Vorbehalt)
- Donnerstag, 17. Juni 2027 Technische Hochschule Aschaffenburg
- Dienstag, 22. Juni 2027 Stadttheater Landsberg
- Mittwoch, 23. Juni 2027 Veranstaltungsforum Fürstenfeld
- Donnerstag, 24. Juni 2027 IHK Würzburg

6-7 Schulsieger treten gegeneinander an

Siegerpreise

- Ausflug mit allen Teilnehmern der Regionalwettbewerbe (vorr. Zwischen 28.6. und 11.7.2027).
- Pokale / Medaillen nach Rangfolge



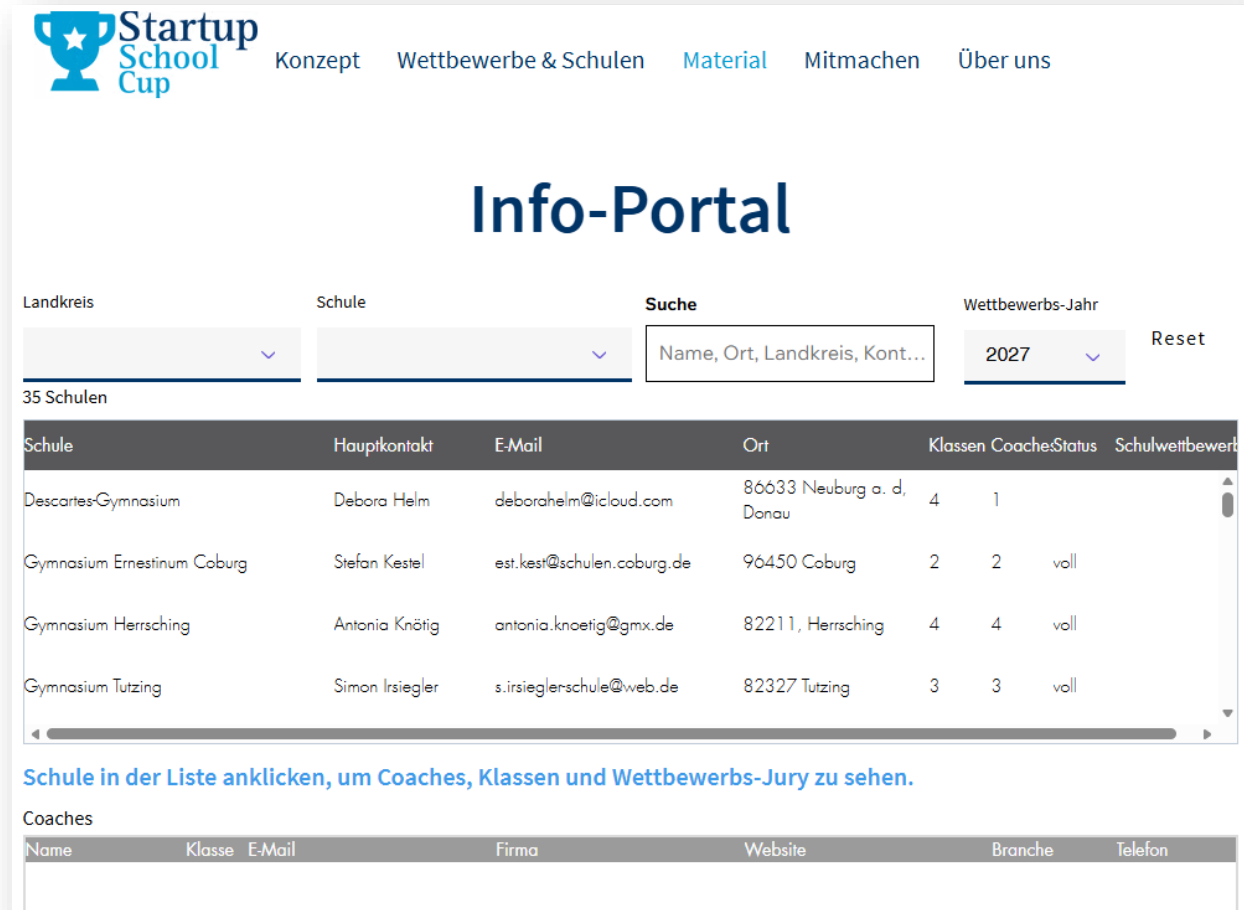
Nächste Schritte

- Festlegung des Termins für den Schulwettbewerb
- Zuteilung Coaches zu Klassen
- Kontaktaufnahme mit Coaches, Abstimmung erster Besuch in Klasse

Info per Mail und unter

Material → Info-Portal*:

***) Passwort-geschützt**



Startup School Cup Konzept Wettbewerbe & Schulen **Material** Mitmachen Über uns

Info-Portal

Landkreis Schule Suche Wettbewerbs-Jahr Reset

Name, Ort, Landkreis, Kont... 2027

35 Schulen

Schule	Hauptkontakt	E-Mail	Ort	Klassen	Coaches	Status	Schulwettbewerb
Descartes-Gymnasium	Debora Helm	deborahelm@icloud.com	86633 Neuburg a. d. Donau	4	1		
Gymnasium Ernestinum Coburg	Stefan Kestel	est.kest@schulen.coburg.de	96450 Coburg	2	2	voll	
Gymnasium Herrsching	Antonia Knötig	antonia.knoetig@gmx.de	82211, Herrsching	4	4	voll	
Gymnasium Tutzing	Simon Irsiegler	s.irsieglerschule@web.de	82327 Tutzing	3	3	voll	

Schule in der Liste anklicken, um Coaches, Klassen und Wettbewerbs-Jury zu sehen.

Coaches

Name	Klasse	E-Mail	Firma	Website	Branche	Telefon
------	--------	--------	-------	---------	---------	---------

Durch Ihr Engagement als Lehrkraft oder Coach werden in diesem Schuljahr

- **700 innovative Geschäftsmodelle** entwickelt,
- **3600 Schülerinnen und Schüler** ein tiefes Verständnis ...
- ... für **Zusammenhänge im Unternehmen** und für **Startup-Gründung** erlangen ...
- ... sowie **Projektarbeit im Team** trainieren.

Sie leisten einen wertvollen Beitrag zur Entwicklung unseres Landes.

Vielen Dank!