



Entwickeln eines Geschäftsmodells

Entsprechend LehrplanPLUS Bayern für die 10. Jahrgangsstufe humanistische, sprachliche, naturwissenschaftlich-technologische, musische und sozialwissenschaftliche Gymnasien sowie die 9. Jahrgangsstufe Wirtschaftswissenschaftliche Gymnasien; Schuljahr 2025/26

Hinweise und Empfehlungen für Lehrkräfte

Stand 5.3.2026

Die Empfehlungen in diesem Dokument wurden auf Basis der Lehrpläne und der Erfahrung aus Unterricht und Geschäftsmodell-Wettbewerben der letzten Jahre zusammengestellt. Sie sind als Anregung zu verstehen, Fachschaften und Lehrkräfte bedienen sich nach eigenem Ermessen daraus.

Anregungen zur Verbesserung und Weiterentwicklung dieses Dokuments nehmen wir gerne jederzeit an info@startupschoolcup.de entgegen.

Inhaltsverzeichnis

Grundlegendes Konzept	3
a) Didaktisches Vorgehen	3
b) Partnerschaft mit lokaler Wirtschaft	4
c) Voraussetzungen Teilnahme Startup School Cup	5
Vorbereitende Maßnahmen	6
a) Hilfsmittel	6
b) Kontaktdaten	6
c) Zugang Interner Bereich der Website	7
d) Vorbereitung in der Fachschaft	7
e) Vorbereitung der Fachlehrkraft	8
f) Phasen des Lernbereichs „Geschäftsmodell entwickeln“	9
Phase 1 – Einführung, Team-Bildung und Ideenfindung	10
a) Einführung	10
b) Team-Bildung	10
c) Ideenfindung	11
d) Anregungen aus den Vorjahren	11
e) Vorstellung Coach + Ideenpräsentation	11
Phase 2 – Ausarbeitung des Geschäftsmodells	13
a) Inhalte und Ablauf	13
b) Zusammenarbeit Coach	14
c) Geschäftsmodell-Kalkulation	14
Phase 3 – Vorbereitung der Wettbewerbs-Präsentationen	15
a) Gliederung und Qualitätskriterien	15
b) Präsentationstechnik	15
c) Hand-Out	16
Phase 4 – Klassen- Schul- und Regionalwettbewerbe	17
a) Klassenwettbewerb	17
b) Schulwettbewerb	20
c) Regionalwettbewerb	21
Anhang	22

Grundlegendes Konzept

a) Didaktisches Vorgehen

Der Lehrplan Wirtschaft-Recht sieht für die Erarbeitung des Lernbereich 3 „Entwickeln eines Geschäftsmodells“ zwanzig Wochenstunden vor und macht ihn zum umfangreichsten in der 10. Jahrgangsstufe. Das Gründen und Führen eines Unternehmens erhält damit an Bayerischen Gymnasien einen außergewöhnlichen Fokus. Schülerinnen und Schüler entwickeln Alltagskompetenzen, die für ihre persönliche Entwicklung und für die Akzeptanz unseres Gesellschaftssystems sehr wertvoll sind.

Gleichzeitig sind zwanzig Wochenstunden wenig Zeit, angesichts der Breite des Themas.

Nachdem die einzelnen Aufgaben der Unternehmensgründung und -führung für sich alleine nicht sehr komplex sind und das Gründen von Startups eine hohe Faszination auf die meisten jungen Menschen ausübt, ist der Lernbereich 3 gut für eine eigenständige Erarbeitung der Geschäftsmodelle durch die Schülerinnen und Schüler geeignet. Schulbücher, vor allem aber Internet und die dort verfügbare KI-Hilfsmittel bieten alle notwendigen Informationen anschaulich und leicht verständlich.

Im Startup School Cup unterstützt je ein Coach aus der lokalen Wirtschaft eine Klasse gemeinsam mit der Fachlehrkraft. Im Sinne des „Flipped Classroom“ bilden Lehrkraft und Coach gemeinsam ein „Coaching Team“, das Interesse weckt, die Eigenmotivation der Schüler fördert und Hilfestellung bietet. Die geplanten Pitch-Wettbewerbe – vielen bekannt aus TV-Formaten wie „Höhle der Löwen“ – fördern die Motivation der Gründerteams.

Die Geschäftsmodelle werden von den Schülern als Teamarbeit in Gruppen zu jeweils ca. 5 Personen erarbeitet. Die Startup-Teams treten in den Pitch-Wettbewerben in drei Stufen gegeneinander an, wobei sich das jeweilige Siegerteam für die nächste Stufe qualifiziert:

1. **Klassenwettbewerb** – im Rahmen des Unterrichts
2. **Schulwettbewerb** – als Schulevent mit Siegerteams der jeweiligen Klassen
3. **Regionalwettbewerb** – der Siegerteams in repräsentativem Rahmen mit bis zu 8 Schulen

Die Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass über 80% aller Schüler einer Klasse großes Engagement für „ihr Startup“ entwickeln und die Lehrkräfte einen außergewöhnlichen Lehrerfolg in ihren Klassen erzielen konnten. Letztlich geht es im Lernbereich 3 nicht nur um den Erwerb von Fachkompetenzen, sondern vor allem auch um das Einüben arbeitsteiliger Projektarbeit im Team.



Abb.: Siegerehrung beim IHK Regionalwettbewerb 2025

b) Partnerschaft mit lokaler Wirtschaft

Kernelement des Startup School Cup ist die Zusammenarbeit der Fachlehrkraft mit einer Unternehmerin, einem Unternehmer oder einer budgetverantwortlichen Führungskraft aus der lokalen Wirtschaft, dem „Coach“. Der organisatorische Rahmen sorgt für einen möglichst reibungslosen Ablauf und maximale Entlastung von Schule und Lehrkräften:

- **Das Koordinationsteam**

Es setzt sich aus Mitwirkenden der IHK für München und Oberbayern, des Arbeitskreis Schule-Wirtschaft Germering sowie der Stiftung Digitale Bildung zusammen. Es trägt die Gesamtverantwortung für die *Gewinnung eines lokalen Partners* für jede Schule, für die *Gewinnung von Coaches* in ausreichender Zahl, für die *Gewinnung der Schulwettbewerbs-Jury* und für die *Sicherstellung der Finanzierung* von Pitch-Wettbewerben an den Schulen. Zusätzlich kümmert es sich um die konzeptionelle und inhaltliche Weiterentwicklung des Startup School Cups. Zusammensetzung und Ansprechpartner sind unter [diesem Link](#) zu finden.

- **Lokaler Partner der Schule**

In der Regel hat jede Schule eine eigene Partnerorganisation, die sich anstelle des Koordinationsteams vor Ort um die *Gewinnung von Coaches*, die *Finanzierung des Pitch-Wettbewerbes*, *organisatorische Unterstützung* beim Pitch-Wettbewerb und wirksame *lokale Öffentlichkeitsarbeit* kümmert.

Der *örtliche Gewerbeverein* ist hierfür die erste Wahl. Er und seine Mitglieder haben ein originäres Interesse an der Förderung des Unternehmergegedankens auf kommunaler Ebene und durch ihre Vernetzung mit den örtlichen Unternehmen den besten Zugang zu potenziellen Coaches. Durch mit der Schule abgestimmte Presse- und Social-Media-Arbeit wird die Zusammenarbeit beim Startup School Cup ein für Schule, Gewerbeverein und Gemeinde/Stadt ein gleichermaßen imageförderndes Projekt.

Sollte kein örtlicher Gewerbeverein bereit stehen, sind folgende Organisationen mögliche alternative Unterstützer:

- Unterorganisation der IHK (z.B. Regionalausschuss)
- Einzelne oder Gruppe von örtlichen Unternehmen (z.B. aus dem Kreis der Coaches)
- Lokaler Lions- oder Rotary-Verein
- Förderverein der Schule
- Elternbeirat der Schule

Soweit die Schule dies nicht selbst übernehmen möchte, kümmert sich das Koordinationsteam um die Gewinnung des lokalen Partners.

- **Industrie- und Handelskammer (IHK)**

Die IHK organisiert die Regionalwettbewerbe und kümmert sich um deren Finanzierung. Federführend ist derzeit die IHK für München und Oberbayern mit ihren aus ehrenamtlichen Unternehmensvertretern bestehenden Regionalausschüssen. Die IHK selbst finanziert und organisiert die Regionalwettbewerbe, die Regionalausschüsse organisieren und finanzieren die Preise für Teilnehmer und Sieger der Regionalwettbewerbe.

c) Voraussetzungen Teilnahme am Startup School Cup

Wie eingangs erwähnt ist dieser Leitfaden als Empfehlung zu verstehen, Schule und Lehrkräfte entscheiden selbst über die Anwendung im Einzelnen. Um am Startup School Cup teilnehmen zu können, sind jedoch die folgenden Voraussetzung einzuhalten:

- Entwicklung und Präsentation der Geschäftsmodelle **in festen Teams** aus jeweils ca. 5 Schülern
- **Enge Kooperation mit Coach** aus der lokalen Wirtschaft durch Schüler und Lehrkraft
- Durchführung von **Pitch-Wettbewerben in den Klassen** mit Coach als Jury-Mitglied
- **Durchführung eines Schulwettbewerbs** unter den Sieger-Teams der Klassen mit externer Jury
- Bewertung aller Wettbewerbs-Pitches anhand des **Startup-School-Cup Bewertungsschema**, wie im *Merkblatt Pitch-Bewertung* vorgegeben und in der bereitgestellten *Bewertungs-App* hinterlegt.

Vorbereitende Maßnahmen

a) Hilfsmittel

Es stehen unterschiedliche Materialien als Hilfsmittel für Lehrkräfte, Coaches und Schüler zur Verfügung. Der Anhang enthält eine vollständige Auflistung mit Links und QR-Code zum Download von der Startup School Cup Website (www.startupschoolcup.de).

Die Website www.startupschoolcup.de selbst erläutert das Konzept und stellt alle teilnehmenden Schulen und, Coaches und unterstützende Unternehmen vor. Im Menüpunkt „Material“ finden sich die einzelnen Hilfsmittel (siehe auch Anhang). Für die Vorbereitung in Schule sei besonders auf folgende hingewiesen:

Stoffverteilung 25/26 als Excel-Datei mit zwei alternativen Versionen für die frühe oder die späte Durchführung des Lernbereichs „Entwickeln eines Geschäftsmodells“ am Beispiel des Schuljahres 2025/26

Einführung Startup School Cup als anpassbare PowerPoint-Präsentation zur Vorstellung des Lernbereichs in der Klasse zu Schuljahresbeginn.

Startup School Cup - Teameinteilung als Excel-Formular für die Erfassung der Unternehmerteams in der Klasse und Übergabe an die Coaches

Merkblatt Pitch-Bewertung mit Darstellung der 23 Bewertungskriterien der Pitch-Wettbewerbe in der Bewertungsmatrix

b) Kontaktdaten

Der Interne Bereich der Website enthält ständig aktualisierte Listen mit Kontaktdaten der teilnehmenden Schulen, der Coaches und der Jurymitglieder der Schulwettbewerbe.

Kontaktdaten
Für Lehrkräfte und Coaches, PDF
Benutzungshinweise:
• Bei leeren Suchfeldern wird nach allen Einträgen in dem Feld gefiltert.
• Im Block *Kontaktdaten Schulen* gelangt man im Ergebnis über den Menüpunkt *Verknüpfte Dokumente* zu den Coaches einer Schule

Schulen

Typ	Schulname	Hauptkontakt	Hauptkontakt E-Mail	Koordination Coaches	Koordination Coaches E-Mail	Coaches erf
	Berufliche Schulen Lan...	Roman Willig	r.willig@bs-landsberg.de			
	Carl-Spitzweg-Gymnasi...	Kerstin Schweiger	Kerstin.schweiger@csg-g...	Jürgen Biffar	juergen.biffar@diigi-edu.org	
	Dominkus-Zimmerman...	Julia Hepp	Julia.Hepp@schule.bayer...	Andreas Korn	korn@muenchen.lhk.de	
	Feodor-Lynen-Gymnasi...	Verena Lorne	verena.lorne@flg-online.de	Giuliano Grandis	g@grandis.de	
	Graf-Rasso-Gymnasium	Jan Wolthuis	0089.grg-sl@schule.baye...	Bastian Kubitza	b.kubitza@kiddicar.de	
	Gymnasium Freiham	Nicole Galdia	n.galdia@gmx.de	Wolfgang Nelhiebel	wolfgang.nelhiebel@nelhiebel.de	
	Gymnasium Gröbenzell	Claudia Regler	claudia.regler@cloud.com	Wolfgang Netschert	netschert@womix.de	
	Gymnasium Olching	Laura Tomschi	Tom@gymolching.de	Rainer Saalfeld	info@gewerbeverband-olching.de	

Coaches

Typ	Vorname-Name	Schule	E-Mail	Firma	Branche	URL	T
	Wolfgang Nelhiebel	Gymnasium Freiham	wolfgang.nelhiebel@ne...	Nelhiebel Elektrotechnik...	Elektrotechnik	www.nelhiebel.de	
	Volker Maiborn	Gymnasium Wertingen ...	volker.maiborn@maibor...	MaibornWolff GmbH	IT-Dienstleistung	www.maibornwolff.de	
	Tobias Meschkat	Gymnasium Weilheim	t.meschkat@madmen-...	MADMEN Onlinemarket...	Marketing	www.madmen-onlinem...	
	Tatjana Eierle	Carl-Spitzweg-Gymnasi...	tatjana.eierle@prometa...	PROMetall GmbH	Großhandel	derzeit im Aufbau	
	Sven Schreiber	Gymnasium Olching	s.schreiber@lasercomp...	Laser Components Ger...	Photonik	www.lasercomponents...	

Abb.: Website interner Bereich - Ergebnisanzeige nach Suche aller Schulen

c) Zugang Interner Bereich der Website

Einige Inhalte sind im passwortgeschützten internen Bereich der Website zu finden. Das einheitliche Passwort wird Schulen und Coaches zu Schuljahresbeginn mitgeteilt und kann dann an teilnehmende Kollegen sowie Schüler weitergegeben werden.

Wenn das Passwort vergessen wurde, kann es jederzeit per E-Mail an info@startupschoolcup.de erfragt werden.

d) Vorbereitung in der Fachschaft

Am Ende der Sommerferien oder spätestens in der ersten Schulwoche sollte festgelegt werden:

- **Stoffverteilung im Schuljahr**

Entscheidung für ein **frühes** oder ein **spätes Modell** zur Erarbeitung des Lernbereich 3 (Entwickeln eines Geschäftsmodells) entsprechend Lehrplan. Von der Stoffverteilung hängt die weitere Terminplanung ab.

Es stehen **Muster-Stoffverteilungspläne** für beide Modelle zum Download und zur individuellen Anpassung bereit.

Das **frühe Modell** sieht die Bildung der Startup-Teams und die Ideenfindung bereits zu Schuljahresbeginn und damit Überlappend mit dem Lernbereich „Ökonomisches Handeln“ vor. Vorteil des frühen Modells ist, dass die Teams insgesamt mehr Zeit für die Entwicklung der Geschäftsmodelle haben, wenn sie sich selbständig auch außerhalb des Unterrichts dafür engagieren. Die Bereitschaft dafür war bislang allgemein hoch.

Im **späten Modell** wird das Geschäftsmodell im Wesentlichen nach dem Zwischenzeugnis entwickelt. Vorteil ist, dass im Fall eines Lehrerwechsels kein Bruch entsteht und dass der Lernbereich „Ökonomisches Handeln“ und Teile des Lernbereichs „Recht“ vorher durchgenommen sind und gewisse Grundlagen für die Geschäftsmodell-Entwicklung gelegt wurden. Nachteil ist häufig eine terminliche Enge am Schuljahresende.

Die Fachschaft sollte sich auf eines der Modelle einigen.

- **Termin für den Schulwettbewerb**

Der Termin muss **sofort** festgelegt werden, damit

- alle externen Coaches frühzeitig den Termin blocken können,
- die Fachlehrkräfte ihre Unterrichtsplanung und die Klassenwettbewerbe daran ausrichten,

Stoffverteilung 25/26 Frühes Modell		Stoffverteilung 25/26 Spätes Modell	
KW	Zeitraum	KW	Zeitraum
38	15.09.2025 – 21.09.2025 Sommerferien	38	15.09.2025 – 21.09.2025 Sommerferien
39	22.09.2025 – 28.09.2025	39	22.09.2025 – 28.09.2025
	Wirtschaft und Recht - meine neues Unterrichtsfach		Wirtschaft und Recht - meine neues Unterrichtsfach
	Geschäftsmodell entwickeln (Phase 1): Einführung		Geschäftsmodell entwickeln (Phase 1): Einführung
	- Die 4 Phasen des Lernbereichs		- Die 4 Phasen des Lernbereichs
	- Termine Klassen-/ Schul-/Regionalwettbewerb		- Termine Klassen-/ Schul-/Regionalwettbewerb
	- Aufforderung Teams definieren bis in zwei Wochen		- Aufforderung Teambildung bis nach Herbstferien
	- Aufforderung Rollen in Teams festlegen		
	- Aufforderung Geschäftsidee finden bis zu Herbstferien		
40	29.09.2025 – 05.10.2025	40	29.09.2025 – 05.10.2025
	Ökonomisches Handeln auf dem Markt		Ökonomisches Handeln auf dem Markt
41	06.10.2025 – 12.10.2025	41	06.10.2025 – 12.10.2025
	Geschäftsmodell entwickeln (1): Teambildung		
	- Teams und Rollen festlegen		
	- Erinnern Geschäftsideen bis zu Ferien		
42	13.10.2025 – 19.10.2025	42	13.10.2025 – 19.10.2025

Abb.: Muster-Stoffverteilungspläne als Excel-Datei

- der notwendige Saal im Schulhaus verbindlich geblockt wird,
- sich die übrige interessierte Schulfamilie daran orientieren kann.

Der Saal für den Schulwettbewerb sollte eine Bühne und möglichst Platz für 100 Zuschauer bieten (siehe „Organisation des Schulwettbewerbs“.

- **Zuteilung der Coaches**

Die Fachschaft erfährt in der Regel vor Schuljahresanfang, welche Coaches für die Unterstützung in den Klassen zur Verfügung stehen. Die Kontaktdaten der Coaches können jederzeit über den *internen Bereich* der Website abgerufen werden. (Password ggf. über info@startupschoolcup.de anfordern)

In der Fachschaft werden die Coaches auf die Klassen aufgeteilt, ab dann kann die jeweilige Fachlehrkraft Kontakt aufnehmen.

e) Vorbereitung der Fachlehrkraft

Im Rahmen der Unterrichtsplanung am Schuljahresbeginn sind die folgende Punkte vorzunehmen:

- **Stoffverteilungsplan übernehmen**

Nachdem sich die Fachschaft auf das frühe oder das späte Modell geeinigt hat, sind die Phasen der Geschäftsmodell-Entwicklung (siehe unten) in den Unterrichtsplan der eigenen Klasse zu übernehmen. Dabei sind insbesondere folgende Termine möglichst sofort festzulegen und in einer der ersten Unterrichtsstunden mitzuteilen:

- Termin Vorstellung Coach und erste Präsentation Geschäftsideen
- Termin zweiter Besuch Coach in der Klasse zum Review des Fortschritts
- Termin Klassenwettbewerb

- **Kontaktaufnahme Coach**

Sobald der Name des zugewiesenen Coaches bekannt ist, sollte per E-Mail Kontakt aufgenommen werden, mit folgendem Inhalt:

- Kurze Vorstellung der eigenen Person („vielen Dank, dass Sie das yyy-Gymnasium in diesem Schuljahr beim Startup School Cup als Coach unterstützen. Ich bin der/die Fachlehrer/-in für Wirtschaft-Recht der Klasse 10x und freue mich auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.“)
- Mitteilung der vorgesehenen Termine (s.o.)
- Vorschlag eines Telefonats zur Abstimmung und ggf. Anpassung der Termine.

- **Planung Klassenwettbewerb**

Für die Durchführung des Klassenwettbewerbs mit 5 Schülerteams sind etwa vier Schulstunden vorzusehen (siehe auch weiter unten *Phase 4 – Klassen- Schul- und Regionalwettbewerbe*). Wenn der Wettbewerb in einem Block stattfinden soll, ist der Stundentausch mit dem betroffenen Fachkollegen abzustimmen.

Zusätzlich sollte der Termin für den Klassenwettbewerb im *Terminkalender für Schulaufgaben* entsprechend geblockt werden.

- **Einführung in der ersten Unterrichtsstunde**

In der ersten Fachstunde sollten die Schüler in den Startup School Cup eingeführt werden, auch wenn der Schwerpunkt im Unterricht zunächst auf dem Lernbereich 1 liegt. Vor allem sind die wichtigen Termine mitzuteilen und von den Schülern zu reservieren. Für die Einführung steht eine anpassbare Präsentation zur Verfügung.



Abb.: Anpassbare PowerPoint zur Einführung

f) Phasen des Lernbereichs „Geschäftsmodell entwickeln“

Für die sinnvolle Strukturierung des Lernbereichs hat sich die Gliederung in vier Phasen bewährt, die nachfolgend ausführlicher beschrieben werden.

Phase 1 – Einführung, Team-Bildung und Ideenfindung

Der Lernbereich wird vorgestellt, die Schüler finden sich zu Teams zusammen, verteilen die Rollen im Team und überlegen sich gemeinsam Geschäftsideen.

Phase 2 – Ausarbeitung des Geschäftsmodells

Die jeweils favorisierte Geschäftsidee wird in den Themenbereichen Markt- und Wettbewerbsanalyse, Wertschöpfungskette und Finanzzahlen von den jeweiligen Rollen im Team detailliert ausgearbeitet.

Phase 3 – Vorbereitung der Wettbewerbs-Präsentation

Anhand der Ausarbeitung wird die Präsentation für die Pitch-Wettbewerbe erstellt und eingeübt.

Phase 4 – Klassen- Schul- und Regionalwettbewerbe

Fachlehrkräfte, die ganze Fachschaft, Coaches und unterstützende Gewerbevereine und IHK organisieren Pitch-Wettbewerbe auf Klassen- und Schulebene, Schulsieger nehmen an einem der Regionalwettbewerbe teil.

Phase 1 – Einführung, Team-Bildung und Ideenfindung

Ziel: Die Schülerinnen und Schüler verstehen die Inhalte und den Ablauf des Lernbereichs Geschäftsmodell-Entwicklung, bilden Teams zur effektiven Erarbeitung der Geschäftsmodelle und finden eine Geschäftsidee, die neuartig, nützlich und machbar ist.

a) Einführung

- **Elemente eines Geschäftsmodells:** Geschäftsidee, Markt- und Wettbewerbsanalyse, Wertschöpfungskette, Finanzplanung, Präsentation (siehe auch Phase 2 und 3).
- **Organisation:** Arbeiten in Teams zu ca. 5 Personen mit Unterstützung durch Coach aus der Wirtschaft.
- **Wettbewerbe:** Klassen-, Schul-, Regionalwettbewerb; *Merkblatt Pitch-Bewertung* verteilen!
- **Termine festlegen/mitteilen:**
 - Vorstellung Coach und Geschäftsideen in der Klasse
 - Klassenwettbewerb, Schulwettbewerb, Regionalwettbewerb

b) Team-Bildung

Die Klasse bildet Teams zu ca. 5 Personen, die jeweils gemeinsam ein Unternehmen „gründen“. Wie im echten Unternehmen werden die Aufgaben verteilt.

So können z.B. fünf Unternehmensbereiche definiert werden, mit jeweils zwei Personen Besetzung. Damit muss sich jeder Schüler mit zwei unternehmerischen Themenbereichen intensiv beschäftigen.

Hier eine mögliche Aufteilung der Unternehmensbereiche:

<i>Unternehmensbereich</i>	<i>Inhalte</i>	<i>Titel Führungskraft (internat.)</i>
Produkt	Entwicklung, Design, Beschaffung, Produktion	Chief Product Officer – CPO
Marketing	Marktanalyse, Werbung, Design	Chief Marketing Officer – CMO
Vertrieb	Vertriebskanal, Verkaufstrichter	Chief Sales Officer - CSO
Finanzen	Kostenrechnung, Plankalkulation	Chief Finance Officer – CFO
Administration	Finanzierung, Standort, Rechtsform, Compliance/Nachhaltigkeit	Chief Operating Officer – COO

Je nach Teamgröße und Geschäftsmodell können weitere Bereiche hinzukommen, z.B. Forschung & Entwicklung oder Aufgaben zusammengefasst werden, z.B. Marketing und Vertrieb.

Nach der Aufteilung der Unternehmensbereiche bestimmt jedes Team eine **Koordinatorin oder einen Koordinator**. Die Person koordiniert den Arbeitsfortschritt im Team und ist erster Ansprechpartner für den Coach oder die Lehrkraft in organisatorischen Fragen.

c) Ideenfindung

Die passende Geschäftsidee zu finden ist Aufgabe des gesamten Teams. Es startet dafür einen kreativen Prozess:

- Einzelnen Mitgliedern fallen spontan spannende Geschäftsideen ein,
- jeder überlegt, welches Produkt oder Angebot das eigene Leben angenehmer machen würde („Was fehlt euch im Alltag, was stört euch?“), und/oder
- Das Team recherchiert Kreativitätstechniken zur Ideenfindung und wendet diese in der Gruppe an.

Hat ein Team idealerweise zwei bis drei mögliche Geschäftsideen identifiziert, werden sie anhand dieser Kriterien bewertet:

- **Neuartigkeit:** Ist das Produkt oder die Dienstleistung neuartig oder der USP eindeutig zu erkennen, so dass es einen dauerhaften Wettbewerbsvorsprung verspricht?
- **Nutzen:** Ist das Angebot für eine ausreichende Personenzahl so nützlich, dass sie bereit wäre, den voraussichtlich nötigen Preis dafür zu bezahlen?
- **Machbarkeit:** Ist das Produkt oder die Dienstleistung überhaupt realisierbar und zu Kosten, die einen marktgerechten Verkaufspreis ermöglichen?

Anhand der Bewertung wird der Favorit ermittelt. Sie sind bei der späteren Wettbewerbs-Präsentation wesentliche Komponenten der einleitenden Produktvorstellung (Management-Summary). Neuartigkeit, Nutzen und Machbarkeit werden in der Phase 2 weiter evaluiert und verfestigt.

Steht der Favorit fest, überlegt sich das Team einen Namen für das Unternehmen (meist identisch mit Produktname). Nachdem sich der Name im Laufe der weiteren Entwicklung des Geschäftsmodells noch ändern kann, wird er zunächst als Arbeitstitel („Working Title“) geführt.

d) Anregungen aus den Vorjahren

Auf der Website des Startup School Cup wird über die Regionalwettbewerbe der Vorjahre berichtet und die präsentierten Geschäftsideen knapp vorgestellt.

Die Video-Aufzeichnungen der Präsentationen stehen für Schüler, Lehrer und Coaches im internen Bereich der Website zur Verfügung.

Geschäftsideen und Präsentationen dienen als Anregungen können den Teams Orientierung geben.

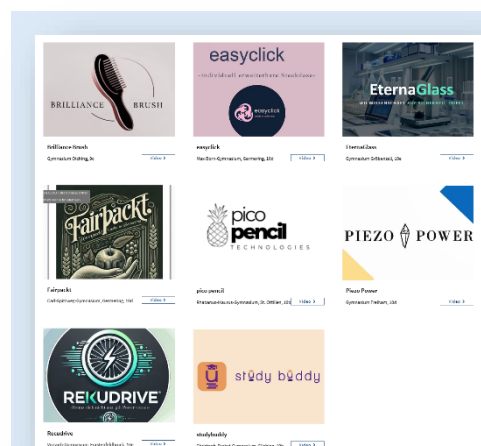


Abb.: Video-Aufzeichnungen vom Regionalwettbewerb 2025

e) Vorstellung Coach + Ideenpräsentation

Am festgelegten Unterrichtstermin stellt sich der Coach in der Klasse vor. Er oder sie erzählt kurz vom eigenen Werdegang, von der Entstehung des Unternehmens und über die aktuellen Herausforderungen und Erfolge.

Als Abschluss der Phase 1 stellen dann die Teams ihre favorisierte Geschäftsidee vor. Coach, Mitschüler und Lehrkraft hinterfragen die Geschäftsidee kritisch und geben dadurch Hinweise zur Verbesserung. Stellt sich eine Geschäftsidee im Rahmen der Vorstellung als vollkommen unrealistisch heraus, sollte das Team auf die alternativen Ideen zurückgreifen. Hierbei kann ein individueller Termin mit dem Coach sehr hilfreich sein.

Nach der Produktvorstellung werden Teams mit Rollen und Geschäftsidee registriert und dem Coach für die Kontaktpflege übergeben. (z.B. mit Excel-Formular „Startup School Cup – Teameinteilung“)

Phase 2 – Ausarbeitung des Geschäftsmodells

Ziel: Die Schülerinnen und Schüler erarbeiten alle Komponenten eines Geschäftsmodells, erbringen dabei den Nachweis für die Neuigkeit, den Nutzen und die Machbarkeit der Geschäftsidee und entwickeln so ein Verständnis für erfolgreiches unternehmerisches Handeln.

a) Inhalte und Ablauf

Die Ausarbeitung kann sich an der folgenden Gliederung orientieren, die auch in der Bewertung der Wettbewerbe Anwendung findet.

<i>Inhalte des Geschäftsmodells</i>	<i>Zuständige Unternehmensbereiche</i>
Markt- und Wettbewerbsanalyse	
Marktpotenzial herausarbeiten	Produkt, Marketing
Marktforschung durchführen	Administration, Produkt
Konkurrenzfähigkeit/USP aufzeigen	Produkt, Marketing
Wertschöpfungskette	
Marketing / Werbung erarbeiten	Marketing, Vertrieb
Vertriebsstrategie festlegen	Vertrieb, Marketing
Prototyp / Herstellung / Beschaffung	Produkt, Administration
Nachhaltigkeit aufzeigen	Administration, Marketing
Darlegung der notwendigen Zahlen	
Produktkalkulation erstellen	Finanzen, Produkt
Einnahmen/Ausgaben/Rentabilität planen	Finanzen, Administration
Kapitalbedarf und Finanzierung ermitteln	Administration, Finanzen
SWOT-Analyse erstellen	Gesamtes Team

Die Bewertungskriterien der Jury im *Merkblatt Pitch-Bewertung* geben den Schülern Hinweise, worauf zu achten ist.

Wie eingangs empfohlen kann die Ausarbeitung des Geschäftsmodells in selbständiger Projektarbeit erfolgen. Sie findet sowohl während als auch außerhalb der Unterrichtszeit statt. Die Lehrkraft steht für Fragen zur Verfügung und überzeugt sich von den Fortschritten der einzelnen Teams.

b) Zusammenarbeit Coach

Bereits zu Beginn der Phase 2 werden die Teams aufgefordert, jeweils mindestens einen persönlichen Termin mit dem Coach zu vereinbaren. Der Termin findet entweder im Unternehmen des Coaches, als Online-Meeting oder an einem beliebigen andere Ort statt.

Nach der Erstvorstellung und noch vor dem Klassenwettbewerb sollte mindestens ein weiterer Besuch des Coaches im Unterricht vereinbart werden, bei dem er oder sie von Team zu Team geht und Fragen beantwortet.

Die Schüler können und sollten auch individuell den Coach konsultieren, per E-Mail oder telefonisch.

WICHTIG:

- Nach bisheriger Erfahrung sind die Ergebnisse der Geschäftsmodell-Entwicklung umso besser, je intensiver der Kontakt zwischen Schülerteam und Coach ist.
- Schüler haben allgemein Hemmungen, Kontakt mit dem Coach aufzunehmen und sind die Kommunikation per E-Mail und Telefon oft nicht gewohnt. Hier ist Motivation und ggf. auch Druck durch die Lehrkraft notwendig, um die Hemmschwelle zu überwinden. Professioneller Dialog mit der „Erwachsenenwelt“ ist eines der Lernziele der Projektarbeit.
- Coaches schätzen die Interaktion mit den Schülern sehr und arbeiten gerne mit den Lehrkräften zusammen! Bislang gab es noch nie Klagen über zu viel Arbeit, öfter jedoch über zu wenig Austausch und Einbindung.

c) Geschäftsmodell-Kalkulation

Gute Finanzplanung ist essenziell für die erfolgreiche Umsetzung einer Geschäftsidee

Um die Erstellung eines Geschäftsplans zu erleichtern und ein Grundverständnis für kaufmännische Planung zu entwickeln, steht die Excel-Datei *Geschäftsmodell-Kalkulation* als Vorlage zur Verfügung. Sie orientiert sich – in vereinfachter Form – an der Gliederung von Gewinn- und Verlustrechnungen entsprechend IAS – International Accounting Standards.

Das erste Blatt der Excel-Datei erhält Erläuterungen für die Schüler, das letzte Blatt Empfehlungen für die Überführung in die Präsentation.

Einnahmen - Ausgaben	Gründungsjahr:					
	Jan	Feb	März	April	Mai	Jun
Umsatzerlöse						
<i>Verkaufte Stücke</i>						
<i>Umsatz pro Stück (durchschn.)</i>						
Summe Umsatz	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0
Herstellkosten						
<i>Anzahl eigenes Personal</i>						
<i>Lohnkosten/Mitarb./Monat (durchschn.)</i>						
Eigene Personalausgaben	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0
Wareneinsatz						
Roh-/Hilfs-/Betriebsstoffe						
Maschinen, KFZ						
Bezogene Fremdleistungen						
Verpackung & Transport						
Sonstige Herstellkosten						
Summe Herstellkosten	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0
Bruttoergebnis	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0
Gemeinkosten						
Forschung & Entwicklung						
<i>Anzahl eigenes Personal</i>						
<i>Lohnkosten/Mitarb./Monat (durchschn.)</i>						
Eigene Personalausgaben	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0

Abb.: Excel-Vorlage für Geschäftsmodell-Kalkulation

Phase 3 – Vorbereitung der Wettbewerbs-Präsentationen

Ziel: Erarbeitung einer Präsentation des Geschäftsmodells, die Zuschauer und Jury von der Neuartigkeit, dem Nutzen und der Machbarkeit der Geschäftsidee sowie von der Kompetenz des Unternehmerteams für deren erfolgreiche Umsetzung überzeugen.

a) Gliederung und Qualitätskriterien

Die Präsentation sollte nach Möglichkeit so gegliedert sein, wie im *Merkblatt Pitch-Bewertung* für die Jury dargestellt. Die Jury erfasst ihre Bewertungen in dieser Reihenfolge:

1. Geschäftsidee
2. Markt- und Wettbewerbsanalyse
3. Wertschöpfungskette
4. Finanzzahlen, SWOT und Fazit

Wenn die Präsentation dieser Gliederung folgt, erleichtert sie eine objektive und faire Bewertung durch die Jury.

Das Team kann auch eine andere Gliederung für seine Präsentation wählen. Wie bei jeder Präsentation muss es sich in die Jurymitglieder hineinversetzen und überlegen, wie diese das Vorgetragene am leichtesten verstehen und nachvollziehen können und daraus möglichst objektive Bewertungen ableiten.

Das *Merkblatt Pitch-Bewertung* enthält im Segment „Präsentation“ die Qualitätskriterien, an denen sich die Schüler bei der Erstellung und beim Einüben der Präsentation orientieren können.

b) Präsentationstechnik

Die nachfolgenden Empfehlungen resultieren aus den Erfahrungen vergangener Pitch-Wettbewerbe sowie von beruflichen Präsentationssituationen der Coaches.

Die Bildschirm-/Leinwandpräsentation sollte mit **PowerPoint** oder einem gleichartigen, seitenorientierten Präsentationstool erstellt werden. Dadurch lassen sich einfach PDF-Version und / oder gedruckte Handouts erstellen, die spätestens im Regionalwettbewerb obligatorisch sind.

Durch Kurzvideos und die Live-Vorführung von Apps oder Web-Seiten wird eine Präsentation besonders anschaulich und authentisch. Jedes Team sollte seine Präsentation mit einem **eigenen Präsentationsgerät** (Laptop oder Tablet) vorführen, mit dem die technische Funktionsfähigkeit zuvor getestet wurde.

Alternativ kann in Abstimmung mit der Wettbewerbsleitung auch ein **gemeinsames Gerät** verwendet werden, auf das alle Präsentationen übertragen und mit dem vor der Präsentation ein Technik-Check durchgeführt wurde.

Präsentier-Fernbedienungen geben den Referenten Bewegungsfreiheit, bergen aber zusätzliche technische Risiken. Ausreichend Batterie und das verlässliche Zusammenwirken mit dem Laptop sollten vor der Präsentation getestet werden.

Die Verbindung zwischen Präsentationsgerät und Großbildschirm oder Beamer kann bei Wettbewerben zu Problemen führen, wenn sie nicht individuell getestet wurde. Es wird daher empfohlen, grundsätzlich mit einer **HDMI-Kabelverbindung** zu proben und diese auch bei den schulinternen Wettbewerben vorzusehen. Über entsprechende Adapter (meist USB-C zu HDMI) lassen sich auch Tablets anschließen.

HINWEIS: Professionelle Präsentationstechnik ist wichtig. Es gibt beim Startup School Cup und im späteren Berufsleben immer wieder Probleme mit der Präsentationstechnik, im schlimmsten Fall funktioniert sie gar nicht. Technische Probleme werden zwar meist nicht den Referierenden angerechnet, schaden aber trotzdem dem Gesamteindruck.

c) Hand-Out

Die beim Wettbewerb gezeigte Präsentation wird oft nicht alle für die Bewertung des Geschäftsmodells relevanten Informationen enthalten. Insbesondere detaillierte Berechnungen und Plankalkulationen sollten der Jury ergänzend zur Verfügung gestellt werden.

Da aus Zeitgründen (max. Präsentationszeit 15 Min.) nicht alle Inhalte, die zuvor von den Teams ausgearbeitet wurden, komplett in die Präsentation vorkommen können, sollten diese im Anhang erscheinen, damit sie bei Nachfragen der Jury z.B. mit genauerer Betrachtung der Kostenkalkulation gezeigt werden können.

Phase 4 – Klassen- Schul- und Regionalwettbewerbe

Ziel: Die Schülerinnen und Schüler entwickeln im Team den Ehrgeiz, ein bestmögliches Ergebnis zu erreichen. Die präsentierenden Teams vertiefen auch durch ihre Teilnahme am Wettbewerb das bisher Gelernte, im Rahmen des Klassenwettbewerbs gilt das auch für die kritisch hinterfragenden Mitschülerinnen und Mitschüler.

a) Klassenwettbewerb

In der Klasse präsentieren die Teams nacheinander ihre Geschäftsmodelle unter „Wettbewerbsbedingung“. Grundsätzlich bilden Lehrkraft und Coach die Jury und verwenden dazu das Startup School Cup Bewertungssystem mit Punktbewertungen in 23 Kategorien, wie im *Merkblatt Pitch-Bewertung* dargestellt. Zunehmend werden auch die Mitschüler in die Jury mit einbezogen.

Bewertungs-App

Zur schnellen Auswertung steht die *Startup School Cup Bewertungs-App* zur Verfügung.

Als Web-App kann mit dem PC, dem Tablet oder dem Smartphone benutzt werden. Es ist keine Installation nötig, aber zu jeder Zeit eine Verbindung zum Internet. Zugang zur App erfolgt über den [Material-Bereich der Startup-School-Cup-Website](#).

Die Nutzung der Bewertungs-App erfolgt in drei Schritten:

1. Anlegen der Klasse, der Teams und der Jury-Mitglieder durch die Lehrkraft.
2. Vergabe der Punktbewertungen durch Jury während der Präsentationen.
3. Abruf des Auswertungsergebnisses durch die Lehrkraft.

Für die Schritte 1. und 3. Ist die Verwendung eines PC oder Tablet sinnvoll, die

Vergabe der Punktbewertungen durch die Jury kann auch problemlos mit dem Smartphone erfolgen.

Das Auswertungsergebnis zeigt die Punktbewertungen in Kategorien zusammengefasst an und kann für die Besprechung mit den Schülern auf Bildschirm oder Leinwand projiziert werden:

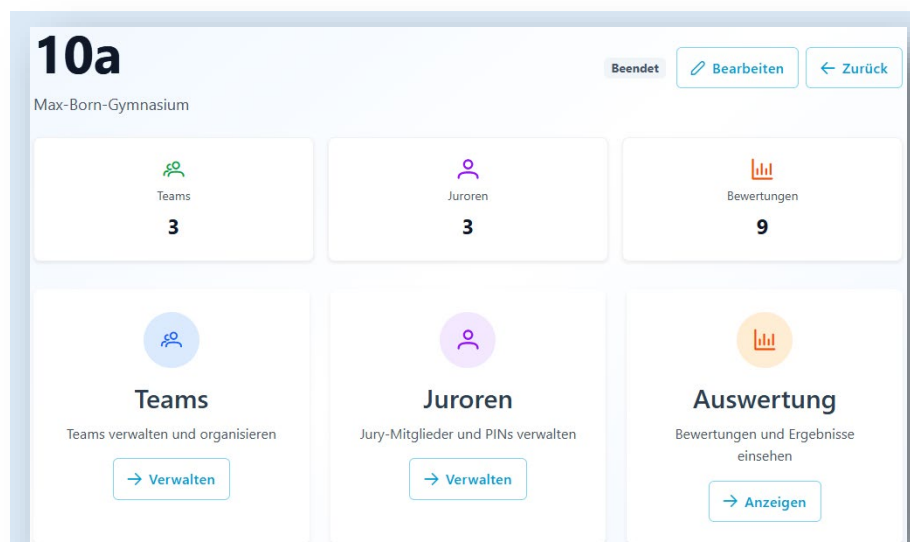


Abb.: Bewertungs-App mit Überblick eines Klassen-Wettbewerbs

10a

Auswertung

[← Zurück zum Wettbewerb](#)

Übersicht über alle Bewertungen und Ergebnisse








[↻ Aktualisieren](#)

 Teams 3	 Fragengruppen 7	 Kategorien 2
--	--	---

Gewinner

 1 Café Hype 77,0 Punkte	 2 WonderWac 76,3 Punkte	 3 Memo-Tech 71,7 Punkte
---	---	---

Kategorien-Ergebnisse

Team	Rang	Gesamt	Geschäftsmodell	Präsentation
 Café Hype	1	77,0	 45,0	 32,0
 WonderWac	2	76,3	 44,3	 32,0
 Memo-Tech	3	71,7	41,3	30,3

Einzelergebnisse

Team	Rang	Gesamt	Markt- und Wettbewerb	Wertschöpfungskette	Gestaltung	Darlegung der notwendigen Zahlen	Vortrag	Vorstellung Produkt / Dienstleistung (Management Summary)	Gesamtwirkung (Team)
 Café Hype	1	77,0	 10,3	 10,0	6,3	 14,7	 14,0	 10,0	 11,7
 WonderWac	2	76,3	9,3	 9,7	 7,7	 15,0	13,0	 10,3	 11,3
 Memo-Tech	3	71,7	 9,7	9,3	 7,3	13,7	 13,3	8,7	9,7

Abb.: Auswertungsergebnis der Bewertungs-App

Optional: Schüler-Jury

Zusätzlich zur Jury aus Lehrkraft und Coach kann auch eine Schülerjury eingesetzt werden.

ACHTUNG! In der aktuellen Version der Bewertungs-App müssen alle eingerichteten Jury-Mitglieder den kompletten Pitch-Wettbewerb bewerten. Erst dann kann ein Wettbewerb abgeschlossen werden. Es muss also sichergestellt werden, dass *alle* in der App angelegten Jury-Mitglieder *jeden* Wettbewerb bewerten. Physisch ist das im Klassenwettbewerb mit Schüler-Jury nicht möglich, da jedes Jury-Mitglied irgendwann selbst präsentieren muss.

LÖSUNG: In der Bewertungs-App werden die Mitglieder der Schüler-Jury nicht mit persönlichem Namen eingerichtet, sondern „virtuell“, z.B. mit einer durchlaufenden Nummer. Es wird dabei eine Jury aus maximal so vielen „virtuellen“ Jurymitglieder eingerichtet, wie selbst während der Präsentation des größten Teams und unter Berücksichtigung von möglichen Absenzen als „echte“ Jurymitglieder zur Verfügung stehen würden.

Nach der Einrichtung der „virtuellen“ Jury werden die PINs erzeugt und ausgedruckt, wobei automatisch je Jurymitglied ein Blatt erzeugt wird (siehe auch *Bewertungs-APP Kurzanleitung*). Die Blätter werden am Tag des Schulwettbewerbs an freiwillige Jurymitglieder verteilt und von jeweils präsentierenden an nicht präsentierende Mitschüler übergeben.

Ob die Bewertungen der Schüler-Jury in die Gesamtbewertung und damit die Ermittlung der Klassensieger eingehen soll, entscheidet die Lehrkraft unter Berücksichtigung, in wie fern Sympathie- oder Antipathie-Verhältnisse in der Klasse die Objektivität beeinflussen könnten.

Sollen die Lehrer/Coach-Jury und die Schüler-Jury getrennt auswerten, wird die Klasse zweimal in der App angelegt, jeweils mit unterschiedlicher Jury.

Präsentation und Besprechung

Schon bei den Klassenwettbewerben sollte darauf geachtet werden, dass die Vorträge **nicht länger als 15 Minuten** dauern. Deutlich ausführlicher als bei den anschließenden Schul- und Regionalwettbewerben sollte jedoch die Besprechung nach jedem Pitch erfolgen.

Durch die Diskussion der Präsentationen mit allen Schülern entsteht oft der nachhaltigste Lerneffekt in der gesamten Klasse.

Die Teams sollten für den Klassenwettbewerb Hand-Outs mit den Präsentationsfolien und weiterführendem Anhang angefertigt haben. Sie werden als PDF-Dateien vorab an die Mitglieder der Jury verteilt.

Die Fragen von Jury und Klasse sollten durchaus kritisch ausfallen. Nachdem die Schüler für die Erarbeitung des Geschäftsmodells und der Präsentation zunehmend Künstliche Intelligenz zu Hilfe nehmen, kann durch die Befragung herausgefunden werden, ob das Team ein gutes Gesamtverständnis für das Präsentierte entwickelt hat.

Dauer des Klassenwettbewerbs

Wegen des hohen pädagogisch-didaktischen Nutzens des Klassenwettbewerbs sollte ausreichend Zeit vorgesehen werden. Pro Team empfiehlt sich mit 30-35 Minuten zu rechnen. Entsprechend reicht eine Doppelstunde nicht aus.

Idealerweise ermöglicht man durch Stundentausch einen größeren Block, dann muss der Coach nur einmal kommen und alle Teams haben die gleiche Vorbereitungszeit. Alternativ wird der Klassenwettbewerb auf zwei Doppelstunden aufgeteilt.

b) Schulwettbewerb

Der Schulwettbewerb ist der Höhepunkt des Startup-School-Cup für jede Schule. Die besten Teams jeder Klasse präsentieren ihre Geschäftsmodelle unter „strengen“ Wettbewerbsbedingungen einer externen Jury. Schulkameraden, Eltern und weitere geladene Gäste sitzen im Publikum.

Das [Merkblatt Startup School Cup Schulwettbewerb](#) enthält detaillierte Hinweise zur Vorbereitung und Durchführung.

Äußerer Rahmen

Der Startup School Cup Schulwettbewerb ist ein Highlight im Kalender der Schule. Ähnlich wie herausragende Theateraufführungen oder Konzerte genießt er hohe Aufmerksamkeit bei der Schulfamilie und bietet dem Publikum großen Unterhaltungswert.

Es empfiehlt sich, ein gewisses Maß an „Feierlichkeit“ herzustellen. Das hängt von den Räumlichkeiten, vom Kreis der geladenen Gäste und vom Aufwand für das Catering ab. Der Merkblatt Schulwettbewerb enthält auch hierzu Hinweise.

Einbindung des Partners

Der Gewerbeverein oder alternative Partner muss in den Schulwettbewerb einbezogen werden. Er trägt die Kosten, organisiert Siegerpreise und bringt sich oft auch in die weitere Organisation ein, indem er sich z.B. um das Catering kümmert.

In jedem Fall ist ihm beim Wettbewerb Sichtbarkeit zu ermöglichen, durch das Aufstellung eines Rollup-Banners, durch ein kurzes Grußwort und durch die Beteiligung bei der Preisvergabe.

Wertschätzung für den Gewerbeverein oder alternativen Partner und eine gute persönliche Beziehung wirken sich auf die Durchführung künftiger Startup School Cups positiv aus.

Jury

Das Koordinationsteam organisiert die Jury jeden Schulwettbewerbs aus Coaches anderer Schulen. Jeweils sechs Jurymitglieder bewerten die Präsentationen mit der Startup School Cup Bewertungs-App anhand der Kriterien die im *Merkblatt Pitch-Bewertung* dargestellt sind. (

Sollte ein Jury-Mitglied am Tag des Schulwettbewerbs ausfallen, kann es zu diesem Zeitpunkt noch aus der Bewertungs-App entfernt werden.)

Urkunden

Alle teilnehmenden Schülerinnen und Schüler sollten eine Urkunde erhalten, die den Startup School Cup umreißt und Bewerbungen beigelegt werden können. Ein *Muster Urkunde* steht im PowerPoint-Format auf der Website zur Verfügung.

Was	Wann	Zuständig	erledigt
Termin festlegen Mit Ort und Uhrzeit. Termin des Schulwettbewerbs muss spätestens zwei Wochen vor dem Regionalwettbewerb stattfinden.	Beginn des Schuljahres	Fachschafts-Leitung	
Termin kommunizieren an Lehrkräfte, Schüler, Coaches und Koordinationsteam!	Beginn des Schuljahres	Fachschafts-Leitung	
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	Fachschafts-leitung mit Unterstützung des Koordinations-teams	
Catering klären In der Pause und nach der Siegerehrung werden z.B. Erfrischungsgetränke und Fingerfood gereicht, typischerweise von der Schulmense geliefert. Kosten liegen erfahrungsgemäß zwischen 200 bis 400 € (in o.g. Gesamtsumme enthalten)	Januar bis Februar	Fachschafts-leitung	
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	Januar bis Februar	Fachschafts-leitung, bei Bedarf mit Unterstützung des	

Abb.: Merkblatt Schulwettbewerbe

c) Regionalwettbewerb

Die Regionalwettbewerbe werden von der IHK für München und Oberbayern veranstaltet. Neben den teilnehmenden Schülern, deren Lehrkräfte, Coaches, Eltern und Vertreter der Schulen sind Vertreter der regionalen Wirtschaft, von Wirtschaftsverbänden, der Kommunen, aus der Politik sowie der Presse als Gäste eingeladen.

Alle Teilnehmenden und Gäste des Regionalwettbewerbs melden sich über ein Online-Formular der IHK an. Dabei geben sie ihre Einverständnis zur Anfertigung und Veröffentlichung von Film- und Fotoaufnahmen.

Die Regionalwettbewerbe laufen nach demselben Muster ab, wie die Schulwettbewerbe. Auch die Bewertung der Präsentationen erfolgt nach den selben Kriterien und mit derselben Bewertungs-App. Rechtzeitig vor dem Regionalwettbewerb wird ein eigenes Merkblatt mit Details zum Ablauf verteilt.

Anhang

Hilfsmittel auf der Website www.startupschoolcup.de/material.



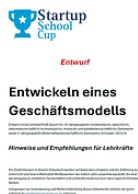
Startup School Cup Infoblatt *Für Lehrkräfte und Coaches, PDF*

Zweiseitige zusammenfassende Information über Konzept und Nutzen mit Muster-Organisationsplan



LehrplanPLUS Wirtschaft-Recht Bayern *Für Lehrkräfte und Coaches, PDF*

Lehrpläne 10. Klasse (außer wirtschaftswissenschaftliche Gymnasien) und 9. Klasse (nur wirtschaftswissenschaftliche Gymnasien)



Empfehlungen Lehrkräfte *(dieses Dokument)* *Für Fachschaft und Lehrkräfte, PDF*

Strukturierte Sammlung aller Erfahrungen für die Organisation und Durchführung des Lernbereichs "Geschäftsmodell erarbeiten". Auch für Coaches hilfreich.



Stoffverteilungspläne 2025/26 *Für Fachschaft und Lehrkräfte, XLSX*

Vorschläge zur Stoffverteilung im Schuljahr 2025/26 für den frühen Start im ersten Halbjahr oder den späten Start nach dem Zwischenzeugnis. Excel-Datei zur Modifikation.



Einführung Startup School Cup *Für Lehrkräfte, PPTX + PDF*

Präsentation des Startup School Cup im Unterricht; am Ende "Wichtige Daten und Termine" zum Ergänzen mit Schuldaten; PowerPoint für individuelles Anpassen.



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.





Formular Teameinteilung

Für Lehrkräfte, XLSX

Excel-Datei zur Eintragung der Geschäftsmodell-Teams einer Klasse mit Zuordnung der Rollen und Kontaktdaten von Schülern und Coach.



Geschäftsmodell-Kalkulation

Für Schüler, XLSX

Excel-Vorlage für die Planung der Geschäftszahlen des Startups mit einleitenden Hinweisen



Merkblatt Schulwettbewerb

Für Fachschaft, Lehrkräfte und Koordinations-Team, DOCX

Hinweise zur Vorbereitung und Durchführung des Pitch-Wettbewerbs für die Klassensieger auf Schulebene. Word-Datei zur individuellen Anpassung.



Muster Urkunde Schulwettbewerb

Für Fachschaft und Lehrkräfte, PPTX

Beispielhafte Urkunde für Teilnehmer eines Schulwettbewerbs, bereitgestellt vom Max-Born-Gymnasium als PowerPoint-Datei zur individuellen Anpassung.



Kontakte Schulen, Lehrkräfte, Coaches

Für Fachschaft, Lehrkräfte, Schüler und Coaches

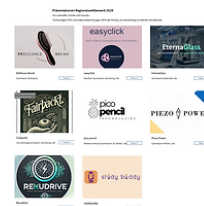
Im internen Bereich sind teilnehmende Schulen, Lehrkräfte, Coaches mit Kontaktdaten in dynamischen Listen recherchierbar.



Präsentationen Regionalwettbewerbe

Für Fachschaft, Lehrkräfte, Schüler, Coaches und Jury

Im internen Bereich stehen Video-Aufzeichnungen der Pitches bei vorangegangenen Regionalwettbewerben, einschließlich Tischvorlagen, zur Verfügung



Fotos Regionalwettbewerb 2025

Für Fachschaft, Lehrkräfte, Schüler, Coaches und Jury

Beim Regionalwettbewerb 2025 wurden zahlreiche hochwertige Fotografien angefertigt. Sie sind über den internen Bereich erreichbar.

