



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 11.9.2026

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 am Startup School Cup	5
Vorbereitende Maßnahmen	6
a) Hilfsmittel	6
b) Info-Portal	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	12
e) Kick-Off: Vorstellung Coach + Ideenpräsentation	13
f) Rollenverteilung	13
g) Projektplan erstellen	13
Phase 2 – Ausarbeitung des Geschäftsmodells	14
a) Inhalte und Ablauf	14
b) Zusammenarbeit Coach	15
c) Geschäftsmodell-Kalkulation	15
Phase 3 – Vorbereitung der Wettbewerbs-Präsentationen	16
a) Gliederung und Qualitätskriterien	16
b) Präsentationstechnik	16
c) Hand-Out	17
Phase 4 – Klassen- Schul- und Regionalwettbewerbe	18
a) Klassenwettbewerb	18
b) Schulwettbewerb	20
c) Regionalwettbewerb	22
Anhang	23

Grundlegendes Konzept

a) Didaktisches Vorgehen

Der Lehrplan Wirtschaft-Recht sieht für die Erarbeitung des Lernbereich „Entwickeln eines Geschäftsmodells“ zwanzig Wochenstunden vor und macht ihn zum umfangreichsten in der 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 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 vier bis maximal fünf Gruppen zu jeweils 5 bis 6 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 nicht nur um den Erwerb von Fachkompetenzen, sondern vor allem auch um das Einüben arbeitsteiliger Projektarbeit im Team.

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:



Abb.: Siegerehrung beim IHK Regionalwettbewerb 2025

- **Das Koordinationsteam**

Es setzt sich aus ehrenamtlichen und hauptamtlichen Mitwirkenden der IHK, des Arbeitskreis Schule-Wirtschaft Germering sowie der Stiftung Digitale Bildung zusammen.

Es trägt die Gesamtverantwortung für die *Gewinnung von Coaches* in ausreichender Zahl, für die *Gewinnung der Schulwettbewerbs-Jury* und für die *Gewinnung eines lokalen Schulpartners* für jede Schule zur Unterstützung des jeweiligen Schulwettbewerbs.

Zusätzlich kümmert es sich um die konzeptionelle und inhaltliche Weiterentwicklung des Startup School Cups. Zusammensetzung und Ansprechpartner sind unter [diesem Link](#) zu finden.

- **Schulpartner**

In der Regel hat jede Schule eine eigene, lokale Partnerorganisation, den Schulpartner. Der Schulpartner unterstützt das Koordinationsteam bei der Gewinnung von Coaches und Jurymitgliedern vor Ort und trägt vor allem dazu bei, dem Startup School Cup - Schulwettbewerb als Höhepunkt an jeder Schule durch Preise für die pitchenden Unternehmerteams und durch ein kleines Catering einen angemessenen Rahmen zu geben.

Folgende Organisationen sind mögliche Schulpartner:

- Örtlicher Gewerbeverein
- Unterorganisation der IHK (z.B. Regionalausschuss)
- Einzelne oder Gruppe von örtlichen Unternehmen (z.B. aus dem Kreis der Coaches)
- Lokaler Lions- oder Rotary-Verein
- Kommunale Einrichtungen zur Wirtschaftsförderung

Durch mit der Schule abgestimmte Presse- und Social-Media-Arbeit wird die Zusammenarbeit beim Startup School Cup ein für Schule, Schulpartner und Gemeinde/Stadt ein gleichermaßen imageförderndes Projekt.

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 5 bis 6 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 *Startup-School-Cup-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, Coaches und unterstützende Unternehmen vor. Im Menüpunkt „Material“ finden sich die einzelnen Hilfsmittel (siehe auch Anhang). Für die Vorbereitung in der Schule sei besonders auf folgende hingewiesen:

Startup School Cup-App

<https://app.startupschoolcup.de>, derzeit bestehend aus Tool zur Organisation der Schüler-Teams, zur Organisation von Klassen- und Schulwettbewerben sowie zur Erfassung und Auswertung von Jury-Bewertungen bei den Wettbewerben.

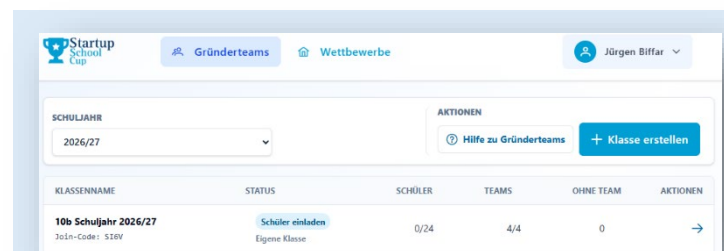


Abb.: Startup School Cup-App

Stoffverteilung als Excel-Datei mit Vorschlag für die terminliche und inhaltliche Umsetzung des Lernbereichs „Entwickeln eines Geschäftsmodells“ im jeweiligen Schuljahr

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

Merkblatt Pitch-Bewertung mit

Darstellung der 23 Bewertungskriterien der Pitch-Wettbewerbe in der Bewertungsmatrix

b) Info-Portal

Im Menü „[Material](#)“ der Website enthält das Info-Portal (Interner Bereich) ständig aktualisierte Listen mit Kontaktdaten der teilnehmenden Schulen, der Coaches und der Jurymitglieder der Schulwettbewerbe.

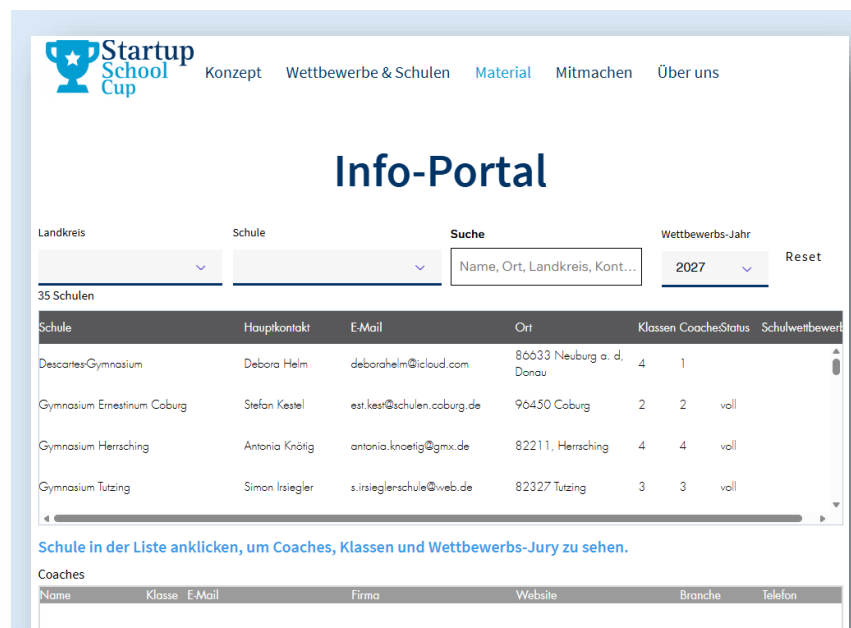


Abb.: Info-Portal

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**

Bei Teilnahme am Startup School Cup sollte der Lernbereich „Entwickeln eines Geschäftsmodells“ wie im Lehrplan für die 9. Klassen am Wirtschaftswissenschaftlichen Gymnasium vorgesehen, auch in den übrigen Gymnasien in den 10. Klassen **als zweiter Lernbereich** behandelt werden.

Keinesfalls darf der Lernbereich in der 10. Klasse erst als letzter behandelt werden, da eine geordnete Durchführung des Schulwettbewerbs und die Teilnahme am Regionalwettbewerb terminlich nicht möglich ist!

Es hat sich bewährt, den Lernbereich „Entwickeln eines Geschäftsmodells“ bereits zu Schuljahresbeginn einzuführen und die Schüler zur Teambildung und Ideenfindung aufzufordern.

Der „Kick Off“, meist zwischen Herbst- und Weihnachtsferien, markiert den Start der eigentlichen Arbeitsphase. Spätestens dann stellt sich der Coach oder die Coachin in der Klasse vor und beginnt mit der Unterstützung der Schülerteams.

Es steht ein **Muster-Stoffverteilungsplane** zum Download und zur individuellen Anpassung bereit.

Stoffverteilung 26/27		12	22.03.2027 – 04.04.2027	Osterferien		
		13				
		14	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	16	19.04.2027 – 25.04.2027			
38	01.09.2026 – 14.09.2026 Sommerferien					
39	21.09.2026 – 27.09.2026		Recht als Handlungsrahmen			
	Wirtschaft und Recht - meine neues Unterrichtsfach	17	26.04.2027 – 02.05.2027		Schulwettbewerbe **)	Abitur schriftlich
	Geschäftsmodell entwickeln (Phase 1): Einführung					
	- Die 4 Phasen des Lernbereichs	18	03.05.2027 – 09.05.2027			
	- Termine Kick-Off, Klassen-, Schul-, Regionalwettbewerb					
	- Aufforderung Teams definieren bis in zwei Wochen	19	10.05.2027 – 16.05.2027			
	- Aufforderung Geschäftsidee finden bis Kick-Off					
40	28.09.2026 – 04.10.2026					
	Ökonomisches Handeln auf dem Markt	20	17.05.2027 – 30.05.2027 Pfingstferien			
41	05.10.2026 – 11.10.2026	21				
	Geschäftsmodell entwickeln (1): Teambildung	22	31.05.2027 – 06.06.2027			Abitur 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		Regionalwettbewerbe	Abitur mündl. Zusatzprüfungen
44	26.10.2026 – 01.11.2026	25	21.06.2027 – 27.06.2027			
		26	28.06.2027 – 04.07.2027		Siegrausflüge	
45	02.11.2026 – 08.11.2026 Herbstferien					
46	09.11.2026 – 15.11.2026	27	05.07.2027 – 11.07.2027			
	Geschäftsmodell entwickeln (1): Kick-Off					
	Kick-Off:					

Abb.: Muster-Stoffverteilungsplan als Excel-Datei

- **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,

- 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 möglichst zu Schuljahresbeginn, spätestens Ende Oktober, 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. (Passwort 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 die Rahmendaten geeinigt hat, sind die Phasen der Geschäftsmodell-Entwicklung (siehe unten) in den Unterrichtsplan der eigenen Klasse zu übernehmen. Folgende Termine sind vorläufig festzulegen:

- Termin Kick-Off mit Vorstellung Coach und erste Präsentation Geschäftsideen
- Termin Klassenwettbewerb

Die finale Fixierung der Termine erfolgt nach der Absprache mit dem Coach.

- *Startup School Cup-App vertraut machen*

Anhand der Durchsicht der Anleitung und des probeweise Durchklickens entsteht ein Grundverständnis und es kann entschieden werden, in welchem Umfang sie im Unterricht eingesetzt werden soll.

- *Kontaktaufnahme Coach*

Sobald der Name des zugeteilten 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.“)
- Vorschlag eines Telefonats zur Abstimmung der Termine für
 - o Kick-Off
 - o Erster Consulting-Block
 - o Zweiter Consulting-Block
 - o Klassenwettbewerb

- **Consulting-Blöcke mit dem Coach**

Zwischen Kick-Off und Klassenwettbewerb sollten zwei Consulting-Blöcke zu je 90 bis 120 Minuten zur Erörterung der Fortschritte mit dem Coach vorgesehen werden. Die Gründerteams treffen sich nacheinander mit dem Coach, während oder nach Unterricht an einem separaten Ort in der Schule oder nachmittags in der Firma der Coachin oder des Coaches. Außerhalb der Coaching-Blöcke kommunizieren Schüler und Coach zusätzlich online, per Mail oder Telefon.

- **Planung Klassenwettbewerb**

Für die Durchführung des Klassenwettbewerbs mit 4 bis 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 (s.o.), 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 sowie die Teambildung anzustoßen. 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 (mit Kick-Off)

Der Lernbereich wird vorgestellt, die Schüler finden sich zu Teams zusammen, verteilen die Rollen im Team und überlegen sich gemeinsam Geschäftsideen und stellen sie im Kick-Off vor.

Phase 2 – Ausarbeitung des Geschäftsmodells (mit ein oder zwei Consulting-Blöcken)

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

Phase 3 – Vorbereitung der Wettbewerbs-Präsentation (ggf. mit Consulting-Block)

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.

Unterrichtszeit:

- Einführung, Team-Bildung, Ideenfindung 1 bis 2 Schulstunden
- Kick-Off mit Coach 2 Schulstunden

Eigenarbeit Teams: 1 bis 2 Stunden

a) Einführung

- **Elemente eines Geschäftsmodells:** Geschäftsidee, Markt- und Wettbewerbsanalyse, Wertschöpfungskette, Finanzplanung, Präsentation (siehe auch Phase 2 und 3).
- **Organisation:** Arbeiten in Teams zu 5 bis 6 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 vier bis fünf Teams zu 5 bis 7 Personen, die jeweils gemeinsam ein Unternehmen „gründen“. Wie im echten Unternehmen werden die Aufgaben verteilt.

Üblicherweise werden Unternehmensbereiche bzw. Rollen definiert, mit jeweils zwei verantwortlichen Personen. Damit muss sich jeder Schüler mit zwei unternehmerischen Themenbereichen intensiv beschäftigen.

Hier die empfohlene Aufteilung der Unternehmensbereiche:

Rolle	Inhalte	
Produkt	Entwicklung, Design, Beschaffung, Produktion	„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.“
Marketing	Marktanalyse, Werbung, Design	„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.“
Vertrieb	Vertriebskanal, Verkaufstrichter	„Wir definieren unseren Vertriebskanal und dessen Kosten. Wir entwickeln den Verkaufstrichter von der Werbemaßnahme bis zum Verkauf mit Kostenangaben.“
Finanzen	Kostenrechnung, Plankalkulation	„Wir kalkulieren Kosten und erforderliche Verkaufspreise für einzelne Stücke oder Leistungen. Wir erstellen eine Plankalkulation für das Gesamtunternehmen für die ersten 5 Jahre“

Administration	Finanzierung, Standort, Rechtsform, Compliance / Nachhaltigkeit	“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“
-----------------------	---	---

Die Teammitglieder überlegen sich zunächst, welche **Rollen sie interessieren** würden. Nach der späteren Festlegung der Geschäftsidee soll sich jeder Schüler für die Mitwirkung in mindestens zwei Rollen entscheiden und zwar so, dass jede Rolle auch von mindestens zwei Schülern besetzt ist.

Wesentliche Erleichterung der strukturierten Teambildung bietet die Funktion „Gründerteams“ in der Startup School App:

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.

Die Lehrkraft sieht jederzeit, wo jeder Schüler ist, und kann in beiden Varianten korrigieren.

Coach

Ergänzen Sie sobald bekannt die Daten des Coaches. Die Coach-Daten werden in der Schüler-Ansicht angezeigt und erleichtern die Kontaktaufnahme.

Name
E-Mail
Telefonnummer

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, was stört eure Eltern im Beruf?“), und/oder
- Das Team recherchiert Kreativitätstechniken zur Ideenfindung und wendet diese in der Gruppe an. (Z.B. klassisches Brainstorming an Pinnwand oder Tafel)

TIPP: Startup School Cup Lern-App „Ideen Sammeln“

Wir haben eine erste Lern-App erstellt, die das Finden von geeigneten Ideen für Schüler erleichtern soll: <https://www.startupschoolcup.de/tools>

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.

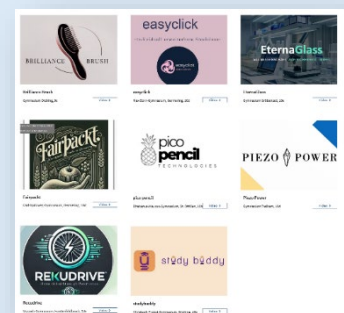


Abb.: Video-Aufzeichnungen vom Regionalwettbewerb 2025

TIPP: Ausgewählten Regionalwettbewerbs-Pitch von Klasse bewerten lassen.

Indem die Klasse sich mit einem Pitch und den Jury-Bewertungskriterien gleich zu Beginn auseinandersetzen, erhalten sie frühzeitig einen ganzheitlichen Eindruck von der Entwicklung eines Geschäftsmodells.

- **Einen der Pitches von Regionalwettbewerb 24/25 gemeinsam mit der Klasse auswählen** <https://www.startupschoolcup.de/pitches> (Die Aufzeichnungen von 2025 haben eine zur Vorführung in der Klasse ausreichende Video-Qualität)
- **Wettbewerb in Startup School Cup-App anlegen** <https://www.startupschoolcup.de/materialien> -> Organisations-Hilfen -> Startup School

Cup-App *Lehrer-Zugang*; Neuer Wettbewerb; ausgewählten Pitch als Team eintragen; Schüler über „Jury-Selbstanmeldung“ per Smartphone oder Tablet registrieren lassen

- **Wettbewerb starten**
... in der Startup School Cup-App im *Lehrer-Zugang*; Schüler öffnen die App über *Jury-Zugang*
- **Video-Aufzeichnung vom Pitch im Unterricht vorführen**
15 Minuten; Website -> *Material* -> *Pitches Wettbewerbe* (Passwort **Edison**) oder direkt: <https://www.startupschoolcup.de/pitches>; -> „Präsentationen Regionalwettbewerb 2025“
- **Schüler bewerten Pitch**
... in Startup School Cup-App
- **Nach 15 Minuten Wettbewerb beenden und Ergebnis besprechen.**
... über Lehrer-Zugang; Auswertung für Klasse anzeigen

Dauer: 1 Schulstunde

e) Kick-Off: 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.

f) Rollenverteilung

Nach der Festlegung der Geschäftsidee überlegen sich die Teams final, wer in welchem der 5 Rollen mitwirkt. Jedes Mitglied soll in **mindestens zwei Rollen** mitwirken, wobei die Rollen gleichmäßig, also i.d.R. doppelt besetzt sein sollten.

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

Anschließend werden Teams mit Rollen und Geschäftsidee z.B. in der Startup School Cup-App registriert und dem Coach für die Kontaktpflege übergeben.

Die **Startup School Cup-App** erleichtert die Organisation der Schüler in Teams und den jeweiligen Rollen. Schüler, Lehrkraft und Coach haben jederzeit Überblick über die Teamzusammensetzung, für die Schüler stehen die Kontaktdaten des Coaches bereit.

g) Projektplan erstellen

Nachdem Teamzusammensetzung, Geschäftsidee sowie Rollenverteilung feststehen und die Teams erstes Feedback von Lehrkraft und Coach erhalten haben, Stellen sie einen Projektplan für die Aufgaben der Phase 2 (Ausarbeitung) und Phase 3 (Vorbereitung Präsentation) auf.

Im Internet stehen leicht verständliche Excel-Templates für einen einfachen GANTT-Projektplan zur Verfügung. Der Projektplan wird vom Teamsprecher oder der Teamsprecherin gepflegt.

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.

Unterrichtszeit:

- Gruppenarbeit mit Lehrer-Coaching 3 Doppel- oder 6 Einzelstunden
- Gruppenarbeit mit Coach-Unterstützung 2 Doppelstunden

Eigenarbeit Teams: 2 bis 8 Stunden

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 Rollen</i>
Markt- und Wettbewerbsanalyse	
Marktpotenzial herausarbeiten	Marketing, Produkt
Marktforschung durchführen	Administration, Vertrieb
Konkurrenzfähigkeit/USP aufzeigen	Marketing, Vertrieb
Wertschöpfungskette	
Marketing / Werbung erarbeiten	Marketing, Vertrieb
Vertriebsstrategie festlegen	Vertrieb, Marketing
Prototyp / Herstellung / Beschaffung	Produkt, Administration
Standort, Rechtsform, Nachhaltigkeit	Administration, Marketing
Darlegung der notwendigen Zahlen	
Produktkalkulation erstellen	Finanzen, Produkt
Einnahmen/Ausgaben/Rentabilität planen	Finanzen, Administration
Kapitalbedarf und Finanzierung ermitteln	Administration, Finanzen
Stärken-Schwäche-Analyse erstellen	Administration

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

Wie eingangs empfohlen soll 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 vor Beginn der Phase 2 werden die Teams im Kick-Off aufgefordert, jeweils mindestens zwei persönlichen Termin mit dem Coach zu vereinbaren. Die Termine finden normalerweise im Rahmen der Consulting-Blöcke statt.

WICHTIG:

- Die Schülerteams müssen den Coach auch individuell konsultieren, per E-Mail, Online-Meeting, telefonisch oder weiteren persönlichen Treffen.
- Nach bisheriger Erfahrung sind die Ergebnisse der Geschäftsmodell-Entwicklung umso besser, je intensiver der Kontakt zwischen Schülerteam und Coach ist.
- Kontakt und Austausch mit der „echten“ Erwachsenenwelt stärkt insbesondere bei Gymnasiasten wichtige Alltagskompetenzen. Professioneller Dialog mit der Erwachsenenwelt ist eines der Lernziele der Projektarbeit.
- Schüler haben jedoch 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.
- Es hat sich bewährt, die Kontakttermine von den Schülern in einem Portfolio dokumentieren zu lassen.
- Coaches schätzen die Interaktion mit den Schülern sehr und arbeiten gerne mit den Lehrkräften zusammen! Bisher 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, stehen Excel-Vorlagen für die Produktkalkulation und den Finanzplan zur Verfügung. Der Finanzplan orientiert sich in vereinfachter Form an der Gliederung von Gewinn- und Verlustrechnungen entsprechend IAS – International Accounting Standards.

Das erste Blatt jeder Excel-Datei erhält Erläuterungen für die Schüler.

Alle Vorlagen stehen auf der Website unter **Material** → [Lern- und Arbeitstools](#) zum Download bereit.

The image shows two overlapping Excel spreadsheets. The background spreadsheet is titled 'Finanzplan - Gründungsjahr' and displays a monthly financial overview from January to December. It includes sections for 'Umsatzerlöse' (Revenue), 'Herstell-/Leistungskosten' (Production/Service Costs), and 'Bruttoergebnis' (Gross Result). The foreground spreadsheet is titled 'Produktkalkulation - Fertigungsprodukt' and provides a detailed breakdown of costs for a specific product. It lists various cost categories such as 'Materialkosten' (Material Costs), 'Personalkosten' (Personnel Costs), and 'Verwaltungskosten' (Administrative Costs), along with their respective units and values.

Abb.: Excel-Vorlagen 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.

Unterrichtszeit:

- Gruppenarbeit mit Lehrer-Coaching 2 Doppel- oder 4 Einzelstunden

Eigenarbeit Teams: 2 bis 4 Stunden

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.

Unterrichtszeit:

- Klassenwettbewerb 2 Doppelstunden

Eigenarbeit Teams (Klassensieger):

- Vorbereitung Schulwettbewerb 2 bis 6 Stunden

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 Tablett sinnvoll, die

Vergabe der Punktbewertungen durch die Jury kann auch 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:

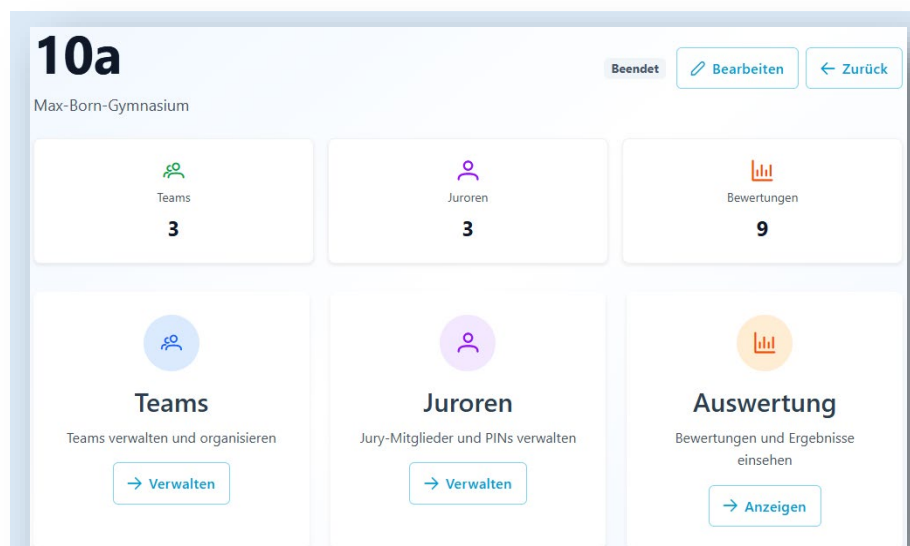


Abb.: Bewertungs-App mit Überblick eines Klassen-Wettbewerbs

10a

Auswertung

[← Zurück zum Wettbewerb](#)

Übersicht über alle Bewertungen und Ergebnisse

[↻ Aktualisieren](#)



Teams

3



Fragengruppen

7



Kategorien

2

Gewinner



Café Hype

77,0

Punkte



WonderWac

76,3

Punkte



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

Empfohlen: Schüler-Jury

Zusätzlich zur Jury aus Lehrkraft und Coach kann auch eine Schülerjury eingesetzt werden. Die Beteiligung der Schüler als Jury ihrer Klassenkameraden erhöht die Aufmerksamkeit während des Klassenwettbewerbs und erzeugt zusätzlichen Lerneffekt.

In der Startup School Cup-App werden die Lehrkraft und der Coach der *Fachjury* und alle Schüler der *Publikumsjury* zugeteilt. Mit der Funktion *Jury-Selbstanmeldung* können sich Schüler am Tag des Klassenwettbewerbs selbst als Jury registrieren.

Die Auswertung erfolgt dann in der App getrennt nach Jurygruppen.

Die Lehrkraft sollte vor Beginn des Wettbewerbs entscheiden, ob für die Bestimmung des Klassensiegers die Bewertung der Schüler-Jury mit herangezogen werden soll (je nachdem, wie Sympathie- oder Antipathie-Verhältnisse in der Klasse die Objektivität beeinflussen könnten).

Eine Möglichkeit ist, die Bewertung der Schüler-Jury dann mit heranzuziehen, wenn bei der Fachjury (Lehrkraft + Coach) die Punktbewertung des Erst- und des Zweitplatzierten sehr eng zusammenliegen.

Präsentation und Besprechung

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

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

ACHTUNG! Spätestens zwei Tage vor dem Schulwettbewerb sollen alle Teams ihre Pitch-Unterlagen (Präsentations-Slides als PDF und Kalkulation als XLS, XLSX oder ODS) hochladen, um der externen Jury die Vorbereitung auf den Wettbewerb zu ermöglichen. Eine entsprechende Aufforderung mit Upload-Link erfolgt rechtzeitig an die Fachlehrkraft.

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.

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, Elternrat 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 Schulmensa geliefert. Kosten liegen erfahrungsgemäß zwischen 200 bis 400 € (in o.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	Januar bis Februar	Fachschaftsleitung, 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

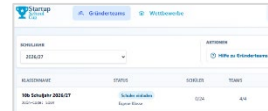
Hilfsmittel auf der Website www.startupschoolcup.de/material.



Startup School App

Für Lehrkräfte und Wettbewerbs-Organisatoren

Die App erleichtert die Organisation der Schülerteams in der Klasse sowie die Durchführung von Klassen- und Schulwettbewerben, einschließlich Erfassung und Auswertung der Jury-Bewertungen.



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.



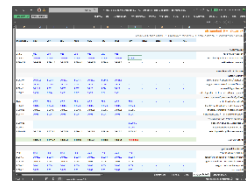
Formular Teameinteilung *Für Lehrkräfte, XLSX*

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



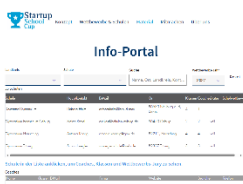
Merkblatt Schulwettbewerb *Für Fachschaft, Lehrkräfte und Koordinations-Team, DOCX*

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 Info-Portal (interner 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

