

## **Geschäftsmodell entwickeln mit Pitch-Wettbewerb und Unterstützung der Wirtschaft**

In der 10. Jahrgangsstufe der bayerischen Gymnasien liegt ein großer Schwerpunkt auf der Erarbeitung eines Geschäftsmodells. Der Germeringer Arbeitskreis Schule-Wirtschaft entwickelte dafür ein kooperatives Unterrichtsmodell, bei dem Unternehmen aus der Region praxisnah unterstützen und abschließend die besten Geschäftsmodelle im Rahmen von Pitch-Wettbewerben prämiieren. In den Schuljahren 22/23 und 23/24 wurde das Unterrichtsmodell an drei Gymnasien erfolgreich erprobt: Die Lehrkräfte erzielten ohne Mehraufwand großen Lernerfolg in ihren Klassen, Schülerinnen und Schüler waren hochmotiviert und Eltern begeistert.

### **Coaches aus der Wirtschaft – Pitch-Wettbewerb zum Abschluss**

Jede 10. Klasse wird von einer Coachin oder einem Coach aus der örtlichen Wirtschaft unterstützt. Beim ersten Termin in der Klasse stellt er bzw. sie zunächst sich und die eigene Unternehmensgeschichte vor. Die Schülerinnen und Schüler der Klasse erarbeiten in Teams zu vier bis sechs Personen in den folgenden Wochen jeweils ein Geschäftsmodell, weitgehend selbstständig aber mit Unterstützung des Coaches. Am Ende präsentieren die Teams ihre Geschäftsmodelle vor der Klasse und werden von Coach und Lehrkraft bewertet. Das beste Team einer Klasse nimmt am abschließenden Pitch-Wettbewerb der jeweiligen Schule teil. Interessierte Schüler, Lehrer, Eltern und Vertreter der lokalen Wirtschaft sind als Publikum eingeladen. Neutrale Coaches benachbarter Schulen bilden die Jury des Pitch-Wettbewerbs und ermitteln das Siegerteam. Die besten Teams werden mit Preisen und Ehrungen der regionalen Wirtschaft sowie mit Presseveröffentlichungen für ihr Engagement belohnt.

### **Organisation sehr einfach**

Der Germeringer Arbeitskreis hat gemeinsam mit den bisherigen Organisatoren ein Koordinationsteam gebildet, das die Gymnasien der Region bei der Umsetzung unterstützt.

Nach Rücksprache mit der Fachschaft und ggf. dem Förderverein der Schule sowie dem örtlichen Gewerbeverband sucht das Koordinationsteam zunächst geeignete Coaches. Idealerweise haben die Coaches einen Bezug zur Schule, z.B. als ehemalige Schüler oder als Unternehmer vor Ort. Die Coaches werden in den Lehrplan, das Unterrichtskonzept und den Bewertungsbogen für die Pitch-Wettbewerbe eingewiesen sowie mit den Fachlehrkräften vernetzt. Die Fachlehrerin oder der Fachlehrer koordiniert dann die Termine und den Pitch-Wettbewerb innerhalb der Klasse. Die Kommunikation der Coaches mit den Schülerteams erfolgt während der Entwicklung der Geschäftsmodelle flexibel im Rahmen von Terminen in der Klasse, per Online-Meetings sowie über Telefon und E-Mail.

Die Fachschaft legt nach Abstimmung mit dem Koordinationsteam und den Coaches frühzeitig im Jahr den Termin für den abschließenden Pitch-Wettbewerb auf Schulebene fest. Das Koordinationsteam gewinnt Sponsoren aus der regionalen Wirtschaft für Bewirtung des Wettbewerbes mit Erfrischungen und für die Siegerpreise. Umseitiger Muster-Organisationsplan unterstützt bei der Planung. Weitere Hilfen zur Unterrichtsplanung stehen unter [www.schulewirtschaft-germering.de/wirtschaft-am-gymnasium](http://www.schulewirtschaft-germering.de/wirtschaft-am-gymnasium) zur Verfügung.

### **Ansprechpartner im Koordinationsteam**

#### Gesamtkoordination

**Jürgen Biffar**

Arbeitskreis Schule-Wirtschaft  
Germering

[juergen.biffar@diggi-edu.org](mailto:juergen.biffar@diggi-edu.org)

[www.schulewirtschaft-germering.de](http://www.schulewirtschaft-germering.de)

#### Fachunterstützung

**Markus Borger**, Max-Born-Gymnasium, Fachbereichsleitung Wirtschaft-Recht, [markus.borger@mbg-germering.de](mailto:markus.borger@mbg-germering.de)

**Guido Grotz**, 5X Ventures, [guido.grotz@5x-ventures.com](mailto:guido.grotz@5x-ventures.com)

**Benedict Padberg**, Interlink Space, [benedict.padberg@interlink.org](mailto:benedict.padberg@interlink.org)

**Kerstin Schweiger**, Carl-Spitzweg-Gymnasium, Fachbereichsleitung Wirtschaft-Recht, [kerstin.schweiger@csg-germering.de](mailto:kerstin.schweiger@csg-germering.de)

**Michael Steinbauer**, IHK Regionalausschuss FFB, [michael.steinbauer@doka.com](mailto:michael.steinbauer@doka.com)

**Maximilian Streicher**, Gymnasium Puchheim, [maximilian.streicher@gmail.com](mailto:maximilian.streicher@gmail.com)

**Claudia Regler**, Gymnasium Gröbenzell, Fachbereichsleitung Wirtschaft-Recht, [claudia.regler@icloud.com](mailto:claudia.regler@icloud.com)

#### *Mehr Lehrerfolg:*

- Schüler-Teams arbeiten selbstständig mit Coaches aus der Wirtschaft.
- Wirtschaftsunterricht wird mit Geschäftswelt verzahnt.
- Zusätzlicher Kontakt mit Unternehmen fördert Berufsorientierung.
- Pitch-Wettbewerbe á la „Höhle der Löwen“ erzeugen hohe Motivation.

#### *Freude als Coach:*

- Wertvoller Beitrag zu mehr Wirtschafts-Kompetenz
- Weitergeben der eigenen Erfahrungen
- Zusammenarbeit mit Schülern und Lehrern macht Spaß

Info:



# Muster-Organisationsplan

Wann	Was	Wer	Dauer
Juli	Entscheidung für kooperatives Unterrichtsmodell	Fachschaft	
August	Gewinnung von Coaches	Koordinationssteam	
September	Einteilung Coaches <ul style="list-style-type: none"> <li>Einteilung Coaches zu Klassen; Austausch Kontaktdaten</li> <li>Festlegung Termin für Pitch-Wettbewerb auf Schulebene als Abendveranstaltung</li> </ul>	Fachschaft, Koordinationsteam	
	Abprache Lehrkraft / Coach <ul style="list-style-type: none"> <li>Kennenlern-Gespräch</li> <li>Festlegung des Kick-Off Termins (im November) mit Vorstellung Coach in Klasse</li> </ul>	Lehrkraft	
	1. Stunde: <ul style="list-style-type: none"> <li>Vorstellung des Jahresprogramms</li> <li>Beschreibung des Business-Model-Projekts</li> <li>Aufforderung, bis zur nächsten Stunde Teams zu 5-6 Personen zu bilden.</li> <li>Aufforderung, Termin für Pitch-Wettbewerb auf Schulebene zu blockieren</li> </ul>	Lehrkraft, Schüler	45 min
	2. Stunde: <ul style="list-style-type: none"> <li>Teams festlegen, „CEOs“ (Teamleitung) definieren</li> <li>Aufforderung, Geschäftsidee bis zum Kick-Off-Termin zu überlegen.</li> </ul>	Lehrkraft, Schüler	15 min
	Weitere Stunden bis November: <ul style="list-style-type: none"> <li>Regelmäßig an Geschäftsidee erinnern</li> </ul>	Lehrkraft, Schüler	1-3 min je Stunde
November	Kick-Off in der Klasse: <ul style="list-style-type: none"> <li>Coach stellt eigenes Unternehmen, Teams stellen Geschäftsideen vor</li> <li>Vereinbarung erster Online-Termin zwischen Team und Coach als „Icebreaker“ für Dezember</li> <li>Lehrkraft übergibt Liste der Teams mit E-Mail-Adressen aller Schüler an Coach</li> <li>Vereinbarung nächster Besuchstermin mit Coach während der „Arbeitsphase“ (z.B. Ende Januar)</li> </ul>	Lehrkraft, Schüler, Coach	90 min
Dezember	Online-Termin „Icebreaker“ <ul style="list-style-type: none"> <li>Näheres Kennenlernen, Diskussion über Geschäftsidee</li> </ul>	Coach, Schüler	15 min (x6 für Coaches)
Januar	Start Arbeitsphase <ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsaufträge lt. Lehrplan verteilen</li> <li>Untergruppen von je 2 Schülern bearbeiten je zwei Themen:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Rechtsform + Standort</li> <li>Marktanalyse</li> <li>Marketing</li> <li>Betriebliche Leistungserstellung + Kostenrechnung</li> <li>Finanzierung</li> <li>evtl. Prototyp-Produktion</li> </ul> </li> <li>Starttermin vorzugsweise im Computerraum, damit Schüler laufend online recherchieren können.</li> </ul>	Lehrkraft, Schüler	45 min
	Termin Pitch-Wettbewerb auf Klassenebene festlegen und kommunizieren	Lehrkraft	
Januar bis März	9 Wochen Arbeitsphase <ul style="list-style-type: none"> <li>Schüler arbeiten weitgehend selbstständig während der Unterrichtsstunden und zu Hause</li> <li>Coaches kommen während der Zeit möglichst einmal in den Unterricht und stehen sonst für Fragen per E-Mail und online zur Verfügung.</li> </ul>	Schüler, Coaches	
März	Durchsprache Pitch <ul style="list-style-type: none"> <li>Eine Woche vor Pitch-Wettbewerb auf Klassenebene vereinbart jedes Team einen Online-Termin mit Coach</li> <li>Dabei Durchsprache der PowerPoint-Präsentation und des Pitch-Ablaufs</li> </ul>	Schüler, Coaches	20 min (x6 für Coaches)
	Pitch-Wettbewerb auf Klassenebene <ul style="list-style-type: none"> <li>Jedes Team pitcht 12-15 Minuten</li> <li>Jede Schülerin und jeder Schüler eines Teams müssen einen Teil der Präsentation übernehmen</li> <li>Lehrkraft und Coach bewerten Geschäftsmodelle und Präsentationen und ermitteln Klassensieger</li> </ul>	Lehrkraft, Coaches, Schüler	180 min
	Vorbereitung Pitch-Wettbewerb auf Schulebene <ul style="list-style-type: none"> <li>Festlegung des Raumes für den Wettbewerb</li> <li>Einladung von Schülern, Lehrern und Eltern durch Fachschaft</li> <li>Einladung von Juroren und Wirtschaftsvertretern durch Koordinationsteam</li> <li>Einladung von Presse durch Schule und/oder Koordinationsteam</li> <li>Abstimmung der Begrüßung mit der Schulleitung durch Fachschaft</li> <li>Organisation von Raum und Bewirtung (z.B. von Schulmensa) durch Fachschaft</li> </ul>	Fachschaft, Koordinationsteam	
April	Pitch-Wettbewerb auf Schulebene <ul style="list-style-type: none"> <li>Juroren sitzen an eigenen Tischen im Auditorium</li> <li>Klassensieger pitchten je 12-15 Minuten</li> <li>Juroren stellen Fragen und füllen Bewertungsbogen aus (ca. 5 Minuten je Pitch)</li> <li>Nach allen Pitches ziehen sich die Juroren mit den Lehrkräften in separaten Raum zurück.</li> <li>Lehrkraft erfasst Bewertungsergebnisse der Juroren auf Zuruf in Auswertungsdatei und ermittelt so Gesamtsieger</li> <li>Siegerteams werden noch am Abend geehrt</li> </ul>	Alle	120 min

## Pioniere, Mitmacher und Unterstützer:

