Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Ein Geschäftsmodell für Streetfood entwickeln

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

III.10

Welt der Unternehmen

Neu, hip, lecker? – Ein Geschäftsmodell für Streetfood entwickeln

Dr. Peter Kühnl

© RAABE 2020

© Mauro Grigollo/Getty Images

Foodtrucks erobern allmählich den deutschen Markt. Vielleicht haben Ihre Schülerinnen schon von diesem verlockend einfach klingenden Geschäftsmodell gehört? Bringen Sie ihnen das Business Model Canvas näher und lassen Sie sie einen eigenen Businessplan inklusive eines Kostenüberblicks erstellen. Die Jugendlichen lernen so unternehmerisches Denken und können überprüfen, welche Schritte von der Geschäftsidee bis zu ihrer Realisierung zu durchlaufen sind.

KOMPETENZPROFIL

Klassenstufe/Lernjahr:	9/10
Dauer:	7 Unterrichtsstunden
Kompetenzen:	das Business Model Canvas verstehen und anwenden; Überlegungen zu einem Geschäftsmodell anstellen; Kostenüberblick erstellen
Thematische Bereiche:	Gründung, Business Model Canvas, Geschäftsmodell, Konkurrenzanalyse
Medien:	Texte, Bilder, Schaubild, Reihenkarten
Zusatzmaterialien:	Leitfaden und Bewertungskriterien für eine Präsentation

© Copyright school-scout.de / e-learning-academy AG – Urheberrechtshinweis
Alle Inhalte dieser Material-Vorschau sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei school-scout.de / e-learning-academy AG. Wer diese Vorschauseiten unerlaubt kopiert oder verbreitet, macht sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar.

Welt der Unternehmen

Neu, hip, lecker? – Ein Geschäftsmodell für Streetfood entwickeln

Dr. Peter Kührt

© Maica;E+;GettyImages

© RAABE 2019

Foodtrucks erobern allmählich den deutschen Markt. Vielleicht haben Ihre Schüler/innen schon von diesem verlockend einfach klingenden Geschäftsmodell geträumt? Bringen Sie ihnen das Business Model Canvas näher und lassen Sie sie einen eigenen Businessplan inklusive eines Kostenüberblicks erstellen. Die Jugendlichen lernen so unternehmerisches Denken und können überprüfen, welche Schritte von der Geschäftsidee bis zu ihrer Realisierung zu durchlaufen sind.

KOMPETENZPROFIL

Klassenstufe/Lernjahr:	9/10
Dauer:	7 Unterrichtsstunden
Kompetenzen:	das Business Model Canvas verstehen und anwenden; Überlegungen zu einem Geschäftsmodell anstellen; Kostenüberblick erstellen
Thematische Bereiche:	Gründung, Business Model Canvas, Geschäftsmodell, Konkurrenzanalyse
Medien:	Texte, Bilder, Schaubild, Rollenkarten
Zusatzmaterialien:	Leitfaden und Bewertungskriterien für eine Präsentation

Fachliche Hinweise

In den letzten Jahren hat sich ein relativ neuer Hype in Deutschland durchgesetzt: Streetfood. Was in den USA begann, schwappt seit einiger Zeit nach Deutschland über. Inzwischen rollen mehr als 500 Foodtrucks durch die Lande – und die Anzahl wächst stetig. Nicht nur die Pioniere sind überzeugt, dass es sich dabei um einen kurzfristigen Boom, sondern um einen „echten Markt mit Potential" handelt (Nürnberger Nachrichten vom 13.11.2015).

Foodtrucks sind umgebaute Lieferwagen, aus denen heraus Essen verkauft wird. Sie sind nicht nur optisch hip gestylt, sondern bieten auch trendige Kost: leichte, leckere und ausgewogene Mahlzeiten aus regionalen Produkten, Bioqualität und selbst kreierte Rezepte.

Die Unternehmer zielen auf eine zahlungskräftige Kundschaft: Berufstätige im Umfeld ihres Arbeitsplatzes.

Die Gründe für den Erfolg der Foodtrucks sind vielfältig:

- Die Menschen haben immer weniger Zeit, zu Hause zu kochen.
- Essen unterwegs und zwischendurch wird immer gefragter.
- Der Trend geht eindeutig zu höherwertigem Essen.
- Zahlungskräftige, junge Arbeitnehmer wollen auch im Umfeld ihrer Arbeit Essensangebote, die hip und trendy sind. Sie sind bereit, dafür zu bezahlen.
- Die Werkskantinen und Imbissbuden in Gewerbegebieten bieten meistens nach wie vor klassische Produkte wie Pizza, Döner oder Currywurst an.

Weitere Foodtrucks scheinen also tatsächlich eine Chance in dieser expandierenden Marktnische zu haben.

Das Business Model Canvas eignet sich dazu, ein Geschäftsmodell zu entwickeln und es zu visualisieren. Das von Alexander Osterwalder entwickelte Schema bietet eine sinnvolle Ergänzung zum Businessplan, den es keineswegs ersetzt. Das Modell enthält alle wichtigen Überlegungen, wie eine Geschäftsidee in die Tat umgesetzt werden kann, und gliedert Geschäftsmodelle in neun Schlüsselbereiche: Schlüsselpartner, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselressourcen, Nutzenversprechen, Kundenbeziehungen, Vertriebs- und Kommunikationskanäle, Kundenarten, Kosten, Einnahmequellen.

Die Schülerinnen und Schüler* erhalten eine vereinfachte Version des Modells, um damit noch gezielter arbeiten zu können.

Anhand des Business Models Canvas durchdenken die Schüler so realitätsnah wie möglich eine Unternehmensgründung. Sie sammeln Erfahrungen im unternehmerischen Denken und loten ihre unternehmerischen Chancen aus.

© RAABE 2019

** Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden nur die männliche Form verwendet. Selbstverständlich sind damit immer auch Schülerinnen gemeint.*

Literatur

- ***João Batista*** *(2017): Street Food & Food Trucks. Das Handbuch für Gründer. Basel: Verlag Johannes Petri.*
  Das Handbuch wendet sich an Gründer des Streetfood-Geschäfts in Deutschland, Österreich und in der Schweiz und beschreibt die Anfänge eines jungen Unternehmers, der einen Foodtruck auf die Beine stellt.
- ***Alan Philips*** *(2012): The Complete Idiot's Guide to Starting a Food Truck Business. New York, Alpha Books*
  Die Aufnahme eines Foodtruck-Betriebs wird unter Berücksichtigung von einer Art Business Plan Schritt für Schritt beschrieben. Verschiedene Ausrichtungen werden dargelegt.

Internet

- *www.foodtrucks-deutschland.de/backstage/presse-medien*
  Informationen zu Foodtrucks, Möglichkeit zur Werbung und Vernetzung des Unternehmersystems, Veröffentlichung der Fahrpläne und Standorte der Foodtrucks für viele Städte.

Didaktisch-methodisches Konzept

Im Zentrum der Unterrichtseinheit steht die Projektarbeit. Die Schüler lernen zunächst im Plenum das Business Model Canvas kennen. Anschließend entwickeln sie in Gruppen ein überzeugendes Konzept für das geplante Vorhaben. Die Jugendlichen fertigen eine Präsentation an und reflektieren gemeinsam über positive Seiten und mögliche Schwachstellen ihres Projekts. In einer Podiumsdiskussion führen sie abschließend Argumente für und gegen ein eigenständiges Foodtruck-Unternehmen auf.

© RAABE 2019

Auf einen Blick

1./2. Stunde — Foodtrucks – eine Geschäftsidee genauer betrachten

Lernziel: Die Schüler erarbeiten die wichtigsten Informationen zum Geschäftsmodell „Foodtrucks“ und lernen das Business Model Canvas kennen.

M 1 **Foodtrucks – was ist das für eine Geschäftsidee?** / sich Gedanken zur Zielgruppe machen und über das Potenzial des Geschäftsmodells diskutieren

M 2 **Erste Ideen sammeln – das Business Model Canvas** / die neun Schlüsselbereiche des Business Model Canvas kennenlernen und in einem Brainstorming erste Ideen zur Geschäftsidee „Foodtrucks“ sammeln

3.–5. Stunde — Ein Gründungskonzept für einen Foodtruck erstellen

Lernziel: Die Lernenden konkretisieren die wichtigsten Überlegungen zu ihrem Geschäftsmodell am Canvas-Model und erstellen einen ersten Kostenüberblick.

M 3 **Neu, hip, lecker – welche Kunden wollen wir ansprechen?** / Zielgruppe und Speiseangebot definieren, eine Konkurrenzanalyse durchführen

M 4 **Ein Foodtruck und leckeres Essen – reicht das zum Erfolg aus?** / gegenständliche, immaterielle, personelle und finanzielle Ressourcen diskutieren

M 5 **Einen Namen und ein Design finden – die ersten Marketingschritte** / Name, Logo und Design des Foodtrucks entwerfen

M 6 **Hier sind wir! – Richtig Werbung machen** / anhand einer Online-Plattform für Foodtrucks konkrete Werbemaßnahmen vor Ort überlegen

M 7 **Von der Warenkalkulation zur Gesamtkalkulation – ein Kostenüberblick** / Finanzierung, Kosten und Jahresgewinn berechnen

6./7. Stunde — Die Geschäftsidee vorstellen und diskutieren

Lernziel: In einer Podiumsdiskussion festigen die Lernenden ihr Wissen über das Geschäftsmodell Foodtruck und bilden sich eine Meinung auf Basis von Argumenten.

M 8 **Traumverwirklichung oder Horrorszenario? – Eine Podiumsdiskussion** / in einer Podiumsdiskussion die Fragestellung „Unternehmensgründung Foodtruck: Traumverwirklichung oder Horrorszenario?“ diskutieren

ZM 1 **Leitfaden für eine Präsentation – Wie überzeuge ich mit meinem Konzept?**

ZM 2 **Bewertungskriterien – Was zeichnet eine gute Präsentation aus?**

Hinweise und Erwartungshorizonte

© RAABE 2019

Foodtrucks – was ist das für eine Geschäftsidee? M 1

Was in den USA – dem Land des Fast Foods – begann, schwappt seit Kurzem nun auch nach Deutschland über. Bunte Foodtrucks bieten ihre Speisen und Getränke an.

Aufgaben

1. Was versteht man unter „Foodtrucks"?
2. Erkläre das Konzept von Foodtrucks. Erläutere auch, auf welche Kunden Foodtrucks zielen, und welche Marktlücke sie zu schließen versuchen.
3. Erläutere, ob und warum das Geschäftsmodell deiner Meinung nach Zukunft hat.
4. Was wäre deiner Ansicht nach entscheidend, damit ein solches Foodtruck-Angebot ein Erfolg wird? Nenne die drei wichtigsten Punkte.

Bilder 1 und 2: © thinkstock/iStock; Bild 3-6: © picture alliance/dpa

© RAABE 2019

M 2 Erste Ideen sammeln – das Business Model Canvas

Mithilfe des Business Models Canvas kannst du dir einen Überblick über die wichtigsten Schlüsselfaktoren deiner Geschäftsidee verschaffen.

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Schlüsselpartner
Welche strategischen Allianzen kann man eingehen, um die Effektivität des Unternehmens zu steigern?</td>
<td>Schlüsselaktivitäten
Welches sind die wichtigsten Tätigkeiten, um das Produkt herzustellen?</td>
<td rowspan="2">Nutzenversprechen
Welchen Nutzen haben die Kunden, wenn sie das Produkt kaufen?</td>
<td>Kundenbeziehungen
Wie können Kunden gewonnen und gebunden werden?</td>
<td rowspan="2">Kundenarten
Welche Zielgruppe soll angesprochen werden?</td>
</tr>
<tr>
<td>Schlüsselressourcen
Welche der folgenden Ressourcen werden gebraucht?
– Physische Ressourcen (Räumlichkeiten, Produktionsmaschinen)
– Intellektuelle Ressourcen (Wissen, Patente etc.)
– Personelle Ressourcen (Team)
– Finanzielle Ressourcen (verfügbares Kapital, Sicherheiten)</td>
<td>Vertriebs- und Kommunikationskanäle
Wie erfahren Kunden von dem Angebot?</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="2">Kosten
Welches sind die wichtigsten Kosten?
(zum Beispiel Fixkosten wie Löhne, Mieten, Betriebskosten)</td>
<td colspan="3">Einnahmequellen
Wofür und wie viel sind die Kunden wirklich bereit, für das Angebot zu zahlen?</td>
</tr>
</table>

© RAABE 2019

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Ein Geschäftsmodell für Streetfood entwickeln

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

III.10

Welt der Unternehmen

Neu, hip, lecker? – Ein Geschäftsmodell für Streetfood entwickeln

Dr. Peter Kühnl

© RAABE 2020

© Mauro Grigollo/Getty Images

Foodtrucks erobern allmählich den deutschen Markt. Vielleicht haben Ihre Schülerinnen schon von diesem verlockend einfach klingenden Geschäftsmodell gehört? Bringen Sie ihnen das Business Model Canvas näher und lassen Sie sie einen eigenen Businessplan inklusive eines Kostenüberblicks erstellen. Die Jugendlichen lernen so unternehmerisches Denken und können überprüfen, welche Schritte von der Geschäftsidee bis zu ihrer Realisierung zu durchlaufen sind.

KOMPETENZPROFIL

Klassenstufe/Lernjahr:	9/10
Dauer:	7 Unterrichtsstunden
Kompetenzen:	das Business Model Canvas verstehen und anwenden; Überlegungen zu einem Geschäftsmodell anstellen; Kostenüberblick erstellen
Thematische Bereiche:	Gründung, Business Model Canvas, Geschäftsmodell, Konkurrenzanalyse
Medien:	Texte, Bilder, Schaubild, Reihenkarten
Zusatzmaterialien:	Leitfaden und Bewertungskriterien für eine Präsentation

© Copyright school-scout.de / e-learning-academy AG – Urheberrechtshinweis
Alle Inhalte dieser Material-Vorschau sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei school-scout.de / e-learning-academy AG. Wer diese Vorschauseiten unerlaubt kopiert oder verbreitet, macht sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar.