



Spielanleitung

Spielplan

StartUp-EU ist ein Online-Gemeinschaftsspiel für Schüler der Sekundarstufe. Ihnen soll näher gebracht werden, wie sie ihr eigenes Unternehmen gründen können. Wir wollen unseren Fokus auf die Gründung einer Firma für IT-Hochtechnologie legen. Alle Spielteilnehmer sind Teil eines Teams. Gespielt wird für ein paar Wochen. Alle Spieler sind in gleichem Maße für den Spielverlauf verantwortlich. Es gibt nur dich, dein Team und die Herausforderungen. Dein Lehrer wird dir helfend zur Seite stehen, wenn du konkrete Fragen hast oder irgendwo nicht mehr weiter weißt.

Werde dein eigener Chef

Ziel des Spieles ist es, dass jedes Team ein innovatives und nützliches Produkt bzw. Dienstleistung entwickelt. Gleichzeitig soll in einem Geschäftsplan festgehalten werden, wie es zur Idee für das Produkt kam und wie diese umgesetzt wurde. Alle Stufen die ein realer Unternehmensgründer durchläuft, wirst du fiktiv im Spiel durchspielen. Dies ist keine leichte Aufgabe. Aber wenn du das Prinzip der Unternehmensgründung einmal verstanden hast, wirst du später in der Realität davon profitieren. DU wirst dann wissen, wie du vorgehen musst, um ein Unternehmen unter realen Bedingungen und mit echten Märkten zu gründen.

Spiel das Spiel

Das Spiel besteht aus 8 aufeinanderfolgenden Schritten und einem Vorbereitungs- und Endabschnitt. Jeder Schritt bezieht sich auf ein wirkliches Problem oder Information, die du benötigst, um deinen Geschäftsplan zu erstellen. Es ist wichtig, dass du die Reihenfolge der Schritte einhältst, da sie aufeinander aufbauen.

Abschnitt 1 Vorbereitung

Abschnitt 2 Aufgaben

Aufgabe 1: Bilde ein Team

Aufgabe 2: Finde deine Geschäftsidee

Aufgabe 3: Überprüfe deine Idee

Aufgabe 4: Wie ist der Absatzmarkt beschaffen?

Aufgabe 5: Produktion – Entwickle dein Produkt

Aufgabe 6: Der Marketingplan

Aufgabe 7: Erwirtschafte Gewinn

Aufgabe 8: Verkaufe deine Idee – die “Aufzugpräsentation”

Abschnitt 3 Abschluss

Jede Gruppe wird durch einen kurzen Film eines StartUp-Teammitgliedes vorgestellt. Diese Filme sollen die grundlegenden Herausforderungen des Spieles darlegen. Die einzelnen Aufgaben werden nacheinander vorgestellt. Ebenso wird dir Schritt für Schritt genau erklärt, was du zu tun hast und worauf du bei der Bearbeitung der Aufgaben achten musst.

Einige Aufgaben setzen sich aus kleineren Spielen zusammen. Bevor du mit dem Spiel beginnst, solltest du dich über jede Aufgabe informieren und dir die einzelnen Aufgabenbeschreibungen genau durchlesen.

Bei jeder Aufgabe wird angegeben, was vorausgesetzt wird und wie die Aufgabe gelöst werden soll. Es werden dir separate Unterlagen ausgehändigt, in denen du die dafür nötigen Informationen nachlesen kannst. Im Folgenden wird immer beschrieben sein, was die Rolle deines Lehrers bei den einzelnen Aufgaben ist und wie er dir beim Lösen der Aufgaben helfend zur Seite stehen kann. Jede Aufgabe wird einen Teil zu deiner “Executive summary” (= Kurzzusammenfassung deiner Unternehmung) beitragen. Zugleich belegst du mit deinem Resümee über die Arbeitsschritte der einzelnen Aufgaben, wie du vorgegangen bist. Ergänzt wird das Ganze durch Dokumente, Präsentationen und Videofilme. All das wird auf der Spielplattform hochgeladen.

Vorbereitung

Bereite dich auf das StartUp-EU-Spiel vor, indem du folgende Schritte befolgst:

1. Sieh dir folgendes Video an <http://youtu.be/qTrZnd3F-SE>
2. Lies dir das Handbuch durch und mache dich mit den Materialien vertraut.
3. Logge dich auf der Spielplattform ein und sieh dich dort um.
4. Fülle vor Spielbeginn den dort verfügbaren Fragebogen aus. <LINK WILL BE ADDED SOON>.

Alles was du während des Spiels verfasst, egal ob es sich dabei um ein Dokument, eine Präsentation oder einen Videofilm handelt, sollte auf die Spielplattform hochgeladen werden. Im Folgenden findest du einen Link, der dich direkt zu deinem Gruppenbereich führt: <http://www.startup.odl.org>. Nimm dir kurz Zeit, um deine Online-Umgebung zu erkunden!

Wenn du Probleme hast dich auf der Online Spielplattform einzuloggen, bitte deinen Lehrer um Hilfe!

Aufgabe 1: Bilde ein Team

Bilde dein Business-Team. Befolge die Anweisungen im Folgenden. Erstelle einen Lebenslauf und lege fest, wer welche Aufgabe im Team übernimmt. Stelle dein Team in einem selbstgedrehten Video vor. Lade all das auf die Spielplattform hoch.

Wie bei einer echten Firmenneugründung brauchst du Mitarbeiter in deinem Team, die für die unterschiedlichen Bereiche deines Unternehmens verantwortlich sind. Normalerweise sind die einzelnen Mitarbeiter speziell für ihren Bereich ausgebildet, haben spezifische Berufserfahrung oder eine entsprechende universitäre Qualifikation.

Um den verschiedenen Anforderungen des Spiels gerecht zu werden, werdet ihr ein ebenso vielseitiges Team brauchen. Da ihr im Gegensatz zur realen Welt keine spezielle Ausbildung durchlaufen habt, oder Berufserfahrung in den einzelnen Bereichen sammeln konntet, ist es wichtig, dass ihr euch gegenseitig unterstützt. Bei allen Aufgaben sind stets alle Teammitglieder und ihre Ideen gefragt. Du und dein Team müsst darüber abstimmen, wer der Chef eurer Gruppe sein soll. Euer Teamchef ist der Vorstandsvorsitzende (auch CEO für engl. Chief Executive Officer genannt) eures neu gegründeten Unternehmens.

Dein Team sollte mindestens aus vier Personen bestehen. Ideal wären fünf, maximal erlaubt sind sieben Teammitglieder. Nachdem die einzelnen Aufgaben an die Teammitglieder vergeben wurden, sollte im Spielbericht vermerkt werden, wer welche Rolle übernommen hat. Der CEO hat bei allen Entscheidungen, bei denen ihr euch nicht einigen könnt, das letzte Wort. Natürlich kannst du in solchen Fällen auch deinen Lehrer um Rat fragen. Du und dein Team müsst schließlich noch eurem Unternehmen einen Namen geben.

Vorgehen

1. Sieh dir folgendes Video “zur Bildung eines Teams” an: <http://youtu.be/ErXaaBmRjmA>
2. Schreibe deinen Lebenslauf: Jedes Teammitglied sollte für sich einen Lebenslauf erstellen (Hinweise hierzu findest du unter: **Wie wird's gemacht 1.1 Wie schreibe ich einen Lebenslauf**, im Handbuch. Sieh dir hierzu auch die **Lebenslaufvorlage** im Vorlagenmenü an).
3. Aufgrund der Lebensläufe wird entschieden, wer zur Wahl zum CEO aufgestellt wird. Für die Wahl zum CEO reicht eine einfache Mehrheit.
4. Gemeinsam mit seinem Team entscheidet der CEO, wer welche Aufgabe übernimmt (Hinweise hierzu findest du unter: **Wie wird's gemacht 1.2 Wie bildet man ein starkes**

Team, im Handbuch und die **Vorlage für das Gruppenblatt** im Vorlagenmenu).

5. Das Teamvideo: Schnapp dir eine Videokamera oder ein Smartphone und nimm einen kurzen Film auf, der dich und dein Team vorstellt.
6. Nun bist du fertig, um die Teaminformationen online zu vervollständigen: Das Team wurde bereits durch deinen Lehrer registriert. Vergesst nicht dem Unternehmen einen Namen zu geben! Jedes Teammitglied sollte seinen Lebenslauf online stellen. Das Teamvideo kann im Bereich für Uploads hochgeladen werden.

Ergebnisse

Eine Liste mit den Teammitgliedern, sowie die einzelnen Lebensläufe und Aufgaben der Teammitglieder – wurden online hoch geladen.

Ein Videofilm, der das Team repräsentiert.

Du kannst deinen Lehrer um ein paar Ratschläge beim Erstellen deines Lebenslaufes bitten. Außerdem kannst du deinen Lehrer um Hilfe bitten, wenn ihr euch nicht einigen könnt, wer CEO werden soll.

Aufgabe 2: Finde deine Geschäftsidee und setze sie um - Create your idea

Entwerfe ein innovatives Produkt für dein Unternehmen. Sei dabei kreativ und nimm Bezug auf den Bedarf echter Kunden.

Die Entwicklung eines neuen Produktes beginnt bereits, mit der Beobachtung deiner Umgebung. Suche nach Dingen, die nicht funktionieren oder die verbessert werden könnten. Frag dich selbst, welche Gegenstände dich frustrieren. Wie könnte man diese verbessern? Bei dieser Aufgabe helfen dir Videofilme, Spiele und Handbücher. Lass deinen Gedanken freien Lauf. Sei kreativ und scheue dich nicht, alles Mögliche in Erwägung zu ziehen. .


Vorgehen

1. Sieh dir folgendes Video an http://youtu.be/So_JFOleU5k
2. Suche nach Ideen. Schreibe deine Ideen so genau wie möglich auf und stelle sie deinem Team vor (Hinweise hierzu findest du unter: **Wie wird's gemacht 2.1 Sieh dich um – Immer auf der Suche nach guten Ideen**, im Handbuch). Du kannst allein, zu zweit oder im gesamten Team ein "Brainstorming" machen (Hinweise hierzu findest du unter: **Wie wird's gemacht 2.2 Wann ist Brainstorming ein gutes Brainstorming**, im Handbuch).
 1. Erstelle für jede Idee ein Ideenblatt (Hinweise hierzu findest du unter: **Vorlagen für deine Ideen**, im Vorlagenmenü).
 2. Jede Idee wird dem Team vorgestellt.
3. Alle Mitglieder des Teams müssen die zwei besten Ideen auswählen, um diese zu diskutieren und sich für eine Idee zu entscheiden. Ihr müsst euch in diesem Schritt nicht auf eine einzige Idee festlegen. Aber einigt euch auf die *zwei besten Ideen*. Die nächste Aufgabe wird sein *die Idee zu überprüfen*. Das Testen auf die Tauglichkeit einer Idee wird euch dabei helfen die bessere Idee auszuwählen.
4. Erstelle eine Präsentation zu den besten zwei Ideen. Dies kann in Form eines Videofilms, einer PowerPoint Präsentation oder eines Textes geschehen. Lade diese "Präsentation" eurer Idee auf die Spielplattform hoch.

Ergebnisse

Eine Präsentation der besten zwei Ideen.

Alle Ideenblätter.



Diskutiere mit deinem Lehrer deine Ideen – aber denke daran, dass dein Lehrer dir nicht sagen kann, ob eine Idee gut oder schlecht ist! Dies liegt *allein in deinem* Ermessen! Behaltet im Hinterkopf, dass dein Lehrer eingreifen kann und wird, sollte deine Idee brutal, unangemessen oder in Bezug auf die Gesellschaft verantwortungslos sein.

Aufgabe 3: Überprüfe deine Idee

Hier sollst du testen, ob die Idee deines Teams auch in Wirklichkeit funktionieren würde.

Diese Aufgabe ist einem Geschäftsvorgang entlehnt, der "Marktforschung" genannt wird. Dabei befragt man die Bevölkerung bezüglich ihrer Meinung über verschiedene Produkte oder Ideen. Betreibe bezüglich deiner Idee Marktforschung.

Vorgehen

1. Sieh dir folgendes Video an <http://youtu.be/SGGHwPY9WII>
2. Spiele das Mini-Spiel, welches auf der Spielplattform verfügbar ist.
3. Teile dein Team in zwei Hälften. Die so neu gebildeten Gruppen sollen getrennt voneinander jeweils eine der Ideen genauer betrachten. Listet im Team den Bedarf der Kunden auf und wie das Produkt dazu beiträgt diesen abzudecken. (Hinweise hierzu findest du unter **Wie wird's gemacht 3.1 Hinweise zur Analyse des lokalen Bedarfs**, im Handbuch).
4. Jede Teilgruppe sollte sich überlegen, wie sie die Versuchspersonen zur Beantwortung ihres Fragebogens/Interviews rekrutieren möchte und wie sie die Befragung/das Interview durchführen will.
5. Die Antworten werden anschließend analysiert und in einem kurzen Bericht dargestellt.
6. Auf Grundlage der Ergebnisse entscheidet sich das gesamte Team für die Bessere der beiden Ideen. Diese wird dann im Folgenden weiter ausgearbeitet.

Ergebnisse

Ein maximal 2 Seiten langer Schlussbericht, der die finalen Versionen beider Forschungsberichte (einen für jede Idee) enthält.

Die endgültige Entscheidung, welche Idee weiterentwickelt wird.

Die Umfrage (als möglicher Anknüpfungspunkt) und die Daten der Erhebung.

Deinem Lehrer ist es erlaubt dir beim Analysieren der Ideen, beim Entwickeln des Fragebogens und bei der Durchführung der Interviews zu helfen. Ebenso darf er dir bei der Suche nach Versuchspersonen für deine Analysen zur Seite stehen.

Aufgabe 4: Wie ist der Absatzmarkt beschaffen?

Bei dieser Aufgabe geht es darum, etwas mehr über den möglichen Absatzmarkt für dein Produkt herauszufinden. Finde zum Beispiel heraus: **Wie ist der Markt beschaffen? Wie groß ist er und auf welche Mitkonkurrenten wirst du dort stoßen?**

Der Markt wird durch die Handeltreibenden, die Unternehmer, die Regierung und von allen, die ein Interesse haben dort Produkte anzubieten und zu erwerben, bestimmt. Stell dir vor, du würdest eine Puppe produzieren, die chinesisch spricht. Dann würde der Markt, auf dem du dieses Produkt vertreibst, hauptsächlich aus 3 bis 9 Jahre alten chinesischen Mädchen bestehen. Du musst also zuerst herausfinden, wo sich der Markt befindet, wer dort anzutreffen ist und wie viele Konsumenten bzw. Mitanbieter sich dort aufhalten. Schließlich solltest du noch ergründen, ob dort bereits andere und deinem Produkt ähnliche Erzeugnisse vertrieben werden. Mache deutlich, warum dein Produkt das Bessere ist!

Vorgehen

1. Sieh dir folgendes Video an: <http://youtu.be/JU-bbzFWuOc>
2. Teile dein Team in zwei gleich große Gruppen.
 1. Die eine Hälfte des Teams kümmert sich um die Beschaffung der Marktdaten (Hinweise hierzu findest du unter: **Wie wird's gemacht 4.1 Hinweise zur Marktanalyse**, im Handbuch, zudem findest du im Vorlagenmenü **die Vorlagen für die Marketingstatistik**).
 2. Die andere Hälfte des Teams erkundigt sich bezüglich der Konkurrenz (Hinweise hierzu findest du unter: **Wie wird's gemacht 4.2 Wie nutzt man Google effektiv**, im Handbuch).
3. Jede Teilgruppe erstellt einen Bericht von maximal 2 Seiten Länge. Darin sollte enthalten sein:
 1. Im Bericht über die Marktdaten: Wodurch die Marktanalyse noch ergänzt werden kann und wie viele derartige Märkte es gibt?
 2. Im Bericht über die Konkurrenz: Wer sind die Konkurrenten und was produzieren sie?

Ergebnisse

2 Berichte: Marktgröße und Mitbewerber

Eventuell kann dir dein Lehrer dabei helfen einen geeigneten Absatzmarkt für dein Produkt zu finden oder dir Ratschläge geben, wo du Informationen über die entsprechenden Märkte findest.

Aufgabe 5: Entwickle dein Produkt: R&D

Wenn ein Unternehmen einmal gegründet wurde und fest steht, was produziert werden soll, dann brauchst du als Unternehmensgründer eine Vorstellung davon, wie du deine Geschäftsidee in ein vertriebsfähiges Produkt umwandeln kannst.

Als erstes brauchst du einen Plan für die Zusammenführung aller Einzelteile deines Produktes. In dieser Aufgabe geht es darum einen Plan zur Forschung und Entwicklung (engl. R&D) deines Produktes zu erstellen.

Vorgehen

1. Sieh dir folgendes Video an: <http://youtu.be/q1W1JEbSchk>
2. Spiele das Mini-Spiel, das auf der Spielplattform verfügbar ist.
3. Erstelle deinen R&D-Plan (Hinweise hierzu findest du unter: **Wie wird's gemacht 5.1 Wie plant man die Entwicklung neuer Produkte**, im Handbuch).
4. Wandle den erstellten R&D-Plan in einen Arbeitsablaufplan um.
5. Lade den R&D-Plan und den Arbeitsablaufplan auf die Spielplattform hoch.

Ergebnisse

R&D-Plan und der Arbeitsablaufplan.

Dein Lehrer darf dir dabei helfen, die nötigen R&D-Schritte zu planen und dir bei der Umwandlung des Plans in einen Arbeitsablaufplan zur Seite stehen.

Aufgabe 6: Der Marketingplan

Hier ist es deine Aufgabe, dein Produkt oder Dienstleistung möglichen Kunden vorzustellen.

Ein Marketingplan bezieht sich direkt auf die Marktanalyse. Bei deiner Marktanalyse hast du ermittelt, wer die möglichen Kunden deines Produktes sind und wo du diese antreffen kannst. Der Marketingplan soll zeigen, wie du potenzielle Kunden vom Kauf deines Produktes überzeugen willst.

Vorgehen

1. Sieh dir folgendes Video an: <http://youtu.be/3mmOLs6rA0k>
2. Spiele das Mini-Spiel, das auf der Spielplattform verfügbar ist.
3. Dein Team muss einen Marketingplan erstellen (Hinweise hierzu findest du unter: [Wie wird's gemacht 6.1 Wie erstellt man einen Marketingplan](#), im Handbuch).

Dieser Plan sollte Folgendes unbedingt enthalten:

1. Konsumenten und ihre Gewohnheiten
2. Auswahl eines Mediums
3. Dem jeweiligen Medium angemessene Kernaussagen
4. Ihr solltet im Team zusammentragen, was ihr über euer Produkt aussagen wollt:
 1. Unbedingt notwendig: der Name des Produktes, ein Firmenlogo
 2. Wahlweise: Werbung in Bild oder Text, Internetauftritt, ein kurzes Video oder eine Radioanzeige, etc.

Ergebnisse

Marketingplan.

Eine Auswahl an Kommunikations- und Werbematerialien.

Dein Lehrer darf dir dabei helfen die Gewohnheiten deiner Zielgruppe zu ermitteln. Ebenso darf er dir bei der Entwicklung einer passenden Botschaft an deine Zielgruppe, die vielleicht nicht deiner eigenen Altersgruppe entspricht, mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Aufgabe 7: Erwirtschafte Gewinn

Großartig, du bist wirklich schon weit gekommen! Nun folgt der kritischste Punkt eines jeden Unternehmens – die Gewinnerwirtschaftung.

Der Unternehmensgewinn ist der Lohn für deine harte Arbeit und gewährleistet zugleich, dass du die Gehälter an deine Angestellten und an dich bezahlen kannst. Du musst die Produktionskosten deiner Produkte und die Betriebskosten deines Unternehmens berechnen. Außerdem solltest du wissen, wie hoch du deine Preise ansetzen kannst, um gleichzeitig auf dem Markt noch wettbewerbsfähig zu sein. Du solltest dir überlegen, wie nützlich dein Produkt im Vergleich zu bereits existierenden Lösungen und Produkten ist.

Vorgehen

1. Sieh dir folgendes Video an: <http://youtu.be/hSVYHJ4x8Ao>
2. Bereite dich, wie im Handbuch beschrieben, vor (Hinweise hierzu findest du unter: **Wie wird's gemacht 7.1 Basisbegriffe der Preiskalkulation**, im Handbuch).
3. Verwende die Finanzierungsplanvorlage, um einen Finanzplan zu erstellen.
4. Erstelle einen Finanzplan, der Prognosen im Hinblick auf dein Produkt macht und laden ihn auf die Spielplattform hoch.

Ergebnisse

Finanzierungsplan, samt finanzieller Prognose.

Wenn du dir bezüglich der Höhe der anfallenden Kosten nicht sicher bist, frage deinen Lehrer um Rat!

Aufgabe 8: Die “Aufzugpräsentation” (engl. elevator pitch)

Du hast jetzt fast alle Aufgabe erledigt. Es fehlt nur noch die Präsentation deiner Arbeit in Form einer kurzen Zusammenfassung – um sie möglichen Geldgebern vorzustellen!

Eine solche Präsentation wird “Aufzugpräsentation” (engl. ‘Elevator Pitch’) genannt. Sie wird deshalb so bezeichnet, weil in den 1980er Jahren junge ambitionierte Vertriebler die Dauer einer Aufzugsfahrt nutzten, um ihre Vorgesetzten von ihrer Idee zu überzeugen. Ein Firmenneugründer sollte ebenfalls in der Lage sein, seine Ideen potenziellen Investoren für die Dauer einer Aufzugsfahrt, vom Erdgeschoss bis in das Büro des Investors, zu schildern.

Um eine solche Kurzpräsentation zu erstellen, solltest du kurz und knapp die wichtigsten Inhalte der bearbeiteten Aufgaben darstellen. Das Ganze ist sozusagen eine Kurzbeschreibung deiner Geschäftsidee. Beziehe dich auf die Fakten deines ausführlichen Geschäftsberichtes. Die “Elevator Pitch” sollte allerdings sehr viel kürzer sein als dieser Bericht und entweder in Form einer Präsentation oder eines Video erstellt werden.

Nutze die fertigen Schablonen, um die einzelnen Informationen einzutragen. Es liegt ganz bei dir zu entscheiden, was interessant genug ist und in diese Präsentation aufgenommen wird.

Vorgehen

1. Sieh dir folgendes Video an: <http://youtu.be/83hqnpodcMs>
2. Bereite eine Kurzzusammenfassung deines Berichtes vor. Analysiere zunächst alle Ergebnisse der vorherigen Aufgaben. Lege schließlich fest, was die Kernaussagen sind. (Hinweise hierzu findest du unter: [Wie wird’s gemacht 8.1 Wie verfasst man eine Kurzbeschreibung der Geschäftsidee \(engl. Executive Summary\)](#), im Handbuch).
3. Entscheide dann, ob du eine Präsentation oder einen Videofilm erstellen willst. Es liegt ganz bei dir, wie du deine Informationen präsentierst. Sei dabei kreativ, gestalte es interessant und vor allem fasse dich kurz (Hinweise hierzu findest du unter: [Wie wird’s gemacht 8.1 Wie gestaltet man eine aussagekräftige Kurzpräsentation \(engl. Elevator Pitch\)](#), im Handbuch).
4. Nutze für dein weiteres Vorgehen die [Vorlagen für eine “Elevator Pitch”](#), im Vorlagenmenü!
5. Bedenke beim Hochladen deiner Unterlagen auf die Spielplattform: Auf

Grundlage dieser Uploads wird sich die Spieljury am Ende ein Urteil bilden!

Ergebnisse

Executive summary (= die Zusammenfassung deines Geschäftsplans) maximal zwei Seiten Länge (auf Englisch).

Ein Videofilm oder eine Präsentation (auf Englisch).

Endphase

Am Ende wird eine Abschlussbefragung durchgeführt [<LINK WILL BE ADDED LATER>](#). Solange diese Befragung nicht abgeschlossen ist, kann deine Arbeit und die "Aufzugpräsentation" nicht beurteilt werden.

Herzlichen Glückwunsch! Du bist am Ende des StartUP-EU-Spieles angekommen. Nachdem du alle Phasen des Spiels durchlaufen hast, hast du einen Eindruck davon bekommen: Worüber sich ein Firmengründer Gedanken machen muss; Und was an Vorarbeit nötig ist, damit der Weg zur Leitung eines Unternehmens geebnet wird.

Auch die größten Unternehmer haben einmal klein angefangen. Völlig egal, ob es sich dabei um Bill Gates oder Steve Jobs handelte, sie alle haben diese Schritte von der vagen Idee bis zum fertigen Produkt gemacht und ihre Unternehmensgründung erfolgreich gemeistert.