|  |
| --- |
| Unternehmer: „Was macht einen guten Unternehmer aus?“ca. 12 Std. |
| **Kompetenzbeschreibung:** Die Schülerinnen und Schüler können Chancen und Risiken unternehmerischer Selbstständigkeit erörtern und Ziele von Unternehmen (I) sowie Zielkonflikte zwischen Unternehmen und Stakeholdern bewerten (II). Sie können gesellschaftliche, staatliche sowie globale Rahmenbedingungen für den Erfolg des Unternehmens beurteilen (III).  |
| Prozessbezogene Kompetenzen | Inhaltsbezogene Kompetenzen | Konkretisierung,Vorgehen im Unterricht | Hinweise, Arbeitsmittel |
| Die Schülerinnen und Schüler können | **Sequenz 1: Unternehmensgründung – eine gute Idee?**1. **EINSTIEG: Foto Flixbus – Fragen/Thesen entwickeln**
* Schon gesehen?
* Würdest du da mitfahren (z.B. Klassenfahrt)?
* Was ist das wohl für ein Unternehmen: wie alt? wie erfolgreich? Gewinn-bringend für wen (Gründer? Deutschland? …?)? Wer sind die Besitzer/Gründer?
1. **ARBEITSPHASE 1: Zahlen zur Entwicklung des Fernbusmarktes und der Bedeutung von Flixbus**
* Entwicklung der Marktanteile seit 2012
* Entwicklung des Streckennetzes
* Kunden-Zahlen
* Fragen entwickeln und dazu Hypothesen bilden z.B.:
* Warum ein solches Wachstum des Fernbusmarktes?
* Vor allem: Warum ein solches Wachstum dieses Unternehmens?
* (Warum noch kein Gewinn?)
1. **ARBEITSPHASE 2 mit Vertiefungen: Analysen zu den Erfolgsgründen bzw. zu Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen**
2. a. Die Gründer: Motive? Voraussetzungen? Persönlichkeiten?

🡪 wie wird man Unternehmensgründer, wer kann das?D Ib. Kann/ Will ich das? Persönlichkeitstest (z.B. BMWi-Test: Unternehmergeist?)🡪 Handlungskompetenz1. **Das Geschäftsmodell**: u.a. Digitalisierung (reine Plattform ohne 1 Bus); deutschlandweite Vernetzung; aggressive Preispolitik + Kundenorientierung (Pünktlichkeit!)

D II1. Die **Rahmenbedingungen:** Markt-Liberalisierung! Markt-Versagen?
2. Spielregeln für Märkte? z.B. Wettbewerbsschutz; Grundversorgung durch den Staat vs. Liberalisierung

D III1. **Auswirkungen** dieser Gründung: für Kunden? für Bahn? für die Omnibus-Branche? [Unternehmensgründung: Was bringt’s – mir – Andren – der Gesellschaft?] 🡪 Andocken am Wirtschaftskreislauf
* Welche Unternehmenstypen gibt es (KMU, …)?
* Wieviele Beschäftigte gibt es jeweils bei Unternehmenstypen?
* Welchen Umsatz machen die unterschiedlichen U.typen?
1. Projekt Gründung einer Schülerfirma
 | **1 (-2) DS****ca. 5 min****ca. 15 min****ca. 15 min**vgl. auch andere Gründergesch.: MyMuesli, Satch, Teamviewer, Mädchenflohmarkt **ca. 20 min****ca. 20 min.**Vgl. Vox-Show “Die Höhle der Löwen”Elevator Pitch: <https://www.startwerk.ch/2012/01/30/30-sekunden-die-zahlen-dein-elevator-pitch/>) |
| 2.1(2): ökonomische Phän. + Probleme erkennen und selbstständig Fragen zu Ursachen, Verlauf und Ergebnissen  entwickeln (I)2.4(5): ökonomische Sachverhalte grafisch darstellen und auswerten2.2 (2) eigene Interessen, Fähigkeiten und Potenziale in den Prozess für ihre berufliche Orientierung integrieren **BO**2.3 (1) ökonomische Handlungsmöglichkeiten erkennen2.4 (7) ökonomisches Handeln simulieren | (1) Motive für die Gründung von Unternehmen mit eigenen Berufsvorstellungen vergleichen **D I/BO**(7) Ursachen für unternehmerischen Erfolg und unternehmerisches Scheitern charakterisieren **D I-III**(8) die volkswirtschaftliche Bedeutung von Unternehmen (Entrepreneurship) darstellen **D II/III** |

**Unternehmensgründung – eine gute Idee? Chancen und Risiken unternehmerischer Selbständigkeit am Beispiel: Flixbus**

1. **Wie wird man Unternehmensgründer?**
2. **Wer kann das?**
3. **Was bringt’s – mir – Andren – der Gesellschaft?**

**MATERIALIEN zu Flixbus**

1. Zahlen-Material: vor allem bei IGES GmbH
2. Vgl. Show „Höhle der Löwen“ – vox, dienstags 20:15 Uhr (US-Original: „Shark“)
3. METHODE: Unternehmensgründung als Planspiel wie z.B. „JUNIOR“
4. Startwerk.ch: Elevator-Pitch als Unterrichtsmethode: <https://www.startwerk.ch/2012/01/30/30-sekunden-die-zahlen-dein-elevator-pitch/>
5. Mat. des BMWi: <http://www.unternehmergeist-macht-schule.de/SharedDocs/Downloads/materialien-lehrer/Unternehmersein-simulieren-Rollenspiel-selbstaendig-oder-angestellt.pdf?__blob=publicationFile>
6. (Joachim-Herz-Stiftung: „Losleger“; „Entrepreneurship Education“)
7. Idee: Existenzgründungs-Berater z.B. der KSK einladen
8. **Interview: Gründungsmotive u.ä. (für 9er geeignet): SIEHE AA UNTEN!**

[**http://ngin-mobility.com/artikel/flixbus-vier-jahre-schwaemlein-interview/**](http://ngin-mobility.com/artikel/flixbus-vier-jahre-schwaemlein-interview/)

* Interview Stuttgarter Zeitung (2.7.17): <http://www.stuttgarter-zeitung.de/inhalt.interview-mit-flixbus-gruender-jochen-engert-fuer-uns-gab-es-schicht-keinen-plan-b.fa3de080-00fe-4d55-ac51-ae8b97b97e20.html>
* Interview TAGESSPIEGEL (28.05.17): <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/flixbus-chef-im-interview-hoehere-preise-sind-nicht-drin/19862086.html>
* Bericht im Manager Magazin (16.5.17): <http://www.manager-magazin.de/magazin/artikel/fernbusmarkt-flixbus-der-monopolist-a-1142889-3.html>
* Bericht in der Wirtschaftswoche (26.10.16): <https://www.wiwo.de/unternehmen/dienstleister/flixbus-der-unheimliche-siegeszug-des-start-ups/14680498-all.html>
1. Weitere ertragreiche Start-ups:
* Satch/Ergobag aus Köln (s. <https://www.welt.de/regionales/nrw/article158201950/Millionenschwere-Geschaeftsidee-kam-bei-einer-Party.html> )-
* Teamviewer aus Göppingen (s. <http://www.wiwo.de/unternehmen/it/internet-der-dinge-mit-software-aus-goeppingen-wird-die-welt-gesteuert/19752778-all.html> )
* MyMuesli aus Passau (s. <https://www.gruenderszene.de/allgemein/mymuesli-10-jahre-buchauszug> )
* Maedchenflohmarkt aus Stuttgart (<https://www.gruenderszene.de/allgemein/maedchenflohmarkt-buero> )
* CureVac aus Tübingen (Medizin – Investoren: u.a. Bill Gates)

Spektakuläre Misserfolgsgeschichten

* Schlecker: <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/handel-konsumgueter/das-schlecker-drama-der-koenig-von-ehingen/6698682-8.html>
* Kodak: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/menschen-wirtschaft/digitale-revolution-macht-der-maschinen-12910372.html>
* Nokia: <https://www.stern.de/digital/smartphones/das-traurige-ende-von-nokia--microsoft-zieht-den-stecker-6339078.html>

**AA zu einem Interview mit den Flixbus-Gründern:**

**„Ich habe lieber Flixbus als einen Doktortitel“ Marco Weimer – 21. 02.2017 – NGIN-mobility/Fuer-Gruender**

1. **Arbeite aus dem Interview die wesentlichen Erfolgsfaktoren heraus – unterscheide hierbei nach den 3 Dimensionen (ODER: beachte insbesondere Gründerpersönlichkeiten, Geschäftsmodell sowie die Rahmenbedingungen dieser Unternehmensgründung)**

**a.** Motive der drei Flixbus-Gründer: Selbständigkeit als neue Herausforderung/ Etwas gestalten bzw. umsetzen können („60 Mio bewegen“)/ Erfolgsaussichten (noch keine schwarze Zahlen trotz Umsatz von ca. 400 Mio €!)/ Geschäftsidee; u.a. wg. wissenschaftlicher Forschungsarbeit zu Verkehrssystem 🡪 geplante Markt-Liberalisierung im Fernverkehr (Ende des staatlich verordneten Bahn-Monopols seit 1934)/ z.T. ökologische Neben-Motivation (A.Schwämmlein)

Unternehmerpersönlichkeiten: Flixbus: Erfahrungen als Unternehmensberater bzw. als Microsoft-Experte

**b.:** Geschäftsidee/Marktlücke/Erfolgsfaktoren/Geschäftsmodell:

* Digitalisierung: reine Plattform (vgl. Uber; Amazon)
* Groß gedacht: gleich deutschlandweit wg. Netzwerken, Umsteigemöglichkeiten … statt nur regional
* Günstig und pünktlich als die Haupt-Erwartungen der Kunden

**Die 3 Dimensionen**

1. Systemebene – 1. Rahmenbedingungen:
* Markt-Liberalisierung (unter schwarz-gelber Regierung beschlossen, ab 1.1.2013 dürfen private Anbieter Fernbusreisen innerhalb Deutschlands fast ohne Einschränkungen anbieten. Die vorher geltenden strikten Bestimmungen des Personenförderungsgesetzes von 1934 wurden damit aufgehoben.
* Seither rasante Tendenz dieses neuen Marktes hin zum Monopol: Flixbus erreicht nach 3,5 Jahren über 90% Marktanteil am Fernbus-Markt; Kartellamt bleiben die Hände gebunden, da der Umsatz (gerade noch!) unter 500 Mio € liegt
* Markt-Modell?!
1. Systemebene – 2. Volkswirtschaftliche Bedeutung:
* ca. 1000 Mitarbeiter (in München-Hirschgarten und Berlin)
* Wiederbelebung einer totgeglaubten Branche (Omnibusse)
* 40 Mio Kunden europaweit (Stand Ende 2017): Fernreisen günstiger gemacht (DB senkt Preise)
1. Inter-Aktion
* Geschäftspartner: Busunternehmen europaweit (flixbus hat nicht 1 eigenen Bus!)
* Geldgeber (Business-Angels, Daimler, Amerikanischer Fond)
* flixbus hatte bis Frühjahr 2017 noch nicht 1 € Gewinn gemacht: d.h. Preispolitik vor allem von einer konkurrenzorientierten Niedrigpreis-Strategie bestimmt, vermehrt auch durch Nachfrage; vgl. Break-Even-Point (M x p = KF – (kv x M)) bzw. Deckungsbeitrag = KF
* Kunden (Internet-Plattform; Digitalisierung)
* Konkurrenz: flixbus hat auf dem Fernbus-Markt nicht 1 echten Konkurrenten mehr (das Unternehmen kannibalisierte Post, DB, MeinFernbus, 7 weitere start-ups), auf dem Fernreisen-Markt allerdings schon: Bahn, Flug, PKW, MFG-Plattformen (wie Bla-Bla-Cars)
1. **„Ich habe lieber Flixbus als einen Doktortitel“: Erörtere abschließend Chancen und Risiken einer Unternehmensgründung**