Ökonomie im Unterricht

das Projekt

(c) Andrea Damm / PIXELIO

(c) Helene Souza / PIXELIO

Projekt? Was ist das?

Warum ausgerechnet ein Projekt im Fach Wirtschaft und Recht?

Im Fach Wirtschaft und Recht geht es darum, wirtschaftliche und rechtliche Sachverhalte zu beurteilen und ökonomische Entscheidungen verantwortungsbewusst zu treffen.

Im normalen Wirtschaftsunterricht lernt man zwar, wie Entscheidungen ökonomisch getroffen werden, jedoch erscheint euch das vielleicht oftmals sehr praxis- und realitätsfern.

Die Projektmethode bietet sich hier an, weil sie die verschiedenen Themenbereiche der schulischen Theorie mit der täglichen unternehmerischen Praxis verknüpft.

Ihr seid nun gefordert, selbst Entscheidungen zu treffen. Wenn ihr also falsch plant und kalkuliert, macht ihr vielleicht Verluste oder geht sogar „pleite" und euer Projekt kann scheitern. Ihr erfahrt somit selbst das Ausmaß eurer Tätigkeit.

Mit diesem Heft werden euch folgende Fragen beantwortet:

- Was genau ist ein Projekt?
- Wie läuft ein Projekt ab?
- Wie wird ein Projekt geplant?
- Was muss bei der Durchführung beachtet werden?
- Wie kann ein Projekt abgeschlossen werden?

Was genau ist jetzt ein Projekt?

Hier einige wichtige Merkmale:

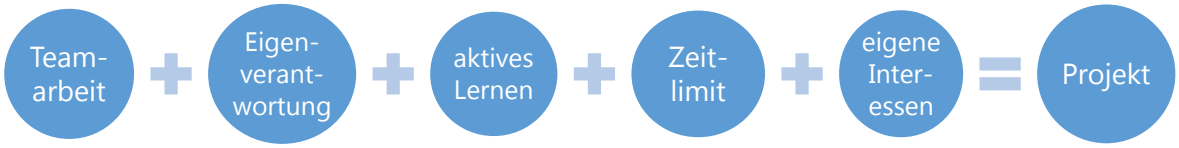
- Ihr arbeitet in einem **Team** zusammen und plant eure Arbeit selbst, das bedeutet **Eigenverantwortung**
- Ihr führt diese Arbeit auch aus, das heißt ihr werdet selbst aktiv, stellt vielleicht sogar **selbst etwas her** und verkauft es.
- Euer Projekt sollte sich an **euren Interessen** orientieren.
- Die **Zeit** bei einem Projekt ist begrenzt, beginnt mit einer Geschäftsidee und endet mit den verkauften Produkten. Danach wird das Unternehmen liquidiert.
- Oft **überschreiten** Projekte **Fächergrenzen**, das heißt euer Projekt verknüpft unterschiedliche Perspektiven und wird von Fachinhalten anderer Fächer ergänzt.

Hier ein paar Beispiele, welche Projekte ihr eventuell planen und durchführen könnt:

- Organisation des Informationstages an eurer Schule für zukünftige Schüler
- Herstellung eines Produkts (Einkauf, Finanzierung, Vermarktung und so weiter), zum Beispiel Upcycling-Schlüsselanhänger mit Schullogo, Herstellung eines „Schulduftes" in Kooperation mit dem Fach Chemie.

Wir hoffen, wir können euch mit unserem Heft für die Projektarbeit begeistern und ihr startet schon bald mit eurer Klasse ein ähnliches Projekt!

An unserem Beispiel „Herstellung eines Werbeschildes aus Plexiglas" erklären wir alle wichtigen Schritte zur Durchführung eines Projekts.



Wie läuft ein Projekt ab?

1. Projektinitiative

Die Lehrkraft oder ein/e Schüler/in kommt mit einer Idee oder mit einem Problem in die Klasse.

2. Projektskizze

In einer Diskussion entscheidet die Klasse, ob die Idee verfolgt werden soll und entwirft dann eine Projektskizze, die den groben Ablauf zeigt. Hierbei wird auf das Gesamtziel sowie die Teilziele, die Zeitplanung, das genaue Produkt, die Zielgruppe und die benötigten Ressourcen eingegangen.

3. Projektplan

In dem Projektplan wird genau festgelegt, welche Aufgaben das Projekt umfasst und welcher/e Schüler/in diese bearbeitet. Er dient außerdem als Grundlage der Projekt-Dokumentation.

4. Projektdurchführung

Der Projektplan wird in die Tat umgesetzt. Dabei stehen die konkrete Handlung, Zusammenarbeit und Konzentration auf das gemeinsame Produkt im Fokus.

5. Projektpräsentation

Nach Herstellung des Produkts erfolgt ein Vergleich zwischen dem Schlusstand und dem Projektplan sowie der Projektidee.

Projektplanung

Wenn ihr euch auf eine Idee geeinigt habt, dann beginnt ihr am besten mit der Anfertigung einer Projektskizze. Die Projektskizze ist das sichtbare Ergebnis der Auseinandersetzung mit der Projektinitiative. Hierbei muss es sich um keinen ausgefeilten Projektplan handeln. Vielmehr soll das ganze Themengebiet umrissen und Informationen gesammelt werden.

Wenn ihr also eine Projektskizze erstellt, sollten folgende Punkte enthalten sein:

Projektskizze

durchführbarkeitsprüfung

- Stehen genügend (qualifizierte) Projektmitarbeiter zur Verfügung?
- Können die benötigten Ressourcen beschafft werden?
- Ist das Projekt finanziell tragbar?

Projektbeteiligte

- Projektauftraggeber
- Projektleiter
- Projektmitarbeiter

Problemanalyse/Problem-stellung

- Welches Problem soll bearbeitet werden?
- Was soll erreicht werden?

Materialien

- Welche Ressourcen/ Maschinen werden für die Durchführung benötigt?

Zeitbedarf

- Wann soll das Projekt abgeschlossen sein?
- Wie viel Zeit wird benötigt (auch für einzelne Arbeitsschritte)?

Zielvereinbarungen

- Hauptziel(e) festlegen
- Teilziele: Leistung, Kosten, Termin
- Meilensteine abstecken (Zwischenstationen)

jetzt seid ihr an der reihe

>> Erarbeitet gemeinsam eure Projektskizze an der Tafel oder auf einem Plakat. <<

Projektauftrag

Um die in der Projektskizze überblickartig gesammelten Informationen zu strukturieren, wird anschließend ein Projektauftrag erstellt.

Projekttitel:	
Projektart:	
Projektleiter/in:	
Projektauftraggeber/in:	
Projektkunde(n):	
Projektdauer:	Geplanter Beginn: Geplantes Ende:
Projektgesamtziel:	
Projektteilziele und -ergebnisse:	**Teilziele:** **Ergebnisse:** Leistung • Kosten • Termin •
Meilensteine:	**Meilensteine:** **Datum:** • • • • • • • •
Randbedingungen und Projektkontext:	
Projektklassifizierung: 0=gering, 5=sehr hoch	Komplexität: Neuartigkeitsgrad: Projektumfang: Projektrisiko: Projektdauer: Projektbudget: Wirtschaftliches Potenzial:

Projektressourcen:	**Ressourcen:**	**Menge:**
	•	•
	•	•
	•	•
Projektbudget:		
Wirtschaftlicher oder sonstiger Nutzen:		
Projektrisiken und -unsicherheiten:		
Projektentscheidungen:	**Freigabe:**	**Freigabe am:**
	•	•
	•	•
Anlagen:		
Projektentscheidung:	☐ Das Projekt wird freigegeben. ☐ Der Projektauftrag soll überarbeitet werden. Änderungen: ☐ Das Projekt wird abgelehnt. Begründung:	
	.....	.....
	Datum	Datum
	Projektauftraggeber/in	Projektleiter/in

jetzt seid ihr an der reihe

>> Füllt den vorliegenden Projektauftrag speziell auf euer Projekt bezogen aus. Viel Spaß dabei! <<

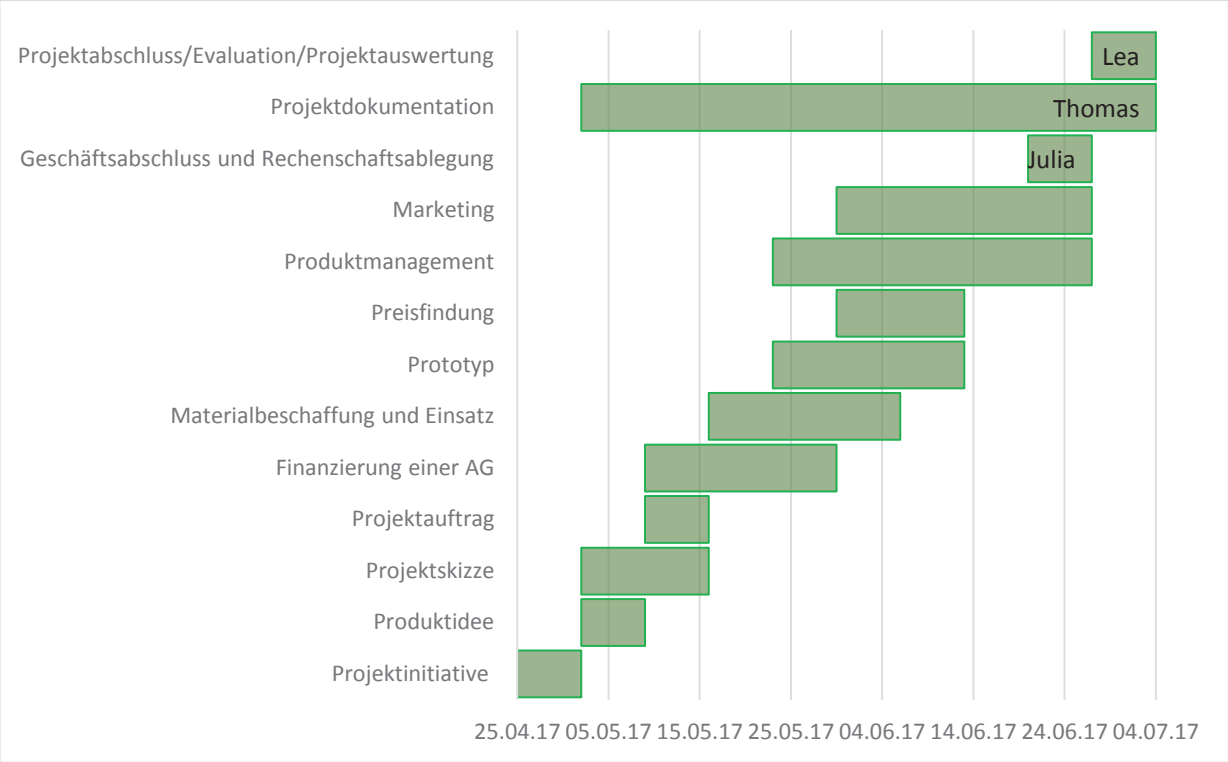
(c) RIKE / PIXELIO

Projektzeitplan

Um einen Überblick über die einzelnen Aufgaben, Zuständigkeiten und die dafür benötigte Zeit zu bekommen, bietet sich die Erstellung eines Gantt-Diagrammes an.

In einem Gantt-Diagramm werden die verschiedenen Aufgaben des Projekts in die erste Spalte und die Zeitachse in die erste Zeile eingetragen. Die einzelnen Aufgaben werden dann in den jeweiligen Zeilen mit einem waagrechten Balken dargestellt. Am Balken erkennt man Anfang, Dauer und Ende der jeweiligen Aktivität, sowie, wer für diesen Projektabschnitt verantwortlich ist.

Hier das Beispiel unseres Projektes:



(c) Uli Carthäuser / PIXELIO

Projektdokumentation

Ihr solltet bereits am Anfang eures Projektes festlegen, wie ihr euer Vorgehen, euren Mitteleinsatz, Probleme, deren mögliche Lösungswege und den Grad der Erfüllung von (Zwischen-) Zielen festhalten wollt. Eine möglichst lückenlose und geistreiche Dokumentation eures Projektes kann den IST-Zustand festhalten, dient der Qualitätssicherung, zwingt den Autor zur Reflexion und erleichtert die Kommunikation untereinander. Zudem ist sie ein gutes Hilfsmittel für zukünftige Projekte.

Auch wenn es in der betrieblichen Praxis Projektmanagement-Software gibt: Ihr könnt eure Projektdokumentation einfach mit einer Textverarbeitungs- und einer Tabellenkalkulationssoftware durchführen. Eines sollte dabei immer beachtet werden: Wichtige Dokumente, die später einen Teil des Projektabschlusses darstellen werden, sollten unbedingt aufbewahrt werden. Dazu gehören Projektberichte, Projektauftragsdokumente, Projektstrukturpläne und Sitzungsprotokolle.

Mit dem Instrument des **Projekttagebuchs** könnt ihr in chronologischer Form, in einem kontinuierlichen Prozess parallel zum Projektablauf festhalten, was bereits von wem erledigt wurde und was noch bearbeitet werden muss. Dabei können auch Notizen darüber gemacht werden, wie zufrieden man mit der bisherigen Leistung war, ob Probleme aufgetreten sind und wie sie gelöst wurden. Zudem kann die Planung der nächsten Schritte verändert und für alle Projektmitarbeiter transparent gemacht werden.

>> Am Ende muss die Projektdokumentation wie ein gewöhnlicher Aufsatz aufgebaut sein und besteht aus: - Einleitung - Hauptteil - Schluss <<

Bevor ihr nun endlich mit der Umsetzung eurer Projektidee beginnen könnt, müssen Kosten kalkuliert und die Finanzierung geklärt werden. Die Durchführungsphase ist durch eine hohe Dynamik und Prozessorientierung geprägt. Es wird zu Interdependenzen zwischen euren Teilzielen kommen. So beeinflussen sich die Kostenkalkulation, die Entwicklung des Prototyps und die Finanzierung gegenseitig sehr stark. Daher können sie auch zeitlich nicht eindeutig abgegrenzt werden. Wir beginnen mit der Kostenkalkulation:

kostenkalkulation

Mit dem Kostenkalkulationsschema können alle eure Kosten erfasst und verursachungsgerecht auf die erzeugten Produkte verteilt werden.

Die errechneten Selbstkosten stellen dabei die Preisuntergrenze für das Produkt dar.

<table>
<tr><td>Materialeinzelkosten \
Materialgemeinkosten /</td><td>Materialkosten \</td><td rowspan="2">Herstellungskosten \</td><td rowspan="3">Selbstkosten</td></tr>
<tr><td>Fertigungseinzelkosten \
Fertigungsgemeinkosten /</td><td>Fertigungskosten /</td></tr>
<tr><td colspan="2">Verwaltungsgemeinkosten \
Vertriebsgemeinkosten /</td><td>Verwaltung- und Vertriebskosten /</td></tr>
</table>

Einzelkosten: Kosten, die einem Kostenträger (z. B. Produkt) direkt zugerechnet werden können, also zum Beispiel Kosten für die Acrylplatte, da jedes Produkt genau eine davon benötigt.

Gemeinkosten: Kosten, die einem Kostenträger (z. B. Produkt) oder einer Kostenstelle nicht direkt zugerechnet werden können.

Das sind zum Beispiel Kosten für das Leihen des „Dremels", da er für mehrere Produkt verwendet wird.

Unser Beispiel für den fertigen Prototyp:	Kaufpreis	Bei 1 Stück	Bei 5 Stück	Bei 20 Stück
MATERIAL:				
+ 2 Holzbrettchen	1,99	3,98	3,98	3,98
+ 1 Acrylplatte	4,82	4,82	4,82	4,82
+ 1 Netzteil	2,99	2,99	2,99	2,99
+ 1 LED Stripe	5m: 23,99	0,96	0,96	0,96
+ 4 Filzgleiter	64 St: 3,99	0,25	0,25	0,25
+ 8 Schrauben	100 St:	0,35	0,35	0,35
=**Materialeinzelkosten**	4,29	**13,35**	**13,35**	**13,35**
+ Dremel				
+ Säge	(49,99)*			
+ Schleifsteine	(..,..)*	11,38	2,28	0,57
=**Materialgemeinkosten**	11,38	**11,38**	**2,28**	**0,57**
FERTIGUNG:				
+				
=**Fertigungseinzelkosten**		**0,00**	**0,00**	**0,00**
+				
=**Fertigungsgemeinkosten**		**0,00**	**0,00**	**0,00**
= ***Herstellungskosten***		***24,73***	***15,63***	***13,92***
VERWALTUNG				
+				
=**Verwaltungsgemeinkosten**		**0,00**	**0,00**	**0,00**
VERTRIEB				
+ Marketing (Flyer, Plakate)	20,00	20,00	4,00	1,00
=**Vertriebsgemeinkosten**		**20,00**	**4,00**	**1,00**
= ***Verwaltungs-/Vertriebskosten***		***20,00***	***4,00***	***1,00***
= **Selbstkosten**		**44,73**	**19,63**	**14,92**

	Kaufpreis	Bei 1 Stück	Bei 5 Stück	Bei 20 Stück
MATERIAL:				
+				
+				
+				
+				
+				
+				
+				
=**Materialeinzelkosten**	___,___	___,___	___,___	___,___
+				
+				
+				
+				
=Materialgemeinkosten	___,___	___,___	___,___	___,___
FERTIGUNG:				
+				
+				
=**Fertigungseinzelkosten**	___,___	___,___	___,___	___,___
+				
+				
+				
=Fertigungsgemeinkosten	___,___	___,___	___,___	___,___
= ***Herstellungskosten***	_____	_____	_____	_____
VERWALTUNG				
+				
+				
=**Verwaltungsgemeinkosten**	___,___	___,___	___,___	___,___
+				
+				
+				
Vertrieb				
+				
+				
=**Vertriebsgemeinkosten**	___,___	___,___	___,___	___,___
= ***Verwaltungs-/Vertriebs-kosten***	_____	_____	_____	_____
= **Selbstkosten**				

jetzt seid ihr an der reihe

>> Sucht euch alle Kosten zusammen, die für Herstellung eures Produktes anfallen, ordnet sie der richtigen Kostenstelle zu und errechnet eure Selbstkosten. <<

(c) Karl-Heinz Laube / PIXELIO

finanzierung

Natürlich braucht ihr für euer Projekt auch Startkapital. Wir werden uns für die Kapitalbeschaffung an den Möglichkeiten einer Aktiengesellschaft (AG) orientieren. AGs befinden sich immer wieder in Situationen, in denen sie frisches Kapital benötigen, um schneller wachsen oder auch neue vielversprechende Projekte finanzieren zu können.

Hierfür kommt häufig die Eigenfinanzierung zum Einsatz. Bei der Eigenfinanzierung wird durch die Ausgabe von Aktien (Aktienemission) das bereits bestehende Grundkapital erhöht.

In der Regel bieten Aktiengesellschaften Anteilsscheine am Unternehmen zum Verkauf an. Investoren erhalten für ihr Geld ein Mitspracherecht bei der AG und werden am Gewinn beteiligt. Dem Unternehmen fließt frisches Geld zu und es erhöht sich somit der Handlungsspielraum.

Im Folgenden wird euch nun in Teilschritten erklärt, wie ihr dieses Prinzip auf euer Projekt anwenden könnt.

1. Zuerst müsst ihr festlegen, wie viel Kapital ihr für die Umsetzung des Projekts benötigt. Hierzu erstellt ihr am besten eine Tabelle, damit ihr eine gute Übersicht habt.

2. In unserem Beispiel kommen wir auf 150 €. Nun müsst ihr entscheiden, wie viel Anteilsscheine ihr verkaufen wollt. Wir haben im Beispiel der Einfachheit halber den Preis auf 1 € bestimmt. Es stehen also 150 Anteilsscheine zum Verkauf.

benötigtes Kapital	Betrag
Werkzeug	100
Material	50
Personal	0
Marketing	0
Summe	150

3. Anschließend geben alle Kaufinteressenten ein Angebot ab, wie viel Aktien eures Projektes sie kaufen wollen. Die Angebote müsst ihr sammeln, um danach die richtige Zuteilung auszurechnen.

Es werden zuerst alle Kaufwünsche addiert und dann jeder einzelne Kaufwunsch durch die Summe geteilt. Daraufhin erhaltet ihr eine Prozentzahl, die ihr nun mit 150 multipliziert. Das Resultat beschreibt die Anteile, welche dem Interessenten zustehen. Bei krummen Werten, wie sie in unserem Beispiel vorkommen, könnt ihr einfach runden.

In der unteren Tabelle ist die Thematik durch ein Beispiel veranschaulicht.

Kapitalgeber	Kaufwunsch	16,67 % Zuteilung	zugewiesene Anteile (gerundet)
A	200	33,33	33
B	150	25,50	25
C	100	16,67	17
D	150	25,50	25
E	150	25,50	25
F	150	25,50	25
Summe	900	100%	150

4. Jetzt habt ihr im Idealfall das nötige Geld und könnt mit eurem Projekt richtig durchstarten.

Bei Gewinnerzielung durch euer Projekt dürft ihr aber auf keinen Fall vergessen die Kapitalgeber am Gewinn zu beteiligen und ihnen eine Dividende auszuzahlen. Das ist der Betrag, den eine Aktiengesellschaft als Summe oder anteilig je Aktie an ihre Aktionäre ausschüttet.

Die meisten Aktiengesellschaften schütten allerdings nicht ihren gesamten Gewinn, sondern lediglich einen Teil davon (Ausschüttungsquote, zum Beispiel 65 %) an ihre Anteilseigner aus.

Die Höhe der Dividende ergibt sich aus der Anzahl der Aktien, die der Kapitalgeber besitzt.

Beträgt euer auszuschüttender Gewinn beispielsweise 100€, so bekommt Kapitalgeber A 22€ davon ausgezahlt.

Prototyp

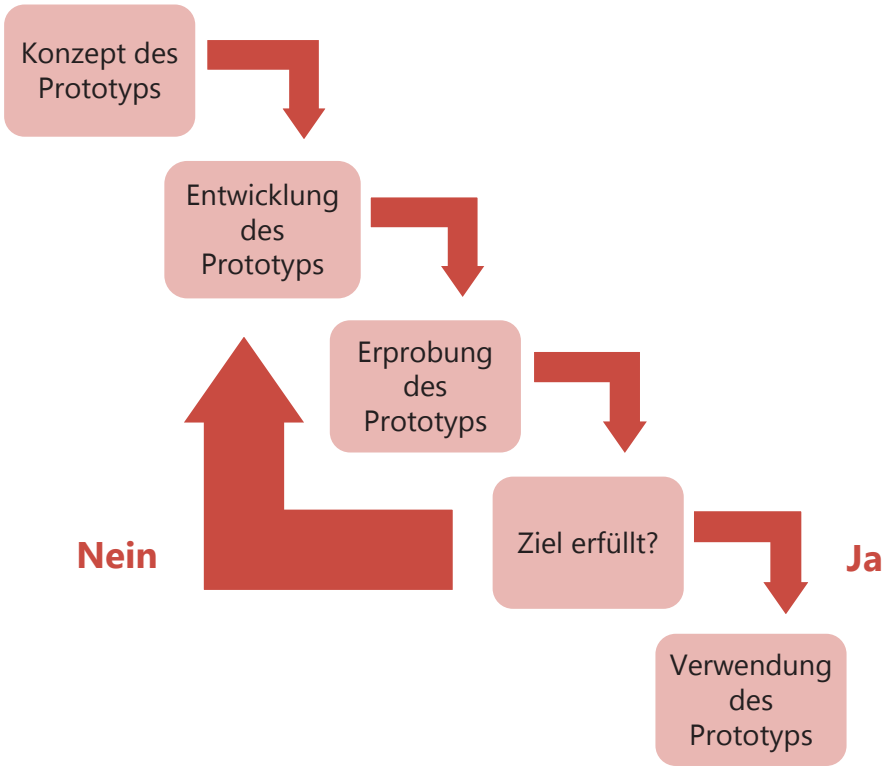
Bevor euer theoretisch geplantes Produkt in die Massenproduktion gehen kann, muss ein Testprodukt, der sogenannter Prototyp, hergestellt werden. Es ist ein erstes funktionsfähiges Produkt beziehungsweise Bauteil.

Anhand dieses Prototyps werden unter anderem Eigenschaften und Verhalten untersucht. Es kann Unterschiede in Design und Anforderungen zwischen Prototyp und Endprodukt geben, jedoch wird eine Verhaltensübereinstimmung angestrebt.

Erfolgsregeln beim Bau eines Prototyps:

1. Offenheit: Nur weil wir es noch nicht machen, muss es nicht schlecht sein.
2. Mut: Nicht alles, was gewagt wird, gelingt. Aber alles, was gelingt, wurde einmal gewagt.
3. Das Bessere verdrängt das Gute.
4. Jeder Fehlschlag ist ein Lernfortschritt.
5. Stellt viele Fragen!

Das allgemeine Vorgehen beim Bau eines Prototyps:



bauanleitung

Beim Bau eines LED-Schildes lauern an vielen Punkten im Produktionsprozess Gefahren.

Es muss gesägt, gebohrt, gelötet und geklebt werden. Lötdämpfe, Reinigungsmittel, Frässtaub und Kleber können gesundheitsschädliche Folgen haben.

Bitte immer mit Schutzbrille, Handschuhen arbeiten und keine Stäube und Gase einatmen. Sorgfalt und Achtsamkeit sind oberste Gebote.

Fragt im Zweifel eure Lehrkräfte!

1. Benötigte Materialien

Schneidbretter
Schrauben
Acrylglasscheibe (Größe je nach Maße der Schneidbretter)
LED-Strip mit Netzteil

Materialbedarf

Sägearbeiten

Werkzeug: Säge, Bohrer, Schraubendreher, „Dremel“ (Handbohrer mit hoher Drehzahl für die Gravurarbeiten),
Lötstation, Papier, Stifte, Klebeband, Lineal

2. Zersägen

Sägt von einem der Schneidbretter jeweils zwei Streifen von den beiden langen Seiten am Rand ab, erhält man zwei Stützen zum Halten der Acrylglasscheibe.

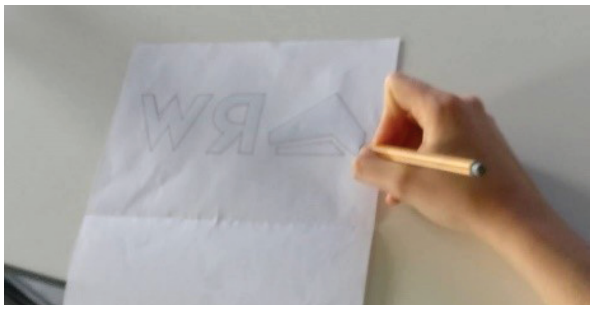
3. Bohren

Bohrt in das zweite Brett und in die erhaltenen Leisten Löcher und schraubt diese fest, sodass sie später der Acrylglasscheibe Halt geben können.

4. Acrylglas bearbeiten

Fertigt eine Vorlage eures gewünschten Logos spiegelverkehrt an und graviert es mit dem „Dremel" in die Scheibe.

Das Logo befestigt Ihr dazu als Anhaltspunkt dahinter.



Logo spiegelverkehrt auf Papier zeichnen.

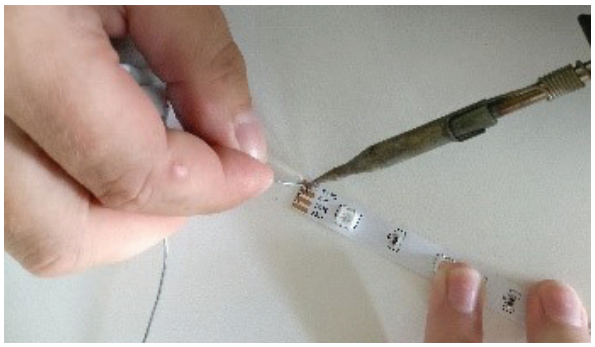
5. LED-Strip befestigen

Schneidet einen LED-Strip zurecht, verlötet ihn mit einem passenden Netzteil (orientiert euch dabei an den Farben der Kabel und den Beschriftungen) und setzt euren Prototypen zusammen.

Grundplate mit vorgebohrten Löchern

1mm-Löcher für die Schrauben auch in den Stützen vorbohren

Gravur des Logos mit der Hand



Anlöten des 12-Volt-Kabels des Netzteils an den LED-Strip

Der fertige Prototyp

(c) Jürgen Jotzo / PIXELIO

Produktmanagement

Warum braucht ihr einen Produktmanager?

Der Produktmanager ist die Schnittstelle aller Abteilungen, die für ein Produkt relevant sind. Dazu gehören zum Beispiel das Marketing, die Materialbeschaffung, die Herstellung, der Vertrieb und so weiter. Er muss also die unterschiedlichen Vorstellungen und Anforderungen der verschiedenen Abteilungen miteinander vereinbaren und so zu einer gemeinsam Lösung führen. Außerdem achtet der Produktmanager immer darauf, dass die Ziele und Anforderungen des Produkts nicht aus den Augen verloren werden. Dabei berücksichtigt er auch das Verhältnis zu möglichen Auftraggebern (Kunden). Es stehen vor allem zwei Kernfragen im Fokus:

1. Was erwartet der Auftraggeber (Kunden)? Was ist zu tun?
2. Wie genau werden wir das umsetzen?

Um diese Fragen zu beantworten, werden häufig zwei wichtige Dokumente eingesetzt:

1. Das Lastenheft
2. Das Pflichtenheft

Das **Lastenheft** beantwortet die Frage nach dem „Was" und enthält alle Anforderungen des Auftraggebers. Typische Inhalte des Lastenhefts sind:

- Beschreibung der Ausgangssituation (Warum wollen wir überhaupt das Produkt?)
- Anforderungen an das Produkt (z. B. Produktqualität, bestimmte Funktionen des Produkts usw.)
- Anforderungen an den Hersteller (z. B. Zuverlässigkeit, Termineinhaltung usw.)
- Aufgabenstellung (z. B. Daten und Mengen, Ablaufbeschreibung usw.)
- Offene Punkte

Das **Pflichtenheft** beantwortet die Frage nach dem „Wie" und beschreibt, wie die Anforderungen des Lastenhefts realisiert werden sollen. Typische Elemente des Pflichtenhefts sind:

- Zielbestimmungen (Welche Ziele sollen durch den Einsatz des Produktes erreicht werden? Was sind Musskriterien – also unbedingt notwendige Anforderungen? Was sind Wunschkriterien – also möglichst, aber nicht zwingend zu berücksichtigende Wünsche?)
- Produktbeschreibung (Wo wird das Produkt eingesetzt? Was sind die wichtigsten Funktionen des Produkts?)
- Beschreibung der Lösung, wie die Anforderungen des Auftraggebers umgesetzt werden, z. B. verwenden wir einen 12-Volt-LED-Strip von 20 cm Länge mit 12 LEDs. Die Farbe ist grün und kann nicht verändert werden.

jetzt seid ihr an der reihe

>> Benennt eine Person zum Produktmanager. Seine Aufgabe ist es, die Entwicklung des Produktes zu begleiten. <<

das Marketing

Marketing bedeutet rein wörtlich übersetzt so viel wie „auf den Markt bringen". Das Unternehmen schafft Leistungen (in eurem Fall ein Produkt) und orientiert sich immer an den Bedürfnissen der Käufer, um die Ziele des Unternehmens zu erreichen.

Das Marketing ist sehr vielfältig und umfassend. Deshalb solltet ihr euch mit Hilfe eines Marketingplans einige Gedanken über die Vermarktung eures Produkts machen, sodass eure Strategien auch euren Zielen gerecht werden. Er gibt dann den Weg für die Vermarktung des Produkts vor.

Der Marketingplan:

1. Produkt

- Welches Produkt möchtet ihr vermarkten?
- Welche Zielgruppe sprecht ihr mit eurem Produkt an?

2. Planung

- Was sind die Ziele eures Projekts?
- Wie hoch ist euer Budget für die Vermarktung?
- Welche Werbemaßnahmen wollt ihr treffen?

3. Umsetzung

- Nun müsst ihr eure Pläne umsetzen!

4. Kontrolle

- Sind Planung und Umsetzung gut verlaufen?
- Solltet ihr eure Werbemaßnahmen steigern oder verändern?
- Solltet ihr euer Produkt verändern?

1. Produkt:
Seid ihr in diesem Kapitel angekommen, habt ihr euch bereits für ein Produkt entschieden. In unserem Beispiel handelt es sich um ein selbst gebautes LED-Schild. Die Zielgruppe der Lampe werden vor allem die Lehrkräfte und Vertreter der Schule, aber auch SchülerInnen und deren Eltern sein. Auf diese Zielgruppe müsst ihr eure Werbemaßnahmen der Planungsphase ausrichten.

2. Planung:
Das oberste Ziel eines Unternehmens, beziehungsweise wie in eurem Fall, einer Schülerfirma, ist (im Normalfall) die Gewinnmaximierung. Damit genügend Gewinn erreicht werden kann, müssen auch möglichst viele Leute von eurem Produkt erfahren. Hier spielt vor allem euer Marketing-Budget eine Rolle. In unserem Beispiel ist dies auf 20 € begrenzt.
Zu den Werbemaßnahmen zählen insbesondere Antworten auf die Fragen „Wo können die Kunden das Produkt erwerben?" und „Wie können die Kunden von eurem Produkt erfahren?".

Wie können die Kunden von eurem Produkt erfahren?

- direkte Ansprache: Ihr könnt durch die Klassenzimmer gehen und euer Produkt vorstellen
- Durchsagen im Schulhaus
- Flyer/Plakate: Ein Beispiel mit einigen Anregungen findet ihr unten.
- schulinterne Veranstaltungen: Schulfest, Elternabend, Konzerte usw.

Wo können die Kunden das Produkt erwerben?

- indirekt: über Hausmeister oder das Sekretariat (haben festen Standpunkt & können gut erreicht werden)
- direkt: über eine eigene Homepage eurer Schülerfirma oder die Homepage der Schule

Hier ein Beispiel für einen möglichen Flyer:

Tipp: Flyer könnt ihr kostengünstig in verschiedenen Formaten im Internet bestellen, Plakate könntet ihr hingegen auch ganz einfach selbst in der Schule ausdrucken.

Vorderseite	Rückseite
•Name eurer Schülerfirma •Werbespruch •Großes Logo •Bild eures Produkts	•Ort der Erhältlichkeit •QR-Code der Homepage •Informationen über euch •Sonstige Bilder/Informationen

Benutzt auffällige aufeinander abgestimmte Farben und ansprechende Bilder. Achtet dabei aber darauf, dass der Flyer nur notwendige Informationen enthält und nicht zu „überladen" aussieht!

jetzt seid ihr an der reihe

>> Lasst eurer Kreativität freien Lauf und überzeugt eure Kunden! Viel Spaß! <<

(c) Rainer Sturm / PIXELIO

Preisfindung und Verkaufskalkulation

Bevor ihr euer Produkt zum Verkauf anbieten könnt, muss der Verkaufs- beziehungsweise Angebotspreis des Produktes kalkuliert werden.

Hierbei sind verschiedene Fragestellungen zu berücksichtigen:

• Wie hoch ist der Preis, den Nachfrager bereit sind, für ein Produkt zu zahlen?
Überlegt euch, wie viel ihr für das Produkt bezahlen würdet und ab wann ihr den Preis zu teuer findet. Es kann auch sinnvoll sein, die Meinung potenzieller Käufer mit einzubeziehen, beispielsweise mit Hilfe einer Umfrage in eurer Jahrgangsstufe oder eurer Schule.

• Wie hoch ist der Preis anderer Anbieter für ein vergleichbares Produkt?
Sucht im Internet oder in Geschäften nach ähnlichen Produkten und recherchiert die Preise, zu denen sie angeboten werden.

• Wie hoch sind die Kosten, das Produkt herzustellen und in einen verkaufsfähigen Zustand zu versetzen?
Hier verwendet ihr einfach die Selbstkosten, die ihr im Kapitel ‚Materialbeschaffung' bereits berechnet habt.

Für eure Unternehmung ist es am wichtigsten, möglichst keine Verluste zu machen, das heißt alle Kosten, die ihr für die Herstellung und den Verkaufs aufbringt, wieder zu erwirtschaften.

So bestimmt ihr den Preis auf Basis der Selbstkosten eures Produkts:

Verkaufskalkulationsschema:

Ihr berechnet den Verkaufspreis **p** mithilfe der Vollkostenrechnung, über die ihr bereits die Selbstkosten **k** des Produkts bestimmt habt (siehe Kapitel Materialbeschaffung).

Außerdem überlegt ihr euch einen Gewinnzuschlagssatz **g** (in Prozent), der zu den Kosten **k** addiert wird.

Formel: $\mathbf{p = k * (1 + g)}$

Beispiel LED-Schild:

Selbstkosten: **k** = 14,92 € / Stk.

Gewinnzuschlagssatz: **g** = 30 % = 0,3

Verkaufspreis: $\mathbf{p = k * (1 + g)}$ = 14,92 € / Stk. * (1 + 0,3) = 19,396 €/Stk. ≈ **20,00 €/Stk.**

Projektbericht

Einleitung	
Ausgangssituation	Beschreibt das Problem, das zur Durchführung des Projekts geführt hat (IST-Analyse).
Ziele	Nennt die Ziele, welche ihr mit dem Projekt beabsichtigt habt (SOLL-Analyse). Welche Erwartungen habt ihr an das Projekt?
Rahmenbedingungen	Beschreibt die Vorgaben Eures Projekts (bzw. die des Auftraggebers).
Aufgabenstellung	Grenzt das Projekt möglichst eindeutig von anderen Aufgaben ab.
Hauptteil	
	Stellt die Ergebnisse eures Projekts möglichst ausführlich dar. Eure Ausführungen sollten sich an folgenden Punkten orientieren: - Was ist das Ergebnis eures Projekts? - Wie seid ihr vorgegangen? - Wie war das Projekt organisiert? - Wie sahen Eure Pläne aus? (Ausgabenübersicht, Ablaufplan, Skizzen,..) - Was geht aus Sitzungsprotokollen hervor? - Welche Probleme sind aufgetreten?
Schluss	
	Schreibt euch an dieser Stelle auf, was ihr aus dem Projekt gelernt habt. Vergleicht das Ergebnis des Projekts mit euren Erwartungen aus der Einleitung.

Produktpräsentation

Am Ende eures Projektes kommt der Tag, an dem euer Produkt der Öffentlichkeit vorgestellt wird. Ihr solltet als Team unter Einsatz verschiedener Medien und mit begleitender Moderation einen geeigneten Rahmen schaffen, um eurer Produkt gekonnt in Szene zu setzen.

Der Präsentationsrahmen sollte sich an den potentiellen Kunden orientieren. Das heißt, es könnte etwa eine Präsentation vor anderen Klassen (zum Beispiel in der Aula) während der Schulzeit oder auch ein ganzer Präsentationsabend gestaltet werden. Bei Letzterem könnte ein größerer Personenkreis und eine somit breitere Masse an Kunden akquiriert werden, die das Produkt kaufen könnten.

Die Produkt-Präsentation bietet aber auch euch die Gelegenheit, zu zeigen, was ihr in den letzten Wochen gelernt und geleistet habt. Ihr erfahrt somit Wertschätzung für eure Arbeit, euer Engagement und euren Eifer, ein tolles Produkt zu entwickeln, herzustellen und zu vermarkten. Zudem zeigt ihr damit, dass ihr nicht nur ökonomisch denken, sondern auch dementsprechend handeln könnt. Ihr stellt eure Kenntnisse über Kosten-Nutzen-Vergleiche, Zielsetzungen und Zielbeziehungen unter Beweis sowie, dass ihr letztlich als mündige Bürger ökonomisch fundierte Entscheidungen auch im Privatleben treffen könnt.

Impressum

UNIVERSITÄT BAYREUTH
Didaktik der Ökonomie
Dr. Manuel Friedrich
Universitätsstraße 30
95447 Bayreuth
E-Mail: manuel.friedrich@uni-bayreuth.de

Die Erstellung dieser Schülerhandreichung war nur durch die Mitarbeit Studierender des Faches Lehramt Wirtschaftswissenschaften im Sommersemester 2017 möglich. Ein Dankeschön geht an Christin Trost, Dagmar Orendt, Tina Reng, Vanessa Jugenheimer, Christoph Schmidts, Marco Neubauer, Teresa Autsch, Marco Bernegg, Yvonne Rusmich, Katharina Maierhofer, Jacob Vonau, Fabian Lang & Alexander Pott für die inhaltliche Ausarbeitung dieser Projektmethode.

Für die Redation und die Zusammenstellung der Beitrage verantwortlich waren Julia Krätzschmar und Tobias Reim. Teilfinanziert durch Studienzuschüsse der RW-Fakultät.

UNIVERSITÄT BAYREUTH

Die Campus-Universität Bayreuth bietet eine Vielzahl fächerübergreifender Studiengänge und setzt so mit interdisziplinärem Denken neue Maßstäbe.

Die Zentrale Studienberatung unterstützt Sie beim Wechsel von der Schule an die Universität und in allen Phasen des Studiums.

Wir informieren und beraten Sie gerne!

Hier finden Sie uns:

Zentrale Studienberatung
(Gebäude ZUV)
Universitätsstraße 30
95447 Bayreuth

studienberatung@uni-bayreuth.de
www.studienberatung.uni-bayreuth.de

Ein Campus. Sechs Fakultäten. Unbegrenzte Möglichkeiten...