


Impulstagung des  
Schulnetz 21: Visionen,  
Selbstwirksamkeit und  
Glück - Gemeinsam  
Schule gestalten

**Wirtschaft & Gesellschaft  
mitgestalten: «myidea»  
fördert unternehmerisches  
Denken für eine nachhaltige Zukunft**

**Prof. Dr. Susan Müller, Berner Fachhochschule  
Aline Baumann, BBZ Olten**

27. November 2021

**Gefördert durch:**

 Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für  
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF  
**Staatssekretariat für Bildung,  
Forschung und Innovation SBFI**

**Getragen durch:**

**SDK  
CSD**





## Das Lehr-/Lernprogramm myidea

Im Vordergrund stehen ...

- die Entwicklung **unternehmerischer Kompetenzen**
- die Stärkung von **Eigeninitiative & Selbstwirksamkeit**

Bausteine sind:

- die Entwicklung einer **eigenen Geschäftsidee**
- **Wissen & Handwerkszeug**
- **Fallstudien**



# Ideengenerierung

Auf der Suche nach Geschäftsideen können mehrere Denkansätze nützlich sein



**Wir nutzen die folgenden drei Ansätze:**

**Ansatz 1:** «Trending»

**Ansatz 2:** «Problemlösungen»

**Ansatz 3:** «Die eigenen Stärken nutzen»

# Methode 1: Trending

## Sammeln von Trends

Welche langfristigen Trends zeichnen sich in den folgenden Themenbereichen ab:

- Sport (Beispiel-Trend: YouTube-Videos mit Sportprogrammen für zu Hause)
- Internet
- App-Entwicklung
- Handwerk
- Musik
- Beim Einkaufen
- Bei der Partnersuche
- **Welche weiteren Themenbereiche interessieren Sie?**

# Methode 1: Trending. Sammeln von Geschäftsideen, die von diesen Trends profitieren

## Welche Geschäftsideen profitieren von diesen Trends?

### Beispiel:

**Trend:** YouTube-Videos mit Sportprogrammen für zu Hause



**Idee:** Webseite mit individualisiertem Sportprogramm (z. B. durch Eingabe von Dauer und Trainingsschwerpunkt) als Freemium-Modell

**Wichtig:** Es muss sich noch nicht um ausgereifte Geschäftsideen handeln. Erste Ideenansätze reichen aus!

## Methode 2: Problemlösungen

Der Wunsch, Probleme zu beseitigen, hat schon zu vielen Geschäftsideen geführt

### Ansatz 2: Problemlösungen

- **Schritt 1:** Überlegen Sie sich, welche Probleme Sie nerven. (z. B. bei der Smartphone-Nutzung oder beim Einkaufen)
- **Schritt 2:** Machen Sie sich Gedanken: Welche Geschäftsideen würden diese Probleme beseitigen?

**Wichtig:** Es muss sich noch nicht um ausgereifte Geschäftsideen handeln. Erste Ideenansätze reichen aus!







**H&M**



Preis  
**4,95**

## Methode 3: Die eigenen Stärken nutzen



Überlegen Sie sich **fünf Stärken**, also Dinge, die Sie sehr gut können.



Treten Sie nacheinander vor die Klasse und stellen Sie den anderen genau diese fünf Stärken vor. Das ist keine Angeberei!



Überlegen Sie sich danach eine Geschäftsidee, bei der eine oder mehrere der eigenen Stärken eine wichtige Rolle spielen würde.

**Beispiel:** Heiko liebt Kostüme und Verkleidungen. Er ist ein grosser Cosplay\*-Fan, hat schon einige Outfits selber gestaltet und sie an Cosplay-Veranstaltungen getragen. Dort hat er viel Lob für seine Outfits erhalten.

➔ **Idee:** Heiko plant eine «Customized Cosplay Outfittery», also ein Geschäft, wo Cosplay-Fans sich Outfits nach ihren Wünschen schneidern und zusammenstellen lassen können.

\* Der Begriff «Cosplay» setzt sich aus «Costume» und «Play» zusammen. Fans von Mangas, Filmen oder Fantasie-Welten aus Geschichten treffen sich an grossen Events, auf denen sich viele als ihre Lieblingsfigur verkleiden. Unter anderem werden Szenen nachgespielt und Workshops mit Stars organisiert.

## 3. Leistungserstellung

Wie wird das Produkt oder die Dienstleistung erstellt?

- Welche Schlüsselaktivitäten müssen durchgeführt werden, damit das Nutzenversprechen eingelöst werden kann?
- Mit welcher Schlüsselpartnern wird zusammengearbeitet?

## 1. Nutzenversprechen

Worin besteht das Nutzenversprechen?

Welcher Wert wird für Kundinnen und Kunden geschaffen? Welches Problem wird für die Kundinnen und Kunden gelöst?

## 2. Zielgruppe:

Wer sind die Kundinnen und Kunden?

Wer ist die Hauptzielgruppe?

## 4. Ertragsmodell

### Kosten

Was sind die grössten Kostenblöcke?

### Umsätze

Wie werden Umsätze erzielt?

# Beispiel mymuesli

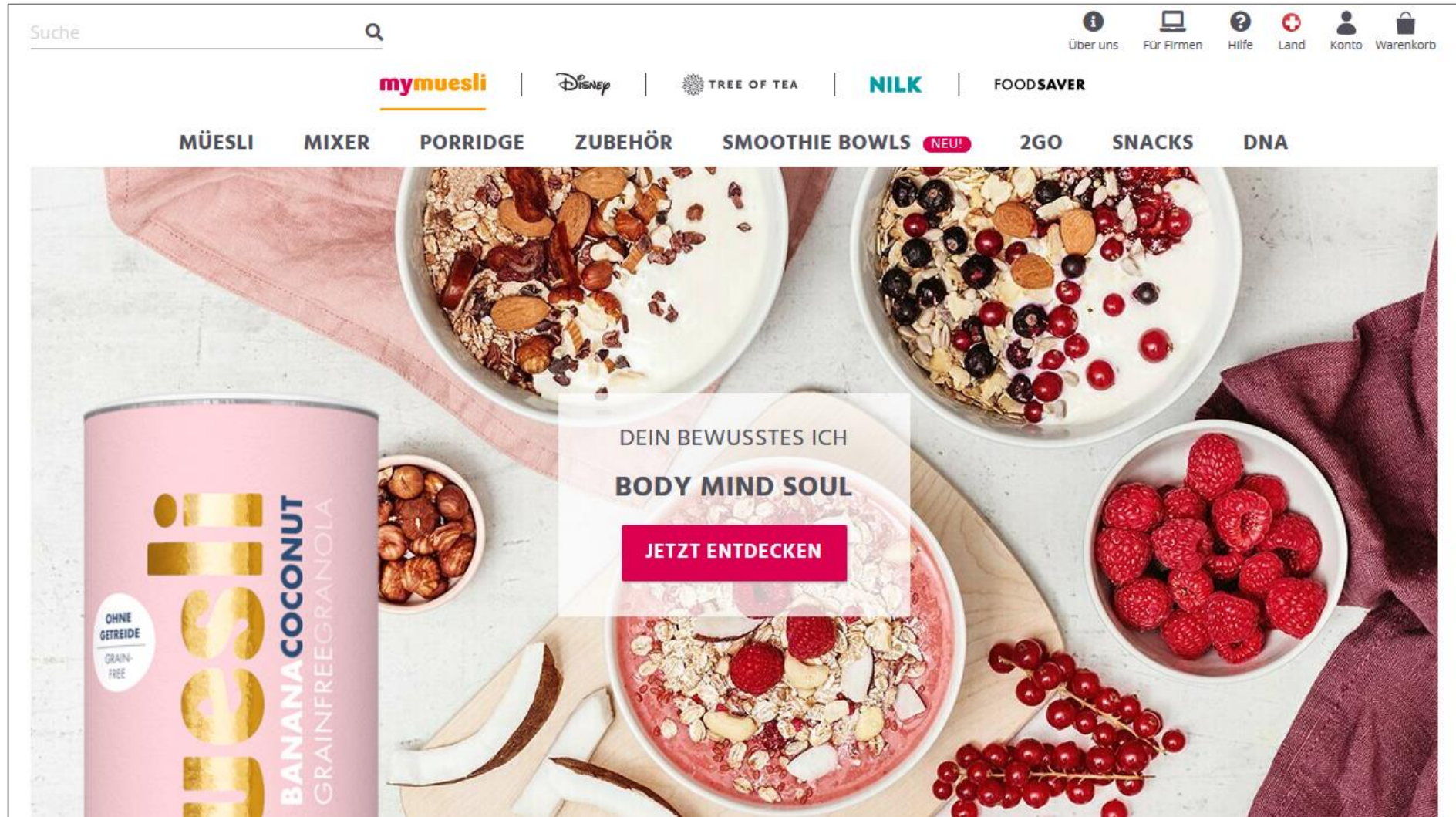


Bild: <https://ch.mymuesli.com/>



### 3. Leistungserstellung

Wie wird das Produkt oder die Dienstleistung erstellt?

- **Schlüsselaktivitäten**

- Bereitstellung & Bewerben der Online-Plattform
- Kauf hochwertiger Zutaten
- Mischen der individuellen Müeslis
- Organisation des Versands

- **Schlüsselpartner**

- Lieferanten für die Zutaten

### 1. Nutzenversprechen

Worin besteht das Nutzenversprechen?

Jede/r bekommt ihr/sein individuelles Biomüesli nach Hause geliefert?

### 2. Zielgruppe:

Wer sind die Kundinnen und Kunden?

KundInnen, die Wert auf bewusste Ernährung und Individualität legen

### 4. Ertragsmodell

**Grösste Kostenblöcke:** Zutaten, Personalkosten, Müsli-Mix-Maschine, Pflege und Weiterentwicklung der Webseite, Marketing

**Umsätze:** KundInnen bezahlen für die Müesli-Basis und für die weiteren Zutaten

# Was steckt hinter «myidea»?





«Unternehmerische Kompetenz bezieht sich auf die Fähigkeit, Chancen und Ideen umzusetzen und in Werte für andere zu verwandeln. Sie beruht auf Kreativität, kritischem Denken und Problemlösung, Eigeninitiative und Durchhaltevermögen und der Fähigkeit, mit anderen zusammenzuarbeiten, um Projekte zu planen und durchzuführen, die von kulturellem, gesellschaftlichem oder finanziellem Wert sind.»

**Quelle:** Europäischer Rat. (2018). *Empfehlungen des Rates vom 22. Mai 2018 zu Schlüsselkompetenzen für lebenslanges Lernen (Text von Bedeutung für den EWR)*. Amtsblatt der Europäischen Union.

→ Es geht also nicht nur um Unternehmensgründungen!





6 Module



6 bis 8 Wochen



Fokus auf den allgemein-  
bildenden Unterricht (ABU)



Ziel: Integrativer Bestandteil  
des Rahmenlehrplans ABU



Umfangreiches Lehr-  
/Lernmaterial auf myidea.ch



Erprobte, 4-tägige  
Weiterbildung für Lehrpersonen



**Entwicklung einer  
eigenen Geschäftsidee**



**Wissen und  
Handwerkszeug**



**Fallstudien**



**Pädagogisch-psychologische und  
wirtschaftswissenschaftliche  
Zusatzinformationen**

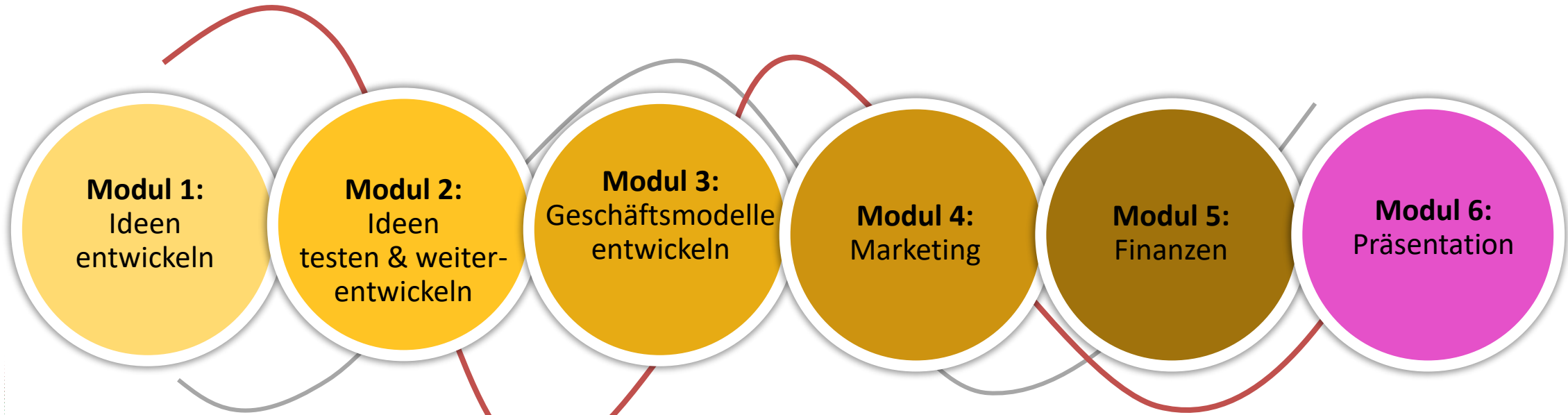


# Der Prozess: Entwicklung einer eigenen Geschäftsidee

- Lean Startup
- Minimum Viable Product

- 4P des Marketing
- Entrepreneurial Marketing
- Social Media für GründerInnen

- Was macht einen guten Pitch aus?
- Abschlusspräsentation vorbereiten

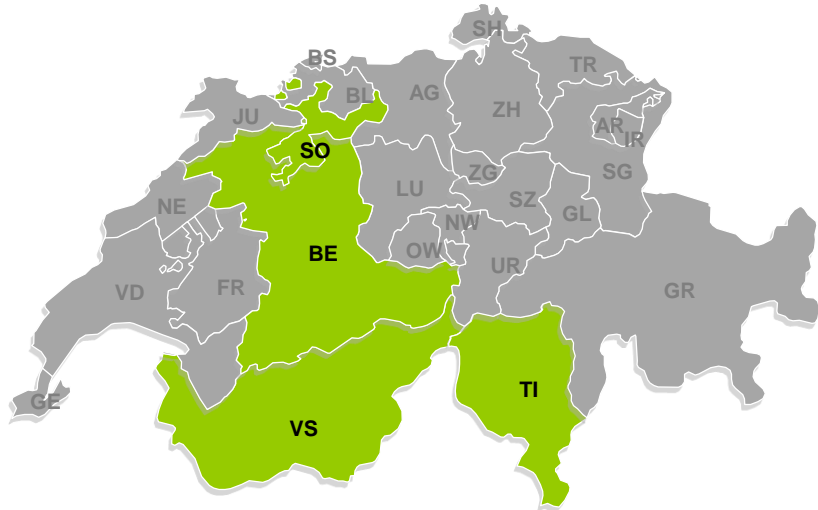


- Ideen generieren
- Ideen auswählen
- Teams finden
- Ideen bewerten

- Geschäftsmodell
- Businessplan
- Pitch Deck
- Alleinstellungsmerkmal

- Finanzierungsquellen
- Crowdfunding
- Bootstrapping
- Deckungsbeitrag und Break-Even-Point

# Stand der Umsetzung



- Circa 140 Lehrpersonen aus 4 Kantonen sowie der Pädagogischen Hochschule Zürich geschult
- ca. 1'500 Lernende erreicht plus aktuelle Durchführungen
- 20 ausgebildete UDH-Trainer\*innen
- In den nächsten Wochen werden weitere Lehrpersonen in den 4 Pilotkantonen geschult.

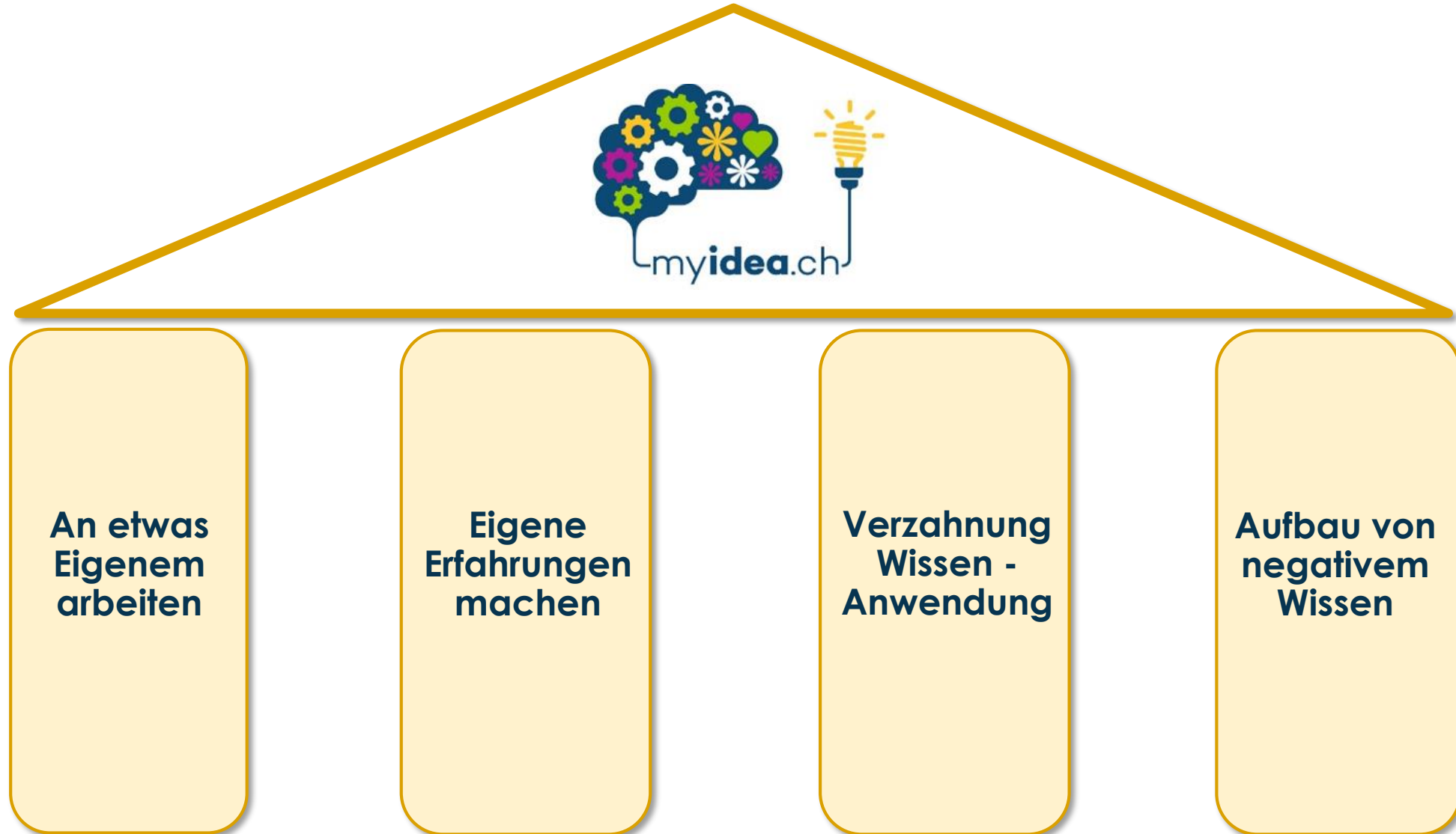
# Empfehlung der Schweizerischen Berufsbildungsämter-Konferenz SBBK zur Umsetzung von UDH

Anfang Oktober 2020 hat die Schweizerische Berufsbildungsämter-Konferenz SBBK eine Empfehlung zur Umsetzung des Projektes UDH an den Berufsfachschulen abgegeben.

Durch die Empfehlung wird die Chance erhöht, dass das Programm auch ausserhalb der vier Pilotkantone umgesetzt wird



# myidea.ch: Kern & Philosophie – Integration von Pädagogik- und Entrepreneurship-Perspektiven





# Beispiele im Unterricht und Verankerung im ABU



# Gürtel aus alten Fahrradschläuchen: Aspekt Nachhaltigkeit



# Einbindung abgewiesene Asylbewerbende: Sozialer Aspekt



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössische Migrationskommission  
EKM



Aktuell	Zuwanderung & Aufenthalt	<b>Flucht &amp; Asyl</b>	Staatsbürgerschaft & Citoyenneté	Identität & Zusammenhalt	Internationale Dimensionen	Projekte	Publikationen	Über uns	
---------	--------------------------	--------------------------	----------------------------------	--------------------------	----------------------------	----------	---------------	----------	--

[Startseite](#) > [Flucht & Asyl](#) > [Rückkehr](#)

[← Startseite](#)

## Flucht & Asyl

Asylpolitik

Schutz

Unterbringung und Betreuung

Integration

**Rückkehr**

## Rückkehr



### «Freiwillige» Ausreise oder Irregularität

Kann eine Wegweisung nach einem negativen Asylentscheid vollzogen werden, werden die betroffenen Personen aufgefordert, freiwillig auszureisen. Ab diesem Zeitpunkt steht ihnen, wenn sie in der Schweiz bleiben, lediglich Nothilfe zu. Die Einführung des Nothilfesystems beabsichtigte abschreckend zu wirken. Viele abgewiesene Asylsuchende reisen jedoch nicht freiwillig aus, sondern bleiben über lange Zeit in Nothilfestrukturen oder tauchen unter. Die wachsende Anzahl von Sans-Papiers aus dem Asylbereich stellt für die Behörden und die schweizerische Asylpolitik eine Herausforderung dar.

### Rückkehrberatung und -hilfe

Um die freiwillige Ausreise zu fördern, wird Asylsuchenden eine Rückkehrberatung, eine **individuelle finanzielle Rückkehrhilfe** und allenfalls eine materielle Zusatzhilfe für ein Eingliederungsprojekt im Herkunftsland angeboten. Gewährleistet wird die Beratung in den Bundeszentren von der International Organisation für Migration (IOM) und von kantonalen Rückkehrberatungsstellen.

## Aspekt Nachhaltigkeit





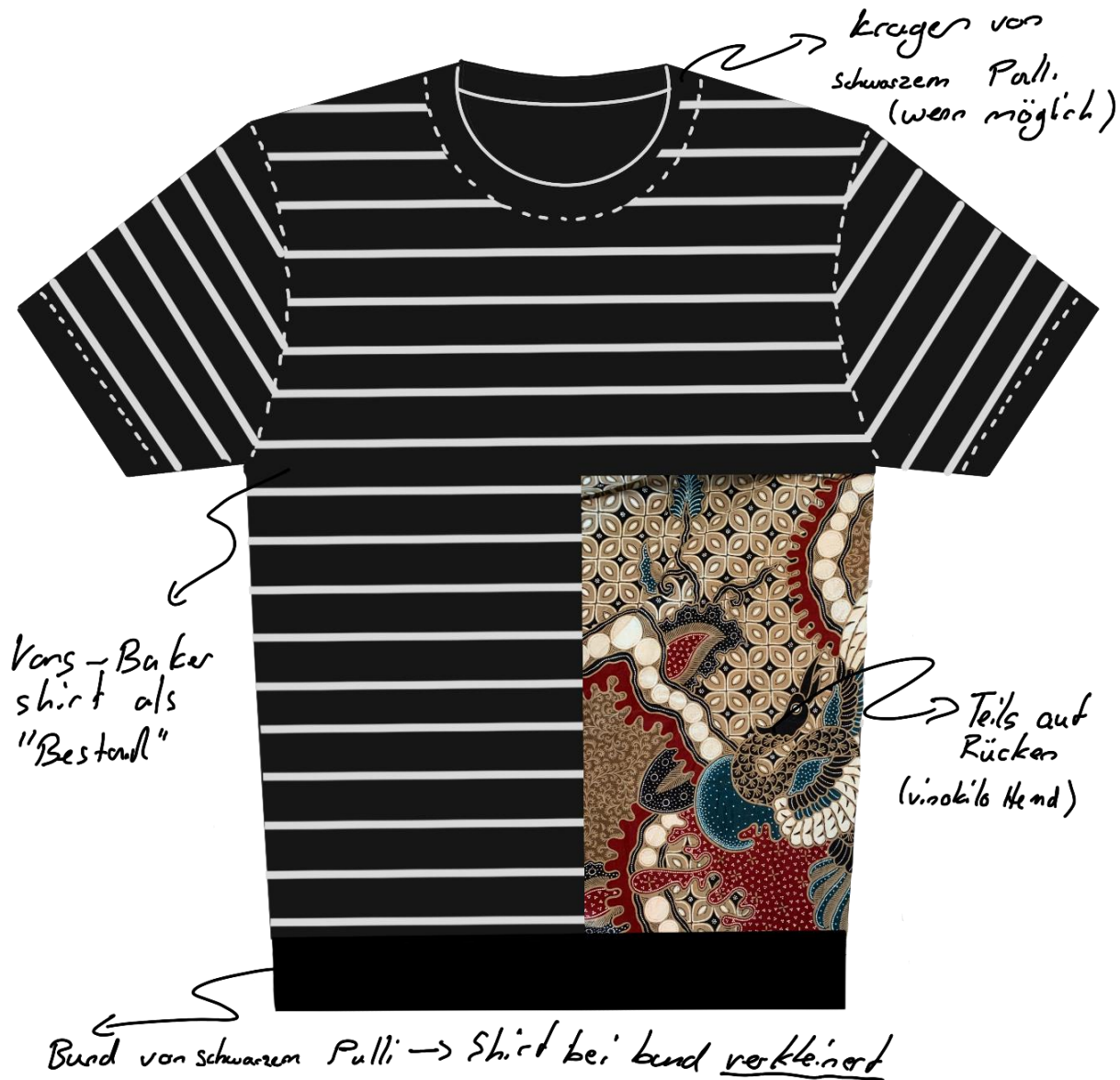
Wir wollen die Modeindustrie langfristig nachhaltiger gestalten.





Unser Rohmaterial sind ausgewählte Secondhand-Kleider.







Die Verarbeitung: Zu Beginn zu Hause mit der eigenen Nähmaschine.



Das fertige Produkt im Shooting.





Der Preis nachhaltigen  
Pullovers: 65.-







@\_icarus\_upcycling

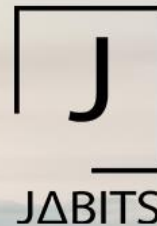


# Digitale Kompetenzen

01

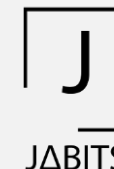


Gewohnheiten ändern ohne grossen Aufwand...!



# DAS PROBLEM

02



**01.**

## WAS IST DAS PROBLEM?

- Alles geht zu schnell
- Menschen sind gestresst
- Stress = schlechte Gewohnheiten

**02.**

## WOHER KENNEN WIR DAS PROBLEM?

- Eigene Erfahrung
- Sozial Media
- Freunde, Verwandte
- Momentane Situation (COVID-19)

**03.**

## FÜR WEN LÖSEN WIR DAS PROBLEM?

- Jugendliche
- Erwachsene
- (Alle)

# DIE LÖSUNG



JABITS-CHALLENGE

Hast Du Schwierigkeiten Deine Gewohnheiten zu ändern, bzw. aufzubauen?

Dann ist unsere Challenge genau das richtige für Dich!

Wir zeigen dir Schritt für Schritt, wie du in 30 Tagen eine Disziplin aufbaust, die dich im Leben weiterbringt. Hierbei erhältst du täglich verschiedene Aufgaben, wobei wir dir mit Beispielen erklären, wie diese Aufgaben dich deinem Ziel näher bringen.

[Jetzt starten](#)



## 30 Tage - Gesunde Ernährung

30 Tage

Aktiv

Öffentlich

0

CHF19.90



## 30 Tage - Fitness Programm

30 Tage

Aktiv

Öffentlich

0

CHF24.90



## 30 Tage - Anfängerkurs

30 Tage

Aktiv

Öffentlich

0

CHF22.90

# Sachkompetenz: Problemanalyse



von Fabio Bruni, Loris Valenza, Najlind Sulejmani

## Problemanalyse



zeitaufwändiges  
und mühsames  
Reifenwechseln



## Unsere Leistungen



zeitsparend



Reifenwechsel vor Ort



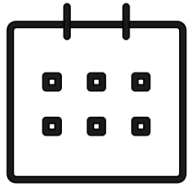
pflegen Ihres Autos



# Sachkompetenz: Alleinstellungsmerkmal



## Unsere Organisation



Onlinekalender  
für Termine



Schlüsselübergabe mit  
Kundschaft vereinbaren



Vertrauen zu Kundschaft  
aufbauen

# Methodenkompetenz: Sich selbst und die eigene Idee

The advertisement is divided into several sections. On the left, there are four service cards arranged in a 2x2 grid. Each card features a small image of the service, a price tag in a red box, and the service name in white text. To the right of these cards is a large photograph of three young men, presumably technicians, posing in a garage next to a white car. They are all giving thumbs up. Below the photo is a red banner with white text providing booking information. To the right of the red banner is the company logo, which includes a tire icon and the text 'MOBILE PIT-STOP'.

 <b>20CHF</b> AUTOWÄSCHE RUSSEN	 <b>60CHF</b> REIFENWECHSEL
 <b>20CHF</b> INNENREINIGUNG	 <b>ab 100CHF</b> NEUWAGEN AUFBEREITUNG

*Buchen Sie  
einen Termin  
078 609 85 26*

 **MOBILE  
PIT-STOP**

# Kompetenzförderung im RLP: Methoden- und Sprachkompetenz

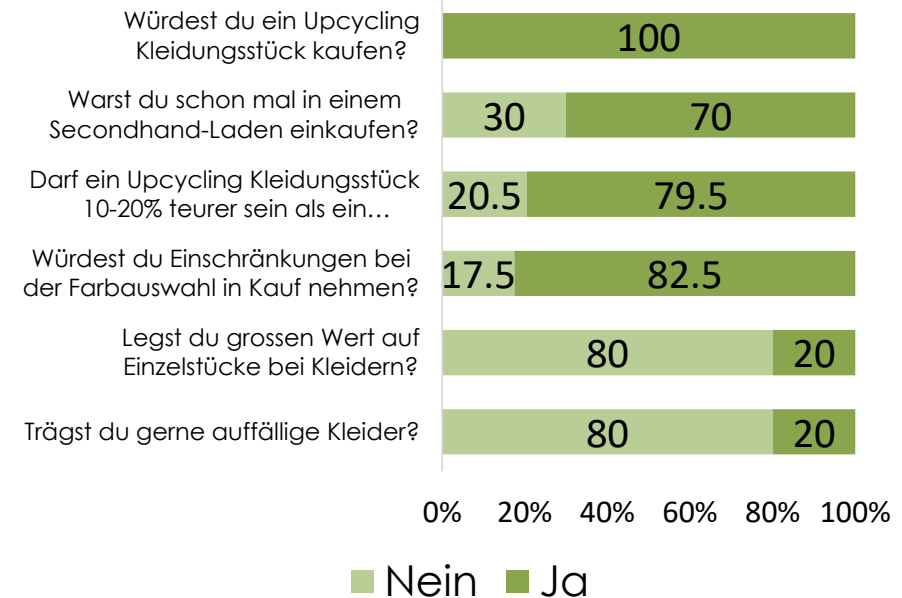
## Eigenes Handeln reflektieren: Lernjournal

Mini-Businessplan und Lernjournal

### Inhaltsverzeichnis

1.	<b>GESCHÄFTSIDE: STECKBRIEF</b> .....	5
	a) Was versteht man unter einer «Geschäftsidee»? .....	5
	b) MyBambooBike .....	5
	c) Ihre Geschäftsidee.....	5
	d) Reflexion.....	5
2.	<b>VISION</b> .....	5
	a) Was ist eine Vision? .....	5
	b) MyBambooBike .....	6
	c) Vision für Ihr Unternehmen .....	6
	d) Reflexion.....	6
3.	<b>NAME, LOGO UND TAGLINE</b> .....	6
	a) Was gilt es hinsichtlich des Namens, des Logos und der Tagline zu beachten? .....	6
	b) MyBambooBike .....	7
	c) Name, Logo und Tagline für Ihr Unternehmen .....	7
	d) Reflexion.....	7
4.	<b>DEMOVERSION / MINIMUM VIABLE PRODUCT</b> .....	8
	a) Was versteht man unter Demoverision und «Minimum Viable Product»?.....	8
	b) MyBambooBike .....	8
	c) Ihre Demoverision bzw. Ihr Minimum Viable Product .....	9
	d) Reflexion.....	9
5.	<b>GESCHÄFTSMODELL</b> .....	9
	a) Was ist ein Geschäftsmodell?.....	9
	b) MyBambooBike .....	10
	c) Ihr Geschäftsmodell.....	11
	d) Reflexion.....	11

## Feedback einholen: Umfrage, Experteninterview (Sprachebene)



# Kompetenzförderung im RLP: Sachkompetenz

## Beispiel mymuesli: Bestandteile des Geschäftsmodells



## myidea im ABU

- ✓ Die Lernenden nehmen sich als **selbstwirksam** wahr und stärken dadurch ihr Selbstvertrauen
  - ✓ Sie trainieren **Schlüsselkompetenzen**
  - ✓ Mit einem klar definierten Projekt fördern/stärken wir Kompetenzen, die für die Arbeitswelt im Wandel zentral sind. (**new work** = dezentral, digital, flexibel, individuell)
  - ✓ Das **vernetzte Denken** der Lernenden wird gefördert.
- Lernende erfahren Zusammenhänge und Wirkungsmechanismen der Berufswelt, indem sie von der Rolle der/des Arbeitnehmenden in jene des/der Gründer:in wechseln.



# Q&A

