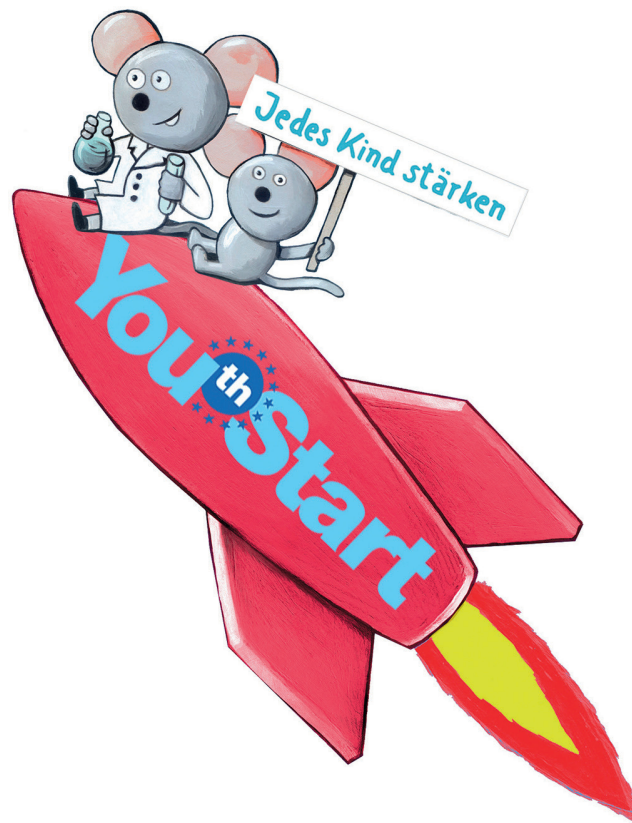




A1 Lemonade Stand Challenge

Verkaufen macht Spaß

Begleitmaterialien für Lehrer*innen



Andrea Bisanz • Heidi Huber • Eva Jambor • Valentin Mayerhofer

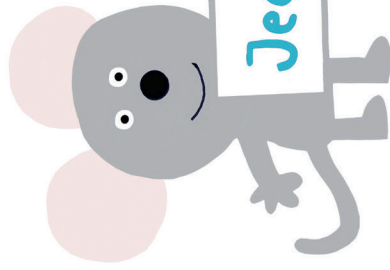
Diese Unterlage ist in Band 4 von „Jedes Kind stärken. Handbuch für Lehrer*innen“ enthalten. Den gesamten Band gibt es auf www.jedeskindstärken.at zum freien Download. Dort kann er auch gedruckt bestellt werden.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

 **Bundesministerium**
Bildung, Wissenschaft
und Forschung





Jedes Kind stärken

mit dem Youth Start Entrepreneurial Challenges Programm

FINDE IDEEN UND LASS SIE UNS GEMEINSAM UMSETZEN!		MACH DIR UND ANDEREN MUT UND PROBIERE ETWAS GANZ NEUES!		SETZE DICH UND DEINE IDEEN FÜR ANDERE EIN!	
IDEA CHALLENGE Ideen ins Rollen bringen Wir schaffen Wert  <input type="checkbox"/>	HERO CHALLENGE Du bist mein Vorbild  <input type="checkbox"/>	EMPATHY CHALLENGE Meine Gefühle – Deine Gefühle  <input type="checkbox"/>	STORYTELLING CHALLENGE Geschichten-Schloss  <input type="checkbox"/>	BUDDY CHALLENGE Anderen Mut machen  <input type="checkbox"/>	MY COMMUNITY CHALLENGE Gemeinsam Probleme lösen  <input type="checkbox"/>
MY PERSONAL CHALLENGE Mein Preis- und Wertgefühl entwickeln  <input type="checkbox"/>	LEMONADE STAND CHALLENGE Verkaufen macht Spaß  <input type="checkbox"/>	PERSPECTIVES CHALLENGE 20 Euro auf der Spur  <input type="checkbox"/>	TRASH VALUE CHALLENGE Aus Alt mach Wert  <input type="checkbox"/>	OPEN DOOR CHALLENGE Spuren entdecken  <input type="checkbox"/>	DEBATE CHALLENGE Miteinander philosophieren  <input type="checkbox"/>
REAL MARKET CHALLENGE „Junior Manager/in“ werden  <input type="checkbox"/>	START YOUR PROJECT CHALLENGE Ich starte durch!  <input type="checkbox"/>	EXTREME CHALLENGE In kleinen Schritten zu einem großen Ziel  <input type="checkbox"/>	BEA YES CHALLENGE Achte auf das, was dir guttut!  <input type="checkbox"/>	EXPERT CHALLENGE Ganzheitlich Lernen lernen  <input type="checkbox"/>	VOLUNTEER CHALLENGE Sich freiwillig engagieren  <input type="checkbox"/>

Das ganzheitliche Lernprogramm „Jedes Kind stärken“ fördert Eigeninitiative und Unternehmergeist von Kindern in der Primarstufe (www.jedeskindstaerken.at). Weitere kreative Lernunterlagen von der Primarstufe bis zur Sekundarstufe II findet man in sieben Sprachen auf www.youthstart.eu. In der Rubrik „Körper & Geist“ gibt es ein eigenes Achtsamkeitsprogramm mit Videos.



Challenges mit einem **GELBEN PIKTOGRAMM** leiten die Kinder an, unternehmerisch zu denken und zu handeln. Die **FARBE PINK** steht für Persönlichkeitsentwicklung; Gelernt wird empathisches und teamfähiges Handeln und der Glaube an sich selbst. Die **GRÜNE FARBE** bedeutet ein Training der Sozialkompetenz: Kinder lernen, Verantwortung für sich selbst, andere und die Umwelt zu übernehmen.

Jedes Kind stärken ...

... ist Titel, Ziel und Inhalt eines praxisorientierten, ganzheitlichen Lernprogramms, das für die **Volkschule** entwickelt wurde. Kernstück sind größere und kleinere Herausforderungen („**Challenges**“). Darunter verstehen wir Lernimpulse aus drei Kernbereichen, die für die Stärkung unserer Kinder relevant sind:

- **unternehmerisches Denken und Handeln**,
- **Persönlichkeitsentwicklung** sowie
- **soziales Engagement**.

Zur besseren Unterscheidung sind die Bereiche farbig markiert. Das gesamte Programm ist auf der vorherigen Seite abgebildet.

Jedes Kind stärken* ist Teil des „**Youth Start Entrepreneurial Challenges**“-Programms, mit dem Eigeninitiative und Unternehmergeist junger Menschen gefördert werden. Es wurde in Österreich für Kinder und Jugendliche von der Volksschule bis zur Oberstufe entwickelt und in sechs Sprachen übersetzt.



In der **A1 Lemonade Stand Challenge („Verkaufen macht Spaß“)** wird gemeinsam ein erstes Verkaufserlebnis geplant – von der Wahl eines selbst erzeugten Produkts oder einer Dienstleistung bis zum Verkaufsgespräch bei einem „Markttag“ an der Schule oder anderswo.

Das vorliegende Begleitmaterial für Lehrer*innen enthält Erläuterungen zu den Übungen sowie Kopiervorlagen mit weiterführenden Impulsen für die Kinder.

Durch das „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programm werden Kinder bei der Entfaltung ihrer Potenziale unterstützt.

Das belegt ein wissenschaftlicher Feldversuch, der von 2015 bis 2018 in Österreich, Slowenien, Portugal und Luxemburg mit ca. 30.000 Kindern und Jugendlichen durchgeführt wurde. Die Forschungsergebnisse zeigen, dass die Arbeit mit dem Programm in der Volksschule das Selbstwertgefühl der Kinder stärkt sowie Teamarbeit, Kreativität und vernetztes Denken fördert. Die Kinder lernen empathische Kommunikation und achtsamen Umgang mit sich selbst und anderen und entwickeln ihren Wortschatz weiter.

Wir wünschen den Kindern Ihrer Klasse viele anregende Lernmomente mit dieser Challenge!

Eva Jambor und Johannes Lindner, Herausgeber*innen

www.jedeskindstärken.at | www.ifte.at | www.youthstart.eu

* Alle Bände von *Jedes Kind stärken* sind auf www.jedeskindstärken.at digital frei verfügbar oder können dort gedruckt bestellt werden.

Inhalt:



A1 Lemonade Stand Challenge: Verkaufen macht Spaß

Kompetenzen	Seite 4
In 7 Schritten zum Ziel	Seite 6
Methodenblatt	Seite 13
Klassen-Arbeitsplan	Seite 14
Finanzplan	Seite 15










A1 Lemonade Stand Challenge

Verkaufen macht Spaß

Etwas zu verkaufen, verlangt genaue Planung und gute Teamarbeit. Schritt für Schritt wird das gelernt – von den ersten Verkaufsideen bis zum Verkauf auf einem Markttag: Die Idee wird geprüft, an Zielgruppen angepasst und so oft verändert, bis sie nachhaltig umgesetzt werden kann. Preise werden fixiert sowie Einnahmen und Ausgaben berechnet. Vor dem ersten Verkaufserlebnis werden auch noch Verkaufsgespräche trainiert.

In 7 Schritten zum Ziel:

-  1 Lesen & Fragen beantworten
-  2 Ideen sammeln
-  3 Idee prüfen
-  4 Markttag planen
-  5 Preise berechnen
-  6 Rücksichtsvoll handeln
-  7 Nachdenken



Kernkompetenz der Challenge:

Ich kann etwas verkaufen.

Der Markttag, von dem im Leseheft „Verkaufen macht Spaß“ und in der Challenge die Rede ist, kann im Rahmen eines Elternsprechtags oder einer anderen Schulveranstaltung organisiert werden. Er kann auch schulextern stattfinden, z. B. an einer anderen Schule, einer Universität, auf einem Wochenmarkt oder wo immer das möglich ist. Entscheidend ist, den Kindern die Möglichkeit eines (ersten) realen Verkaufserlebnisses zu geben.



Worum es geht – die Idee dahinter

Ein Lesetext zum Einstieg regt dazu an, selbst etwas zu verkaufen. Was muss man dabei bedenken? Durch vielfältige Impulse, Fragestellungen und Rechenbeispiele werden die Kinder Schritt für Schritt bei der Planung ihres ersten Verkaufserlebnisses begleitet: Sie finden gemeinsam eine Verkaufsidee (ein Produkt oder eine Dienstleistung), überprüfen diese wiederholt und suchen eine nachhaltige Form der Umsetzung. Sie stellen ihr Produkt her oder entwickeln ihre Dienstleistung. Sie lernen, dafür einen fairen Preis zu bestimmen und bereiten sich mit Rollenspielen auf ihr Verkaufserlebnis vor. Danach überlegen sie gemeinsam, was sie daraus gelernt haben.



Erklärvideo zur Challenge

www.youthstartchallenges.eu/A1Lemonadestand

Entrepreneurship-Kompetenzen laut Referenzrahmen

www.youthstartchallenges.eu/Referenzrahmen

- Ich kann meine Stärken nutzen, um mir motivierende Ziele zu setzen.
- Ich kann meine Ziele zuversichtlich und konsequent verfolgen.
- Ich kann einfache Vorhaben achtsam planen und deren Folgen bedenken.
- Ich kann meine Aufgaben allein oder im Team zu Ende führen, auch wenn es schwierig wird.
- Ich kann mich als Teil meines Umfelds begreifen und Verantwortung für die Erledigung meiner Aufgaben übernehmen.
- Ich kann mit anderen zusammenarbeiten.
- Ich kann verstehen, dass viele Ressourcen begrenzt sind, und mich kritisch mit Abfall auseinandersetzen.
- Ich kann den Preis eines selbst hergestellten Produkts errechnen.
- Ich kann mich in die Rolle einer Verkäuferin oder eines Verkäufers versetzen.

Kompetenzcheck

Schritt 2 und 3: Die Kinder entwickeln eine Verkaufsidee und passen sie ihren potenziellen Kund*innen Schritt für Schritt an.

Schritt 4: Mithilfe einer Vorlage erstellen die Kinder gemeinsam einen Arbeitsplan. Die Kinder reflektieren persönliche Stärken und übernehmen Verantwortung für bestimmte Aufgaben.

Schritt 5: Die Kinder können einen fairen Preis für ihr Produkt oder ihre Dienstleistung festsetzen und berechnen potenzielle Ausgaben und potenzielle Einnahmen.

Schritt 6: Die Kinder adaptieren ihre Verkaufsidee so lange, bis sie diese nachhaltig umsetzen können. Die Kinder führen Verkaufsgespräche als Rollenspiel und leiten davon ab, wie sie sich als Verkäufer*in verhalten sollen.

Schritt 7: Mit den Fragebögen schätzen die Kinder ihre in der Challenge erworbenen Kompetenzen selbst ein und reflektieren ihre Arbeit.



Vorbereitung für alle Arbeitsschritte

Alle Kinder erhalten das Arbeitsbuch mit den Übungen zu den einzelnen Arbeitsschritten und das Leseheft „Verkaufen macht Spaß“. Das Leseheft gibt es digital oder gedruckt (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstärken.at).





Lesen & Fragen beantworten



Die PowerPoint-Präsentation mit Bildern aus dem Leseheft „Verkaufen macht Spaß“ vorbereiten. Sie ist gemeinsam mit dem Leseheft auf www.jedeskindstaerken.at frei verfügbar.

Ü1: Verkaufen macht Spaß

Das Leseheft „Verkaufen macht Spaß“ lesen.

Die Kinder lesen es allein oder der Text wird in einem fragend entwickelnden Unterricht gemeinsam mithilfe der PowerPoint-Präsentation erarbeitet. Darin sind didaktische Hinweise zu den einzelnen Bildern enthalten.

*Die 9-jährige Julia besucht einen Flohmarkt. Sie und ihre Freund*innen überlegen, selbst etwas zu verkaufen. Was würden sie gern mit dem Gewinn machen? Sie organisieren schließlich selbst einen Markttag und nehmen dabei Rücksicht auf die Menschen und die Umwelt.*

Mit dem Lesetext stimmen sich die Kinder darauf ein, selbst einmal etwas zu verkaufen. In Ü1 beantworten sie Fragen zur Geschichte.

Ü2: Produkt oder Dienstleistung?

Die Kinder unterscheiden Waren von Dienstleistungen. Sie begründen ihre Entscheidung, vergleichen ihre Ergebnisse und diskutieren darüber.

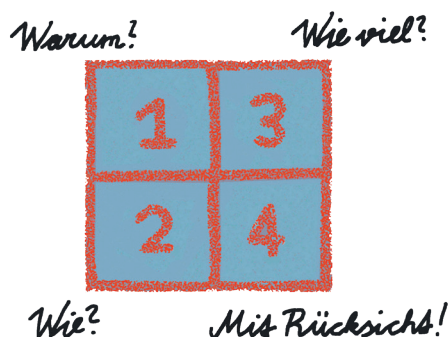


Diese Übung knüpft an die **A1 Perspectives Challenge – 20 Euro auf der Spur*** an. Darin lernen die Kinder einen einfachen Wirtschaftskreislauf kennen und setzen sich mit jener Rolle auseinander, die sie in der Wirtschaft spielen.



Ideen sammeln

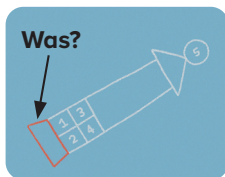
Die Schritte, die zum Verkaufserlebnis der Kinder führen, werden in einem „Tempelhüpfen“-Spiel skizziert. Dem Spiel liegt das „Nachhaltige Geschäftsmodell“ zugrunde (mit veränderter Reihenfolge der Kästchen):



* Die Challenge ist Teil von *Jedes Kind stärken, Band 3* (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstaerken.at).



Ü1: Was würdest du gern verkaufen?



Die Skizze im Arbeitsbuch der Kinder zeigt an, bei welchem Arbeitsschritt sich die Kinder gerade befinden. Gestartet wird bei **WAS**.

Denn zu Beginn einer Verkaufsidee steht die Frage: Welche Potenziale haben wir und welche Möglichkeiten sehen wir?

Für die Kinder umformuliert heißt das:

- Was kannst du gut und möchtest du zum Verkaufen nützen?
- Welches Problem nimmst du wahr, für das du gern eine Lösung finden würdest?
- Oder würdest du einfach gern jemandem eine Freude machen?

Die Kinder können hier an die Inhalte von drei Challenges anknüpfen:



In der **A1 Trash Value Challenge*** lernen sie, wie sie Abfall nützen können, um daraus etwas Wertvolles zu schaffen. Up-Cycling von Abfallprodukten könnte ein Zugang zu einer Verkaufsidee sein.



In der **A1 My Community Challenge*** setzen sie sich mit den „Nachhaltigen Entwicklungszielen der Vereinten Nationen“ (kurz „Global Goals“) auseinander und „erfinden“ Lösungen zu einem der globalen Probleme.

Dabei nehmen sie ein Problem wahr und suchen dafür eine Lösung. Auch das könnte ein Zugang für das Finden einer Verkaufsidee sein.



In der **A1 Idea Challenge – Wir schaffen Wert*** werden die Kinder dazu angeleitet, mithilfe eigener Ideen Wert zu schaffen. Auch dabei könnte eine Idee entstehen, die sich zum Verkauf eignet.

Die Kinder überlegen sich allein oder in Gruppen Verkaufsideen. Beim Finden der Ideen soll der Fantasie und Kreativität freier Lauf gelassen werden.

Die Ideen werden vor der Klasse präsentiert. Die Kinder begründen, warum sich ihr Produkt oder ihre Dienstleistung für den Verkauf eignet.

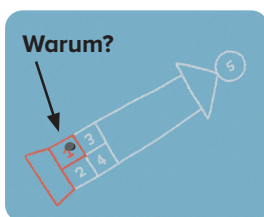
Beim Präsentieren gilt: **Jede Idee ist wertvoll und wird respektiert!**

Gemeinsam einigen sich die Kinder auf eine Verkaufsidee.



Idee prüfen

Ü1: Warum wollt ihr etwas verkaufen?



In diesem Abschnitt werden Fragen zum **Nutzen** gestellt:

Warum willst du etwas verkaufen?

Was hast du davon?

Welchen Nutzen haben andere?

Was sind deine bzw. eure Ziele?

Wer soll das Produkt oder die Dienstleistung kaufen?

* Die Challenges sind Teil von *Jedes Kind stärken, Band 2 (Trash Value Challenge)*, *Band 3 (My Community Challenge)* bzw. *Band 4 (Idea Challenge)* (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstaerken.at).



Die Kinder überlegen, welchen **Nutzen** sie und andere haben könnten, wenn sie etwas verkaufen. Sie sammeln auch Ideen, wofür sie das verdiente Geld verwenden wollen.

Im Leseheft gibt es ein Beispiel, dass die Kinder den „Roten Nasen“ ihr selbst verdientes Geld spenden. Das Beispiel soll Anlass zu einer Diskussion geben:

Was findet ihr besser? Das Geld für euch selbst zu verwenden oder für andere?

Gemeinsam einigen sich die Kinder auf Klassen-Ziele für ihr Verkaufserlebnis.

Beispiel: Mit dem verdienten Geld werden wir ... unterstützen *oder* gemeinsam einen Ausflug machen.

Ziele könnten auch sein: *Verkaufen lernen. Gemeinsam Spaß haben. Lernen, beim Verkaufen jemanden anzusprechen ...*

Wesentlich dabei ist, dass nicht ausschließlich monetäre Ziele genannt werden, sondern auch soziale bzw. gruppendynamische Vereinbarungen getroffen werden – wie z. B.: „Wir werden im Team gut miteinander arbeiten.“

Die gemeinsamen Klassen-Ziele werden auf ein Plakat geschrieben. Um Verbindlichkeit zu schaffen, könnten sie von allen Kindern unterschrieben werden.

Ü2: Passt eure Verkaufsidee?

Die Kinder versuchen, sich ihre möglichen Kund*innen vorzustellen und sich in sie einzufühlen. Fragen helfen dabei:

- Womit verbringt die Person ihre Zeit?
- Was könnte sie brauchen?
- Was macht ihr Freude?

Die Kinder erstellen Mini-Steckbriefe für drei Personen. Wenn sie dabei an Menschen denken, die sie kennen, fällt das leichter.

In einer Partnerarbeit oder vor der Klasse werden die porträtierten Personen vorgestellt.

Die Kinder können ausgehend von jedem Steckbrief auch eine **Personenbeschreibung** verfassen.

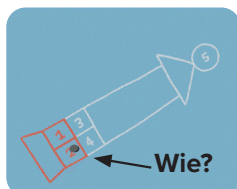
Gemeinsam wird in der Klasse überlegt, ob die Verkaufsidee zu diesen Kund*innen passt und wie sie gestaltet sein muss, damit sie den Kund*innen gefällt.

Die Kinder überprüfen ihre Verkaufsidee auch mit einer Recherche: Wären Menschen aus ihrem privaten Umfeld bereit, für ihre Verkaufsidee Geld auszugeben?



Markttag planen

Ü1: Wie setzt ihr eure Idee um?



Im nächsten Schritt geht es um die konkrete **Umsetzung** der Verkaufsidee:
Wie soll das Produkt aussehen? Woraus soll es bestehen?
Was braucht man zur Vorbereitung der Dienstleistung?
Wo könnte der Verkauf stattfinden?



Die Kinder zeichnen ihr Produkt oder beschreiben ihre Dienstleistung und sammeln Ideen, welche Materialien sie dafür benötigen.

Wo könnte der sogenannte Markttag stattfinden? Überlegen Sie gemeinsam mit den Kindern, was sich als Verkaufsort eignen könnte:

- Die eigene Schule (z. B. beim Elternsprechtag)?
- Eine andere Schule oder Universität?
- Ein öffentlicher Markt?
- Ein Altersheim? ...

Lassen Sie die Kinder überlegen, wer – je nach Verkaufsort – ihre Kund*innen sein könnten:
*Familienmitglieder und Freund*innen können zu jedem Verkaufsort kommen. An einer Universität werden die Hauptkund*innen Studierende sein, in einem Altersheim alte Menschen ...*

Legen Sie den Verkaufsort fest. Lassen Sie die Kinder dann noch einmal ihre Verkaufsidee überprüfen:

Passt mein Produkt oder meine Dienstleistung zu den Kund*innen, die unseren Verkaufsstand besuchen könnten?

Welcher Name (für Produkt oder Dienstleistung) könnte für die Zielgruppe attraktiv sein?

Welche Werbeaufschrift auf dem Stand könnte Kund*innen anlocken?

Könnten die Kund*innen das Produkt (oder die Dienstleistung) für jemand anderen kaufen, wenn es nicht genau zu ihnen passt?

Wie könnte man das in der Werbeaufschrift berücksichtigen?

(Beispiel: Das ideale Geschenk für Ihr Enkelkind, für Ihre Oma ...)

Ü2: So macht ihr einen Klassen-Arbeitsplan

Welche Arbeiten fallen an? Erarbeiten Sie gemeinsam mit den Kindern einen Klassen-Arbeitsplan. Sammeln Sie zuerst alle Aufgaben. Verteilt werden sie erst etwas später.

Der Arbeitsplan soll folgende Kategorien enthalten: **WAS? WANN? WER?**

Im Anhang finden Sie eine Vorlage.

Ü3: Was kannst du beitragen?

Beim **Stärken-Ecken-Spiel** erkennen die Kinder ihre Potenziale.

Vier Stärken, die für die Durchführung des Markttags relevant sind, werden kurz vorgestellt. Jede Ecke des Klassenzimmers steht für eine dieser Stärken:

Ideen haben – Basteln – Anderen etwas erklären – Rechenaufgaben lösen

Die Kinder fragen sich, was sie davon am liebsten machen und stellen sich in die passende Ecke.

Dort reden sie mit den anderen Kindern, die auch diese Ecke gewählt haben, wann und wobei sie diese Stärke zuletzt eingesetzt haben.



Auf dem Klassen-Arbeitsplan stehen die Aufgaben, die gemeinsam bis zum Markttag erfüllt werden müssen. Jedes Kind überlegt, für welche es seine Stärken am besten nützen kann, und meldet sich für bestimmte Aufgaben.

Laden Sie die Kinder dazu ein, sich auch mindestens eine Aufgabe zu suchen, die sie herausfordert und bei der sie etwas Neues lernen können!



Weitere kreative Ideen und Übungen, wie Kinder ihre Stärken entdecken – und lernen, diese einzusetzen, finden Sie in der **A1 Be A YES Challenge – Achte auf das, was dir guttut!***

Jedes Kind erstellt seinen persönlichen Arbeitsplan mit genauem Datum, bis wann die Arbeit erledigt sein muss. Wenn es eine Team-Aufgabe ist, werden auch die Namen der Team-Partner*innen notiert.

Ziel ist, dass jedes Kind für seine Aufgabe Verantwortung übernimmt und begreift, dass das gesamte Projekt nur möglich ist, wenn sich alle aufeinander verlassen können!

Ermutigen Sie die Kinder, sich auch außerhalb der Schule an genaue Planungen zu gewöhnen: für die eigene Geburtstagsparty zum Beispiel.

Für die Planung von Veranstaltungen in der Klasse oder Schule erhalten Sie auch Impulse von den Inhalten anderer Challenges:



die **A1 Storytelling Challenge – Geschichten-Schloss**** für ein Geschichten-Fest



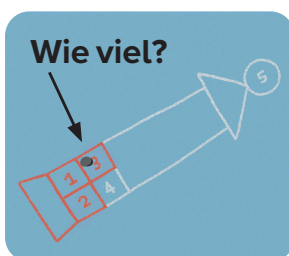
die **A1 Trash Value Challenge – „Aus Alt mach Wert“ – Objekte aus Abfall**** für ein Trash Value Festival zur Präsentation der eigenen Up-Cycling-Objekte



die **A1 My Community Challenge – Gemeinsam Probleme lösen**** für die Präsentation der Erfindungen aus der WILMA-Erfinder*innen-Werkstatt



Preise berechnen



Im nächsten Schritt dreht sich alles ums Geld.

Zuerst werden die Ausgaben und Einnahmen berechnet und am Ende dann der Gewinn.

Alle damit verbundenen Rechenvorgänge sind im Anhang als Übersicht in einem Finanzplan zusammengefasst. Dort steht auch ein Finanzplan als Kopiervorlage zum Ausfüllen für die Kinder zur Verfügung.

* Die Challenge ist Teil von *Jedes Kind stärken, Band 1* (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstaerken.at).

** Die Challenges sind Teil von *Jedes Kind stärken, Band 2 (Trash Value Challenge)* bzw. *Band 3 (Storytelling und My Community Challenge)* (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstaerken.at).



Ü1: Wofür müsst ihr Geld ausgeben?

Zu allen benötigten Materialien notieren die Kinder die Preise. So berechnen sie die Gesamtausgaben.

Nachdem sich die Kinder für ein Produkt entschieden haben, schätzen sie, wie viele Stücke davon aus den Materialien angefertigt werden können. Mithilfe dieser geschätzten Stückzahl werden die Ausgaben pro Stück errechnet (Gesamtausgaben dividiert durch geschätzte Stückzahl).

Sollte es möglich sein, gebrauchte Materialien zu verwenden, können Ausgaben gespart werden.

Ü2: Wie viel darf das Produkt kosten?

Im nächsten Schritt wird der Verkaufspreis errechnet. Ausgangspunkt dafür sind die Ausgaben pro Stück. Der Verkaufspreis muss höher sein, z. B. doppelt so hoch.

Der Faktor 2 wurde gewählt, damit im angegebenen Beispiel leicht gerechnet werden kann. In vielen Branchen wird mit anderen Faktoren gerechnet (z. B. Lebensmittelbranche <2, Gastronomie deutlich >2 oder Textilien, wo der Faktor 2 üblich ist).

Ob Kund*innen bereit sind, den so ermittelten Verkaufspreis zu bezahlen, können die Kinder durch eine weitere Recherche herausfinden: Sie befragen mindestens drei Personen dazu. Ist der Preis zu hoch, wird er korrigiert. Ebenso, wenn er deutlich zu niedrig ist!



In der **A1 My Personal Challenge – Mein Preis- und Wertgefühl entwickeln*** setzen sich die Kinder mit Preisen und ihrer Entstehung auseinander: Wie viel kostet etwas? Wie entstehen Preise? Warum kann ein Produkt unterschiedlich viel kosten?

Der Preis soll am Ende für alle fair sein! Für die Kund*innen und die Verkäufer*innen.

Wiederholen Sie mit den Kindern, wodurch Wert geschaffen wird: **durch gute Ideen, Wissen und Arbeitszeit.** Es ist fair, wenn die Kinder mehr verlangen als die reinen Ausgaben, da sie auch ihre Zeit, ihr Wissen und ihre guten Ideen in das Produkt investieren.



Wie man Wert schafft, lernt man in der **A1 Idea Challenge – Wir schaffen Wert.****

Damit das Verkaufserlebnis kein Verlustgeschäft wird, muss auch die Mindest-Stückzahl an verkauften Produkten errechnet werden.

Diese Mindest-Stückzahl muss auf jeden Fall verkauft werden, um die Ausgaben zu decken.

Um Gewinn zu machen, müssen also wesentlich mehr Stücke des Produkts hergestellt und verkauft werden.

Wichtige Fragen in diesem Zusammenhang:

- Wie lange werden die Kinder zur Herstellung dieser Anzahl von Produkten brauchen?
- Ist es realistisch, dass so viele Stücke verkauft werden?

* Die Challenge ist Teil von *Jedes Kind stärken, Band 3* (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstaerken.at).

** Die Challenge ist Teil von *Jedes Kind stärken, Band 4* (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstaerken.at).

**Ü3: Wie viel darf die Dienstleistung kosten?**

Der Verkaufspreis für die Dienstleistung wird ähnlich errechnet. Wieder wird recherchiert, wie viel potenzielle Kund*innen für die Dienstleistung zu zahlen bereit wären. Legen Sie auch hier wieder Wert darauf, dass der Preis am Ende fair für beide Seiten ist. Lassen Sie die Kinder darüber diskutieren, was sie als fair oder unfair empfinden.

Auch hier gilt, dass man nur Gewinn machen kann, wenn man eine bestimmte Mindest-Anzahl der Dienstleistung verkauft.

Ü4: Wie hoch sind eure Einnahmen?

Um die Einnahmen zu berechnen, wird der Verkaufspreis pro Stück mit der Anzahl der verkauften Stücke (oder Dienstleistungen) multipliziert.

Die Einnahmen sind aber nicht zu verwechseln mit dem Gewinn. Denn der wird ermittelt, wenn von allen Einnahmen die Ausgaben abgezogen werden.

**Rücksichtsvoll handeln**

Bei allen Arbeitsschritten orientieren sich die Kinder am **Nachhaltigen Geschäftsmodell**.

In diesem Schritt geht es nun um Fragen zur Nachhaltigkeit:

Wie könnt ihr bei der Herstellung eures Produkts oder eurer Dienstleistung achtsam und rücksichtsvoll mit den Menschen und der Umwelt umgehen?

Ü1: Handelt ihr rücksichtsvoll?

Um das herauszufinden, überprüfen die Kinder ihre Verkaufsidee mithilfe eines Fragebogens. Stellt sich heraus, dass die Umsetzung der Verkaufsidee nicht nachhaltig genug ist, können die Kinder noch Details daran ändern.



Was Nachhaltigkeit bedeutet, lernen die Kinder in der **A1 Idea Challenge – Wir schaffen Wert***

Bevor es mit dem Verkaufen losgeht, trainieren die Kinder Verkaufsgespräche. Dazu verkörpern sie in Rollenspielen sowohl Verkäufer*innen als auch Kund*innen.

Aus der Kund*innen-Perspektive heraus schlussfolgern sie, wie sie sich beim Verkaufen verhalten sollen:

höflich (mit einer Begrüßung beginnen), freundlich, Augenkontakt, lächeln, nachfragen ...

**Nachdenken****Ü1: Fragebogen für „Lemonade Stand Challenge Detektive“****Ü2: Wie gut gelingt dir das schon?**

Bei **Ü1** wird noch einmal über die gesamte Challenge reflektiert und diskutiert. Thema dabei ist auch, was man bei einem nächsten Markttag anders machen könnte.

Ü2 ist eine Selbst-Einschätzung des Gelernten.

* Die Challenge ist Teil von *Jedes Kind stärken, Band 4* (freier Download oder Bestellung unter www.jedeskindstaerken.at).



TRIO-Modell für Entrepreneurship

Nach der ganzheitlichen Definition für Entrepreneurship – dem TRIO-Modell – ist die Lemonade Stand Challenge dem Bereich **Core Entrepreneurial Education** zugeordnet. Dabei geht es um die Basisqualifikation unternehmerischen Denkens und Handelns: eigene innovative Ideen entwickeln sowie diese kreativ und strukturiert umsetzen.

Dauer der Challenge

Mindestens 7 Unterrichtseinheiten (exkl. Markttag).

Die Dauer hängt vom ausgewählten Produkt bzw. der ausgewählten Dienstleistung ab.

Eingangsvoraussetzungen

- Empfohlen für die 4. Klasse, ab der 3. Klasse möglich.
- Die Kinder können selbstständig einfache Rechnungen durchführen.
- Der grundlegende Umgang mit Geld ist den Kindern vertraut.

Kontext innerhalb des „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programms

Alle Challenges einzeln: www.youthstart.eu

Alle Bände von *Jedes Kind stärken*: www.jedeskindstärken.at

Die **A1 Lemonade Stand Challenge** dient als Einstieg für die **Lemonade Stand Challenges** der Niveaus A2 und B1.

Zu folgenden Challenges besteht ein enger Bezug, sie sollten am besten davor bearbeitet werden:

- **A1 Be A YES Challenge – Achte auf das, was dir guttut!**
- **A1 Trash Value Challenge – „Aus Alt mach Wert“ – Objekte aus Abfall**
- **A1 My Personal Challenge – Mein Preis- und Wertgefühl entwickeln**
- **A1 Perspectives Challenge – 20 Euro auf der Spur**
- **A1 Idea Challenge – Wir schaffen Wert**
- **A1 My Community Challenge – Gemeinsam Probleme lösen**



Weitere Materialien

Erklärvideos:

- „Wie funktioniert der Markt?“, www.youtube.com/watch?v=fXQLKU5xTbI
- „Wie funktioniert ein Unternehmen?“, www.youtube.com/watch?v=ZZID907BipM
- „Warum kosten manche Dinge mehr als andere?“, www.youtube.com/watch?v=F7RuUBmvpZw
- Erklärvideos, entwickelt für Studierende der WU Wien zur Begleitung von Volksschulkindern bei der Vorbereitung und Durchführung eines Markttags:
www.youtube.com/watch?v=ZguJ0k63j4Q&list=PLtpldeoJYus749C16PKyAfwgLq0KL5BY3

Quellen

Das Leseheft „Verkaufen macht Spaß“ wurde in einer Kooperation des Österreichischen Sparkassenverbandes, der Initiative for Teaching Entrepreneurship (IFTE) und des Zentrums für Entrepreneurship Education und wertebasierte Wirtschaftsdidaktik der KPH Wien/Krems entwickelt.

Autor*innen: Johannes Lindner, Gerald Fröhlich, Heidi Huber, Valentin Mayerhofer

Illustrator: Helmut Pokornig



Was?	Bis wann?	Wer?	✓
Skizze für Produkt (+ evtl. Verpackung) machen / Entwurf für Zubehör für die Dienstleistung erstellen			
Name für Produkt / Dienstleistung überlegen			
Dekoration für den Stand überlegen			
Aufschrift für Stand überlegen			
Materialliste erstellen (für Produkt / Dienstleistung und Stand-Dekoration)			
Preise der Materialien recherchieren			
Materialien sammeln, die es in gebrauchter Form gibt			
Materialien einkaufen			
Produkt (+ evtl. Verpackung) herstellen / Zubehör für Dienstleistung vorbereiten			
Produkte kontrollieren: Sind genügend Produkte vorhanden und funktionieren sie?			
Verkaufspreis für Produkt / Dienstleistung errechnen			
Preisliste oder Preisschilder schreiben			
Dekoration für Verkaufsstand basteln			
Text für Werbeplakat entwerfen			
Werbeplakat schreiben und gestalten			
Text für Flugblatt entwerfen (mit Datum, Ort und Uhrzeit des Markttags)			
Flugblatt schreiben und gestalten			
Zubehör für Verkaufsstand organisieren: Tisch, Plakatständer, evtl. Sessel			
Kassa mit Wechselgeld für den Markttag vorbereiten			
Quittungen vorbereiten			
Produkte / Zubehör für Dienstleistung und Stand-Dekoration zum Ort des Markttags transportieren			
Schere, Kleber, Stifte, Papier ... für den Markttag mitnehmen			
Stand dekorieren am Markttag			
Verkaufsgespräche führen am Markttag			
Quittungen ausstellen und Wechselgeld herausgeben am Markttag			
Abfall sammeln und entsorgen am Markttag			



FINANZPLAN

	Produkt	Dienstleistung
GESAMTAUSGABEN	<p>Wie viel kosten die Materialien?</p> <p>= Ausgaben</p> <p>20 € + 80 € <u>100 €</u></p> <p>Schätze, wie viel Stück ihr herstellen könnt.</p> <p>Schätzung: 200 Stück</p> <p>Gesamtausgaben : Stückzahl = Ausgaben pro Stück 100 € : 200 Stück = 0,5 € (= 50 Cent)</p>	<p>Wie viel kosten die Materialien?</p> <p>= Ausgaben</p> <p>100 € + 200 € <u>300 €</u></p> <p>Gibt es noch Ausgaben, wie z. B. Saalmiete, Kleidung ...?</p>
VERKAUFSPREIS	<p>Damit am Ende Geld übrig bleibt, muss der Preis des Produkts höher sein als die Kosten – z. B. doppelt so hoch.</p> <p>Ausgaben pro Stück x 2 = Preis pro Stück 0,5 € x 2 = 1 €</p> <p>Wie viel Stück müsst ihr verkaufen, damit Geld übrig bleibt?</p> <p>Gesamtausgaben : Verkaufspreis pro Stück = Mindest-Stückzahl an verkauften Produkten (sonst Verlust)</p> <p>100 € : 1 € = 100 Stück (sonst Verlust)</p>	<p>Schätze, wie viel die Kund*innen dafür zahlen?</p> <p>Schätzung: 5 € (z. B. pro Ticket)</p> <p>Ist das fair für alle?</p> <p>= Preis pro Dienstleistung (DL)</p>
EINNAHMEN	<p>Preis pro Stück x verkaufte Stück = Einnahmen</p> <p>1 € x 200 Stück = 200 €</p> <p>maximale Stückzahl → maximale Einnahmen</p>	<p>Schätze, wie viele Zuschauer*innen kommen werden.</p> <p>Schätzung: 80 Zuschauer*innen</p> <p>Preis pro DL x verkaufte DL = Einnahmen</p> <p>5 € x 80 = 400 €</p>
GEWINN	<p>200 € - 100 € <u>100 €</u></p>	<p>Einnahmen - Ausgaben <u>Gewinn</u></p> <p>400 € - 300 € <u>100 €</u></p>



FINANZPLAN

	Produkt	Dienstleistung
GESAMTAUSGABEN	<p>Wie viel kosten die Materialien?</p> <p>= Ausgaben</p> <p>€ € €</p> <p>Schätze, wie viel Stück ihr herstellen könnt.</p> <p>Schätzung: _____ Stück</p> <p>Gesamtausgaben : Stückzahl = Ausgaben pro Stück</p> <p>_____ € : _____ = _____ €</p>	<p>Wie viel kosten die Materialien?</p> <p>= Ausgaben</p> <p>€ € €</p> <p>Gibt es noch Ausgaben, wie z. B. Saalmiete, Kleidung ...?</p>
VERKAUFSPREIS	<p>Damit am Ende Geld übrig bleibt, muss der Preis des Produkts höher sein als die Kosten – z. B. doppelt so hoch.</p> <p>Ausgaben pro Stück x 2 = Preis pro Stück</p> <p>_____ € x 2 = _____ €</p> <p>Wie viel Stück müsst ihr verkaufen, damit Geld übrig bleibt?</p> <p>Gesamtausgaben : Verkaufspreis pro Stück = Mindest-Stückzahl an verkauften Produkten (sonst Verlust)</p> <p>_____ € : _____ € = _____ Stück</p>	<p>Schätze, wie viel die Kund*innen dafür zahlen?</p> <p>Schätzung: _____ €</p> <p>= Preis pro Dienstleistung (DL)</p> <p>Ist das fair für alle?</p>
EINNAHMEN	<p>Preis pro Stück x verkaufte Stück = Einnahmen</p> <p>_____ € x _____ Stück = _____ €</p> <p>maximale Stückzahl</p> <p>maximale Einnahmen</p>	<p>Schätze, wie viele Zuschauer*innen kommen werden.</p> <p>Schätzung: _____ Zuschauer*innen</p> <p>Preis pro DL x verkaufte DL = Einnahmen</p> <p>_____ € x _____ = _____ €</p>
GEWINN	<p>€ - € _____ €</p>	<p>Einnahmen - Ausgaben Gewinn</p> <p>€ - € _____ €</p>

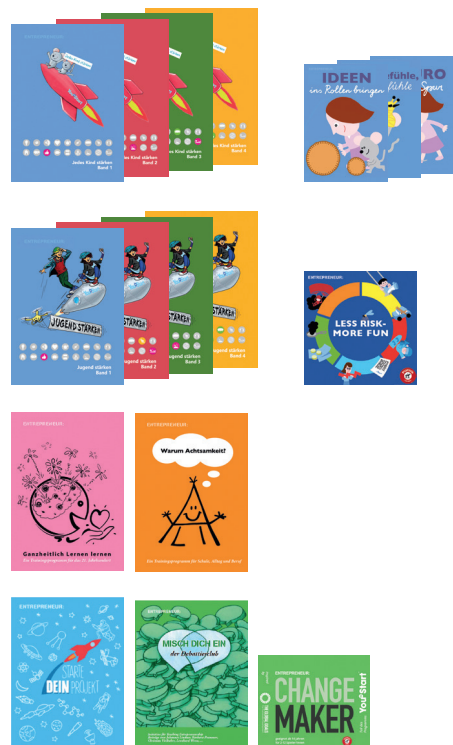
Weiterführende Erklärvideos und Websites

Zur Lemonade Stand Challenge:

- „Wie funktioniert der Markt?": www.youtube.com/watch?v=fXQLKU5xTbI
- „Wie funktioniert ein Unternehmen?": www.youtube.com/watch?v=ZZID907BipM
- Erklärvideos, entwickelt für Studierende der WU Wien zur Begleitung von Volksschulkindern bei der Vorbereitung und Durchführung eines Markttages: www.youtube.com/watch?v=ZguJ0k63j4Q
- „Warum kosten manche Dinge mehr als andere?": www.youtube.com/watch?v=F7RuUBmvpZw

Unterrichtsmaterialien aus der Reihe ENTREPRENEUR:

- Jedes Kind stärken, Band 1–4 (Primarstufe)
- Lesehefte (Primarstufe): Ideen ins Rollen bringen, Meine Gefühle, deine Gefühle, 20 Euro auf der Spur, Gemeinsam Probleme lösen, Wir schaffen Wert, Verkaufen macht Spaß
- Jugend stärken, Band 1–4 (Sekundarstufe I)
- Less risk – more fun (Brettspiel)
- Ganzheitlich Lernen lernen. Ein Trainingsprogramm für das 21. Jahrhundert
- Warum Achtsamkeit? Ein Trainingsprogramm für Schule, Alltag und Beruf
- Starte Dein Projekt
- Misch dich ein – der Debattierclub
- Changemaker (Kartenspiel)



Bestellung: www.ifte.at/entrepreneur

Jedes Kind stärken ist ein ganzheitliches Lernprogramm für die Primarstufe.

Es ist Teil des „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programms, das für Kinder und Jugendliche von der Volksschule bis zur Oberstufe entwickelt wurde.

Alle **Kompetenzniveaus (von A1 = Primarstufe bis B2 = Sekundarstufe II)** stehen auf www.youthstart.eu auf **Deutsch, Englisch** und zum Teil in fünf weiteren Sprachen zum freien Download bereit.

Unter der Rubrik „**Körper & Geist**“ findet man das *Youth Start Achtsamkeitsprogramm* und kurze Videos mit Körperübungen zur Aktivierung & Konzentration.



Youth Start
ENTREPRENEURIAL
CHALLENGES
www.youthstart.eu



Für das Programm **Jedes Kind stärken** gibt es auch eine eigene Website:
www.jedeskindstaerken.at

Dort sind alle Lernunterlagen inklusive Erklärvideos digital frei verfügbar und können gedruckt bestellt werden.

Nutzungsbedingungen:

Alle Materialien für Lehrer- und Schüler*innen aus dem „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programm stehen unter der Creative-Commons-Lizenz. Sie dürfen die Unterlagen in jedwedem Format oder Medium vervielfältigen und weiterverbreiten. Voraussetzung ist die korrekte Namensnennung. Sie dürfen die Materialien nicht kommerziell nutzen. Sie dürfen die Unterlagen bearbeiten, aber nur unter derselben Lizenz wie das Original verbreiten. Details siehe: www.creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de

Haftungsausschluss:

Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung des Inhalts dar, welcher nur die Ansichten der Verfasser wiedergibt, und die Kommission kann nicht für eine etwaige Verwendung der darin enthaltenen Informationen haftbar gemacht werden.

Impressum:

Herausgeber*innen: **Eva Jambor, Johannes Lindner**

IFTE – Initiative for Teaching Entrepreneurship
im Tribe.Space, Kandlgasse 19-21, 1070 Wien

Autor*innen: **Andrea Bisanz, Heidi Huber, Eva Jambor, Valentin Mayerhofer**

Mitarbeit: **Johannes Lindner, Marietta Steindl**

Redaktion: **Martin Obermayr**

Gestaltung: **Peter Stromberger (Layout und Piktogramme), Valentin Mayerhofer (Layout), Helmut Pokornig (Titelbild und Illustrationen), Lukas Philippovich (Infografik „Jedes Kind stärken“), Stefan Torreiter (Smileys), www.flaticon.com (Fußabdruck-Icon von Freepik)**

Diese Unterlage ist gedruckt als Teil von Jedes Kind stärken. Handbuch für Lehrer*innen, Band 4 erschienen.

Titel: **Jedes Kind stärken. Handbuch für Lehrer*innen, Band 4**

1. Auflage: **Wien/Salzburg 2020**

ISBN: **978-3-200-06931-2**

Bestellung: **www.jedeskindstaerken.at**



© 2020 Initiative for Teaching Entrepreneurship
www.ifte.at



Die Einführung von **Jedes Kind stärken** an Salzburger Volksschulen wird vom **Land Salzburg** unterstützt.