

Pitch Deck 2023/2024

**23BY098**

# HUMENT



Schulpatin:  
Katja Droste Zingone

Rudolf-Steiner-Schule  
Gröbenzell

Ein JUNIOR Unternehmen  
**JUNIOR**  
*Wirtschaft erleben*



## HUMENT- START DOING!

### Agenda

- Management Summary
- HUMENT: Unsere Geschäftsidee
- Das Spiel
- Das sind wir
- Unsere Wettbewerber & Was uns besonders macht
- Marketing und Sales inkl. Zielgruppenanalyse
- Finanzen
- Unsere Zukunftspläne





# Management summary

## Unser Ziel

Menschen zum Nachdenken und mehr Umweltbewusstsein anregen



## Unser Produkt

- Ein Brettspiel über Nachhaltigkeit
- Die Spieler lernen Umweltprobleme und deren reale Lösungsmöglichkeiten kennen
- Wir bieten ein spannendes, spaßiges und informatives Spielerlebnis!

Spielpreis: 39€ Produktionskosten: 30€

## Besonderheiten

Plane als Spielbrett & Röhre als Verpackung sind einzigartig und sorgen für Robustheit und Transportfähigkeit.

## Vermarktung

Märkte, Social-Media, Newsletter, Spielwarenläden

-1-

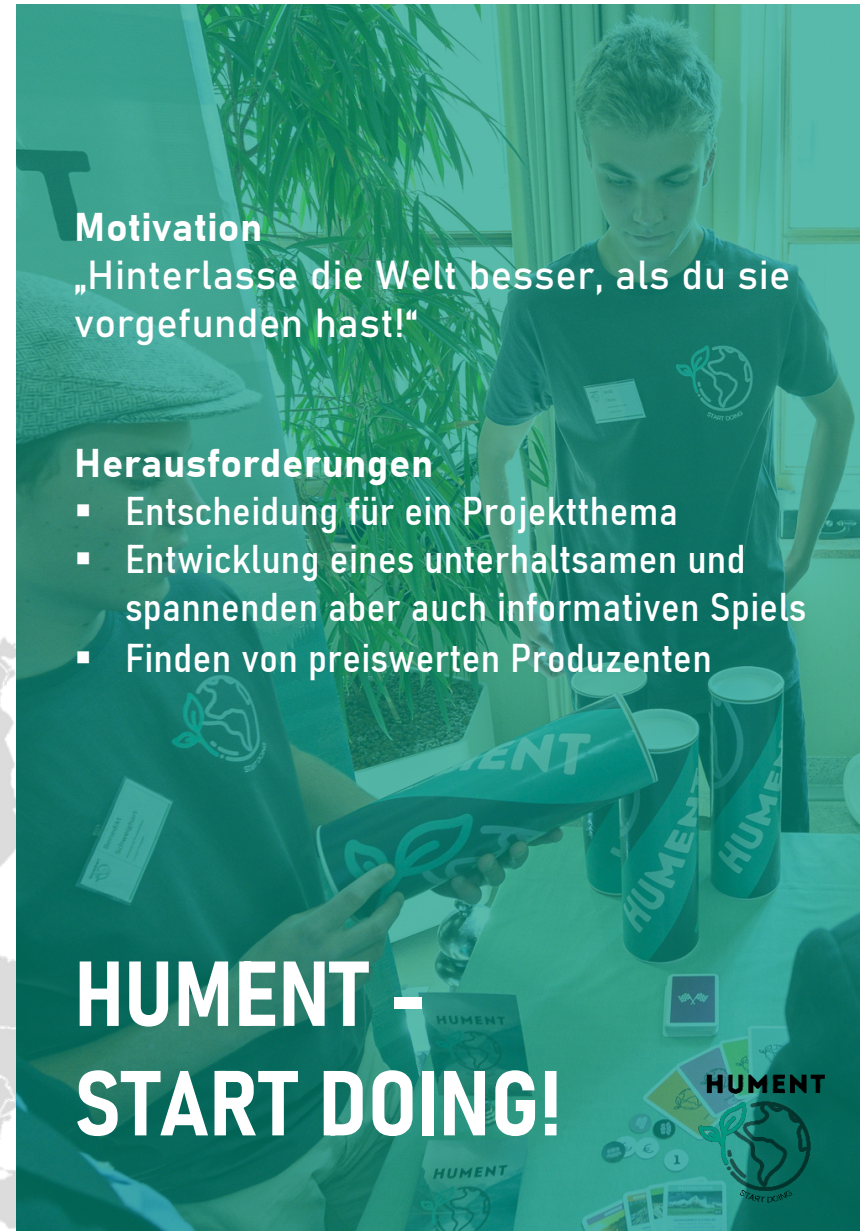
## Motivation

„Hinterlasse die Welt besser, als du sie vorgefunden hast!“

## Herausforderungen

- Entscheidung für ein Projektthema
- Entwicklung eines unterhaltsamen und spannenden aber auch informativen Spiels
- Finden von preiswerten Produzenten

# HUMENT - START DOING!



# HUMENT unsere Geschäftsidee

**HUMAN (MENSCH) UND ENVIRONMENT (UMWELT)**

## Unsere Ausgangsfrage:

Wie kann man heute, trotz der hohen und oftmals verwirrenden Informationsdichte herausfinden, ob das eigene Handeln nachhaltig ist?

**Unsere Antwort:** ein Brettspiel zum Thema Nachhaltigkeit!

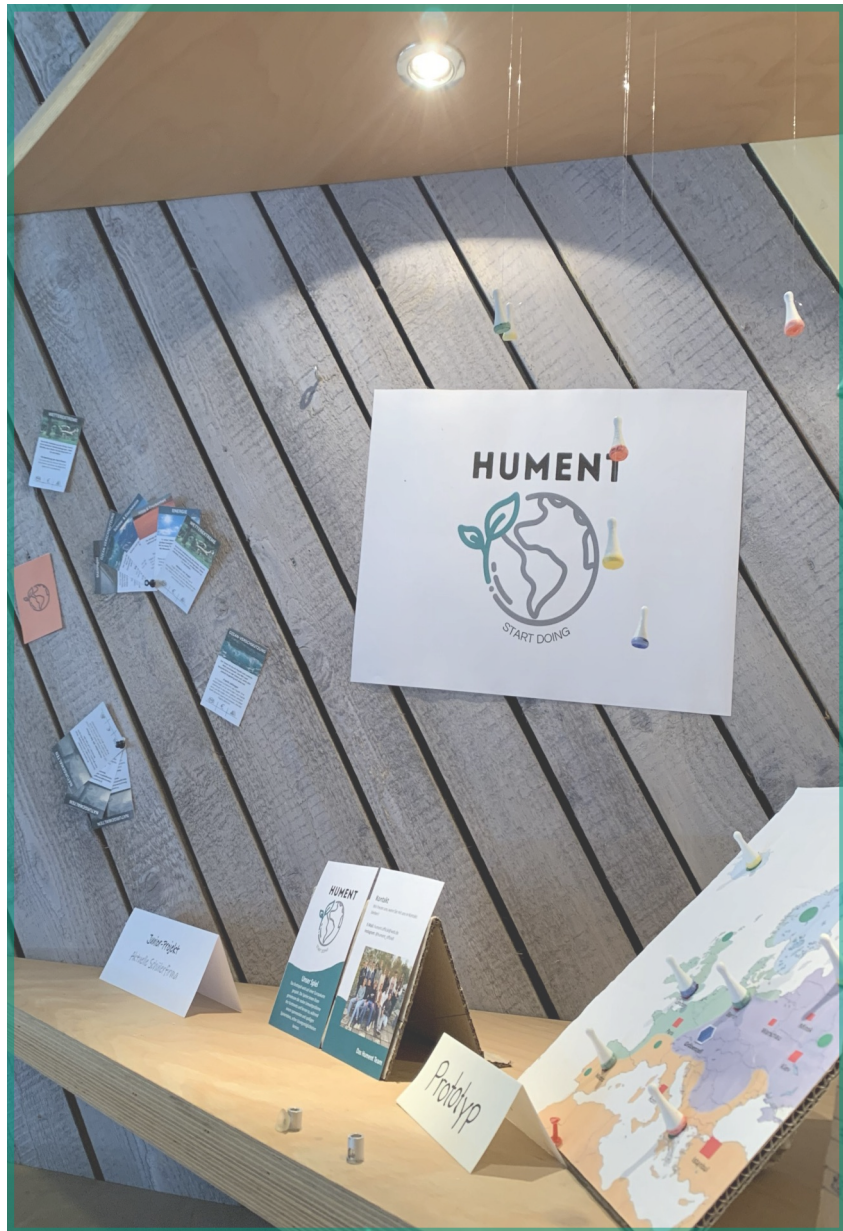


Durch unser Spiel vermitteln wir Klimaprobleme und deren Lösungen spielerisch an Groß und Klein.

Wir wollen unsere Kunden unterhalten und dabei zu mehr Initiative im Bereich Umweltschutz anregen.



**START DOING!**





# Das Spiel

Ziehen einer Problemkarte



Durch Würfeln oder Ziehen einer Spielfigur werden die drei Währungen Unterstützung, Geld und Ressourcen gesammelt



Lösen des Problems mit Hilfe der gesammelten Währungen  
=  
Erhalten von Siegpunkten



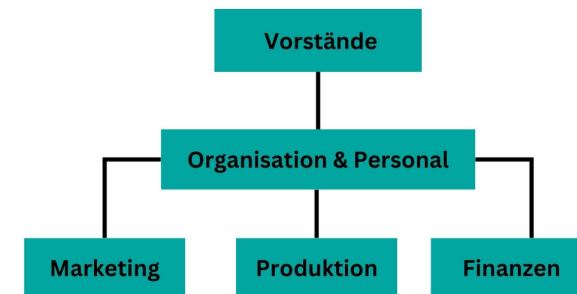
# Das sind wir



Jeder in unserem Team hat zum Gelingen des Projekts beigetragen; wir haben gut zusammen gearbeitet und alle waren verlässlich und gründlich in ihrer Arbeit. Wir sind über das Jahr als Team sehr zusammengewachsen.

## Teamwork

- Fünf spezialisierte Arbeitsgruppen
- Zwei Treffen pro Woche im Plenum; danach arbeitet jeder an seinen zugeteilten Aufgaben



## Wer uns unterstützt

**Schulpatin:**  
Katja Droste-Zingone;  
bei organisatorischen  
und rechtlichen  
Angelegenheiten



**Schule:**  
Verkauf und Werbung an  
Märkten und  
Veranstaltungen





# Unsere Wettbewerber



Ecogon  
erschaffe dein eigenes  
Ökosystem



Dreck Weg  
sammele Müll aus  
deiner Umgebung



Education  
löse große und kleine  
Umweltprobleme



Planet A  
gelange plastikfrei  
auf ein Festival

## Unsere Konkurrenzsituation

- Wir freuen uns, wenn auch andere Spiele das Ziel verfolgen mehr Umweltbewusstsein zu schaffen
- Es gibt viele Kartenspiele zu dem Thema, wir vertreiben ein einzigartiges „Brett“-spiel
- Um unser Produkt durchsetzen und verbessern zu können, suchen wir das Gespräch mit unseren Kunden.

# Was uns besonders macht



# Marketing

Wir wollen einen Artikel über unser Unternehmen in Zeitungen veröffentlichen und sind mit diesen bereits in Kontakt (Süddeutsche Zeitung, Merkur, Tagesblatt). Außerdem werden wir Werbevideos drehen.

# Sales inkl. Zielgruppenanalyse



**Hauptzielgruppe:** Familien und Freundesgruppen

Unser Ziel ist es, allen Altersgruppen das Thema Nachhaltigkeit ans Herz zu legen. Darum liegt unser Vermarktungsschwerpunkt auf Familien.

Diese erreichen wir durch Social-Media, Newsletter, Märkte uvm.

## **Verkauf:**

Der Verkauf findet auf Märkten statt.

Dort machen wir mit Probespielen und Flyern auf uns aufmerksam.

Facebook:



Instagram:



Website:





# Finanzen (Stand: 31.03.2024)

## Gewinn- und Verlustrechnung bis zum 31.03.2024

### Umsatzerlöse

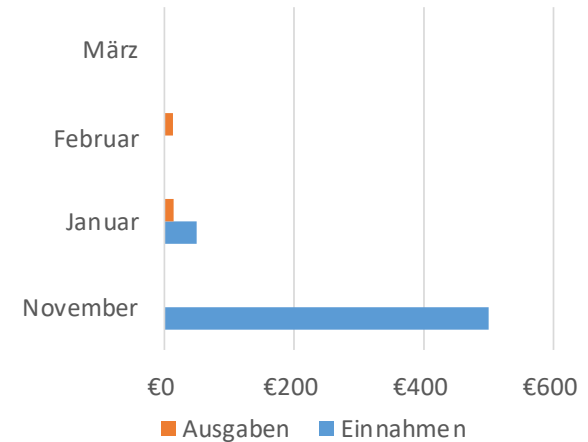
Grundkapital / Förderurkunden 550,00€

### Materialaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen

Website -13,00€  
 Domain -14,10€  
**Erfolg Gewinn/Verlust 522,90€**

### Verkaufspreis: 39€

Durch unsere niedrige Auflage liegen unsere Produktionskosten noch bei 30€ pro Spiel.



## Bilanz

### Aktiva

### Passiva

|                      |                |                                  |                |
|----------------------|----------------|----------------------------------|----------------|
| Warenbestand         | 0,00€          | Grundkapital                     | 550€           |
| Forderungen / Junior | 0,00€          | Jahresüberschuss/-Fehlbetrag     | -27,10€        |
| Forderungen / Kunden | 0,00€          | Rückstellung Körperschaftssteuer | 0,00€          |
| Bank + Kasse         | 522,90€        | Verbindlichkeiten / Junior       | 0,00€          |
| <b>Summe</b>         | <b>522,90€</b> | <b>Summe</b>                     | <b>522,90€</b> |

## Fazit

Durch höhere Auflagen werden unsere Produktionskosten weiter sinken und wir können mit einer stabilen Finanzlage in Produktion und Verkauf starten.



# Unsere Zukunftspläne

## Werbung



Wir möchten unser Produkt erfolgreich bewerben durch:

- Interviews mit Zeitungen
- Ausgelegte Flyer
- UNESCO-Website

## Verkauf



Unserer Verkaufszahlen werden in Zukunft steigen, da wir unseren Verkauf

- auf Spielwarenläden
- sowie öffentliche Märkte ausweiten werden

## Erweiterung



Sofern es der zeitliche Rahmen zulässt, planen wir eine Erweiterung des Spiels mit anderen Kontinenten. So können unsere Kunden auch die dortigen Probleme kennenlernen.

## Firma



Nach Beenden der Unternehmensphase können wir uns vorstellen, unser Spiel an einen größeren Spielehersteller zu verkaufen.

# START DOING