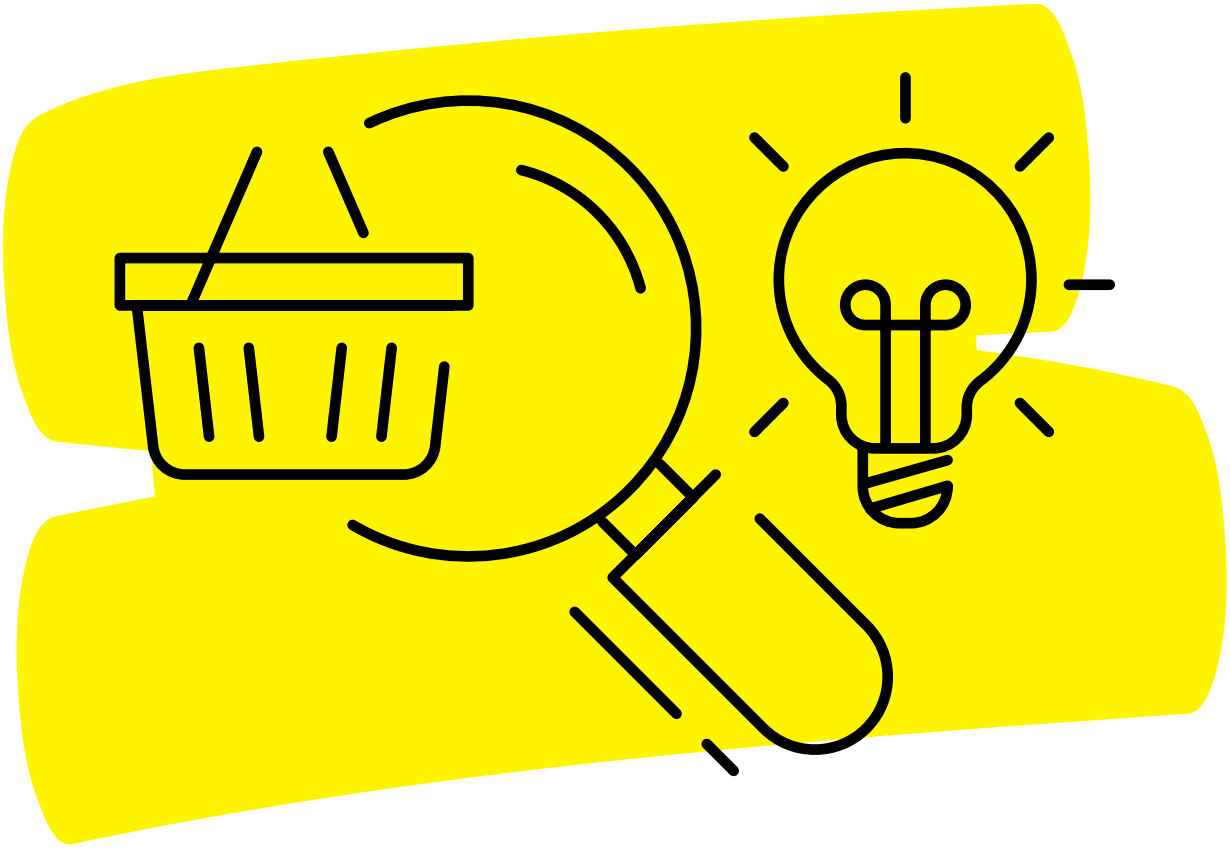
Ideenfindung & Marktanalyse



STARTUP ZUKUNFT!

Ein Programm der

DKJS Deutsche Kinder- und Jugendstiftung

Gefördert durch

Heinz Nixdorf Stiftung

Name: Datum:

Eine Geschäftsidee entwickeln

Schüler:innenfirma Benndorfer Holzbau erhält Auszeichnung

Seit 2014 stellt die Schüler:innenfirma aus Sachsen-Anhalt rollstuhlgerechte Hochbeete für Senior:innen aus dem benachbarten Altenheim her. Dafür hat die Schüler:innenfirma Benndorfer Holzbau einen Preis erhalten.

Im Interview verrät der Geschäftsführer der Schüler:innenfirma, wie die erfolgreiche Geschäftsidee entstand:

„Unsere Schule liegt direkt neben einem Altenheim. Irgendwann fiel uns auf, dass sich Gärtner:innen um die Gartenarbeit kümmerten. Dabei zählt gerade die Gartenarbeit für viele ältere Menschen zu einer ihrer liebsten Freizeitbeschäftigungen. Aufgrund ihres Alters sind sie nicht mehr in der Lage zu knien oder zu hocken, um die Beete zu bepflanzen. Das brachte uns auf die Idee, rollstuhlgerechte Hochbeete aus Holz zu bauen.“

Im Altenheim löste die Idee große Begeisterung aus. „Durch die Hochbeete können die älteren Menschen die Beete im Sitzen bepflanzen“, erklärt der betreuende Lehrer der Schüler:innenfirma: „Die Senior:innen blühen im wahrsten Sinne des Wortes wieder richtig auf. Die Hochbeete sind ein großer Gewinn!“

AUFGABE 1

Beschreibt, wie die Schüler:innen der Schüler:innenfirma Benndorfer Holzbau auf ihre Idee gekommen sind. Was war der Ausgangspunkt für ihre Idee?

Name: Datum:

Eine Geschäftsidee entwickeln
Vom Problem zur Geschäftsidee

Am Anfang jeder Unternehmensgründung steht die Idee. Mit einer guten Geschäftsidee löst ihr ein Problem oder reagiert auf einen echten Bedarf.

AUFGABE 2

a) **Lies dir aufmerksam durch, welche Probleme die Schüler:innen in ihrem Umfeld bemerkt haben. Erkenne das jeweilige Problem und schreibe es in das dazugehörige Feld.**

b) **Überlege dir kreative Lösungen für die Probleme und notiere diese im Feld „Lösungsidee“.**

1. In der Schule am Mittelweg verkaufen die Eltern der Schüler:innen belegte Brötchen und Snacks für die Pause. Da sich nicht mehr ausreichend Eltern für den Betrieb des Kiosks finden, ist dieser nur noch an zwei Wochentagen geöffnet.

Problem:

Lösungsidee:

2. Schlechte Noten in der Schule sind für einige Kinder und Jugendliche Alltag. Haben die Eltern ein gutes Einkommen, erhalten die Schüler:innen Nachhilfeunterricht und verbessern dadurch ihre schulischen Leistungen.

Problem:

Lösungsidee:

3. Elf Millionen Tonnen Lebensmittel landen in Deutschland pro Jahr im Müll[1], erklärt die Geografielehrerin ihrer 9. Klasse.

Problem:

Lösungsidee:

4. Drei Viertel des Mülls im Meer besteht aus Plastik[2]. Plastik braucht mehrere hundert bis tausend Jahre, bis es sich zersetzt. Bis dahin verfällt es in immer kleinere Teilchen (sog. Mikroplastik). Viele Fische verwechseln Mikroplastik mit Nahrung (wie z. B. Plankton). Auf diese Weise gelangt Plastik in unsere Nahrungskette.

Problem:

Lösungsidee:

[1] Erhebung des Statistischen Bundesamts, 2022
[2] Unsere Ozeane versinken in Plastikmüll (wwf.de)

Name: Datum:

Eine Geschäftsidee entwickeln
Geschäftsideensammlung

Lasst euch von den Geschäftsideen anderer Schüler:innenfirmen zu den Problemstellungen aus Aufgabe 2 inspirieren.

1. Der Schulkiosk

Damit in der Pause niemand hungrig bleibt, betreibt die Schüler:innenfirma der Schule den Kiosk. Auf diese Weise können die Schüler:innen das Angebot des Kiosks selbst bestimmen. Verkaufsschlager ist der energiereiche Müsliriegel. Da die Schüler:innenfirma ihre Ware regional und saisonal einkauft, trägt sie sogar zum Umweltschutz bei.

2. Die Nachhilfeagentur

Dass nur Kinder reicher Eltern Nachhilfeunterricht erhalten, ist ungerecht. Alle Kinder und Jugendlichen sollten die Chance erhalten, ihre schulischen Leistungen zu verbessern. Deshalb entwickelten die Schüler:innen einer 10. Klasse die Idee einer kostengünstigen Nachhilfe direkt an ihrer Schule. Ältere Schüler:innen bieten für die Jüngeren zu günstigen Preisen Nachhilfestunden an. Die Schüler:innenfirma organisiert das Angebot.

3. Die Lebensmittelretter:innen

Um die Lebensmittelverschwendung zu reduzieren, haben Schüler:innen mit einem benachbarten Bauernhof eine Kooperation vereinbart. Die Schüler:innen erhalten all das Obst und Gemüse, das nicht der Schönheitsnorm entspricht und deswegen oft gar nicht erst in den Handel gelangt. Aus den geretteten Lebensmitteln (z. B. krumme Gurken, besonders kleine Kartoffeln, Karotten mit zwei „Beinen“, Äpfel mit Schalenfehlern) stellen die Schüler:innen in ihrer Schulküche selbstgemachte Suppen, Marmeladen oder Apfelmus her. In Schraubgläser gefüllt, verkaufen sie die Köstlichkeiten beispielsweise auf Schulfesten.

4. Die Naturkosmetikhersteller:innen

Die Schüler:innenfirma einer Förderschule will dazu beitragen, dass weniger Mikroplastik über das Abwasser in die Meere gelangt. Deshalb produzieren und verkaufen sie Kosmetikprodukte wie Peelings, die rein aus natürlichen Materialien bestehen. Im Gegensatz zu vielen anderen Hersteller:innen greifen sie deshalb auf Zucker statt auf Plastikpartikel als peelende Zutat im Peeling zurück.

Name: Datum:

Eine Geschäftsidee entwickeln
Vom Problem zur Geschäftsidee

AUFGABE 3

Ordnet die Angebote der Schüler:innenfirmen aus der Geschäftsideensammlung den Begriffen Dienstleistung und Sachgut zu und tragt sie in die untenstehende Tabelle ein. Informiert euch in den Infoboxen über die Unterscheidung von Dienstleistung, Sachgut und Produkt.

Produkt

Als Produkt bezeichnet man alles, was *Kund:innen* erwerben, benutzen, was sie erleben oder konsumieren können, um ein Bedürfnis zu befriedigen. Der Produktbegriff schließt in dieser Definition Sachgüter und Dienstleistungen ein.

Sachgut

Sachgüter werden aus Rohstoffen produziert. Dabei entstehen greifbare Gegenstände. Sie werden als materielle Güter bezeichnet.

Dienstleistung

Dienstleistungen sind meist Arbeitsleistungen, die für die Kund:innen ein Problem lösen oder Aufgaben abnehmen. Sie sind in der Regel an Personen gebunden. Dienstleistungen sind meist daran zu erkennen, dass die *Produktion* und der Verbrauch gleichzeitig stattfinden (z. B. bei einer Taxifahrt). Dienstleistungen werden auch als immaterielle Güter bezeichnet.

PRODUKT

SACHGUT	DIENSTLEISTUNG
Bsp. Rollstuhlgerechte Hochbeete (Benndorfer Holzbau)	

ZUSATZAUFGABE

Findet weitere Beispiele für Sachgüter und Dienstleistungen, die euch in eurem Alltag begegnen. Ergänzt diese in der Tabelle.

Name: Datum:

Eine Geschäftsidee entwickeln
Probleme im Umfeld erforschen

Nun seid ihr selbst an der Reihe, Probleme in eurem eigenen Umfeld zu finden. Dafür kann es hilfreich sein, typische Alltagssituationen im Kopf durchzuspielen.

AUFGABE 4

Findet Probleme in eurem Umfeld und notiert diese. Nutzt dafür auch die folgenden Fragen:

- Welche Sachgüter oder Dienstleistungen fehlen an unserer Schule?
- Wovon haben wir genug oder sogar zu viel?
- Was nervt/ärgert uns in unserem Umfeld?
- Was könnte man besser machen?
- Wer beschwert sich und worüber?
- Was ist viel zu teuer?

Name: Datum:

Eine Geschäftsidee entwickeln
Die Gründer:innenpersönlichkeit

Eine gute Geschäftsidee löst ein wichtiges Problem und passt zu den Menschen, die das Unternehmen gründen. Bevor ihr eifrig Geschäftsideen sammelt, solltet ihr euch Gedanken machen, was eure Stärken sind. Eure Idee soll schließlich zu euch passen! Denn dann seid ihr langfristig motiviert, eure Geschäftsidee in die Tat umzusetzen.

TIPP
Stärken erkennt ihr meistens daran, dass euch eine Tätigkeit besondere Freude bereitet, ihr euch für ein Thema besonders interessiert oder ihr in einem Bereich oft erfolgreich seid.

AUFGABE 5

Notiere eine Stärke, die du an dir selbst wahrnimmst. Überlege dann, welche Stärke du an deinem Gegenüber beobachtest und schreibe sie auf. Erzählt euch anschließend, welche Stärken ihr aneinander wahrgenommen habt.

1. MEINE STÄRKE

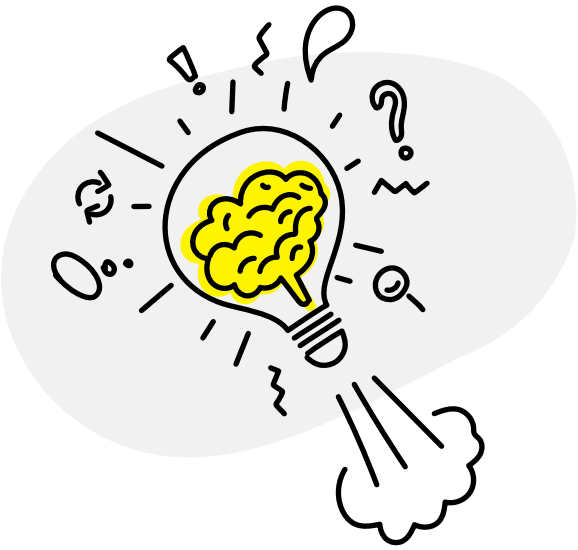
Das kann ich besonders gut:

2. DEINE STÄRKE

Das kannst du besonders gut:

Name: Datum:

Ideen sammeln & gemeinsam entscheiden
Brainstorming



Jetzt ist es an der Zeit, Geschäftsideen für eure Schüler:innenfirma zu sammeln.

Um in kurzer Zeit möglichst viele Ideen zu sammeln, eignet sich die Methode „Brainstorming“. Dahinter steht der Gedanke, das Gehirn (brain) zu nutzen, um ein Problem „zu erstürmen“ (storm), also es zu lösen.

Vier Regeln für erfolgreiches Brainstorming

1. Kritik zurückstellen:
Äußert keine Kritik an den Ideen anderer. Das blockiert eure Kreativität.

2. Verrückte Ideen sind willkommen:
Lasst euren Gedanken freien Lauf. Äußert eure Ideen, ohne sie vorher zu bewerten.

3. Quantität vor Qualität:
Je mehr Ideen ihr sammelt, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine großartige Idee darunter ist. Beteiligt euch möglichst alle am Brainstorming.

4. Auf den Ideen anderer aufbauen:
Lasst euch von den Vorschlägen der anderen inspirieren. Entwickelt die Ideen der anderen weiter.

Zudem benötigt ihr für ein erfolgreiches Brainstorming:

1. Eine:n Moderator:in,
der/die für die Einhaltung der Regeln verantwortlich ist.

2. Eine:n Protokollant:in,
um eure Ideen schriftlich festzuhalten.

3. Eine:n Zeitwächter:in,
um die Zeit im Blick zu behalten.

AUFGABE 6

a) **Bestimmt in eurer Gruppe eine:n Moderator:in, eine:n Protokollant:in und eine:n Zeitwächter:in.**
Nun kann es losgehen: Seid kreativ und sammelt Ideen dafür, wie sich „euer“ Problem lösen ließe.

Tragt eure Ideen in die Vorlage auf der nächsten Seite ein.

Name: Datum:

Brainstorming • **Unsere Ideensammlung**

Gruppenmitglieder:

Moderator:in:

Protokollant:in:

Zeitwächter:in:

TIPP Schlagt unbekannte Begriffe im Glossar nach.

b) Diskutiert die Auswahlkriterien und entscheidet euch auf dieser Grundlage für die beste Idee aus eurem Brainstorming. Diese Idee werdet ihr euren Mitschüler:innen kurz vorstellen.

Mögliche Auswahlkriterien:

- **Motivation:** Ihr seid begeistert und wollt direkt loslegen.
- **Umsetzbarkeit:** Die Idee lässt sich verwirklichen.
- ***Nachhaltigkeit*:** Die Idee kommt der Umwelt oder der Gesellschaft zugute.
- **Kund:innennutzen:** *Kund:innen* werden einen Mehrwert in eurer Idee sehen.
- ***Ressourcen*:** Ihr könnt auf vorhandene Mittel (z. B. Werkzeug, die Schulküche) und eure Fähigkeiten und Stärken zurückgreifen.

Name: Datum:

Ideen sammeln & gemeinsam entscheiden

Ideen bewerten

Beim Brainstorming ging es vor allem darum, so viele kreative und verrückte Ideen zu finden wie nur möglich. Nun werdet ihr die gesammelten Ideen bewerten und priorisieren.

Schließlich soll am Ende des Prozesses **eine** gute Idee stehen.

Ideen lassen sich mit der **„Wow-Now-How"-Matrix** schnell nach ihrer Wirkung und Machbarkeit einteilen. Auf diese Weise wird es euch leichter fallen, die erfolgversprechendste Idee auszuwählen.

AUFGABE 7

Schreibt eure Ideen einzeln auf Klebezettel. Jede Idee bekommt ihren eigenen Zettel.

Überlegt, wie stark die Ideen zu Veränderungen führen („Wirkung") und mit wieviel Aufwand sie umsetzbar sind („Machbarkeit").

Sortiert die Klebezettel dementsprechend in die vier Felder der Matrix auf der nächsten Seite ein.

Wirkung

HOW?

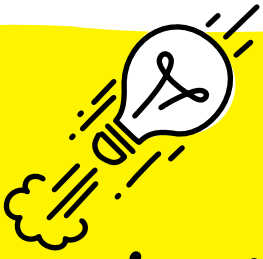
Ideen, die viel bewirken, aber etwas mehr Aufwand benötigen. An diesen Ideen muss noch weitergearbeitet werden, um sie umzusetzen.

WOW!

Ideen, die gut umsetzbar sind und etwas bewirken. Verfolgt diese Ideen unbedingt weiter!

CIAO!

Ideen, die nicht viel bewirken und zudem kaum umsetzbar sind. Diese Ideen könnt ihr direkt verwerfen.



NOW!

Ideen, die zwar einfach umzusetzen sind, aber wenig bewirken. Diese Ideen könnt ihr direkt in die Tat umsetzen.

Machbarkeit

Wirkung: niedrig — hoch

Machbarkeit: niedrig — hoch

HOW?

Ideen, die viel bewirken, aber etwas mehr Aufwand benötigen. An diesen Ideen muss noch weitergearbeitet werden, um sie umzusetzen.

WOW!

Ideen, die gut umsetzbar sind und etwas bewirken. Verfolgt diese Ideen unbedingt weiter!

CIAO!

Ideen, die nicht viel bewirken und zudem kaum umsetzbar sind. Diese Ideen könnt ihr direkt verwerfen.

NOW!

Ideen, die zwar einfach umzusetzen sind, aber wenig bewirken. Diese Ideen könnt ihr direkt in die Tat umsetzen.

Name: Datum:

Mit einer Kund:innenbefragung mehr über den Markt erfahren

Eine geplatzte Geschäftsidee?
Die Gründer:innen der Schüler:innenfirma „Nachhilfeagentur“ haben alles für die erste Nachhilfestunde in der Mittagspause vorbereitet: Der Raum ist organisiert, ältere Schüler:innen wurden als Nachhilfelehrkräfte mobilisiert und etwas Dekoration sorgt für eine anregende Lernatmosphäre. Eine Sache jedoch fehlt: Die Nachhilfeschüler:innen. Enttäuscht und verwirrt fragen sich die Gründer:innen der „Nachhilfeagentur“, ob ihre Idee nicht gut genug war. Dabei waren sie selbst doch so begeistert.

Hätten die Schüler:innen vor der Umsetzung ihrer Geschäftsidee eine Kund:innenbefragung durchgeführt, hätten sie erfahren, dass sich tatsächlich viele Schüler:innen günstige Nachhilfeangebote wünschen, aber zu einem anderen Zeitpunkt. Die meisten bevorzugen Nachhilfe am Nachmittag, weil die Mittagspause zum gemeinsamen Entspannen und Essen reserviert ist.

AUFGABE 8

Erklärt, welchen Sinn und Zweck Kund:innenbefragungen haben.

AUFGABE 9

a) **Überlegt, was ihr mit einer Kund:innenbefragung über eure Geschäftsidee herausfinden wollt.**
Notiert euch die Themen stichpunktartig.

Name: Datum:

b) **Formuliert für euren Fragebogen mindestens zwei Fragen zu euren Themenbereichen. Wenn ihr mögt, nutzt das Expert:innenwissen zu offenen und geschlossenen Fragen.**

TIPP
Formuliert eure Fragen kurz, verständlich und neutral, damit ihr die Befragten nicht durch eure eigene Meinung beeinflusst.

WAS? WANN? WIE?

Offene Fragen

W-Fragen (z. B. Was?, Wie?, Wann?, Warum?, Welche?) leiten häufig offene Fragen ein. Es gibt keine vorgegebenen Antwortmöglichkeiten.

Vorteil: Durch offene Fragen lassen sich viele (neue) Informationen sammeln.

Nachteil: Aufgrund der Vielzahl von unterschiedlichen Antworten ist die Auswertung aufwändig. Der Computer kann die Antworten nicht auszählen.

Beispiel: „Was ist deine Lieblingsmarmeladensorte?“

NEIN JA

Geschlossene Fragen

Geschlossene Fragen sind Fragen, auf die es nur die Antworten „Ja/Nein“ gibt oder bei denen die Antwortmöglichkeiten vorgegeben sind.

Vorteil: Die Auswertung z. B. mit Computern ist einfach.

Nachteil: Befragte werden durch vorgegebene Antworten eventuell beeinflusst. Neue, zusätzliche Informationen kommen nicht zutage.

Beispiel: „Magst du Himbeermarmelade?“
oder „Magst du lieber Himbeer-, Erdbeer- oder Aprikosenmarmelade?“

TIPP
Befragungen können auch online stattfinden. Online-Befragungen sind beispielsweise dann sinnvoll, wenn ihr eine große Anzahl an Personen befragen möchtet. Eines von zahlreichen Umfragetools stellen wir euch unter https://klasse-zukunft.de/tools/surveymonkey/ vor.

Name: Datum:

Fragebogen

AUFGABE 10

Sortiert eure gesammelten Fragen in die Vorlage für den Fragebogen.

AUFGABE 11

Führt die Befragung in Gruppen durch. Interviewt eure mögliche Kundschaft und notiert die Antworten auf dem Fragebogen.

TIPP

Erklärt den befragten Personen kurz und knapp, warum ihr die Befragung durchführt.

Wichtig: Notiert unbedingt auch die Antworten, die Befragte öfter geben. Dies wird im Rahmen der Auswertung von Bedeutung sein. Ihr könnt beispielsweise mit einer Strichliste deutlich machen, wie oft eine Antwort gegeben wurde.

Fragen zur Person z. B. Alter, Beruf, Klassenstufe	Hier ist Platz für Antworten:
Fragen zum Produkt z. B. Art, Qualität, Größe, Menge, Nachhaltigkeit	
Fragen zum Angebot z. B. Zeit, Ort	

Name: Datum:

Fragen zur Konkurrenz
z. B. ähnliche Angebote, Vor- und Nachteile, Preise

Fragen zur Preisvorstellung
z. B. Preisspanne

Was wollt ihr noch erfahren?

Name:

Datum:

Die Ergebnisse aus der Befragung zusammenfassen und auswerten

AUFGABE 12

Sammelt die Ergebnisse aus all euren Befragungen in der Tabelle.
Tragt dafür die Antworten aus allen Fragebögen in die Tabelle ein.
Macht eine Strichliste für Antworten, die mehrmals genannt wurden.
Markiert euch die am häufigsten genannten Antworten farbig.

FRAGEN	Frage 1	Frage 2	Frage 3	Frage 4	Frage 5	Frage 6	Frage 7	Frage 8
Beispiel: In welchen Fächern benötigst du Nachhilfe?								
ANTWORTEN								
Mathe 𝍸 𝍸 I								
Deutsch 𝍸 II								
Englisch 𝍸 𝍸 III								
Biologie 𝍸								
Chemie 𝍸 I								

Name: Datum:

AUFGABE 13

a) Haltet eure Ergebnisse aus der Befragung stichpunktartig fest.

Das ist unsere mögliche Kundschaft (z. B. Alter, Beruf, Klassenstufe):

Das erwarten die möglichen Kund:innen vom Produkt (z. B. Art, Qualität, Größe, Menge, Nachhaltigkeit):

So versorgt sich unsere mögliche Kundschaft (Konkurrenz beschreiben, alternative Beschaffungswege nennen):

So viel Geld würde die mögliche Kundschaft für das Produkt ausgeben:

An diesem Ort und zu dieser Zeit möchte unsere mögliche Kundschaft das Angebot nutzen:

Was haben wir noch erfahren?

b) Diskutiert, was die Ergebnisse der Befragung für eure Idee bedeuten.

Name: Datum:

AUFGABE 14

Haltet eure Geschäftsidee nun schriftlich fest.
Benennt das Problem, eure Idee sowie die Produktart.

Unsere Geschäftsidee

Produktart
(Sachgut/Dienstleistung)

Die (Geschäfts-)Idee

Problem

AUFGABE 1

Der Ausgangspunkt war ein Problem: Viele ältere Menschen können ihre liebste Freizeitbeschäftigung, die Gartenarbeit, aufgrund ihres Alters nicht mehr ausüben. Das inspirierte die Schüler:innen dazu, rollstuhlgerechte Hochbeete aus Holz zu entwickeln.

AUFGABE 2

a)

1. Mangelnde schulische Essensversorgung in der Pause
2. Bildungsungerechtigkeit/Chancenungleichheit durch teure Nachhilfeangebote
3. Lebensmittelverschwendung
4. Umweltverschmutzung durch (Mikro-) Plastik im Meer

AUFGABE 3

Sachgut

- Bsp. Rollstuhlgerechte Hochbeete (Benndorfer Holzbau)
- Müsliriegel etc. (Der Schulkiosk)
- Suppen, Marmeladen, Apfelmus (Die Lebensmittelretter:innen)
- Peeling aus Naturkosmetik (Die Naturkosmetikhersteller:innen)

Dienstleistung

- Günstige Nachhilfestunden in der Schule (Die Nachhilfeagentur)

AUFGABE 8

Sinn und Zweck einer Kund:innenbefragung ist es, Informationen über die Bedürfnisse, Wünsche und Erwartungen der Kund:innen zu erhalten, um die Produktidee entsprechend anzupassen. Dadurch erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass die Idee Erfolg haben wird.

AUFGABE 9

a) Die möglichen Themenbereiche können Sie der Vorlage des Fragebogens aus den Arbeitsblättern entnehmen.

AUFGABE 9 b)

Beispielfragen anhand der Schüler:innenfirma „Die Nachhilfeagentur“

Beispiele für offene Fragen:

- Welche Klassenstufe besuchst du?
- In welchen Fächern benötigst du Nachhilfe?
- Wie lange sollte eine Nachhilfestunde gehen?
- Wann möchtest du Nachhilfeunterricht bekommen (Wochentag/Uhrzeit)?
- Nutzt du bereits andere Nachhilfeangebote? Wenn ja, welche?
- Wie müsste die Nachhilfe ausgestaltet sein, damit du sie anderen empfiehlst?
- Würdest du das Nachhilfeangebot nutzen? Und wenn nein, warum nicht?
- Was würdest du für eine Nachhilfestunde ausgeben?

Beispiele für geschlossene Fragen:

- Benötigst du Nachhilfe in Englisch, Deutsch oder Mathe?
- Möchtest du 45 oder 60 Minuten Nachhilfe bekommen?
- Möchtest du am Dienstag- oder am Mittwochnachmittag zur Nachhilfe gehen?
- Würdest du 2 € für die Nachhilfe ausgeben?
- Möchtest du Nachhilfe in einer Gruppe mit anderen Schüler:innen erhalten?

Beispielfragen anhand der Schüler:innenfirma „Der Schulkiosk“

Beispiele für offene Fragen:

- Was möchtest du in der Pause essen und trinken?
- Wie wichtig ist dir Nachhaltigkeit (regionale, biologische, unverpackte Lebensmittel)?
- Wann möchtest du den Kiosk nutzen (Wochentag/Uhrzeit)?
- Was würdest du für einen Müsliriegel bezahlen?
- Wie versorgst du dich momentan in der Pause? Bist du damit zufrieden? Warum/warum nicht?
- Würdest du den Schulkiosk nutzen? Und wenn nein, warum nicht?

Beispiele für geschlossene Fragen

- Möchtest du in der Pause lieber Waffeln oder Pancakes essen?
- Isst du in der Pause lieber süß oder herzhaft?
- Bist du vegetarisch oder vegan?
- Sollten unsere Speisen bio sein?
- Würdest du 50 Cent für eine Waffel ausgeben?
- Würdest du den Kiosk mittwochs in der zweiten großen Pause nutzen?