

FAIR LANKA

Pitch Deck zur Teilnahme am Landeswettbewerb 2026



BOP (Berufsorientierendes Projekt)
des 9. Jahrganges
der Friedensburg-Oberschule
(Leitung Frau Reisert)
Schuljahr 2025/26
Registriernummer 25BE015

IWJUNIOR

Management Summary

Wir verkaufen Tee aus Sri Lanka und gehören als (IW Junior-) Schülerfirma zu den wenigen in Deutschland, die ein solches Produkt anbieten.

Unser Ziel ist es, ein authentisches Produkt zu verkaufen, dessen Zutaten möglichst direkt aus Sri Lanka stammen. Aus diesem Grund haben wir uns für Eistee entschieden, da sich dieser gut mit den dortigen Rohstoffen herstellen lässt und gleichzeitig bei vielen Menschen beliebt ist.

Die Geschäftsidee

Unsere Geschäfts Idee ist es, Tee und Eistee aus Sri Lanka zu verkaufen und diesen Fair Trade herzustellen.

Wir wollen das fertige Produkt zunächst in verschiedenen Geschmäckern in unserer Schule verkaufen.

Unsere Schule hat eine Patenschaft mit Sri Lanka, weshalb sich unsere Idee angeboten hat.

Wir haben Unterstützung vom Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf und dem Verein CW: Global e.V erhalten. Über diese haben wir direkten Kontakt zu einer Teeplantage in Sri Lanka bekommen.

Der Eistee ist bisher noch nicht produziert, aber wir haben schon ein Rezept und ein Etikett designt.

Der Schwerpunkt des Produktes ist Fair Trade.



KI generiertes Produktfoto (Copilot: erstelle mir ein Bild von einer Eistee Plastikflasche mit diesem Etikett)

Unser Design für das Flaschenetikett



Marketing und Sales

Bei unserem Marketing konzentrieren wir uns vor allem auf Schülerinnen und Schüler, da sie unsere Hauptzielgruppe sind. Unser Eistee wird erst nur in der Schule verkauft, weil wir dort die meisten Kunden erreichen können.

Um bekannter zu werden, nutzen wir Plakate, Flyer und Schulveranstaltungen. So machen wir auf unser Produkt aufmerksam und versuchen, Interesse zu wecken.

Außerdem planen wir, einen Social-Media-Account zu erstellen, um noch mehr Menschen zu erreichen und regelmäßig Inhalte zu posten.

Der Verkauf erfolgt über Stände in der Schule und in Zukunft vielleicht auch in der Mensa. Zusätzlich haben wir vor noch mehr Einnahmen durch Anteilscheine zu erhalten.

Marktanalyse und Mitbewerber

Ein Mitbewerber von uns ist zum Beispiel die Schülerfirma „Think Fresh“, die ebenfalls Eistee vertreibt.

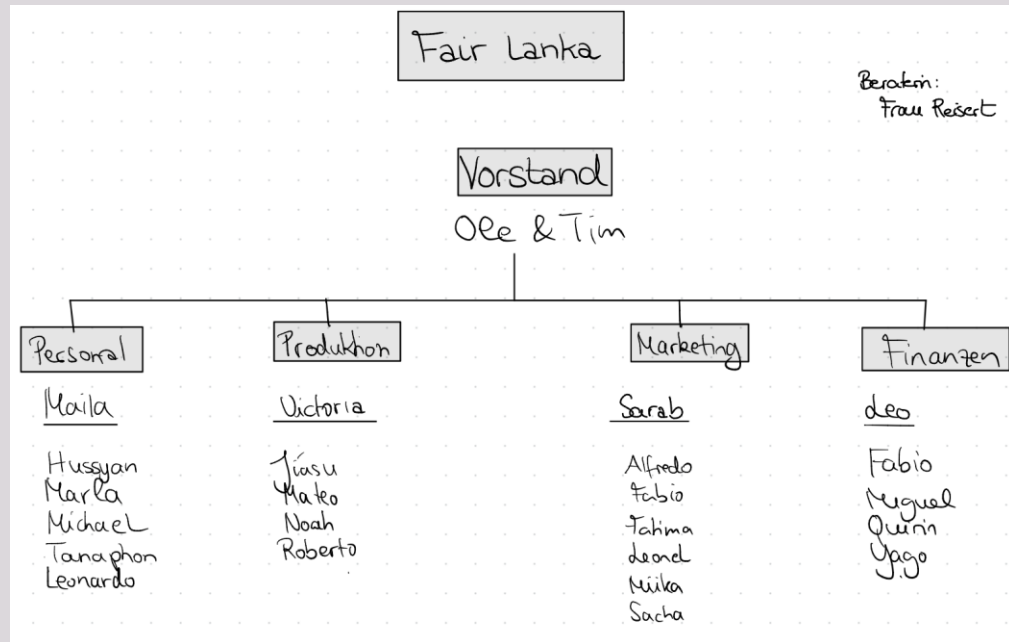
Unser Unterschied ist jedoch, dass unser Produkt Fair Trade ist und wir großen Wert auf Menschenrechte und Nachhaltigkeit legen. Außerdem gestalten wir unser Produkt so, dass es unsere Zielgruppe besonders anspricht.

Wir sind keine Massenproduktion, sondern arbeiten als Schülerfirma authentisch und bewusst. Ein Vorteil für uns ist auch, dass wir direkt in unserer Schule verkaufen können und dadurch einen eigenen Markt haben.

Zusätzlich nutzen wir unser Produkt, um über Fair Trade aufzuklären und ein Bewusstsein dafür zu schaffen.

Ein weiterer Vorteil ist unsere große Gruppe mit 26 Personen, wodurch wir Aufgaben gut aufteilen und effizient arbeiten können.

Das Team



Insgesamt sind wir 26 Schüler:innen eines Wahpflicht Kurses für 2 Schuljahre

Analyse der finanziellen Situation

GUV VON 21.10.2025 BIS 31.01.2026

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Umsatzerlöse	1124.81
- Sonstiges	975.00
- Grundkapital/Verkauf von Anteilscheinen	35.00
- Verkauf	114.81
Materialaufwand oder sonstige betriebliche Aufwendungen	26.21
- Wareneinkauf	16.21
- Gebühren	10.00
+ Warenbestand	0.00
= Erfolg (Gewinn/Verlust)	1098.60

BILANZ

Aktiva		Passiva	
Warenbestand	0.00	Grundkapital	35.00
Forderungen/Kunden	-0.84	= Jahresüberschuss/- fehlbetrag	1042.26
Bank + Kasse	1098.60	Verbindlichkeiten /Lieferanten	20.50
Summe	1097.76	Summe	1097.76

Analyse der finanziellen Situation

Wir haben durch Förderung und Marketingkampagnen, wie den Verkauf von heißem Tee schon viel Startkapital gesammelt.

Jetzt müssen wir in Material investieren und unser Produkt herstellen und verkaufen.

Die Herstellungskosten (inkl. Verkaufspersonalkosten) und damit der Verkaufspreis sind noch nicht berechnet.

Es gibt noch viel zu tun.

Auch der Verkauf weiterer Anteilsscheine zur Finanzierung eines Pfandsystems ist geplant.

Zukunft und Ausblick

Unsere größte Herausforderung war und ist die Umsetzung der Idee in der großen heterogenen Gruppe und viele Unterbrechungen durch Ferien und Praktika. Die Materialsuche und die Kommunikation mit Sri Lanka laufen schleppend.

Wir haben gelernt, dass wir am Teamzusammenhalt arbeiten und gemeinsame Ziele stärken müssen. Wir müssen effizienter und mehr praktisch arbeiten um schnell Produkte schaffen, die ausprobiert werden können.

Unser Ziel ist es über den Verkauf des Produktes Kapital und Erfahrung zu sammeln und die Produktpalette auszubauen. Unsere Bekanntheit wollen wir steigern, um auf das Thema des fairen Handels und Sri Lanka aufmerksam zu machen. Damit starten wir in den Pausen und auf dem Schulfest.

Unser BOP-Kurs ist auf 2 Jahre angelegt - wir sind noch in der Vorbereitung und wollen dann im nächsten Schuljahr richtig durchstarten.

Vielen Dank für Ihre Zeit!