



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

unternehmergeist
in die schulen



Unternehmergeist-Wecker

*Ideen und Anleitungen für kleinere und größere
Unternehmergeist-Maßnahmen*

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft
und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

in Kooperation mit
Bundesweite Koordinierungsstelle
der Gründerwoche Deutschland im
RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40A
65760 Eschborn
www.rkw-kompetenzzentrum.de
www.gruenderwoche.de

Text und Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und
Öffentlichkeit GbR, Berlin

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Stand

September 2017

Druck

BMWi

Bildnachweis

Peshkova – iStock (Titel), style-photographs – iStock (S. 2),
ALLVISIONN – iStock (S. 4), asiseeit – iStock (S. 8),
ALotOfPeople – iStock (S. 10), Frank Gärtner – Fotolia (S. 13),
busdriverjens – Photocase (S. 13), phanasitti – iStock (S. 14),
shishic – iStock (S. 14), LauriPatterson – iStock (S. 14),
ElisaGH – iStock (S. 14 u. 15), karandaev – iStock (S. 14),
shingopix – iStock (S. 14 u. 15), BlackJack3D – iStock (S. 14),
malven57 – iStock (S. 15), Memoangeles – Fotolia (S. 16),
wektorygrafika – Fotolia (S. 16), schfer – iStock (S. 17),
ronen – iStock (S. 17), EasyBuy4u – iStock (S. 17), baona –
iStock (S. 17), GabiWolf – Fotolia (S. 18), Neyro – Fotolia (S. 18),
baranq – Fotolia (S. 19), Marco_Piunti – iStock (S. 23),
contrastwerkstatt – Fotolia (S. 25), Rawpixel – iStock (S. 27),
frackreporter – iStock (S. 30), skynesher – iStock (S. 31),
sunstock – iStock (S. 35), marrio31 – iStock (S. 37),
scyther5 – iStock (S. 38), Erikona – iStock (S. 41), level17 –
iStock (S. 43), alvarez – iStock (S. 45), RichVintage –
iStock (S. 46), Ben-Schonewille – iStock (S. 49),
Martin Dimitrov – iStock (S. 51)

Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des
Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.
Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum
Verkauf bestimmt. Nicht zulässig ist die Verteilung
auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen
der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder
Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln.



Das Bundesministerium für Wirtschaft und
Energie ist mit dem audit berufundfamilie® für
seine familienfreundliche Personalpolitik
ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von
der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der
Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.



Diese und weitere Broschüren erhalten Sie bei:
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
www.bmwi.de

Zentraler Bestellservice:

Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Inhalt

1. Warum sollten Schulen Unternehmergeist wecken und fördern?.....	2
2. Mach den Test: Hast Du Unternehmergeist?	4
3. Kreativität spielerisch üben	10
4. Wie ist das, Unternehmerin oder Unternehmer zu sein? Unternehmer-Befragung.....	19
5. Unternehmer/-innenalltag hautnah erleben: Betriebserkundung	25
6. Unternehmersein simulieren: Rollenspiel „selbständig oder angestellt?“.....	30
7. Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: Das Fischerspiel.....	35
8. Geschäftsidee finden – Kreativitätstechniken nutzen.....	37
9. Business Model Canvas kennenlernen	43
10. Teamfähigkeit: Das NASA-Spiel.....	46
11. Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben.....	51
12. Auflösung und Auswertungen der Kreativitätsübungen.....	56
13. Kurzdarstellungen von Unternehmergeist-Initiativen (Auswahl).....	58
14. Quellen und weiterführende Informationen.....	62

1. Warum sollten Schulen Unternehmergeist wecken und fördern?

Unternehmergeist ist etwas, das man nicht so leicht erfassen oder vermitteln kann wie unfallfreies Fahrradfahren oder passable Englischkenntnisse. Sechs wichtige Eigenschaften oder Persönlichkeitsmerkmale, die Unternehmergeist zusammen ausmachen, sind:

- 1 **Eigeninitiative/Antriebsstärke:** Ein Mensch mit Unternehmergeist geht seinen Weg, weil er es will, und nicht, weil er es gesagt bekommt. In Richtung seiner eigenen Ziele.
- 2 **Unabhängigkeitsstreben:** Ein Mensch mit Unternehmergeist strebt nach Entscheidungsfreiheit und vertraut dabei auf die eigenen Fähigkeiten.
- 3 **Risikobereitschaft:** Unternehmerinnen und Unternehmer sind bereit, Risiken einzugehen. Sie wissen nicht, ob sie ihr Ziel erreichen. Aber sie versuchen es.
- 4 **Kreativität:** Wer den eigenen Weg in Richtung der eigenen Ziele gehen will, muss erfinderisch und bereit sein, immer wieder Entscheidungen zu treffen.
- 5 **Kontaktfreudigkeit:** also die besondere Bereitschaft, mit anderen Menschen zusammenzuarbeiten und dabei durchaus auch eine führende Rolle zu spielen.
- 6 **Leistungsmotivation:** die Lust, Aufgaben anzugehen und der Wunsch, die eigenen Fähigkeiten unter Beweis zu stellen.

Im Rahmen von Unternehmergeist-Projekten sollen Jugendliche die berufliche Selbständigkeit als möglichen Berufsweg kennenlernen. Dazu gehört auch, ihnen dafür das erforderliche Wissen darüber an die Hand zu geben, was es mit der beruflichen Selbständigkeit auf sich hat und wie Unternehmersein „funktioniert“.



Idealerweise ermöglicht ihnen die Schule dafür erste Einblicke und bietet ein geschütztes Umfeld, um erste unternehmerische Erfahrungen zu sammeln (etwa im Rahmen einer Schülerfirma).

Unternehmergeist nicht unbedingt für eine berufliche Selbständigkeit

Dabei geht es bei der Förderung von Unternehmergeist nicht unbedingt um eine spätere berufliche Selbständigkeit. Nicht jeder Mensch muss später beruflich selbständig sein. Aber es muss auch nicht unbedingt jede Schülerin und jeder Schüler später als Angestellte oder Angestellter arbeiten. Unternehmergeist-Themen oder -Projekte in Schulen sollen Schülerinnen und Schüler grundlegende Kenntnisse und Fertigkeiten vermitteln, die ihnen dabei helfen sollen, ihren Lebens- und Berufsweg – welchen auch immer – erfolgreich gehen zu können. Als Unternehmerinnen oder Unternehmer in eigener Sache sozusagen. Dazu gehört vor allem, sie dazu zu ermutigen und anzuleiten, Probleme zu lösen, dabei kreativ zu sein und selbständig und eigenverantwortlich Entscheidungen zu treffen.

Vorstellungen zum beruflichen Werdegang nach der Ausbildung oder dem Studium in % der befragten Schüler/-innen



Quelle: Studie inmit 2010

Denn auch zum beruflichen Alltag als Angestellte oder Angestellter gehört heute ein guter Schuss Unternehmergeist dazu, um erfolgreich zu sein. Schon während der Ausbildung werden Unternehmergeist und unternehmerische Kompetenzen immer wichtiger. So steht für Ausbildungsbetriebe, so das Institut der deutschen Wirtschaft, nicht mehr nur die Fähigkeit der Azubis, lesen und schreiben zu können, auf der Wunschliste. Mindestens genauso wichtig sind für sie mittlerweile personale und soziale Kompetenzen. Dazu gehören vor allem Leistungsmotivation, Verantwortungsbewusstsein, Teamfähigkeit, Eigeninitiative oder auch die Bereitschaft, Probleme anzugehen und zu lösen.

Selbständigkeit für viele Schülerinnen und Schüler vorstellbar

Ob sie sich vorstellen könnten, in der Zukunft ein eigenes Unternehmen zu gründen, hat das Inmit-Institut für Wirtschaftsökonomie an der Uni Trier Schülerinnen und Schüler im Rahmen einer Studie für das BMWi gefragt. Ergebnis: Irgendwie kommt unternehmerische Selbständigkeit bei fast jedem zweiten Jugendlichen in seinen beruflichen Plänen vor. Mit jeweils rund 17 Prozent geht es dabei um Planungen, die ein Mix von angestellter und unternehmerischer selbständiger Arbeit sind: mal so, mal so. Ein klares Bekenntnis, sich auf jeden Fall selbständig

machen zu wollen, kommt von immerhin rund 6 Prozent der befragten Jugendlichen.

Hilfreich für Schulmarketing

Unternehmergeist-Projekte anzubieten trifft also bei Schülerinnen und Schülern durchaus auf Gegenliebe. Dazu kommt: Schulen, die aus diesen Gründen Unternehmergeist-Themen oder -Projekte auf dem Stundenplan stehen haben (oder außerhalb des Stundenplans anbieten), tun dabei nicht allein ihren Schülerinnen und Schülern etwas Gutes, sondern auch sich selbst. Derlei Angebote sind mittlerweile zum besonderen und unterscheidenden Merkmal im Wettbewerb vieler Schulen untereinander geworden. Die große Lebens- und Praxisnähe von Unternehmergeist-Projekten stößt bei vielen Eltern auf eine sehr positive Resonanz.

Baukasten

Die im Folgenden vorgestellten Ideen sind ein Baukasten für kleinere und größere Unternehmergeist-Maßnahmen. Sie können auch Einstieg in oder Teil von weiterreichenden Schülerfirmen-, Planspiel- oder Wettbewerbs-Projekten sein (s. dazu Kapitel 11).

2. Mach den Test: Hast Du Unternehmergeist?



Lässt sich gut kombinieren mit...

- 1 Test: Hast Du Unternehmergeist?
- 2 Kreativität spielerisch üben
- 3 **Anleitung für eine Unternehmer/-innen-Befragung**
- 4 Anleitung für eine Betriebserkundung
- 5 **Anleitung für Rollenspiel „Selbständig oder angestellt?“**
- 6 Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: das Fischerspiel
- 7 **Geschäftsidee finden, Kreativitätstechniken nutzen**
- 8 Business Model Canvas kennenlernen
- 9 **Übungen zur Verbesserung der Teamfähigkeit**
- 10 Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben

Teilnehmerzahl: **beliebig**

Altersstufe: **Sek I und II**

Zeitbedarf: **45 Minuten**

Zielsetzung

Es gehört ein guter Schuss Unternehmergeist dazu, wenn man heute in der Ausbildung und erst recht im Beruf erfolgreich sein will. Das ist mittlerweile unbestritten.

Nur: Was ist Unternehmergeist? Mit Hilfe dieses Themenvorschlags lässt sich eine erste Vorstellung davon erzeugen, was mit Unternehmergeist gemeint ist.

Einführung

Ein wunderbares Beispiel für Unternehmergeist hat uns ein gewisser Herr Strauss geliefert, der 1847, gerade 18 Jahre alt, von Deutschland nach Amerika auswanderte. Dort war man im Goldfieber. Strauss wollte aber nicht nach Gold graben, sondern den Goldgräbern Segeltuch für ihre Zelte verkaufen. Schon keine schlechte Idee. Es kam aber anders. Wissen Sie wie?

Antwort A: Es entstanden schon bald die ersten Goldgräberstädte aus Holz. Levi Strauss konnte sein Segeltuch nicht mehr verkaufen und ging pleite.

Antwort B: Die Hosen der Goldgräber waren schnell hinüber. Levi Strauss schneiderte aus seinem Stoff fast unzerreißbare Hosen, die er blau färbte.

Antwort C: Levi Strauss ging bald wieder zurück nach Deutschland. Einer seiner Nachfahren wurde dort später bayerischer Ministerpräsident.

Auflösung:

Antwort B: Stimmt. Die Firma Levi's für Bluejeans ist heute der größte Jeans-Hersteller weltweit.

Überleitung

Was Levi Strauss getan hat, ist typisch für Unternehmerinnen und Unternehmer. Sie erkennen ein Problem und machen aus der Lösung eine Geschäftsidee. Aber nicht nur das: Sie machen sich daran, diese Ideen systematisch in die Tat umzusetzen und zu vermarkten. Das macht nicht jeder. Denn Probleme kennen wir alle und wie die Lösungen dafür aussehen können, davon haben viele von uns auch eine Vorstellung. Aber längst nicht jeder geht daran, diese Vorstellung in die Tat umzusetzen und dafür ein Unternehmen zu gründen.

Unternehmerinnen und Unternehmer sind besonders gestrickt. Die meisten haben ein paar typische Persönlichkeitsmerkmale, die man zusammengefasst als Unternehmergeist bezeichnet. Welche Persönlichkeitsmerkmale sind das?

- Geduld
- Eigeninitiative
- Sicherheitsstreben
- Unabhängigkeitsstreben
- Risikobereitschaft
- Überlegenheit
- Kreativität
- Kontaktfreudigkeit
- Leistungsmotivation
- Vorsicht

Antworten-Sammlung (für Chart oder PowerPoint):

- 1 **Eigeninitiative/Antriebsstärke:** Ein Mensch mit Unternehmergeist geht seinen Weg, weil er es will, und nicht, weil er es gesagt bekommt.
- 2 **Unabhängigkeitsstreben:** Ein Mensch mit Unternehmergeist strebt nach Entscheidungsfreiheit.
- 3 **Risikobereitschaft:** Unternehmerinnen und Unternehmer wissen nicht, ob sie ihr Ziel erreichen. Aber sie versuchen es.
- 4 **Kreativität:** Wer seinen eigenen Weg gehen will, muss erfinderisch und bereit sein, immer wieder Entscheidungen zu treffen.
- 5 **Kontaktfreudigkeit:** also die besondere Bereitschaft, mit anderen Menschen zusammenzuarbeiten und dabei durchaus auch eine führende Rolle zu spielen.
- 6 **Leistungsmotivation:** die Lust, Aufgaben anzugehen und der Wunsch, die eigenen Fähigkeiten unter Beweis zu stellen.

Wie stark diese einzelnen Merkmale von Unternehmergeist bei einem selbst ausgeprägt sind, dem kann man mit einem kleinen Test auf die Spur kommen.

Gleich vorweg: Unternehmergeist und Unternehmerin oder Unternehmer sein ist in Deutschland noch nicht sehr verbreitet. Nur die allerwenigsten der Erwerbstätigen in Deutschland sind Selbständige.

Zahl der Selbständigen in Deutschland 2015



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn 2016

Test: Hast Du Unternehmergeist?

Antworten jeweils: eher ja (1 Punkt) – eher nein (0 Punkte)

	Schüler/-in	
	Eher ja	Eher nein
Antriebsstärke		
Bist Du begeisterungsfähig?		
Bist Du entscheidungsfreudig?		
Nimmst Du Herausforderungen gern an?		
Bist Du hartnäckig, wenn es um Deine Sache geht?		
Unabhängigkeitsstreben		
Bist Du jemand, der gern die Initiative ergreift?		
Geht es Dir eher gegen den Strich, wenn Dir jemand sagt, was Du zu tun hast?		
Genießt Du es, selber entscheiden zu dürfen?		
Hast Du eigene Ziele, die Du erreichen willst?		
Risikobereitschaft		
Bist Du ein optimistischer Mensch?		
Bist Du bereit, Risiken einzugehen, wenn Du etwas erreichen willst?		
Kommst Du gut über Frustrationen hinweg?		
Hättest Du als Unternehmer/-in Angst davor zu scheitern?		
Bist Du bereit, als Selbständige/-r auf ein sicheres festes Einkommen zu verzichten?		
Kreativität		
Fällt es Dir leicht, neue Ideen zu entwickeln?		
Denkst Du: Es gibt für jedes Problem eine Lösung?		
Findest Du Routine auf Dauer langweilig?		
Kontaktfreudigkeit		
Fällt es Dir leicht, mit fremden Menschen ins Gespräch zu kommen?		
Übernimmst Du gern Verantwortung?		
Kannst Du Dich gut auf andere Menschen einstellen?		
Kannst Du andere begeistern?		
Leistungsmotivation		
Bist Du ehrgeizig?		
Bist Du ein/-e disziplinierte(-r) Arbeiter/-in?		
Kommst Du mit Stresssituationen gut zurecht?		
Bist Du bereit, als Selbständige/-r 60 Stunden und mehr in der Woche zu arbeiten?		

Auswertung

Addiere Deine Punktzahl und lies die entsprechende Bewertung:

0 bis 10 Punkte

Du bist wahrscheinlich nicht die geborene Unternehmerin oder der geborene Unternehmer. Das Testergebnis signalisiert, dass Du aus heutiger Sicht wahrscheinlich als Angestellte oder Angestellter glücklicher würdest.

11 bis 20 Punkte

Das Ergebnis fällt für Dich nicht eindeutig aus. Die geborene Unternehmerin oder der geborene Unternehmer bist Du wahrscheinlich nicht. Zumindest heute noch nicht. Aber Du zeigst schon eine ganze Reihe von Eigenschaften, die man dafür gut gebrauchen kann.

21 bis 25 Punkte

Du scheinst viel von einer Unternehmerperson zu haben. Wenn Du mit dem Gedanken spielst, Dich tatsächlich einmal selbständig zu machen, solltest Du Dich trotzdem gut über den Weg dorthin informieren.

Wie hätte Levi Strauss beim Test abgeschnitten?

Auch um die eigenen Testergebnisse einzuordnen und zu relativieren, kann man abschließend im Klassengespräch ermitteln lassen: Was hätte Levi Strauss wohl in den einzelnen Kategorien des Tests geantwortet? Wie hätte er abgeschnitten?

	Schüler/-in		Levi Strauss	
	Eher ja	Eher nein	Eher ja	Eher nein
Antriebsstärke				
Bist Du begeisterungsfähig?				
Bist Du entscheidungsfreudig?				
Nimmst Du Herausforderungen gern an?				
Bist Du hartnäckig, wenn es um Deine Sache geht?				
Unabhängigkeitsstreben				
Bist Du jemand, der gern die Initiative ergreift?				
Geht es Dir eher gegen den Strich, wenn Dir jemand sagt, was Du zu tun hast?				
Genießt Du es, selber entscheiden zu dürfen?				
Hast Du eigene Ziele, die Du erreichen willst?				
Risikobereitschaft				
Bist Du ein optimistischer Mensch?				
Bist Du bereit, Risiken einzugehen, wenn Du etwas erreichen willst?				
Kommst Du gut über Frustrationen hinweg?				
Hättest Du als Unternehmer/-in Angst davor zu scheitern?				
Bist Du bereit, als Selbständige/-r auf ein sicheres festes Einkommen zu verzichten?				
Kreativität				
Fällt es Dir leicht, neue Ideen zu entwickeln?				
Denkst Du: Es gibt für jedes Problem eine Lösung?				
Findest Du Routine auf Dauer langweilig?				
Kontaktfreudigkeit				
Fällt es Dir leicht, mit fremden Menschen ins Gespräch zu kommen?				
Übernimmst Du gern Verantwortung?				
Kannst Du Dich gut auf andere Menschen einstellen?				
Kannst Du andere begeistern?				
Leistungsmotivation				
Bist Du ehrgeizig?				
Bist Du ein/-e disziplinierte(-r) Arbeiter/-in?				
Kommst Du mit Stresssituationen gut zurecht?				
Bist Du bereit, als Selbständige/-r 60 Stunden und mehr in der Woche zu arbeiten?				

Unternehmertag: Berufliche Schulen Bebra

Erfahrungen von Frank Wagner, Wirtschaftslehrer

Geeignet für:	allgemeinbildende und berufsbildende Schulen
Teilnehmerzahl:	größere Schüler/-innengruppen
Klassenstufe:	Sek II
Zeitbedarf:	5 Stunden
Technik:	Notebook und Beamer für PowerPoint-Präsentationen

Maßnahmenidee

Bausteine des Unternehmertags der Beruflichen Schulen Bebra waren praktische Gruppenarbeiten plus Gesprächsrunden mit Gründungsexperten und Unternehmerinnen und Unternehmern sowie Vorträge. Ziel der Veranstaltung in der Aula der Schule war es, Schülerinnen und Schülern einen Einblick in unternehmerisches Denken und Handeln zu geben und sie für das Thema Unternehmertum zu begeistern.



Voraussetzungen

Frank Wagner: „Theoretisch müssen sich die Schülerinnen und Schüler beim Thema Wirtschaft an unserer Schule immer wieder mit den wichtigen Aspekten einer Gründung oder des Unternehmertums auseinandersetzen. Aber wenn man nicht weiß, wozu das theoretische Wissen in der Praxis gut ist, macht es nur halb so viel Freude.“

Vorbereitung

Frank Wagner: „Die 11. Klasse unseres Gymnasiums war für den ganzen Tag vom ‚normalen‘ Fachunterricht befreit. Alle Gruppenarbeiten wurden von Mitarbeitern des RKW Kompetenzzentrums vorbereitet und moderiert, die Vorträge wurden ebenfalls von ihnen gehalten. Meine Rolle war vor allem die des Organizers, der sich darum gekümmert hat, dass alles zur richtigen Zeit am richtigen Ort war. Und dass die Presse dabei war: Die hatte ich eingeladen, und es sind tatsächlich auch einige interessierte Pressevertreter gekommen, die hinterher über das Event berichtet haben.“



Das RKW Kompetenzzentrum ist Mitglied des Initiativkreises „Unternehmergeist macht Schule“, bei dem das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie den Vorsitz innehat.

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine bundesweit aktive gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V. Es wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages gefördert.

Lehrkräfte, die sich für die Durchführung eines Unternehmertages interessieren, können das RKW kontaktieren: kontakt@gruenderwoche.de

Gruppenarbeit 1: Geschäftsidee finden

Frank Wagner: „Nach Eröffnung des Unternehmertags durch die Schulleitung haben sich die Schülerinnen und Schüler zunächst in Gruppen aufgeteilt. Deren erste Aufgabe war, mit Hilfe der Design-Thinking-Methode eine Geschäftsidee zu finden. Dabei werden alle Facetten eines neuen Produkts oder einer neuen Dienstleistung zuallererst aus der Perspektive des Kunden gedacht und bewertet. Für die erdachten Produkte haben die Gruppen mit Hilfe von Bastelmaterialien einfache Prototypen hergestellt. Diese wurden dann getestet und weiterentwickelt.“

Gruppenarbeit 2: Geschäftsidee zu Businessplan weiterentwickeln

Frank Wagner: „Wie sich eine Geschäftsidee mit Hilfe des Business Model Canvas in ein tragfähiges Geschäftsmodell weiterentwickeln lässt, erlebten die Schülerinnen und Schüler in der folgenden Übung.“

Vortrag: Entscheidungen treffen

Frank Wagner: „Was es bedeutet, Entscheidungen im unternehmerischen Alltag zu treffen, erfuhren die Schülerinnen und Schüler in einem anschließenden Vortrag. Dieser ging auch auf mögliche Denkfehler und Fallstricke aus der Sicht der Wirtschaftspsychologie ein, die man als Unternehmerin oder Unternehmer ‚auf dem Radar‘ haben sollte. Typisches Beispiel: Man geht bei der Produktplanung – genau andersherum als beim Design Thinking – von seinen eigenen Wünschen und Erwartungen an ein Produkt aus, nicht von denen seiner künftigen Kunden.“

World-Café: Einblicke in die unternehmerische Praxis

Frank Wagner: „In einem World-Café, das die Veranstaltung abrundete, erhielten die Schülerinnen und Schüler einen Einblick in die unternehmerische Praxis. Dafür standen ihnen an verschiedenen Stationen in der Aula eine Vorbild-Unternehmerin der BMWi-Initiative ‚FRAUEN unternehmen‘, eine Vertreterin der Wirtschaftsjuvenen und die RKW-Experten für eine Fragerunde zur Verfügung. Die Unternehmerinnen berichteten aus ihrem Unternehmeralltag: Wie sind sie zu ihrer Geschäftsidee gekommen? Welche Schwierigkeiten hatten sie dabei, ihren Businessplan zu erarbeiten und umzusetzen? Und wie haben sie es letztendlich geschafft, erfolgreich zu sein?“



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat im Jahr 2014 die Initiative „FRAUEN unternehmen“ ins Leben gerufen. Erfolgreiche Unternehmerinnen sollen Frauen zu beruflicher Selbständigkeit ermutigen und Mädchen für das Berufsbild „Unternehmerin“ begeistern. Die Präsenz und Sichtbarkeit von Unternehmerinnen in der Öffentlichkeit soll erhöht werden.

www.existenzgruenderinnen.de

Kontakt und weitere Informationen

Frank Wagner
Berufliche Schulen Bebra
bs.bebra.de
f.wagner@bs-bebra.de

3. Kreativität spielerisch üben



Lässt sich gut kombinieren mit...

- 1 Test: Hast Du Unternehmergeist?
- 2 Kreativität spielerisch üben
- 3 Anleitung für eine Unternehmer/-innen-Befragung
- 4 Anleitung für eine Betriebserkundung
- 5 **Anleitung für Rollenspiel „Selbständig oder angestellt?“**
- 6 Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: das Fischerspiel
- 7 **Geschäftsidee finden, Kreativitätstechniken nutzen**
- 8 Business Model Canvas kennenlernen
- 9 **Übungen zur Verbesserung der Teamfähigkeit**
- 10 Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben

Teilnehmerzahl: **beliebig**

Altersstufe: **Sek I und II**

Zeitbedarf: **je nach Themenvorschlag 5 bis 45 Minuten**

Schule soll (und will) Unternehmergeist fördern. Mit Unternehmergeist sind nicht allein die typischen Kompetenzen des aktiven Entrepreneurs gemeint, der ein Unternehmen führen soll. Nicht nur, aber auch. Dazu kommen ganz wichtige Persönlichkeitsmerkmale und Eigenschaften, die Unternehmergeist ausmachen.

- Eigeninitiative, die Bereitschaft, seinen eigenen Weg zu gehen, in Richtung der selbst gesteckten Ziele.
- Unabhängigkeitsstreben, der Wunsch nach Entscheidungsfreiheit.
- Risikobereitschaft, der Mut also, die Unwägbarkeiten auf diesem Weg in Kauf zu nehmen.

- Kontaktfreudigkeit, also die besondere Bereitschaft, mit anderen Menschen zusammenzuarbeiten und dabei durchaus auch eine führende Rolle zu spielen.
- eine besondere Leistungsmotivation, also die Bereitschaft, Aufgaben anzugehen, und der Wunsch, eigene Fähigkeiten unter Beweis zu stellen.
- Und: Kreativität.

Was ist Kreativität?

Dabei geht es beim Kreativsein immer um die Neukombination von Informationen. Wer viele Informationen zur Verfügung hat, ist im Vorteil. Kreativität ist wichtig, da sind sich viele Experten einig, um im Leben gestellte Aufgaben zu bewältigen, Herausforderungen zu meistern oder Probleme zu lösen. Sowohl als Selbständiger als auch als Angestellter.

Kreativität ist dabei nicht etwa bei einigen Menschen einfach vorhanden, bei anderen leider nicht. Sie ist nicht die Gabe einer guten Fee, wie Edward de Bono, einer der führenden Lehrer für kreatives Denken, es formuliert. Und sie habe auch nichts mit Intelligenz zu tun. So kenne er viele sehr intelligente Leute, die nie kreativ geworden seien, und viele weniger intelligente Leute, die ihre kreativen Fähigkeiten zu großer Meisterschaft entwickelt hätten. Kreativität „ist eine Fertigkeit, die wie Autofahren geübt und gelernt werden kann“ (Edward de Bono: Laterales Denken. Hamburg 1971).

Die folgenden Beispiele sind eine kleine Auswahl von spielerischen Kreativ-Übungen. Sie lassen sich auf verschiedene Weise nutzen und in größere Unterrichtsthemen einbauen. Beispielsweise,

- um deutlich zu machen, was Kreativität bedeutet, wenn es um das Thema „Gründerpersönlichkeit“ geht;
- zum „Aufwärmen“ vor dem Einsatz von Kreativitätstechniken, mit deren Hilfe eine Geschäftsidee für eine Schülerfirma gefunden werden soll.

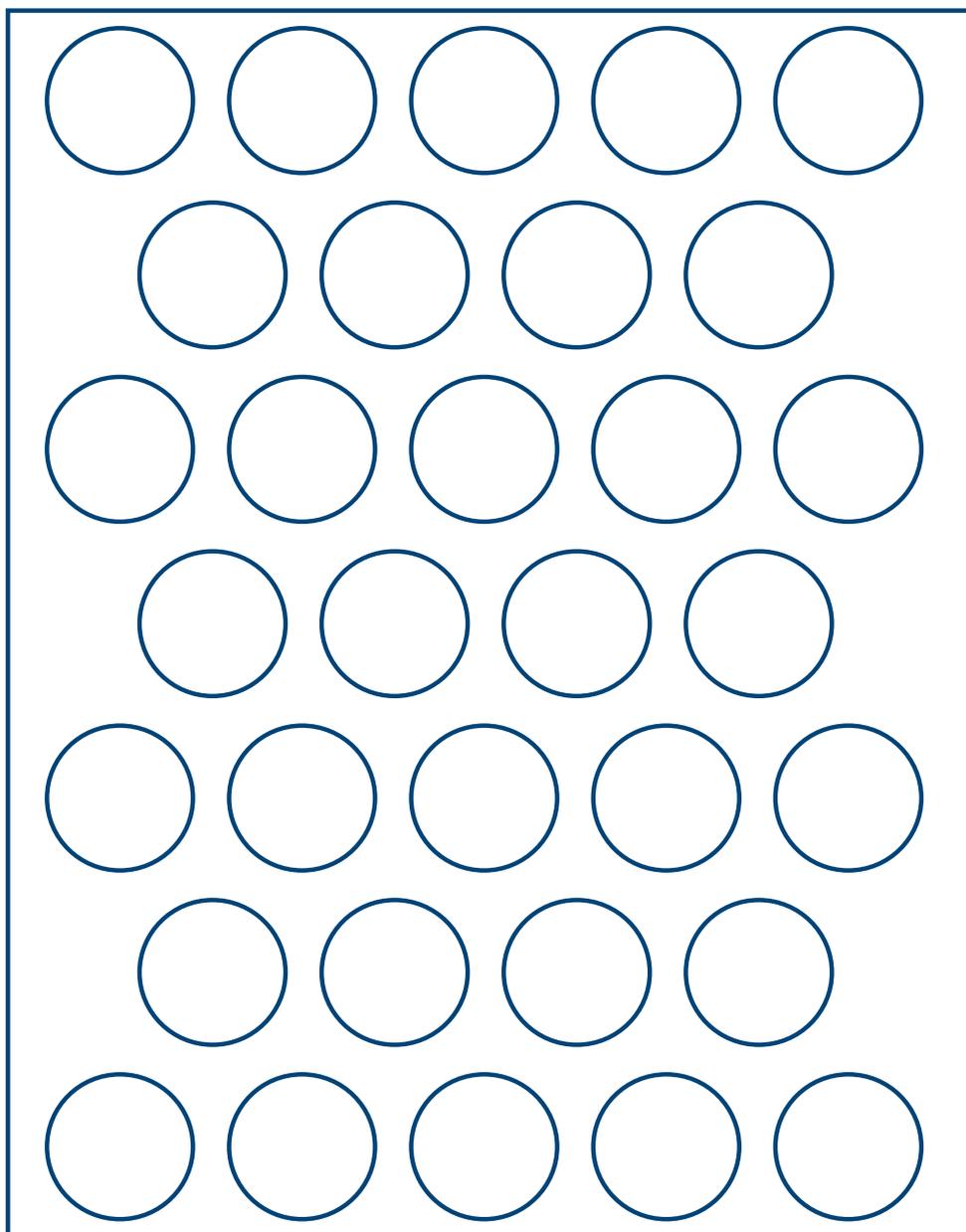
Nützlich sind sie, weil sie den Kopf zu Beginn einer Themen-Sequenz öffnen. Wichtig ist, dass man mit ihrer Hilfe den üblichen schulischen Kontext verlässt und bei den Schülerinnen und Schülern eine Bereitschaft schafft, neue (ungewöhnliche) Erfahrungen zu sammeln.

Arbeitsblatt Einzelarbeit: Kreistest

Der Kreistest ist ein klassischer Kreativitätstest des US-amerikanischen Psychologen J. P. Guilford. Ziel des Tests ist es zu ermitteln, wie schnell eine Testperson Ideen produzieren kann (=Ideenflüssigkeit) und wie viele verschiedene Ideen dabei herauskommen (Ideenvielfalt).

Aufgabenstellung

Verändert die vorliegenden Kreise mit wenigen Strichen zu erkennbaren „Gegenständen“:
z. B. Radkappe, Untertasse, Sonne, Gesicht, Sonnenblume. Ihr habt dafür drei Minuten Zeit.



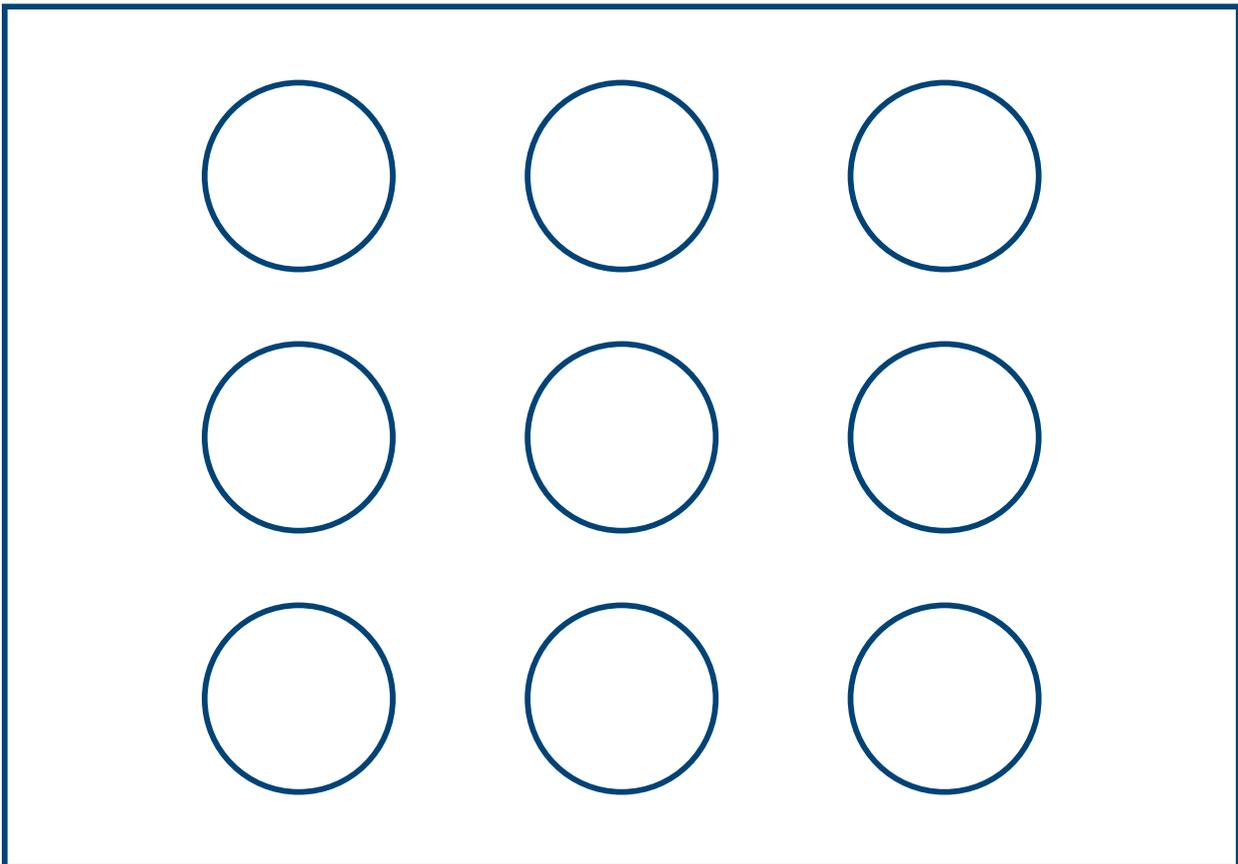
Die Auflösung finden Sie auf Seite 56.

Arbeitsblatt Einzelarbeit: Über den Tellerrand hinausdenken

Um eine zündende Geschäftsidee (z. B. für eine Schülerfirma) zu finden, braucht es die Bereitschaft, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen. Wie wichtig dieses Über-den-Tellerrand-Hinausschauen sein kann, um für ein anstehendes Problem eine Lösung zu finden, macht diese Übung deutlich.

Aufgabenstellung

Verbindet die neun abgebildeten Punkte mit maximal vier Strichen, ohne den Stift abzusetzen. Ihr habt dafür fünf Minuten Zeit.



Die Auflösung finden Sie auf Seite 56.

Arbeitsblatt Einzelarbeit oder Gruppenarbeit: In den Mund gelegt

Eine typische kreative Aufgabe ist, vorhandene Informationen in einen (neuen) Zusammenhang zu bringen und so etwas Neues zu schaffen. Das lässt sich mit der folgenden Aufgabe leicht und unterhaltsam üben.

Aufgabenstellung

Schaut Euch die Menschen auf den Bildern genau an. In welcher Situation und in welcher Beziehung zueinander sind sie? Findet für die Sprechblasen dieser drei Bilder möglichst viele witzige, interessante oder treffende Aussagen. Ihr habt dafür 10 Minuten Zeit.



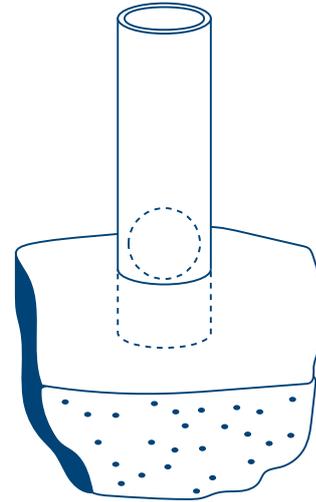
Die Auswertung finden Sie auf Seite 56.

Arbeitsblatt Gruppenarbeit: Wie holt man den Ball heraus?

Eine typische kreative Herausforderung ist, für ein Problem eine Lösung zu finden, für das es auf Anhieb keine Lösung zu geben scheint.

Problemstellung

Ein Tischtennisball ist in ein 15 Zentimeter tiefes Stahlrohr gefallen, das fest in einem Betonboden verankert und daher unverrückbar und unten geschlossen ist. Er scheint unerreichbar.



Aufgabenstellung

Wie viele Möglichkeiten findet Ihr, den Ball herauszuholen, ohne ihn und das Rohr und den Betonboden zu beschädigen?

Als Hilfsmittel stehen zur Verfügung:

- eine zwei Meter lange Wäscheleine
- eine Schale Müsli
- ein Krug Milch
- ein Schraubenzieher
- ein Drahtkleiderbügel
- ein Hammer
- eine Glühbirne



Ihr habt dafür 10 Minuten Zeit.



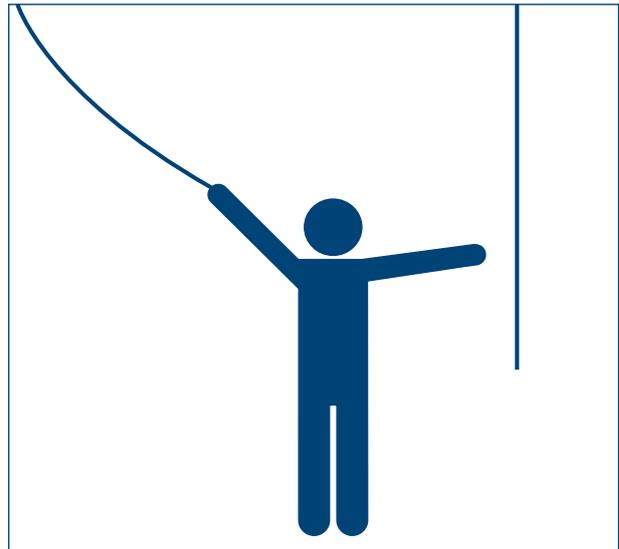
Die Auflösung finden Sie auf Seite 56.

Arbeitsblatt Gruppenarbeit: Der Schnüretest

Eine typische kreative Herausforderung ist, mittels weniger verfügbarer Hilfen eine Lösung für ein Problem zu finden, für das es auf Anhieb keine Lösung zu geben scheint.

Problemstellung

Wie auf dem Bild zu sehen: In einem leeren Raum hängen zwei Schnüre von der Decke. Deren Enden sollt Ihr miteinander verknoten. Allerdings sind die Schnüre so weit voneinander entfernt, dass Ihr immer nur eine erreichen könnt.



Aufgabenstellung

Wie könnt Ihr es schaffen, beide Schnüre auf einmal zu fassen zu bekommen und zu verknoten? Als Hilfsmittel stehen zur Verfügung:

- eine Schere
- ein Hammer
- ein Kleiderbügel

Ihr habt dafür 10 Minuten Zeit.



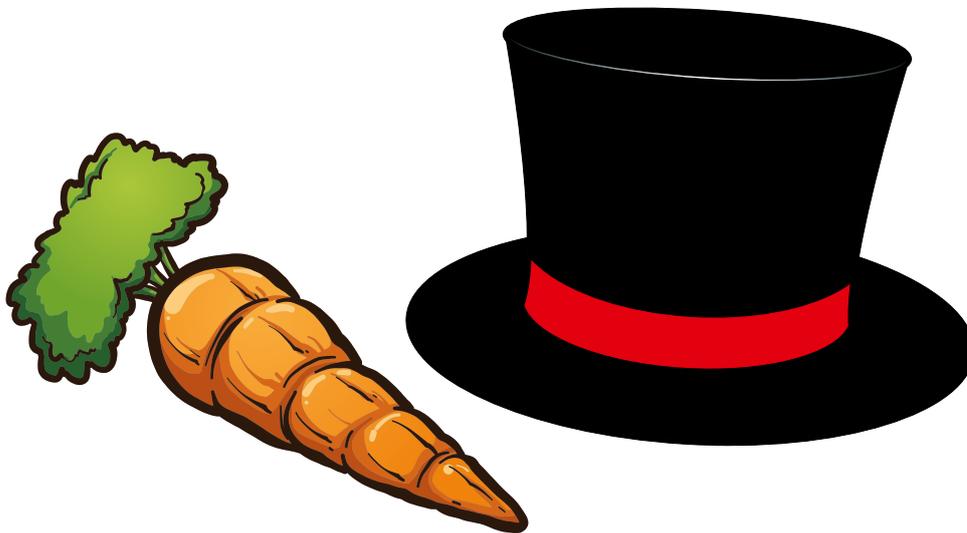
Die Auflösung finden Sie auf Seite 57.

Gruppenarbeit: Rätsel „Die Möhre und der Hut“

Eine typische kreative Herausforderung ist, eine Situation anhand der verfügbaren Informationen zu analysieren und zu verstehen. Das lässt sich mit der folgenden Aufgabe leicht und unterhaltsam üben.

Problemstellung

Stell dir vor, Du bist an einem schönen Februarabend auf dem Weg nach Hause. Du steigst aus der Bahn und ziehst Dir Deine Jacke über. Es ist wieder kälter geworden. Als Du zufällig in den Nachbargarten blickst, bemerkst Du etwas Seltsames auf der Wiese: Dort liegen eine Möhre und ein Hut. Sonst ist weit und breit kein Mensch zu sehen.



Aufgabenstellung

Findet heraus: Wie kommen Möhre und Hut in den Nachbargarten. Was ist geschehen? Ihr habt dafür 10 Minuten Zeit.

Arbeitsblatt Rätsel: Wie lässt sich das Auto öffnen?

Eine typische kreative Herausforderung ist, mittels weniger verfügbarer Hilfen eine Lösung für ein Problem zu finden, für das es auf Anhieb keine Lösung zu geben scheint.

Problemstellung

Ein Mann fährt mit seinem Auto in die Stadt. Mit Mühe und Not findet er eine Parklücke zwischen zwei anderen PKW am Straßenrand, in die sein Auto Stoßstange an Stoßstange so gerade hineinpasst. Als er aussteigen will, bemerkt er, dass die Fahrertür nicht mehr aufgeht: Das Auto steht direkt neben einer Laterne. Also steigt er durch die Beifahrertür aus, schließt ab und geht einkaufen.

Als er zurückkommt, stellt er fest, dass er mit dem Autoschlüssel die Beifahrertür nicht öffnen kann. Das ist über die Zentralverriegelung nur an der Fahrertür möglich. Hier passt der Schlüssel aber nicht mehr, weil die Laterne einen Zentimeter vor dem Schloss steht. Das Einzige, was er mit dem Schlüssel noch öffnen kann, ist der Kofferraum. Darin befinden sich ein Verbandskasten, ein Wagenheber, das Ersatzrad und ein Abschleppseil. Wie schafft er es, sein Auto aufzuschließen?



Die Auflösung finden Sie auf Seite 57.

Arbeitsblatt: In welche Richtung fährt der Bus?

Eine typische kreative Herausforderung ist, eine Situation anhand der verfügbaren Informationen zu analysieren und zu verstehen. Das lässt sich mit der folgenden Aufgabe leicht und unterhaltsam üben.

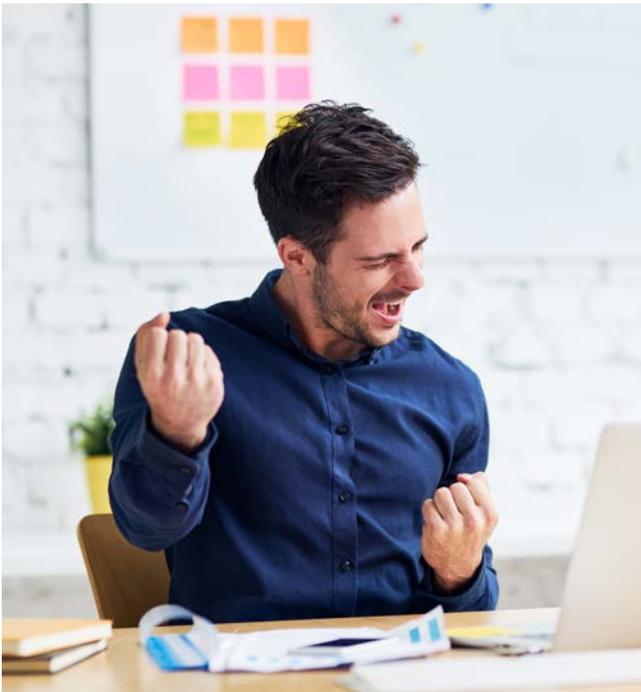
Problemstellung

Seht Euch das Bild bitte genau an. Frage: In welche Richtung fährt der Bus? Achtung: Das ist keine Scherzfrage.



Die Auflösung finden Sie auf Seite 57.

4. Wie ist das, Unternehmerin oder Unternehmer zu sein? Unternehmer-Befragung



Lässt sich gut kombinieren mit...

- 1 **Test: Hast Du Unternehmergeist?**
- 2 Kreativität spielerisch üben
- 3 Anleitung für eine Unternehmer/-innen-Befragung
- 4 **Anleitung für eine Betriebs erkundung**
- 5 **Anleitung für Rollenspiel „Selbständig oder angestellt?“**
- 6 Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: das Fischerspiel
- 7 Geschäftsidee finden, Kreativitätstechniken nutzen
- 8 Business Model Canvas kennenlernen
- 9 Übungen zur Verbesserung der Teamfähigkeit
- 10 Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben

Teilnehmerzahl: **beliebig**
 Altersstufe: **Sek I und II**
 Zeitbedarf: **90 Minuten plus Vorbereitung**

Zielsetzung

Warum hat eine Unternehmerin oder ein Unternehmer ihr bzw. sein Unternehmen gegründet? Und unter welchen Bedingungen? Was hat sie oder er im unternehmerischen Alltag zu tun? Zusammengefasst: Was heißt das genau, Unternehmerin bzw. Unternehmer zu sein? Schülerinnen und Schüler sollen hier überprüfen, inwieweit ihr eigenes Unternehmerbild und die Wirklichkeit übereinstimmen. Dafür sollen sie eine Befragung durchführen.

Umsetzung

Die folgenden Fragen können einer Unternehmerin bzw. einem Unternehmer im Rahmen einer Betriebs erkundung gestellt werden. Oder bei ihrem oder seinem Besuch in der Schule. Achtung: Vorher sollten die Schülerinnen und Schüler die Fragen selbst beantworten (so weit wie möglich).

Auswertung

Im Klassengespräch sollte anschließend beispielsweise geklärt werden:

- Welches sind für die Schülerinnen und Schüler besonders überraschende Antworten der befragten Unternehmerin bzw. des befragten Unternehmers?
- Bei welchen Fragen liegen Schüler- bzw. Unternehmerantworten deutlich auseinander?
- Welches sind denkbare Gründe für diese Unterschiede?

Arbeitsblatt Unternehmer/-innen-Befragung

	Antwort	
	Schüler/-innen	Unternehmer/-innen
Die Gründung		
1. Warum haben Sie sich selbständig gemacht?		
2. Wie sollte Ihrer Meinung nach eine Gründerin bzw. ein Gründer sein? Über welche Fähigkeiten sollte sie bzw. er verfügen?		
3. Welche Qualifikationen benötigen Sie, um sich selbständig zu machen?		
4. Welche finanzielle und fachliche Unterstützung hatten Sie für die Gründung Ihres Unternehmens?		
5. Welche private Unterstützung hat eine Rolle gespielt?		
6. Welche Probleme traten bei der Gründung auf?		
7. Wie konnten Sie Ihre berufliche Selbständigkeit mit Ihrer familiären Situation unter einen Hut bringen? Welchen Einfluss hat die familiäre Situation heute?		
8. Gab es Augenblicke, in denen Sie den Schritt in die Selbständigkeit bereut haben? Warum?		
9. Würden Sie diesen Schritt wieder tun? Warum?		
10. Was war Ihr größter Zugewinn, den Sie aus der Selbständigkeit gezogen haben?		
11. Was würden Sie einer Gründerin/einem Gründer empfehlen?		
12. Was hat Sie am meisten überrascht?		
Die Unternehmensführung		
1. Wie halten Sie als Unternehmer/-in oder Geschäftsführer/-in Ihren Betrieb in Gang? Welche Aufgaben müssen Sie erfüllen?		
2. Welche konkreten Arbeiten müssen Sie dafür verrichten? Worin besteht Ihre besondere Leistung? Wer unterstützt Sie dabei?		
3. Wie kommen Entscheidungen zustande?		
4. Welche besonderen Arbeitserleichterungen genießen Sie als Unternehmer/-in oder Geschäftsführer/-in?		
5. Welche besonderen Rechte haben Sie?		
6. Welche besonderen Anforderungen müssen Sie erfüllen?		
7. Welche besonderen Pflichten haben Sie?		
8. Tun Sie Ihre Arbeit gern? Lieben Sie sie vielleicht sogar? Warum? Warum nicht?		
9. Wie wichtig ist der Betrieb für Ihre Mitarbeiter/-innen? Wie wichtig ist der Betrieb für Sie als Unternehmer/-in?		
10. Würden Sie Ihrer Tochter/Ihrem Sohn raten, ebenfalls selbständig zu werden? Warum? Warum nicht?		

Quellen: Institut für Ökonomische Bildung Oldenburg; Dana Haralambie, Botschafterin des Unternehmerinnen-Netzwerks der EU-Kommission.
In: GründerKlasse 03 „Praxiskontakte mit der Wirtschaft“; Herausgeber: BMWi 2013.

Wie ist das mit der unternehmerischen Verantwortung?

Wenn Zeit und Unterrichtsplanung es zulassen, kann man das Thema „Unternehmerbild“ ausweiten.

Teilnehmerzahl: **beliebig**
 Altersstufe: **Sek I und II**
 Zeitbedarf: **90 Minuten**

Hintergrund

Oftmals wird Unternehmen vorgeworfen, nur auf Profite aus zu sein und dafür vor schlechten Arbeitsbedingungen für die Belegschaft oder auch schädlichen Auswirkungen eines Unternehmensstandorts für die Umwelt und das Umfeld vor Ort die Augen zu verschließen. Das Online-Portal „Netzsieger.de“ hat außerdem herausgefunden, dass in mehr als 1000 „Tatort“-Krimis die meisten Mörder aus der Berufsgruppe der Unternehmer und Selbständigen stammen. Sind Unternehmerinnen und Unternehmer also tatsächlich schlechte Menschen? In den allermeisten Fällen ist das Gegenteil heute richtig.

Zielsetzung

Die Schülerinnen und Schüler sollen erfahren, dass gerade die vielen kleinen und mittleren Unternehmen eng mit ihrem Standort verbunden sind. Vor allem dann, wenn sie z. B. als Familienunternehmen schon lange hier ansässig sind. Sie spielen dann vor Ort eine besondere Rolle, die oft weit über ein reines Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis zu den Anwohnern vor Ort hinausgeht.

Umsetzung

Auch hier sollte eine Befragung durchgeführt werden: erstens von Unternehmern, Vertretern der Industrie- und Handelskammer vor Ort und – wenn möglich – auch der Stadtverwaltung/Wirtschaftsförderung. Wie engagiert sich das Unternehmen für seine Mitarbeiter, die Umwelt, für sein Umfeld am Standort usw. Zusammengefasst: Wie steht es um die unternehmerische Verantwortung?

Diese Befragungen können in Gruppen auch telefonisch geschehen. Achtung: Im Rahmen einer zeitlich begrenzten Maßnahme sollten für die verschiedenen Gespräche Termine vereinbart sein.

Auswertung

Im Klassengespräch sollte anschließend geklärt werden:

- Wie wichtig ist das Unternehmen für die Stadt/die Region?
- Welche Faktoren machen seine Bedeutung aus?
- Wie passen die Befragungsergebnisse zu der Statistik?

Die kleinen und mittleren Unternehmen auf einen Blick (2014)

Sie sorgen für

- 99,6% aller Unternehmen
- 81,8% aller Auszubildenden
- 58,5% aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze
- 35,3% des gesamten Umsatzes deutscher Unternehmen

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn 2017

Arbeitsblatt Befragung zur unternehmerischen Verantwortung

Innensicht: Fragen an Unternehmer/-in

Welche besonderen Angebote macht das Unternehmen an Mitarbeiter/-innen?

- Faire Bezahlung (z. B. übertariflich)
- Besondere soziale Leistungen
- An die Lebenswelt der Mitarbeiter/-innen angepasste Arbeitszeiten
- Angebote für Mitarbeiter/-innen mit Kindern
- Angebote für Weiterbildung und Qualifizierung
- Angebote zum Arbeitsschutz
- Angebote zur Gesundheitsvorsorge
- _____

Wie engagiert sich das Unternehmen für die Umwelt?

- Sparsamer und schonender Umgang mit Rohstoffen (z. B. Wasser)
- Sparsamer und schonender Umgang mit Energie
- Einsatz erneuerbarer Energien
- Vorhandensein eines Umweltmanagementsystems
- _____

Wie zeigt das Unternehmen ökonomische Verantwortung?

- Verständliche und genaue Produktinformationen
- Fair-Trade-Angebote im Sortiment
- Das Unternehmen könnte an Standorte mit geringerer Kostenbelastung (Personalkosten, Steuern) abwandern, bleibt aber am Ort.
- _____

Wie engagiert sich das Unternehmen für das Gemeinwesen in der Stadt/der Region

- Spenden für _____
- Sponsoring für _____
- Ehrenamt für _____
- _____
- Warum engagiert sich das Unternehmen in diesen Bereichen?

Tipp: Die Antworten können Sie ggf. teilweise aus der Betriebsbeschreibung, einem Unternehmengespräch oder der Internetseite des Unternehmens entnehmen.

Außensicht: Fragen an Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer

Wie viele Ausbildungsplätze bietet das Unternehmen an?

Wie viele Ausbildungsplätze bieten alle kleinen und mittleren Unternehmen zusammen an?

Wie engagiert sich das Unternehmen bei der Berufsorientierung von Schülern/-innen (z. B. Mitglied einer AG Schule-Wirtschaft)?

Außensicht: Fragen an die Stadtverwaltung:

Wie wichtig ist das Unternehmen als Arbeitgeber vor Ort?

Wie wichtig sind alle kleinen und mittleren Unternehmen als Arbeitgeber vor Ort?

Unternehmen bezahlen an Ihrem Standort Gewerbesteuer. Für welche Zwecke wird sie verwendet?

Gründerwoche-Beispiel: Fotowettbewerb „Unternehmergeist“

Erfahrungen von Violetta Schmidt, Lehrerin am Regionalen Beruflichen Bildungszentrum des Landkreises Vorpommern-Rügen

Geeignet für:	allgemeinbildende und berufsbildende Schulen
Teilnehmerzahl:	beliebig
Klassenstufe:	Sek I und II
Zeitbedarf:	1 Minute bis... (erfolgt in der Freizeit)
Technik:	Mobiltelefon, Digitalkamera

Maßnahmenidee

Wie lässt sich Unternehmergeist im übertragenen Sinn bildlich darstellen? Darum geht es in dem Fotowettbewerb, der seit der Gründerwoche Deutschland 2009 am Regionalen Beruflichen Bildungszentrum des Landkreises Vorpommern-Rügen in Stralsund durchgeführt wird. Jedes Jahr nehmen ca. 150 Schülerinnen und Schüler daran teil. Ihre Fotos werden in der Schule ausgestellt und im Rahmen des Tags der offenen Tür während der Gründerwoche prämiert.

Vorbereitung

Violetta Schmidt: „Zu Beginn des Schuljahres erhalten die Schüler den Auftrag, außerhalb des Unterrichts Fotos zum Thema Gründergeist bzw. Unternehmergeist zu produzieren. Erste Ideen für Fotomotive werden im Klassengespräch zusammengetragen. Die Frage ist: Über welche typischen Eigenschaften verfügt eine erfolgreiche Unternehmerin bzw. ein erfolgreicher Unternehmer, und wie lassen sich diese Eigenschaften bildlich darstellen? Zum Beispiel per Selbstporträt als tatkräftiger Unternehmer mit Bauarbeiterhelm; oder durch spielende Kinder, die im Sandkasten eine Burg bauen; mittels einer Weggabelung, von der ein gepflasterter Weg und ein unbefestigter Trampelpfad abgehen; durch eine einsame Pflanze, die aus einer Ritze in einer Asphaltstraße wächst; über listige Tiere wie z.B. einen Fuchs.“



Die Bilder müssen für sich sprechen. Jedem Foto muss in der einzureichenden PDF- oder Word-Datei außerdem eine Über- oder Unterschrift hinzugefügt werden, die die Bildaussage verstärken soll. Mit welcher Kamera (Mobiltelefon, Digitalkamera usw.) die Schülerinnen und Schüler die Fotos ‚schießen‘, ist ihnen selbst überlassen. Die Bilder können mit einer Software bearbeitet werden.“

Gründerwoche Deutschland Fotowettbewerb „Unternehmergeist“

Hiermit erkläre ich,

Name, Vorname

das Bild selbst fotografiert zu haben und die Rechte am Bild zu besitzen.

Mir ist bewusst, dass das Einreichen eines Fotos zum Fotowettbewerb,

an dem ich nicht die Eigentumsrechte besitze, Betrug ist.

Ort, Datum

Unterschrift



Man muss auch mal um die Ecke denken.



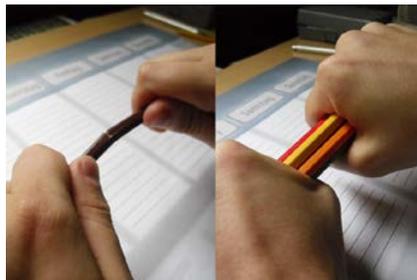
Aller Anfang ist schwer.



Es ist ein weiter Weg zum Erfolg.



Mut zur Vision.



Von der Masse abheben.



Zusammen stark.

Präsentation

Violetta Schmidt: „Alle eingereichten Fotos werden anonymisiert, mit einer Nummer versehen und im November etwa drei Wochen lang im Foyer der Schule präsentiert. Am Tag der offenen Tür des Fachgymnasiums, der stets am 3. Sonnabend im November während der Gründerwoche stattfindet, werden die Bilder von allen Schülerinnen und Schülern sowie den Gästen per Stimmzettel bewertet.“

Diese Stimmzettel werden einige Tage später durch die Mitglieder des Schul- und Fördervereins ausgezählt.

Die Fotografen der drei Fotos mit den meisten Stimmen erhalten durch den Schul- und Förderverein der Schule Sachprämien (z. B. Schreibmappen). Die Siegerehrung findet dann (wieder ein paar Tage später) in den Klassen, aus denen die drei Besten kommen, statt. Die Sieger-Bilder veröffentlichen wir auf der Schul-Webseite und verschicken zum Wettbewerb und den Gewinnern zusätzlich eine Pressemitteilung heraus.“

Weitere Informationen und Kontakt

Violetta Schmidt
Regionales Berufliches Bildungszentrum des Landkreises
Vorpommern-Rügen
<http://rbb-vr.de/>
violetta.schmidt@rbb-vr.de

Foto-Beispiele zur Verfügung gestellt von Violetta Schmidt

5. Unternehmer/-innenalltag hautnah erleben: Betriebserkundung



Lässt sich gut kombinieren mit...

- 1 Test: Hast Du Unternehmergeist?
- 2 Kreativität spielerisch üben
- 3 **Anleitung für eine Unternehmer/-innen-Befragung**
- 4 Anleitung für eine Betriebserkundung
- 5 **Anleitung für Rollenspiel „Selbständig oder angestellt?“**
- 6 Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: das Fischerspiel
- 7 Geschäftsidee finden, Kreativitätstechniken nutzen
- 8 Business Model Canvas kennenlernen
- 9 Übungen zur Verbesserung der Teamfähigkeit
- 10 Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben

Teilnehmerzahl: **beliebig**
 Altersstufe: **Sek I und II**
 Zeitbedarf: **45 Minuten plus Organisation mit Unternehmen**

Zielsetzung

Bei einer Betriebserkundung geht es darum, dass Schülerinnen und Schüler sich unternehmerische Wirklichkeit aktiv selbst erschließen. Damit ist sie ein besonders systematischer und gesteuerter Kontakt mit der betrieblichen Praxis. Ziel einer Betriebserkundung ist nicht, möglichst viele Eindrücke vom betreffenden Unternehmen „mitzunehmen“. Eine Betriebserkundung geht vielmehr von bestimmten Frage- bzw. Problemstellungen aus.

Fragestellungen erarbeiten

Zunächst müssen daher im vorbereitenden Unterricht relevante Frage- und Problemstellungen erarbeitet und Hypothesen zu bestimmten Sachverhalten aufgestellt werden: Was tut eine Unternehmerin bzw. ein Unternehmer? Welche Zuständigkeiten hat sie oder er? Die Betriebserkundung dient dazu, den Frage- oder Problemstellungen in der Praxis nachzugehen und die aufgestellten Hypothesen zu überprüfen.

Arbeitsblatt Fragebogen für die Betriebserkundung

Wie heißt der Betrieb?

Wem gehört der Betrieb?

Wer hat den Betrieb gegründet?

Seit wann besteht der Betrieb? Gibt es Interessantes aus seiner Geschichte?

Zu welcher Branche/welchem Geschäftszweig gehört der Betrieb?

Was stellt der Betrieb her bzw. welche Dienstleistungen bietet er an?

Welche unterschiedlichen Arbeitsbereiche gibt es im Betrieb?

Wie geht es dem Betrieb? Gibt es Probleme? Welche?

Wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten im Betrieb?

	2-4	5-9	10-19	20 und mehr
Gesamt				
Frauen				

Welche Berufe/Tätigkeiten werden im Betrieb von Männern ausgeführt?

Welche Berufe/Tätigkeiten werden im Betrieb von Frauen ausgeführt?

Welche Regelungen bestehen hinsichtlich der Arbeitszeit (Gleitzeit, Urlaubsregelungen)?

Welche sozialen Leistungen bietet der Betrieb?

Welche Berufe werden im Betrieb ausgebildet?

Engagiert sich der Betrieb in seinem Umfeld?

Praxistipps für Betreuer/-innen

- Legen Sie mit Ihren Schüler/-innen fest, auf welche Unternehmens-Teilbereiche sich die Erkundung bezieht.
- Besprechen Sie mit Ihren Schüler/-innen, worauf genau sich ihre Beobachtungen, Recherchen und Befragungen richten sollen.
- Verteilen Sie die anfallenden Erkundungsaufgaben auf Arbeitsgruppen: für Interview, Fotos, Sprachaufnahme usw.
- Üben Sie die erforderlichen Arbeitstechniken (z. B. die Interviewtechnik für eine Befragung).
- Erarbeiten Sie mit Ihren Schüler/-innen einen Leitfaden oder Fragebogen für die jeweiligen Erkundungsaufgaben.
- Nehmen Sie Kontakt zu Unternehmer/-innen auf. Sprechen Sie vorab die Erkundungsinhalte mit ihnen im Detail ab. Vermitteln Sie ihnen dabei: Was erwarten die Schüler/-innen? Welche konkreten Praxiserfahrungen könnten sie besonders interessieren? Welche sind besonders geeignet, die angestrebten pädagogischen Ziele zu erreichen?
- Klären Sie: Wie ist der Ablauf der Erkundung? Wie genau können die Schüler/-innen ihre Erkundungsaufgaben erfüllen?
- Holen Sie gegebenenfalls eine Fotografier- und Interviewerlaubnis ein.

Organisation

- Verabreden Sie mit dem Unternehmen zwei Termine:
 - Termin 1: Planung des inhaltlichen und organisatorischen Verlaufs
 - Termin 2: Tag der Betriebserkundung
- Informieren Sie die Schulleitung und holen Sie eine Genehmigung bei der Schulaufsicht ein.
- Sorgen Sie für eine Vertretung für die Zeit Ihrer Abwesenheit.



- Holen Sie elterliche Genehmigungen für eine Betriebserkundung ein.
- Sorgen Sie für eine Versicherung der Schüler/-innen während der Betriebserkundung.

Achtung: Viele Unternehmen sind auf Betriebsbesichtigungen vorbereitet. Betriebserkundungen könnten womöglich mit ein wenig mehr Aufwand verbunden sein. Also: Unbedingt vorab abklären, was zumutbar ist, was nicht.

Umsetzung

Tag der Betriebserkundung

Teilnehmerzahl: **kleine Gruppe**
 Altersstufe: **Sek I und II**
 Zeitbedarf: **90 Minuten**

Die zusammengestellten Fragen lassen sich einerseits durch eine Befragung der Unternehmensleitung beantworten. Dafür können Schülergruppen einen Betrieb besuchen, oder sie laden die Unternehmerin oder den Unternehmer in die Schule ein. Dazu kommen eigene Beobachtungen und Erlebnisse, Informationen aus Broschüren, Geschäftsberichten und der Webseite des Unternehmens. Wichtig ist, auf jeden Fall darauf hinzuweisen, dass alle Angaben vertraulich behandelt werden (und dies auch einzuhalten).

Praxistipps für Betreuer

Schüler/-innen sollen im Verlauf von Betriebserkundungen auf sich selbst gestellt sein. Lehrer/-innen spielen im Verlauf von Betriebserkundungen „nur noch“ eine begleitende Rolle.

Auswertung

Beginnen Sie die Nachbereitung mit einem Unterrichtsgespräch, in dem die Schüler/-innen ihre individuellen Eindrücke schildern und vergleichen. Lassen Sie im nächsten Schritt die Erkundungsbögen auswerten, die Erkundungsergebnisse miteinander vergleichen.

Eine Auswertung der Ergebnisse kann unter verschiedenen Fragestellungen geschehen:

- Betriebswirtschaft: Was leistet der Betrieb?
Was geschieht im Betrieb?
- Soziales: Unter welchen Bedingungen erbringen Frauen und Männer diese Leistungen?
- Berufsorientierung: Könntet Ihr Euch vorstellen, in diesem Betrieb zu arbeiten? Warum ja? Warum nein?
- Selbständigkeit: Könntet Ihr Euch vorstellen, einen solchen Betrieb zu gründen und zu führen? Warum ja? Warum nein?

Lassen Sie Ihre Schüler/-innen die Erkundungsergebnisse dokumentieren: z. B. per Vortrag, PowerPoint-Präsentation, Wandzeitung, Video, Fotos usw.

Lassen Sie Ihre Schüler/-innen offengebliebene Fragen klären: z. B. per Telefonat, Rückfragen einer kleinen Interviewgruppe oder anlässlich eines Besuchs der Unternehmerin/ des Unternehmers in der Schule. Erarbeiten Sie eine Erkundungsdokumentation, die auch der jeweilige Betrieb abschließend erhält.

Praxistipps für Schüler/-innen

- Ziehen Sie geeignete Kleidung für die Erkundung an.
- Planen Sie, wie Sie die Erkundung dokumentieren.
- Beachten Sie die Anweisungen im Betrieb.
- Beachten Sie besonders die Hinweise auf Unfallgefahren im Betrieb.
- Achten Sie darauf, dass Sie nicht stören oder die Arbeit aufhalten.
- Beachten Sie, dass es in dem Betrieb Bereiche gibt, die für Betriebsfremde gesperrt sind.
- Gehen Sie nicht alleine durch den Betrieb.
- Halten Sie Anschluss zur Gruppe.
- Betätigen Sie nicht unaufgefordert Schalter und Knöpfe an Maschinen oder Einrichtungen.
- Seien Sie höflich gegenüber den Beschäftigten des Betriebes.
- Formulieren Sie Ihre Fragen klar und deutlich.
- Stellen Sie Rückfragen, wenn Sie etwas nicht verstehen.

„Gründerkultur versus Fehlerkultur in Deutschland“ – Gründertag für Schüler an der Internatsschule Hansenberg

Paul Rauh (Internatsschule Hansenberg) und Armin Baharian (RKW Kompetenzzentrum)

Die Veranstaltungsidee

An der Internatsschule Hansenberg in Geisenheim im Rheingau hat im Rahmen der Gründerwoche Deutschland der vom Entrepreneurship-Lehrer Paul Rauh ausgerichtete „Gründertag“ für wirtschafts- und technologieinteressierte Schülerinnen und Schüler stattgefunden. Die Veranstaltung stand unter dem Leitthema „Gründerkultur versus Fehlerkultur in Deutschland: Start-up versus Fuck-up“. Das Motto „Aus Fehlern wird man klug!“ sollte zu mehr Mut und Gründergeist motivieren.

Einbindung von Unternehmer/-innen und Schüler-Gründern

Die Geschäftsführende Gesellschafterin der Lock Your World GmbH & Co. KG, Manuela Engel-Dahan aus Bad Orb – Vorbild-Unternehmerin der BMWi-Initiative „FRAUEN unternehmen“ – präsentierte den 50 Schülern in einem sehr mitreißenden Vortrag, wie sie zu dem Beruf „Unternehmerin“ gekommen ist und mit viel Leidenschaft und Kampfgeist Kritiker verstummen lässt sowie Hürden erfolgreich meistern konnte.

„Wenn etwas schiefgelaufen ist: Habt den Mut, den Kopf wieder aufzurichten!“, motivierte Prof. Dr. Annette Kämpf-Dern aus Frankfurt am Main die Zuhörer: Fehler und vermeintliche Rückschläge können sich im Nachhinein sogar manchmal als „Glücks-Wendungen“ entpuppen.

In einer faszinierend ehrlichen Analyse zeigte der ehemalige Internatsschüler Marcel Hofmann, Mitgründer von „actified“ – einer App zum spontanen Treffen sportinteressierter junger Leute –, wo die gedanklichen Fehler der euphorischen, aber gescheiterten Gründung lagen. Im persönlichen Rollenspiel wurden weitere Erfahrungen und individuelle „Bekanntnisse“ eingebracht. Besonders die aufschlussreiche Analyse von Vivien Eller, die als Sprecherin eines Schülerteams für einen Wirtschaftswettbewerb ihre Mitschüler immer wieder motiviert, zusammengehalten und zum Erfolg geführt hat, beeindruckte die Teilnehmenden. Live vom Times Square in New York meldete sich der mehrfache Unternehmensgründer Garry Spanz und berichtete von seinen Erfahrungen und Niederlagen als Unternehmer.

Manuela Engel-Dahan war von der Veranstaltung sichtlich begeistert: „Es ist sehr inspirierend, mit welcher Dynamik das Themenfeld betrachtet wurde und dass neben Sachverstand bereits ein hohes Maß an Selbstkritik spürbar ist. Eine sehr reife Jugend, wir können stolz auf diesen Nachwuchs sein.“ Sie gab den Schülern in ihrer Präsentation mit auf den Weg, für ihre Ideale einzustehen, sich selbst auch Fehler zu verzeihen und den Blick nach vorne zu richten. Heilsam sei dabei, getroffene Entscheidungen – die eigenen und auch die von Dritten – anzunehmen, und die gemachten Erfahrungen als Motivation für die Weiterentwicklung zu nutzen.

Vollblutunternehmer Mathias Dehe bezog unter dem Motto „Ich lerne, wenn ich scheitere“ Stellung. Er berichtete von unternehmerischen Glücksmomenten, von einer schmerzhaften Insolvenz und seiner gleich darauffolgenden, sehr erfolgreichen Neugründung. Unter dem Strich steht für ihn fest: „Für mich kommt nichts anderes in Frage, als Unternehmer zu sein“.

6. Unternehmersein simulieren: Rollenspiel „selbständig oder angestellt?“



Lässt sich gut kombinieren mit...

- 1 Test: Hast Du Unternehmergeist?
- 2 Kreativität spielerisch üben
- 3 Anleitung für eine Unternehmer/-innen-Befragung
- 4 Anleitung für eine Betriebserkundung
- 5 Anleitung für Rollenspiel „Selbständig oder angestellt?“
- 6 Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: das Fischerspiel
- 7 Geschäftsidee finden, Kreativitätstechniken nutzen
- 8 Business Model Canvas kennenlernen
- 9 Übungen zur Verbesserung der Teamfähigkeit
- 10 Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben

Teilnehmerzahl: **beliebig**

Altersstufe: **Sek I und II**

Zeitbedarf: **45 Minuten**

Rollenspiele eignen sich in der Schule vor allem dann, wenn es darum geht, eigenverantwortliches Handeln von Schülerinnen und Schülern in einer ökonomischen Lebenswelt mit möglichst lebensnahen Mitteln zu fördern.

Zielsetzung

Mit Hilfe des Rollenspiels sollen Schülerinnen und Schüler Argumente für und gegen eine berufliche Selbständigkeit sowie für und gegen eine angestellte Tätigkeit entwickeln und gegeneinander abwägen. Sie sollen dabei erkennen, dass es Gründe für und gegen einen Schritt in die Selbständigkeit gibt und welche Motive dafür entscheidend sein können, ihn zu wagen.

Einführung

Zum Einstieg in ein Rollenspiel führt die Lehrerin bzw. der Lehrer in die Spielsituation ein: Ralf hat seine Eltern zum Kaffeetrinken eingeladen. Er will ihnen etwas Wichtiges mitteilen. Mit dabei ist Ralfs Freundin Gabi. Außerdem hat Ralf einen Berater von der Industrie- und Handelskammer als Verstärkung dazugebeten. Ralf will seinen Eltern und Gabi eröffnen, dass er fest entschlossen ist, seine feste Stelle aufzugeben, und sich selbständig machen will. Seine Eltern sind dagegen, wenn auch sein Vater ihn zumindest verstehen kann. Ralfs Freundin bestärkt ihn prinzipiell in seinem „Lebensentwurf“, der IHK-Berater liefert ermutigende Informationen zu den Geschäftsaussichten. Ralfs Ziel ist, seine Eltern von seinem Entschluss zu überzeugen.

Spieler

Ralf. Er ist 25 Jahre alt, hat eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann absolviert und arbeitet seit drei Jahren als Mitarbeiter im Wareneinkauf eines Kaufhauses. Hier hat er vor allem mitbekommen, welche Hosen, Jacken, T-Shirts usw. bei Jugendlichen gefragt sind und welche nicht. Außerdem hat er die Erfahrung gemacht, dass speziell Markenartikel für Jugendliche oft zu teuer sind. Das hat ihn auf die Idee gebracht, Markenklamotten für Jugendliche günstiger anzubieten: über einen Internet-Shop, bei dem er die Kosten für ein teures Ladenlokal spart und so günstigere Preise anbieten kann.

Ralfs Vater. Er ist 55 Jahre alt und seit vielen Jahren Elektrotechniker in einer Maschinenbaufirma. Er findet Ralfs Entschluss, sich mit einem Textilien-Versand selbständig zu machen, eigentlich prima. Er weiß, dass Ralf gut in seinem Job ist. So gut, wie sein Vater in seinem. Und auch er hat wie Ralf mit seinem Chef ab und an schon mal Ärger, wenn der Dinge anordnet, die er persönlich für falsch hält. Der Gedanke, sich beruflich auf eigene Füße stellen, ist ihm darum auch schon mal gekommen. Aber bei ihm war immer die Scheu größer als der Mut. Eine gute und feste Stelle aufgeben? Als Selbständiger weiß man doch nie genau, wie die Geschäfte laufen.



Ralfs Mutter. Sie ist 54 Jahre alt und arbeitet halbtags als Sekretärin bei der Stadtverwaltung. Sie ist ganz klar gegen Ralfs Plan. Sein Entschluss, in unsicheren Zeiten eine sichere Stelle aufzugeben, macht sie fast krank. Immerhin muss sie auf ihrer Arbeitsstelle miterleben, wie immer mehr Stellen wegen knapper Finanzmittel gestrichen werden. Sie ist der Meinung, dass es geradezu ein Frevel ist, angesichts dieser Lage eine berufliche Sicherheit gegen die Unsicherheit einer eigenen Firma zu tauschen.

Ralfs Freundin Gabi. Sie ist 23 Jahre alt. Sie hat einen guten Job als Dolmetscherin bei einer Veranstaltungsagentur und ist seit fünf Jahren mit Ralf zusammen. Sie arbeiten beide ziemlich viel. Bei internationalen Konferenzen ist Gabi ab und zu für ein paar Tage nicht zu Hause. Die Beziehung läuft gut. Übers Heiraten und Kinderkriegen haben sie zwar schon mal laut nachgedacht. Aber sie haben es nicht eilig. Das einzige Problem ist, dass sie sich schon jetzt wenig sehen.

Ralfs Berater von der Industrie- und Handelskammer. Er ist 45 Jahre alt und bei der IHK spezialisiert auf die Beratung von Leuten, die sich selbständig machen wollen. Er weiß, dass der Verkauf von Bekleidung im Internet gut funktioniert. Und er hält Ralf für ausreichend qualifiziert. Ralf hat ihn schon ein paar Mal besucht und um Rat gebeten. Er versteht wirklich was von der Branche, in der er sich selbständig machen will, und hat ausreichend Berufserfahrung. Auch das Startkapital wäre da. Und die aktuellen Erfahrungen zum Internet-Einkauf geben Ralf recht: Neben Büchern, Spielwaren und Eintrittskarten gehören Damen- und Herrenbekleidung zu den Produkten, die am häufigsten über das Internet gekauft werden.

Vorlage: Zitate zum Thema Selbständigkeit

z. B. für Impuls-Plakat, die vor Beginn des Rollenspiels aufgehängt und gemeinsam gelesen und interpretiert werden können.

- Als Selbständiger arbeitest Du selbst und ständig. (Deutsche Redensart)
- Lieber der erste Mann im Dorf als der zweite bei Hofe. (Urheber unbekannt)
- Der einzige Mist, auf dem nichts wächst, ist der Pessimist. (Theodor Heuss, ehemaliger Bundespräsident)

Typische Gründe für Gründungen

Viele Gründerinnen und Gründer erfüllen sich mit ihrem Weg in die Selbständigkeit einen persönlichen Traum. Sie wollen

- ihrem unternehmerischen Tatendrang nachgehen;
- eine eigene Unternehmens-Idee verwirklichen;
- mehr Unabhängigkeit erleben;
- mehr Erfolgserlebnisse genießen;
- ihren beruflichen Aufstieg selbst in die Hand nehmen;
- sich ein höheres Einkommen erarbeiten;
- dauerndem Stress und Ärger am Arbeitsplatz aus dem Weg gehen;
- ihre Arbeitslosigkeit beenden.

Umsetzung

Ralf beginnt das Gespräch. Jede Schülerin und jeder Schüler wird nun einer Schülergruppe zugeteilt. Die Gruppen erhalten die Rollenkarten zu ihren Spielpersonen. Diese Rollenkarten enthalten die wichtigsten „Regieanweisungen“. Sie können von den Gruppen dennoch weiterbearbeitet und ergänzt werden. Jede Gruppe entsendet eine Spielerin oder einen Spieler aus ihren Reihen. Die Spielhandlung soll sich dann spontan – vor dem Hintergrund der von den Gruppen festgelegten Spielstrategien – entwickeln.

Auswertung

- Wie verhalten sich die Mitspieler/-innen in ihrer Rolle?
- Wie erreicht Ralf sein Ziel?
- Welche Argumente benutzen die Spieler/-innen?
- Wer vertritt seine Meinung überzeugend?
- Wie hat sich jede/r Einzelne in ihrer/seiner Rolle gefühlt?
- Wie würde diese Situation in der Realität aussehen? Würde sich der Hauptdarsteller von seinen Eltern reinreden lassen?
- Welche Rolle spielt die Meinung der Freundin bei Ralfs Entscheidung?

Rollenkarten für Rollenspiel

Rollenkarte Ralf

Du bist fest entschlossen, Dich selbständig zu machen. Du weißt, was Du kannst, und Du willst es nun auf eigene Rechnung machen. Außerdem musst Du Dich bei Deinen Entscheidungen bei der Zusammenstellung des Sortiments auch nicht dauernd mit Deinem Chef rumärgern. Jetzt bist Du der Chef. Du weißt schon, dass Deine Mutter Dich für verrückt erklärt, wenn Du ihr erzählst, dass Du Deine feste Stelle aufgeben willst. Was wird Dein Vater sagen? Der klagt doch selbst immer über die Reibereien auf seiner Arbeitsstelle. Deine Freundin ist schon irgendwie auf Deiner Seite. Allerdings hat sie Angst, noch weniger von Dir zu haben, wenn Du noch mehr arbeiten musst.

Du beginnst das Spiel und stellst die Ausgangssituation her. Mit wem fängst Du ein Gespräch an?

- Wie kannst Du Deine Eltern davon überzeugen, dass es für Dich das Richtige ist, einen eigenen Laden aufzuziehen?
- Wie kannst Du die Bedenken Deiner Freundin zerstreuen, dass Deine Selbständigkeit Eurer Beziehung schaden könnte?
- Wer könnte Dich dabei unterstützen? Wie?

Rollenkarte Vater

Du kannst Ralfs Entschluss, seine feste Stelle zu kündigen und sich mit einem Textilien-Versand selbständig zu machen, gut verstehen. Auch Du hättest im Lauf Deines Angestelltendaseins gern die ein oder andere Idee, die Dir an Deinem Arbeitsplatz eingefallen ist, weiterentwickelt und dann selbst vermarktet. Du hast Dich aber nicht getraut. Und Dein Vater hätte Dich auch nicht unterstützt. Der war froh über seine Lebensstellung beim Einwohnermeldeamt. Du machst das anders. Du willst Deinem Sohn aber schon auch sagen, dass man eine feste Stelle nicht einfach so aufgeben darf. Das muss zumindest alles gut überlegt sein. Was Dir außerdem Kopfzerbrechen bereitet: Wie wird Deine Frau auf Deine Unterstützung reagieren? Sie ist gegen Ralfs Pläne. Du willst ihr nicht „auf die Füße treten“.

- Wie kommst Du aus dieser Zwickmühle heraus?
- Wie kannst Du Ralf dazu bringen, gegen alle Widerstände das Richtige zu tun?
- Wer könnte Dich dabei unterstützen? Wie?

Rollenkarte Mutter

Für Dich ist Ralfs Plan die reinste Schnapsidee. Du willst doch nur das Beste für Deinen Jungen. Ist die Freiheit als Selbständiger denn wichtiger als die wirtschaftliche Sicherheit? Ja, wenn Ralf allein wäre. Aber er und seine Freundin wollen doch sicher auch mal heiraten und Kinder bekommen. Wie kann man nur so unvernünftig sein?

- Wie kannst Du Ralf von seinem Plan abbringen?
- Wer könnte Dich unterstützen? Wie?

Rollenkarte Freundin Gabi

Du kannst Ralf zwar gut verstehen und bewunderst auch seinen Mut und seine Initiative. Du willst seinen Plänen ja auch nicht im Weg stehen. Aber wenn Ralf seine eigene Firma hätte, würdet Ihr Euch noch seltener sehen. Das macht Dir Angst. Was nützen Dir die schönsten beruflichen Aussichten, wenn Eure Beziehung dabei den Bach runtergeht? Und wenn es ums Geld gehen sollte: Zusammen verdient Ihr doch wirklich genug.

- Wie kannst Du Ralf unterstützen?
- Wie kannst Du gleichzeitig Eure Beziehung unterstützen?
- Wer könnte Dir dabei helfen? Wie?

Rollenkarte IHK-Berater

Du bist überzeugt davon, dass Ralf auf dem richtigen Weg ist. Du weißt aber auch aus langjähriger Erfahrung, dass der eine Beziehungspartner 100-prozentig hinter dem Plan stehen muss, wenn sich der andere selbständig macht. Dass der Eine tolerieren muss, wenn der Andere viel arbeitet und wenig zu Hause ist. Dass der Eine dem Anderen vielleicht sogar hilft. Vorwürfe, Ärger und zusätzlicher Beziehungsstress: Das hält auf Dauer kein Gründer aus, der ohnehin mehr als genug um die Ohren hat. Sorgen bereiten Dir daher Gabis Bedenken. Und Du nimmst natürlich auch die Bedenken der Eltern ernst.

- Wie kannst Du Ralf beim Gespräch mit seiner Familie unterstützen?
- Wie könnte man Probleme, die die anderen sehen, lösen?
- Wer könnte Dir dabei helfen?

Beobachter-Karte

Ihr habt nun die Aufgabe, das Rollenspiel genau zu beobachten. Während die Spielerinnen und Spieler sich auf ihre Rollen vorbereiten, überlegt Ihr, was Ihr an dem Rollenspiel beobachten wollt. Dazu einige Hinweise und Fragen:

- Ralf will seine Eltern und seine Freundin Gabi von seinem Entschluss überzeugen.
- Erreicht er sein Ziel? Wenn ja: wie? Wenn nein: warum nicht?
- Welche Argumente benutzen die Spieler/-innen?
- Wer vertritt seine Meinung überzeugend?
- Wer verhält sich Eurer Meinung nach falsch?
- Überlegt Euch auch Fragen zu den dargestellten Personen.

Gründerwoche-Beispiel: Improvisationstheater an der Hochschule Rhein-Waal: Wir werden selbständig.

Ein Improvisationstheater zur beruflichen Selbständigkeit war der Beitrag der Hochschule Rhein-Waal zur Gründerwoche Deutschland 2013. Ermöglicht und realisiert wurde diese besondere Aktivität durch eine Initiative bestehend aus acht Oberstufenschülerinnen und -schülern des Georg-Forster-Gymnasiums aus Kamp-Lintfort sowie Studierenden des Studiengangs Psychologie. Zwei Lehrer haben die Vorbereitung und Durchführung des Nachmittags unterstützt. In einem Workshop im Vorfeld hatten die Schülerinnen und Schüler zusammen mit den Studierenden realitätsnahe Fallbeispiele zu den Themen Berufsorientierung, Gründung, Unternehmensnachfolge und Selbständigkeit ausgearbeitet. Darin wurden zentrale Fachbegriffe (wie bspw. Unternehmensnachfolge, Existenzgründungsberater) geklärt und anschließend die vier Szenenbilder und Rollenanweisungen für die Rollen u. a. als Nachfolger, Existenzgründer, Altinhaber, Freund bzw. Freundin entwickelt. Mit Spaß an der Zusammenarbeit wurde während des Schauspiels – unter spontaner Einbindung des Publikums – ange-regt diskutiert, und so kamen interessante Sichtweisen hervor.

7. Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: Das Fischerspiel



Lässt sich gut kombinieren mit...

- 1 Test: Hast Du Unternehmergeist?
- 2 Kreativität spielerisch üben
- 3 Anleitung für eine Unternehmer/-innen-Befragung
- 4 Anleitung für eine Betriebserkundung
- 5 Anleitung für Rollenspiel „Selbständig oder angestellt?“
- 6 Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: das Fischerspiel
- 7 Geschäftsidee finden, Kreativitätstechniken nutzen
- 8 Business Model Canvas kennenlernen
- 9 **Übungen zur Verbesserung der Teamfähigkeit**
- 10 Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben

Teilnehmerzahl: **mind. 20 bis max. 40**

Altersstufe: **Sek I und II**

Zeitbedarf: **90 Minuten**

Zielsetzung

Die Schülerinnen und Schüler sollen erkennen, wie sich das Gewinnstreben Einzelner letztendlich zu ihrem eigenen Schaden entwickeln kann. Sie sollen erkennen, dass sich ein solcher Schaden durch gemeinsam vereinbarte und respektierte Regeln verhindern lässt. Sie erleben in der Rolle von Fischern, die ausschließlich vom Fischfang aus „ihrem“ See leben, die „Tragödie der Gemeingüter“ oder das „Allmende-Dilemma“, das sie im Verlauf des Spiels selbst herbeiführen.

Ausrüstung

- 1 Plastik-Planschbecken als Fischteich
- 400 5-Cent-Münzen, mit Fischsymbol beklebt
- 10 Becher für die Aufbewahrung der gefangenen Fische
- 10 Angeln (z. B. Bambusstäbe mit einer Schnur und einem Magneten als Köder)
- Haushaltsgummis (für Gewinn-Punkte)
- Digitale Briefwaage
- Eventuell Preise (z. B. Süßigkeiten) für die Sieger/-innen

Vorbereitung

Im Klassenraum sollte ausreichend Platz für das Spiel geschaffen werden. Das Planschbecken als See wird auf einen Tisch in der Mitte des Raumes platziert und die Münzen (400 Stück) mit den Fischsymbolen werden hineingeworfen. Die Preise (Süßigkeiten) sind auf einem anderen Tisch in der Nähe sichtbar aufgebaut: als Anreize für den erfolgreichen Fischfang.

Umsetzung

- Gruppen bilden: Die Schülerinnen und Schüler werden in mehrere Fischerfamilien aufgeteilt.
- Aufgabe stellen: Der Spielleiter (Lehrerin oder Lehrer) gibt den Fischbestand im See bekannt (oder notiert ihn gut sichtbar). Eine Münze kann für eine Tonne Fisch stehen: also 400 Tonnen. Die Familien erhalten dann vom Spielleiter eine der Angeln und die – bewusst nicht eindeutig formulierte – Spielaufgabe:

„Fahrt jetzt hinaus und fangt so viele Fische wie möglich.“

(bitte diese Formulierung im Wortlaut übernehmen)

- Nachfragen der Fischer zu dieser Vorgabe beantwortet der Spielleiter nicht.
- Erste Angelphase (2 Minuten): Nach dem Startsignal gehen die Familien gemeinsam auf Fischfang. Alle geangelten Fische sind von den Teams in einen Becher zu füllen und am Ende jeder Angelphase dem Spielleiter zu übergeben. Der tauscht die gefangenen Fische in Gummibändchen (=Punkte) ein und gibt alle Fangergebnisse bekannt (oder notiert sie gut sichtbar). Die erfolgreichste Familie erhält einen Preis.
- Erste Regenerationsphase (4 Minuten): Der Spielleiter fordert die Familien auf, nun gemeinsam den restlichen Fischbestand zu ermitteln. Dafür werden die übriggebliebenen Münzen aus dem Planschbecken eingesammelt und mit der digitalen Waage gewogen. Das Gewicht verrät die Anzahl der Münzen (eine 5-Cent-Münze wiegt exakt 3,92 Gramm).

Die Fische, die sie nicht gefangen haben, vermehren sich. Je nach Zahl der restlichen Fische bestimmt der Spielleiter vor jeder neuen Fangsaison, wie hoch der neue Fischbestand im See ist. Dafür kann er nach einem festen Schlüssel die Zahl der restlichen Fische erhöhen (z. B. zusätzlich 30%). Der Spielleiter gibt den neuen Fischbestand im See bekannt (oder notiert ihn gut sichtbar). Dafür wandert ein Teil der beim Spielleiter abgelieferten Fische wieder in den See.

- Weitere drei Angel- und Regenerationsphasen: Hier sollen und werden Fischzahlen durch das unbedachte Angeln beträchtlich zurückgehen. Die Spielerinnen und Spieler werden auf diese Weise mit dem Problem der Überfischung konfrontiert.

- Ende des Spiels: Das Spiel ist unwiderruflich zu Ende, wenn auch diese Fische alle aus dem See verschwunden sind.
- Regeln aufstellen: Der Spielleiter macht die Schülerinnen und Schüler spätestens nach der vierten Angelphase auf den immer geringer werdenden Fischbestand aufmerksam.

„Ihr seht: Wenn die Zahl der Fische nach einer Fangsaison sehr niedrig ist, kann sich der Bestand nur noch geringfügig vermehren. Über kurz oder lang werden, wenn es so weitergeht, gar keine Fische mehr im See sein. Setzt euch zusammen und überlegt, wie ihr ein Leerfischen Eures Sees und damit die Vernichtung Eurer Existenzgrundlage verhindern könnt.“

Häufige Strategien sind:

- kleinere Netze (z. B. längere Angelschnüre, so dass man die Fische schlechter ansteuern kann)
- kürzere Fangsaison (nur 30 Sekunden)
- Fangquoten (die Schülerinnen und Schüler bestimmen die maximale Fangmenge), ggf. Sanktionen bei Überschreitung der Fangquoten

Auswertung

Die Ideen werden gesammelt, allesamt im Spiel umgesetzt und ihre Eignung dabei erprobt und bewertet. Dabei wird deutlich: Bei den ersten beiden Strategien, bei denen es nach wie vor um maximale Gewinne der einzelnen Familien geht, stirbt der Fischbestand. Er überlebt bei der Einführung von Fangquoten, die darauf abzielen, ihn auf einem Niveau zu halten, das eine verlässliche Regeneration für alle Familien gewährleistet. Ob nachhaltig geangelt wird, hängt aber auch von der Durchsetzung dieser Regeln ab. Regelverletzungen sollten mit einem Punktabzug oder zumindest einem moralischen Ansehensverlust (laute Verkündung des Verstoßes) bestraft werden. Zum Ende des Spiels hat die Familie mit den meisten dennoch geangelten Fischen gewonnen.

Die Schülerinnen und Schüler erleben meist schon nach wenigen Spielrunden, dass es sich für den einzelnen Fischer immer lohnt zu überfischen. Für die Gesamtheit der Fischer führt dies aber in den Ruin.

8. Geschäftsidee finden – Kreativitätstechniken nutzen



Lässt sich gut kombinieren mit...

- 1 Test: Hast Du Unternehmergeist?
- 2 **Kreativität spielerisch üben**
- 3 Anleitung für eine Unternehmer/-innen-Befragung
- 4 Anleitung für eine Betriebserkundung
- 5 Anleitung für Rollenspiel „Selbständig oder angestellt?“
- 6 Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: das Fischerspiel
- 7 Geschäftsidee finden, Kreativitätstechniken nutzen
- 8 **Business Model Canvas kennenlernen**
- 9 Übungen zur Verbesserung der Teamfähigkeit
- 10 Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben

Kreativitätstechniken können dabei helfen, den Ideenfluss zu beschleunigen, eine neue Suchrichtung für eine Problemlösung einzuschlagen oder Denkblockaden zu überwinden. Es gibt eine ganze Reihe dieser Kreativitätstechniken, die sich auch in der Schule gut nutzen lassen. Welche die jeweils richtige ist, hängt von der Aufgaben- oder Problemstellung ab, außerdem von der Teilnehmerzahl einer Gruppe, der verfügbaren Zeit usw.

Aufgabenstellung: Geschäftsidee finden

Erfolgreiche Unternehmerinnen oder Unternehmer sind in den seltensten Fällen geniale Erfinder, die einen Geistesblitz für eine Geschäftsidee haben und diese dann in die Tat umsetzen. Sie entdecken vielmehr Vorhandenes. Wer für seine Schülerfirma also noch keine gute Geschäftsidee hat, kann ganz systematisch danach suchen und auch überprüfen, ob eine Idee gut ist oder nicht.

Problemstellung

- Welche Geschäftsidee könnte unsere Schülerfirma umsetzen?
- Welche Produkte könnte unsere Schülerfirma anbieten?

Umsetzung

Am besten sitzen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dafür im Kreis. Alle erhalten ein Blatt Papier mit einem Raster für ihre Einträge. Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer notiert nun in der ersten waagerechten Zeile 3 Lösungsmöglichkeiten für die genannte Problemstellung. Dies soll innerhalb von 5 Minuten geschehen. Anschließend gibt er sein Blatt in Uhrzeigerrichtung an den Nachbarn zur Rechten weiter.

Als Nachdenk-Impulse können die folgenden Fragen dienen:

Die meisten Geschäftsideen lösen für ihre Kunden ein Problem. Und sie bieten idealerweise der Gründerin oder dem Gründer die Gelegenheit, beruflich etwas zu tun, was sie oder er gern tut.

- Was macht Euch Spaß?
- Was macht Euch keinen Spaß?
(z. B. Aufräumen, Putzen)
- Worüber ärgert Ihr Euch häufig?
Worüber ärgern sich andere?
(z. B. Umweltverschmutzung, beim Einkaufen an der Kasse warten, schlechte Noten)
- Welche erfolgreichen Geschäftsideen kennt Ihr?
Was macht diese Ideen erfolgreich?
(z. B. Drive-In, Erlebnisse aus dem Urlaub, aus dem Internet)
- Kennt Ihr aktuelle Trends? Welche?
(z. B. steigendes Umwelt- und Gesundheitsbewusstsein, Hilfe für Ältere)?

Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer liest sich nun die Lösungsideen seines Vorgängers durch und trägt in die zweite Zeile 3 weitere Ideen ein: entweder eine Ergänzung oder Weiterentwicklung der ersten 3 Lösungsvorschläge oder völlig neue Ideen. Die Blätter werden wiederum nach weiteren 5 Minuten weitergereicht. Dies geschieht insgesamt 5 Mal. Gespräche und Kritik sind in dieser Phase nicht erlaubt.

Der Moderator sollte bekanntgeben, dass sie nicht unbedingt jedes Kästchen ausfüllen müssen. Ein solcher Druck würde die Kreativität nur blockieren.

Beispiele für Ideenbewertung

Für die Ideenbewertung nach dem Brainwriting gibt es verschiedene Wege:

- **Mehr-Punkt-Abfrage:** Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer bekommt mehrere Klebepunkte, die er nach festgelegten Kriterien für mehrere Ideen vergeben kann.
- **Ein-Punkt-Abfrage:** Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer bekommt einen Klebepunkt, den er nach festgelegten Kriterien für eine Idee vergeben kann.
- **Pro-und-Contra-Diskussion** und folgende Abstimmung.

Beispiele für Ideen-Kriterien

- Passt die Idee (gemeint ist das Produkt oder die Dienstleistung) zum eigenen Standort, also in der Regel zur eigenen Schule als Markt?
- Ist das Angebot preisgünstig und für möglichst viele Kunden bezahlbar?
- Ist eine Produktion leicht und kostengünstig umsetzbar?
- Sind die erforderlichen Kompetenzen im Schülerfirmen-Team vorhanden?
- Sind die erforderlichen Ressourcen (Materialien, Maschinen usw.) vorhanden oder beschaffbar?

Arbeitsblatt Brainwriting-Methode 635

	Neue Idee oder Weiterentwicklung der oben stehenden Idee	Neue Idee oder Weiterentwicklung der oben stehenden Idee	Neue Idee oder Weiterentwicklung der oben stehenden Idee
Schüler 1			
Schüler 2			
Schüler 3			
Schüler 4			
Schüler 5			
Schüler 6			

Walt-Disney-Methode

Teilnehmerzahl: **beliebig**
 Altersstufe: **Sek I und II**
 Zeitbedarf: **45 Minuten**

Zielsetzung

Die Walt-Disney-Methode kann dazu benutzt werden, zu überprüfen, ob eine Geschäftsidee gut ist oder nicht. Mit Hilfe dieser Methode kann ein Problemthema aus drei verschiedenen Perspektiven betrachtet und diskutiert und eine ausgewogene Problemlösung erarbeitet werden. Wunschergebnis: eine möglichst kreative Idee, die dennoch den Einwänden der Realisten und Kritiker standhält.

Die Methode heißt so, weil der berühmte Filmproduzent und erfolgreiche Unternehmer Walt Disney sie erfunden hat.

Denkbare Problemstellung

- Mit unserer Schülerfirma ein eigenes Modelabel auf den Markt bringen: Ist das zu schaffen?

Umsetzung

Die Walt-Disney-Methode eignet sich sowohl für eine einzelne Person als auch für eine Gruppe. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen dabei die Rollen des Träumers, des Realisten und des Kritikers einnehmen und die betreffende Problemstellung aus den jeweiligen Blickwinkeln betrachten und kommentieren. Leider werden diese Rollen normalerweise oft vermischt. Beim Träumen wird häufig bereits an die Umsetzbarkeit gedacht, und beim Planen denkt man an die viele Arbeit und an die Kritik anderer.



Erste Runde

Arbeitsaufträge für Träumer

Schreibt zum Start alle Ideen zum Modelabel auf (z. B. an die Tafel oder auf ein Flipchart). Wie man die realisiert, ob sie realistisch und machbar ist, spielt hier keine Rolle. Verrückte, völlig unlogische und ungewöhnliche Einfälle sind besonders wünschenswert. Einschränkungen sind hier nicht erlaubt, also auch keine Kritik oder Einwände.

- Welches ist das Traum-Ziel?
- Wie soll das eigene Modelabel aussehen?
- Was fällt mir Verrücktes und Ausgefallenes zur Umsetzung ein?

Arbeitsaufträge für Realisten

Greift jetzt die Traum-Vorgaben auf. Was muss man bei der Umsetzung des Modelabels berücksichtigen. Notiert auf Tafel oder Flipchart alle Maßnahmen, die notwendig sind, um die genannten Ziele zu erreichen.

- Wie kann realisiert werden, was sich der Träumer zum Modelabel ausgedacht hat?
- Was wird für die Umsetzung benötigt? (Material, Menschen, Wissen, Techniken etc.)
- Welche Ressourcen und Qualifikationen sind erforderlich?
- Welche sind schon vorhanden?
- Wer könnte dabei helfen?

Arbeitsaufträge für den Kritiker

Seht Euch die Ziele des Träumers und die praktischen Ratschläge des Realisten an. Seid sehr kritisch und nicht nett. Schreibt alle Kritikpunkte zu dem, was der Realist zu sagen hat, an Tafel oder Flipchart..

- Was kann gar nicht funktionieren?
- Warum nicht?
- Was haltet Ihr bei der Umsetzung für möglich?
- Was müsste dafür verbessert werden?
- Was ist einfach nur Träumerei?
- Was wurde übersehen?

Zweite Runde (mit veränderter Rolle der einzelnen Personen oder Gruppen)

Arbeitsaufträge für Träumer

Greift die Einwände des Realisten und des Kritikers auf. Wie lassen sich Einwände entkräften oder genannte Hindernisse überwinden. Nehmt Euch die Kritik Punkt für Punkt vor und verändert die Idee, bis sich die Kritik auflöst. An der Stelle bitte nicht die Idee reduzieren, sondern erweitern, bis dem Kritiker nichts mehr einfällt. Schreibt das Ergebnis genau auf.

Arbeitsaufträge für Realisten

Greift wiederum die veränderten Traum-Vorgaben auf. Wie sieht es nun mit der praktischen Umsetzung aus? Welche Veränderungen ergeben sich?

Arbeitsaufträge für Kritiker

Bleibt hart. Und sagt deutlich, was auch trotz der Änderungen so auf keinen Fall funktionieren kann.

Dritte Runde (mit veränderter Rolle der einzelnen Personen oder Gruppen)

s. Zweite Runde

Auswertung

Die einzelnen Personen oder die Gruppen starten mit einer der drei Rollen und nehmen solange immer wieder im Wechsel die beiden anderen Positionen ein, bis die Idee „rund“ ist. Dabei können die Kritikpunkte an der Tafel nach und nach ausgewischt oder auf dem Flipchart durchgestrichen werden, bis Traum-Ziele und die Realisten-Erwägungen zur Umsetzung übrigbleiben.

Praxistipps

Unabhängig davon, welche Kreativitätstechnik man nutzen möchte:

Sie können nur dann funktionieren, wenn man als Lehrkraft für die passenden Arbeitsbedingungen sorgt. Dazu gehört vor allem, „Kreativitätsskillern“ keine Chance zu geben. Für jede Kreativitätstechnik ist wichtig:

- Achten Sie darauf, dass genügend Zeit zur Verfügung steht und kein Zeitdruck aufkommt.
- Formulieren Sie genau die Frage- oder Problemstellung.
- Legen Sie die Vorgehensregeln fest.
- Organisieren Sie eine Ergebnissicherung. Bestimmen Sie ggf. einen Protokollanten.
- Sorgen Sie dafür, dass Ideen erst nach der Ideensammlung bewertet werden. (z. B. durch eine Pro-und-Contra-Diskussion zu einzelnen Ideen, Klärung der Frage: Welche Idee kann am leichtesten realisiert werden?)
- Vereinbaren Sie Regeln für die Kommunikation. So sind „Killerphrasen“ wie z. B. „Das geht nicht“, „Alter Hut“, „Zu kompliziert“, „Zu teuer“ verboten.

9. Business Model Canvas kennenlernen



Lässt sich gut kombinieren mit...

- 1 Test: Hast Du Unternehmergeist?
- 2 **Kreativität spielerisch üben**
- 3 Anleitung für eine Unternehmer/-innen-Befragung
- 4 Anleitung für eine Betriebserkundung
- 5 Anleitung für Rollenspiel „Selbständig oder angestellt?“
- 6 Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: das Fischerspiel
- 7 **Geschäftsidee finden, Kreativitätstechniken nutzen**
- 8 Business Model Canvas kennenlernen
- 9 Übungen zur Verbesserung der Teamfähigkeit
- 10 Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben

Teilnehmerzahl: **beliebig**
 Altersstufe: **Sek I und II**
 Zeitbedarf: **45 Minuten**

Maßnahmenidee

Das Business Model Canvas ist eine Methode. Mit seiner Hilfe lassen sich aus Geschäftsideen Geschäftsmodelle entwerfen. Die Methode hilft dabei, sich einen Überblick über die wichtigsten Schlüsselfaktoren eines erfolgreichen Geschäftsmodells zu verschaffen.

- 1 Schlüssel-Partner
- 2 Schlüssel-Aktivitäten
- 3 Nutzen-Versprechen
- 4 Kunden-Beziehungen
- 5 Kunden-Arten
- 6 Schlüssel-Ressourcen
- 7 Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle
- 8 Kosten
- 9 Einnahmequellen

Dafür füllt man die insgesamt neun Bestandteile eines gesuchten Geschäftsmodells Schritt für Schritt mit Inhalt und setzt sie zueinander in Beziehung, bis ein marktfähiges Modell gefunden ist.

Das Besondere ist: Der Canvas-Prozess läuft für alle Beteiligten visuell ab: darum Canvas, das englische Wort für Leinwand. Dafür bildet man die genannten neun Geschäftsmodell-Bestandteile wie den Grundriss eines Gebäudes mit neun Abteilungen ab und hängt diese Abbildung z. B. als DIN-A3-Poster an die Wand.

Zu jedem Schlüsselfaktor werden dann Antworten auf Leitfragen in Stichworten und Ideen auf Klebezetteln notiert und diese Zettel in die jeweiligen Felder geklebt.

Schlüssel-Partner	Schlüssel-Aktivitäten	Nutzen-Versprechen	Kunden-Beziehungen	Kunden-Arten
	Schlüssel-Ressourcen		Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle	
Kosten			Einnahmequellen	

Vorteil ist: Die Klebezettel kann man wieder entfernen, in andere Felder kleben oder ergänzen. Durch dieses visuell unterstützte Vorgehen lassen sich viele Einzelideen zu einem Geschäftsmodell baukastenartig zusammenfügen und zueinander in Beziehung setzen, bis ein marktfähiges Modell gefunden ist. Ein Geschäftsmodell zu entwerfen, erfolgt so viel intuitiver als auf anderen Wegen. Am besten funktioniert das Ganze, wenn eine interdisziplinäre Gruppe mit der Methode arbeitet.

Download der Business-Model-Canvas-Vorlage mit Leitfragen: www.existenzgruender.de

Business Model Canvas und Businessplan

Die Inhalte des Business Model Canvas finden sich weitgehend auch in jedem Businessplan wieder. Das Geschäftsmodell, das man mit seiner Hilfe finden kann, ist der Kern jedes guten Businessplans. Mit einem wesentlichen Unterschied: Auf das Thema Finanzen geht das Business Model Canvas nicht ein. Ein Businessplan ist hier umfassender. Er enthält zusätzlich alle wichtigen Überlegungen zum Thema Finanzen: Kapitalbedarfsplan, Finanzierungsplan, Liquiditätsplan und Rentabilitätsvorschau. Wer sein schriftliches Canvas-Geschäftsmodell also beispielsweise als Vorlage für Kreditverhandlungen mit der Bank verwenden möchte, sollte sich ergänzend an den Fragen und Vorlagen orientieren, die der Businessplan für den Finanzteil anbietet.

Business Model Canvas ausprobieren:

Beispiel: Firma Leihbar

Hintergrund: Die Leihbar-Geschäftsidee

Die Geschäftsidee der Firma Leihbar aus Berlin geht von folgender Tatsache aus: Jeder besitzt jede Menge guter Geräte, die er aber nur selten nutzt: Drucker, Bügeleisen, Kamera, Beamer, Bohrmaschine, Werkzeugkasten usw. Damit sie nicht als Staubfänger oder gar im Mülleimer enden und um verantwortungsvoller mit den Ressourcen der Erde umzugehen, bietet die Firma Leihbar eine Alternative an: Sie verleiht Geräte. Die Kunden zahlen dafür pro Tag eine geringe Miete. Sie buchen die gewünschten Geräte im Internet, bezahlen bei der Buchung, holen die Geräte an Verleih-Stationen ab und bringen sie hierher zurück.

Aufgabe: Geschäftsmodell entwickeln

Überlegt nun mit Hilfe der Business-Model-Canvas-Methode, was alles dazu gehört, damit die Idee tatsächlich funktioniert und man damit Geld verdienen kann.

Auflösung: Das Leihbar-Geschäftsmodell

Schlüssel-Partner

- Geräte-Hersteller: Sie stellen Leihbar kostenlos Best-Class-Geräte zur Verfügung und profitieren vom Produkt-Image „Qualität, Nutzerfreundlichkeit, Langlebigkeit“.
- Verleih-Stationen: Spätkaufs oder Cafés: Die Ausleihe und Rückgabe müssen so nah und so einfach wie möglich sein, damit Leihbar-Kunden mit wenig Aufwand und ohne weite Wege den Wunsch-Gegenstand genau dort ausleihen können, wo sie ihn nutzen wollen. Leihbar nutzt dafür die bereits vorhandene Infrastruktur Berlins: die Spätkaufs oder Cafés um die Ecke.

Schlüssel-Aktivitäten

- Akquise von Herstellern und Geräten
- Akquise von Verleih-Stationen
- Akquise von Kunden z. B. durch Auftritte auf Messen und Zukunfts-Kongressen
- Transport der Geräte vom Lager zu Verleihstationen und zurück
- Reinigung oder Reparatur von Geräten
- Betrieb der zentralen Website www.leihbar.net

Nutzen-Versprechen

- Mieten geht schneller als Kaufen
- Mieten ist günstiger als Kaufen
- Hochwertigkeit der Geräte

Kunden-Beziehungen

- Vertrauen schaffen durch Nutzer-Feedback
- Service durch FAQ auf der Webseite

Kunden-Arten

- Kunden, die mehr Geld als Zeit haben. Obwohl sie sich das jeweilige Gerät aufgrund ihres Einkommens kaufen könnten, tun sie es nicht, weil der Kaufprozess (suchen, vergleichen, kaufen oder bestellen usw.) zu aufwändig ist
- Kunden, die auf „So-viel-wie möglich-Besitzen“ keinen Wert legen



Schlüssel-Ressourcen

- Marken-Produkte
- Logistik: Lager für Geräte
- Logistik: Fahrzeuge zum Transport der Geräte vom Lager zu Verleihstationen und zurück
- Team: Geschäftsidee-Erklärer, Geschäftsführer, Logistik-Planer, Werber für Messen und Pressearbeit
- Webseite

Vertriebs- und Kommunikations-Kanäle

- Webseite mit Information zum Verleih-Prozedere, Datenbank für verfügbare Geräte, Datenbank mit Kunden-Daten, Verleih-Abwicklung, Bezahlungsfunktion
- Spezial-Plattformen wie mietmeile.de, ebay.de
- Social Media (z. B. Facebook)
- Pressearbeit (z. B. Thema: verantwortungsvoller mit den Ressourcen der Erde umgehen)

Kosten

- Personal
- Akquise
- Logistik
- Messeteilnahmen
- Pflege der Webseite

Einnahmequellen

- Geräte-Mieten

10. Teamfähigkeit: Das NASA-Spiel



Lässt sich gut kombinieren mit...

- 1 Test: Hast Du Unternehmergeist?
- 2 Kreativität spielerisch üben
- 3 Anleitung für eine Unternehmer/-innen-Befragung
- 4 Anleitung für eine Betriebserkundung
- 5 Anleitung für Rollenspiel „Selbständig oder angestellt?“
- 6 **Nachhaltigkeit durch gemeinsame Kontrolle: das Fischerspiel**
- 7 **Geschäftsidee finden, Kreativitätstechniken nutzen**
- 8 Business Model Canvas kennenlernen
- 9 Übungen zur Verbesserung der Teamfähigkeit
- 10 Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben

Teilnehmerzahl: **beliebig**

Altersstufe: **ab 9. Klasse**

Zeitbedarf: **30 – 60 Minuten**

Zielsetzung

Die Schülerinnen und Schüler sollen die Erfahrung machen, dass die Arbeit im Team zu besseren Ergebnissen führt als viele Einzelleistungen. Sie sollen zudem üben, Teams zu bilden, Gesprächsregeln einzuhalten, ihre Standpunkte durch Argumente zu vertreten, und lernen, andere Meinungen zu bewerten.

Einführung

Die Schülerinnen und Schüler gehören zu einem Raumfähre-Team, das auf der von der Sonne beleuchteten Oberfläche des Mondes mit dem Mutterschiff zusammentreffen soll. Die Raumfähre muss notlanden, etwa 200 Kilometer vom Mutterschiff entfernt. Während der Landung ist viel von der Ausrüstung an Bord zerstört worden, nur 15 Gegenstände sind noch brauchbar. Die Teammitglieder müssen

sich zu Fuß auf den Weg zum Mutterschiff machen. Um diese Strecke bewältigen zu können, dürfen sie nur das Allerwichtigste mitnehmen. Ihr Überleben hängt davon ab, sich für die richtigen Gegenstände zu entscheiden. Dafür müssen die Schülerinnen und Schüler Argumente finden und in der Gruppe vertreten.

Spiel

Die Aufgabe besteht für die Schülerinnen und Schüler nun darin, diese 15 Gegenstände in eine Rangordnung zu bringen, je nach Wichtigkeit für den 200 Kilometer langen Marsch: Zahl 1 für den allerwichtigsten Gegenstand, Zahl 15 für den unwichtigsten. Diese Aufgabe soll jede Schülerin und jeder Schüler zunächst allein erledigen.

Nachdem sie ihre persönliche Rangfolge festgelegt haben, sollen die Schülerinnen und Schüler in Kleingruppen nochmals (möglichst) einstimmig eine Rangfolge festlegen. Dafür sollten die Gruppen jeweils ein weiteres „frisches“ Arbeitsblatt nutzen. Dabei sollen sie einem Rangplatz und Reihenfolge nur zustimmen, wenn sie von deren Richtigkeit wirklich überzeugt sind.

In die Spalte 3 sollte jede Schülerin und jeder Schüler die ganz persönlichen Rangzahlen für die verfügbaren Gegenstände eintragen. Diese stehen nun den „korrekten“ Rangzahlen der NASA-Experten in der Spalte 2 gegenüber. Jede Schülerin und jeder Schüler sollte dann die Abweichung pro Gegenstand in die Spalte 4 notieren.

Auswertung

Anschließend werden die Ergebnisse der Gruppenarbeit vorgestellt. Es könnte bei dieser Gelegenheit auch eine „Klassenlösung“ diskutiert werden. Die Rangzahlen der Gruppen- oder ggf. der Klassenlösung“ werden in Spalte 5 festgehalten und wiederum mit der „richtigen“ Punkte-reihung verglichen, die die NASA-Experten vorgegeben haben.

Fast alle Experimente haben hier bisher ergeben, dass die Gruppenlösungen näher am richtigen Ergebnis liegen als die Einzellösungen. In der Auswertungsphase soll diskutiert werden, wie die Gruppen bei der Lösungsfindung vorgegangen sind, wie die Gruppenmitglieder die Diskussion in der Gruppe erlebt haben und wie es die Gruppen geschafft haben, zu gemeinsamen Lösungen zu kommen.

Arbeitsblatt Einzelarbeit: „Persönliche Wichtigkeit von Ausrüstungsgegenständen“

Gegenstand	Verwendungszweck	Wichtigkeit
Erste-Hilfe-Koffer inklusive Injektionsnadeln	Tabletten oder Injektionen für Notfälle	
Fallschirmseide	Sonnenschutz	
Fünf Gallonen Wasser	überlebenswichtiges Trinkwasser	
Fünfzig Fuß Nylonseil	zum Klettern oder Transport von Verletzten	
Heizgerät	nur auf der dunklen Seite nötig	
Lebensmittelkonzentrat	überlebenswichtige Nahrung, aber weniger wichtig als Trinkwasser	
Magnetkompass	wahrscheinlich kein polarisiertes Magnetfeld auf dem Mond, daher eher nutzlos	
Mit Sonnenenergie angetriebener UKW-Sender/-Empfänger	Notsignal-Sender, falls Kommunikation möglich ist	
Sich selbst aufblasendes Lebensrettungsfloß	CO ₂ -Flaschen zum Aufblasen des Floßes als Antrieb verwendbar (zum Überwinden von Klüften)	
Signalleuchtkugeln	Notsignal, wenn man in Sichtweite ist	
Stellar-Atlas (Mondkonstellation)	eines der wichtigsten Hilfsmittel, um Richtungen zu bestimmen	
Streichhölzer	zum Feuermachen (Sauerstoff erforderlich)	
Trockenmilch	mit Wasser gemischt trinkbar	
Zwei Pistolen	möglicherweise als Antrieb verwendbar	
Zwei 100-Pfund-Tanks Sauerstoff	zum Atmen nötig	

Arbeitsblatt Gruppenarbeit „Gemeinsame Wichtigkeit von Ausrüstungsgegenständen“

	2	3	4	5	6
Gegenstand	NASA-Lösung	Einzellösung	Abweichung Einzel	Gruppenlösung	Abweichung Gruppe
Erste-Hilfe-Koffer inklusive Injektionsnadeln	7				
Fallschirmseide	8				
Fünf Gallonen Wasser	2				
Fünfundzwanzig Fuß Nylonseil	6				
Heizgerät	13				
Lebensmittelkonzentrat	4				
Magnetkompass	14				
Mit Sonnenenergie angetriebener UKW-Sender/-Empfänger	5				
Sich selbst aufblasendes Lebensrettungsfloß	9				
Signalleuchtkugeln	10				
Stellar-Atlas (Mondkonstellation)	3				
Streichhölzer	15				
Trockenmilch	12				
Zwei Pistolen	11				
Zwei 100-Pfund-Tanks Sauerstoff	1				
Abweichungen gesamt:					

Regeln für die Kommunikation im Team (Vorlage für Plakat, Arbeitsblätter)

Die folgende Liste ist das Ergebnis einer Recherche in vielerlei Kommunikations-Leitfäden. Nicht jede der gefundenen Regeln muss dabei für Ihr Team relevant sein.

- 1 Jede/r lässt den gerade Sprechenden ausreden.
- 2 Wir hören den anderen zu, wenn sie etwas zu sagen haben.
- 3 Wir vermeiden einen aggressiven oder überheblichen Ton („Der Ton macht die Musik“).
- 4 Wir bleiben bei den Fakten, bleiben sachlich und übertreiben nicht.
- 5 Wir achten auf die Zeit, schwingen keine langen Reden. So kann jeder mitreden.
- 6 Wir nehmen die Meinungen der anderen ernst und übergehen sie nicht einfach, wenn wir nicht derselben Meinung sind.
- 7 Wir fragen nach, wenn wir etwas nicht verstanden haben.
- 8 Niemand muss sich für seine Meinung rechtfertigen.
- 9 Unsachliches und schlecht gelauntes Nörgeln und Jammern sind unerwünscht.
- 10 Humor ist erwünscht.



Wer bin ich?

Diese Rollen spielen Schüler/-innen in Teams

Teilnehmerzahl: **beliebig**
 Altersstufe: **ab 9. Klasse**
 Zeitbedarf: **30 Minuten**

Einführung

Ein gutes Team besteht aus Teammitgliedern mit unterschiedlichen Stärken. Ein Team, das nur aus Entertainern besteht, wird sicher für eine gute Stimmung sorgen, aber sorgt es auch für die produktiven Ergebnisse? Und umgekehrt: Kann ein Team, das nur auf Zahlen achtet, ohne zwischendurch auch mal lachen zu können, auf Dauer motiviert und produktiv arbeiten?

Zielsetzung

Die Schülerinnen und Schüler sollen mit Hilfe des folgenden Fragebogens erst selbst einschätzen, welche Rolle sie in Teams spielen. Dann sollen sie ihr Team fragen, welche Rolle sie nach deren Einschätzung im Team spielen. Sie sollen dabei erkennen, inwieweit ihre eigene Einschätzung und die ihres Teams übereinstimmen und welche besonderen Stärken sie haben, die sie vorher nicht so genau „auf dem Radar“ hatten.

Die Übung kann gut zum Start in die Teamarbeit eingesetzt werden, beispielsweise dann, bevor die Aufgaben in einer Schülerfirma vergeben werden.

Arbeitsblatt Rollenbilder

	Eigene Einschätzung	Einschätzung des Teams
Die Entertainerin/der Entertainer <ul style="list-style-type: none"> sorgt für gute Stimmung bei der Arbeit bringt Spaß in das Team Stärken: Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Motivationsfähigkeit 		
Die Helferin/der Helfer <ul style="list-style-type: none"> ist immer zur Stelle, wenn Not an der Frau oder am Mann ist Stärken: Initiative, Einfühlungsvermögen, Offenheit 		
Die Künstlerin/der Künstler <ul style="list-style-type: none"> stellt unkonventionelle Fragen hilft, die Situation aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten gibt dem Team Impulse Stärken: Kreativität, Kommunikationsfähigkeit, Offenheit, Risikobereitschaft 		
Die Macherin/der Macher <ul style="list-style-type: none"> setzt die Aufgaben um treibt die anderen Teammitglieder voran Stärken: Durchhaltevermögen, Fleiß, Selbstdisziplin, Belastbarkeit, Motivationsfähigkeit, Ehrgeiz, Begeisterungsfähigkeit 		
Die Prüferin/der Prüfer <ul style="list-style-type: none"> kontrolliert, ob geplante Aufgaben auch tatsächlich umgesetzt werden deckt frühzeitig Abweichungen auf Stärken: Fleiß, Disziplin, Konfliktfähigkeit, Zuverlässigkeit 		
Die Beraterin/der Berater <ul style="list-style-type: none"> analysiert die aktuelle Situation leitet daraus Anregungen und Empfehlungen ab Stärken: Weitblick, Lernbereitschaft, Einfühlungsvermögen, Auffassungsgabe 		
Die Organisatorin/der Organisator <ul style="list-style-type: none"> plant die notwendigen Schritte zur Umsetzung einer Aufgabe behält den Überblick entwickelt Abläufe Stärken: Weitblick, Teamfähigkeit, Selbsteinschätzung, Flexibilität 		
Die Chefin/der Chef <ul style="list-style-type: none"> leitet das Team gibt Orientierung hält das Team zusammen fördert und motiviert Stärken: Initiative, Eigenverantwortung, Belastbarkeit, Risikobereitschaft, Motivationsfähigkeit, Entscheidungsfreude, Ehrgeiz 		

11. Erfahrungen aus Unternehmergeist-Projekten weitergeben



Zielsetzung

Um Mitschülerinnen und Mitschüler zu motivieren, auch einmal in eine Schülerfirma einzusteigen oder bei einem Wirtschaftsplanspiel oder Wettbewerb mitzumachen, sollten Teilnehmerinnen und Teilnehmer davon erzählen. Wie kann man eine Geschäftsidee finden? Wie macht man aus einer Idee einen Businessplan? Was gehört dazu, ein Unternehmen oder eine Bank zu führen? Was lernt man hier, was man ansonsten im Schulunterricht nicht lernt?

Nach innen: Präsentation vor Mitschülerinnen und Mitschülern

Die Präsentation einer Schülerfirma oder die Teilnahme an einem Wirtschaftsplanspiel oder Wettbewerb vor Mitschülerinnen und Mitschülern kann auf unterschiedliche Art und Weise stattfinden: z. B.

- in der Pause,
- als passender Baustein einer Fachunterrichtsstunde, in die die beteiligten Schülerinnen und Schüler eingeladen werden,
- oder auch im Rahmen einer Schulveranstaltung für Interessierte nach dem Unterricht.

In jedem Fall kann eine Moderatorin oder ein Moderator Fragen an die (wenigen) Teilnehmerinnen und Teilnehmer richten.

Nach außen: Presse-Interviews

Um über den Horizont der eigenen Schule hinaus die Aufmerksamkeit auf eine Schülerfirma oder die Teilnahme an einem Wirtschaftsplanspiel oder Wettbewerb zu lenken, kann man sich auch an die lokalen Zeitungen, Radio- und ggf. auch Fernsehsender wenden. Das macht nicht nur Werbung z. B. für die Schülerfirma, sondern auch für die Schule, die solche Projekte anbietet.

Praxistipps zu Schülerfirmen

Abgesehen davon zu erfahren, wie eine Schülerfirma entstanden und gelaufen ist, könnte für viele Mitschülerinnen und Mitschüler ein Blick hinter die Kulissen besonders spannend sein: Was haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erlebt? Und welche Tipps können sie nach ihren Erfahrungen weitergeben?

Aufgabenstellung

Die Präsentation kann ausklingen mit: „Das sind meine 3 wichtigsten Tipps zur Führung einer Schülerfirma“. Zur Vorbereitung dieses Teils der Präsentation könnten sich die Präsentations-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer auch die folgende Auswahl von Tipps von Schülern für Schüler durchlesen.

- Welche zwei Tipps würdet Ihr auch weitergeben? Warum genau diese?
- Welchen zusätzlichen Tipp würdet Ihr ergänzen? Warum genau den?

Arbeitsblatt Präsentationsleitfaden

Um Mitschülerinnen und Mitschüler zu motivieren, auch mal so etwas wie eine Schülerfirma auszuprobieren, sollten die Informationen darüber weniger technisch, vielmehr eher ein wenig persönlich und gefühlsbetont sein.

Von der Idee zur Geschäftsidee

- Welches ist oder war Eure Geschäftsidee?
- Wie seid Ihr auf diese Geschäftsidee gekommen?
- Wie habt Ihr die Geschäftsidee in einen Geschäftsplan umgesetzt? Wie seid Ihr dabei vorgegangen?
- Wie gut haben Eure Geschäftsidee und Euer Geschäftsplan funktioniert?
- Welche unternehmerischen Ziele hattet Ihr als Bankenvorstand?
- Warum habt Ihr Euch diese Ziele gesteckt?
- Wie habt Ihr versucht, diese Ziele zu erreichen?
- Wie gut haben Eure unternehmerischen Strategien und Maßnahmen funktioniert?

Teamarbeit

- Wie viele Mitschülerinnen und Mitschüler haben mitgemacht? Wie sah die Rollenverteilung aus?
- Welche Erfahrungen habt Ihr bei der Teamarbeit gemacht?

Persönliche Herausforderung

- Welche Fähigkeiten braucht man nach Eurer Erfahrung als gute Unternehmerin bzw. guter Unternehmer?
- Wie sehr habt Ihr diese Fähigkeiten gehabt oder im Verlauf der Teilnahme entwickelt?
- Wie viel Zeit muss man zusätzlich zum Unterricht einkalkulieren, um sich an einer Schülerfirma bzw. an einem Planspiel oder Wettbewerb zu beteiligen? Warum hat es sich für Euch dennoch gelohnt, diese Zeit zu investieren?
- Wer hat Euch beraten? Wie sah diese Beratung aus, und wie hat sie sich ausgewirkt?

Schule

- Was habt Ihr gelernt, was Ihr ansonsten im Schulunterricht nicht lernen würdet?
- Wie habt Ihr Eure Lehrerinnen bzw. Lehrer erlebt? Was war besser oder schlechter als im Schulunterricht?

Unternehmerbild

- Wie hat sich Euer Unternehmerbild verändert?
- Wie war es vorher? Wie ist es jetzt?
- Könntet Ihr Euch vorstellen, später im Arbeitsleben selbständig zu sein? Vor der Teilnahme auch schon? Wenn vorher nicht: Warum nicht?
- Habt Ihr unternehmerische Vorbilder? Welche? Warum gerade diese?

Arbeitsblatt Presse-Kontakte

- Pressemitteilung. Dafür solltet Ihr zunächst eine Pressemitteilung schreiben und an die Redaktionen versenden. Aufhänger für die Kontaktaufnahme könnte der [Tag des Unternehmergeists](#) sein. Um Hilfe dabei könntet Ihr Eure Deutschlehrerin oder Euren Deutschlehrer bitten.

Bei Euren Pressekontakten könnt Ihr u. a. den BMWi-Flyer zum Tag des Unternehmergeistes mit verschicken.

Download und Bestellung: www.gruenderwoche.de



- Pressekonferenz. Um gleich mehrere Pressevertreter mit vertiefenden Informationen für deren Berichterstattung zu versorgen, könnt Ihr diese zu Euch einladen und eine Pressekonferenz in den Arbeitsräumen Eurer Schülerfirma oder in der Schule veranstalten.
- Unterlagen. Um ihre Artikel zu schreiben oder Berichte „bauen“ zu können, freuen sich Pressevertreter über Material, das sie mit in die Redaktion mitnehmen dürfen. Bereitet also eine Pressemappe mit Eurer Pressemitteilung, weiteren Details über Euer Projekt, vielleicht Eurem Businessplan und auch Fotos vor. Diese Pressemappe kann auch elektronisch entstehen und per E-Mail verschickt werden.

Arbeitsblatt Leitfaden zur Vorbereitung eines Presse-Interviews zu Schülerfirmen

Das, was Journalisten interessieren könnte, ist mit Sicherheit Bestandteil Eures Businessplans.

- Welches ist Eure Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere an dieser Geschäftsidee?
- Wer sind die Kunden?
- Welchen Nutzen hat das Produkt oder die Dienstleistung für den Kunden?
- Wer bietet ein ähnliches Produkt oder eine ähnliche Leistung an?
- Zu welchem Preis werden Produkt oder Dienstleistung angeboten?
- Wie kommt das Produkt zum Kunden?
- Welche Werbemaßnahmen gibt es?
- Wo arbeiten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Schülerfirma?
- Welche Geräte oder Maschinen waren nötig?
- Welche Materialien mussten beschafft werden?
- Wer ist wofür zuständig?
- Welche Rechtsform hat die Schülerfirma?
- Warum habt ihr Euch für diese Rechtsform entschieden?
- Wie hoch war der Kapitalbedarf für die Gründung?
- Aus welchen Geldquellen konnte dieser Kapitalbedarf finanziert werden?
- Wie hoch ist die Rentabilität, also der Gewinn?
- Was geschieht mit dem Gewinn?

Arbeitsblatt Schülerfirmen: Tipps von Schülern für Schüler

Diese Tipps-Sammlung für Schülerfirmen ist entstanden durch eine Umfrage bei Berliner Schülerfirmen.

1. Schafft eine passende Organisation

- Legt frühzeitig fest: Wer macht was? Hier solltet Ihr nicht zu lange diskutieren. Wer welche Aufgabe übernimmt, sollte nach dem ersten Treffen stehen. Macht Euch klar: Jeder Posten ist wichtig und Teil des Ganzen.
- Überprüft nach kurzer Zeit: Passen die Aufgaben/Ämter zu den Personen?

2. Geht vernünftig mit Eurer Zeit um

- Versucht nicht, alles auf einmal zu tun. Macht Euch einen Plan. Denkt in vielen einzelnen Schritten.
- Setzt Euch Deadlines für einzelne Aufgaben. Und achtet auch darauf, dass diese von allen wahrgenommen und eingehalten werden.

3. Sorgt für ein effektives Projektmanagement

- Besorgt Euch Muster für Rechnungen, Kalkulationstabellen, Geschäftsbedingungen usw. Und entwerft Eure Geschäftsbriefe und Geschäftspapiere mit einheitlicherem Briefkopf usw. Beauftragt damit am besten zwei Mitschüler/-innen, die sich darum kümmern.

4. Achtet auf eine funktionierende Teamarbeit

- Teams sollten nicht mehr als zehn Mitglieder haben (eher weniger). Bei zu vielen Mitgliedern sinkt die Motivation, einige tauchen ab, liefern ihre Zuarbeiten nicht. Die Folgen sind: Das Team wächst nicht zusammen, die Arbeit bleibt an wenigen Personen hängen.
- Überlegt Euch: Welche Aufgaben können Teammitglieder übernehmen, die in bestimmten Phasen zu wenig oder nichts zu tun haben? Ihr müsst verhindern, dass sie die Lust verlieren und abwandern.

5. Nutzt eine gängige Kommunikationsplattform

- Die üblichen Treffen „ein Mal pro Woche“ sind zu wenig.
- Man sollte vor allem Soziale Netzwerke (z. B. Facebook) so weit wie möglich als Austauschplattform nutzen.

6. Baut Euch ein Hilfe-Netzwerk

- Nutzt persönliche Kontakte. Sucht Euch Hilfe und Unterstützung z. B. bei Eltern, Selbständigen, Steuerberatern, Bankern, Unternehmen vor Ort usw.
- Bittet ehemalige Schülerfirmen an Eurer Schule um Hilfe. Sie haben die frischesten Erfahrungen und sind noch optimal im Thema.

7. Geht ruhig auf Geldgeber/Sponsoren zu

- Geldgeber/Sponsoren könnten übernehmen: Druckkosten, Werbung usw.
- Keine Angst vor Kontakten: Mutige Schülerfirmen-Teams kommen gut an.
- Fragt bei Start-ups nach. Nach dem Motto: Junge Unternehmen helfen jungen Unternehmen.

12. Auflösung und Auswertungen der Kreativitätsübungen

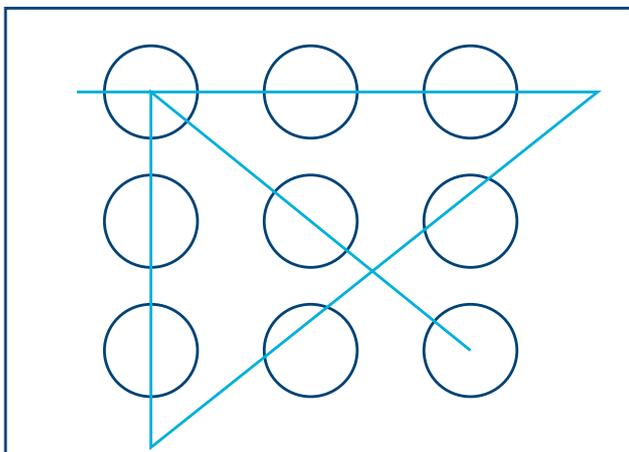
Kreistest

Man kann die Testergebnisse auf verschiedene Arten und Weisen auswerten:

- Zeigen Sie der Klasse ausgewählte Ergebnisse per OHP oder Datenkamera.
- Zählen Sie die Anzahl der gültigen, erkennbaren Kreisideen (Indiz für Ideenflüssigkeit).
- Zählen Sie die Anzahl der unterschiedlichen geschaffenen Kategorien (z. B. Auto, Geschirr, Natur usw. (Indiz für Ideenvielfalt).
- Zählen Sie die Anzahl der ausgefallenen Ideen (Indiz für Originalität).
- Vergleichen Sie ggf. – wenn Sie die Übung als Wettbewerb anlegen wollen – die jeweiligen „Punktzahlen“ mit den Ergebnissen anderer Schüler/-innen. Zeigen Sie besondere Ergebnisse z. B. per OHP oder Datenkamera.
- Wie immer in der Kreativität gibt es auch hier kein Richtig oder Falsch – wohl aber ein „Wenig oder Viel“.

Quelle: CreaJour – das Online-Kreativportal; www.creajour.de

Über den Tellerrand hinausdenken



Quelle: CreaJour – das Online-Kreativportal; www.creajour.de

In den Mund gelegt

Man kann die Aufgabenergebnisse auf verschiedene Arten und Weisen bewerten:

- Lassen Sie ausgewählte Ergebnisse vorlesen.
- Zählen Sie die Anzahl der Aussagenideen (Indiz für Ideenflüssigkeit).
- Lassen Sie die Schüler/-innen den Witz der Aussagen bewerten (Indiz für Originalität).
- Vergleichen Sie ggf. – wenn Sie die Übung als Wettbewerb anlegen wollen – die jeweiligen „Punktzahlen“ mit den Ergebnissen anderer Schüler/-innen. Zeigen Sie besondere Ergebnisse z. B. per OHP oder Datenkamera.
- Wie immer in der Kreativität gibt es auch hier kein Richtig oder Falsch – wohl aber ein „Wenig oder Viel“.

Wie holt man den Ball heraus?

Lösungsmöglichkeiten

- Man könnte die Milch in das Rohr gießen: Der Tischtennisball steigt mit der Flüssigkeit nach oben.
- Man könnte den Kleiderbügel auseinanderbiegen, seine Enden mit dem Hammer flachklopfen und das Ganze in eine lange Pinzette verwandeln. Mit der kann man versuchen, den Tischtennisball zu greifen und herauszuziehen.
- Man könnte das Müsli mit der Milch anrühren und etwas von diesem Brei in das Rohr und auf den Ball gießen. Anschließend könnte man ein Ende der Wäscheleine in das Rohr und in den trocknenden Müslibrei schieben. Wenn der hart ist, kann man den Ball herausziehen.
- Die Glühbirne ist eher nutzlos.

Auswertung

Man kann die Aufgabenergebnisse auf verschiedene Arten und Weisen bewerten:

- Lassen Sie die Ergebnisse vorstellen.
- Zählen Sie die Anzahl der Lösungsideen (Indiz für Ideenflüssigkeit).
- Lassen Sie die Schüler/-innen die Phantasie der Lösungsideen beurteilen (Indiz für Originalität). Der verrückteste Vorschlag kam von jemandem, der eindeutig mehr Phantasie als Sinn für das Praktische hatte: Er empfahl, den ganzen Raum auf den Kopf zu stellen.
- Vergleichen Sie ggf. – wenn Sie die Übung als Wettbewerb anlegen wollen – die jeweiligen „Punktzahlen“ mit den Ergebnissen anderer Schüler/-innen. Zeigen Sie besondere Ergebnisse z. B. per OHP oder Datenkamera.

Der Schnüretest

Man kann die Schere oder den Hammer an eine der beiden Schnüre binden und dort als Pendel-Gewichte nutzen. Dann versetzt man diese Schnur in eine Pendelbewegung. Danach ergreift man das Ende der anderen Schnur. Wenn nun das Pendel auf einen zu schwingt, ergreift man es. Jetzt kann man die Schere oder den Hammer losbinden (ohne allerdings die Schnüre loszulassen) und die beiden Schnur-Enden verknoten.

Den Kleiderbügel benötigt man nicht unbedingt, höchstens vielleicht, um die beiden Schnüre zusammenzuhalten, während man Hammer oder Schere losbindet.

Rätsel „Die Möhre und der Hut“

Möhre und Hut gehörten zur Ausstattung eines Schneemanns. Der ist an dem milden Februartag geschmolzen.

Rätsel: Wie lässt sich das Auto öffnen?

Der Mann nimmt den Wagenheber aus dem Kofferraum und hebt damit den Wagen auf der Fahrerseite, auf der auch die Laterne steht, an. Je schräger der Wagen steht, desto mehr Platz entsteht zwischen Laterne und dem Türschloss der Fahrertür. Schließlich ist genug Platz geschaffen, um den Schlüssel ins Schloss zu stecken und aufzuschließen. Damit öffnet sich auch die Beifahrertür wieder, durch die er endlich wieder einsteigen und nach Hause kann.

In welche Richtung fährt der Bus?

Der Bus fährt nach links. Das steht fest, weil man die Türen nicht sehen kann, um in den Bus einzusteigen. Sie sind immer auf der rechten Busseite, zum rechten Straßenrand hin.

13. Kurzdarstellungen von Unternehmergeist-Initiativen (Auswahl)

Um die Schulen und Lehrkräfte zu unterstützen und einen engen Bezug zur Praxis zu gewährleisten, gibt es seit einigen Jahren unabhängige Initiativen, die zum Teil von gemeinnützigen Stiftungen und Vereinen ins Leben gerufen wurden, um gemeinsam mit Schulen und Lehrkräften das Thema Entrepreneurship Education aufzugreifen und anhand von Planspielen und Schülerwettbewerben möglichst lebendig und praxisnah zu vermitteln.

Zusammengeschlossen haben sich diese Projekte in dem Initiativkreis „Unternehmergeist in die Schulen“. Sie helfen Lehrerinnen und Lehrern, indem sie

- Schülerwettbewerbe, Schülerfirmen oder andere unternehmerisch orientierte Projekte organisieren und betreuen,
- Kontakte zur Wirtschaft und zu Unternehmen herstellen,
- ergänzendes Material zur Unterrichtsgestaltung bereitstellen,
- Vorträge und Exkursionen organisieren.

Die Schülerinnen und Schüler werden dabei unterstützt,

- mit Mut und kreativen Ideen Neues zu schaffen,
- ihre Interessen und Fähigkeiten kennenzulernen,
- soziale Kompetenzen zu entwickeln und auszubauen,
- Verantwortung in Schülerunternehmen zu übernehmen,
- Wirtschaftszusammenhänge auf spannende Art und Weise zu entdecken,
- eine eigene Geschäftsidee auszuprobieren.

Das vollständige Angebot aller Initiativen sowie umfangreiches Material für Unternehmergeist-Projekte, zahlreiche Praxisbeispiele und Hilfestellungen für Lehrkräfte finden Sie unter:

www.unternehmergeist-macht-schule.de

business@school

business@school, die Bildungsinitiative der internationalen Unternehmensberatung The Boston Consulting Group (BCG), vermittelt seit 1998 jährlich rund 1.500 Schülerinnen und Schülern über ein Schuljahr hinweg in drei Phasen Wirtschaft praxisnah: zunächst durch die Analyse eines Groß- und eines Kleinunternehmens, dann durch die Entwicklung einer eigenen Geschäftsidee inklusive Businessplan. Unterstützt werden die Schülerteams durch ihre Lehrer sowie rund 500 Betreuer von über 20 Partnerunternehmen und von BCG. business@school erklärt Jugendlichen wirtschaftliche Begriffe und Zusammenhänge und ermöglicht ihnen so einen praxisnahen Einblick in die Welt der Wirtschaft. Für dieses Engagement erhielt BCG Ende 2002 den wichtigsten deutschen Corporate-Citizenship-Preis, die Auszeichnung der Initiative „Freiheit und Verantwortung“.

Deutscher Gründerpreis für Schüler (DGPS)

Der Deutsche Gründerpreis für Schüler (DGPS) ist Deutschlands größtes Existenzgründer-Planspiel, initiiert von den Partnern stern, Sparkassen, ZDF und Porsche. Seit 1999 haben über 78.000 Schüler am DGPS teilgenommen. Alles dreht sich um die fiktive Gründung eines Unternehmens, für das Jugendliche in Teams innerhalb von vier Monaten ein Geschäftskonzept entwickeln. Zu den Aufgaben gehören unter anderem das Analysieren von Kunden und Wettbewerbern, das Entwickeln einer Unternehmens- und Marketingstrategie, das Festlegen von Preisen für die Produkte und Dienstleistungen und das Erstellen einer Finanzplanung. Das Online-Planspiel ergänzt die Erfahrungen als „virtuelle Unternehmer“ mit Bodenhaftung durch den Praxiskontakt bei der Präsentation eines Geschäftskonzepts vor Unternehmen und durch den engen Kontakt mit Unternehmern als Unternehmenspaten. Die Schülerinnen und Schüler erfüllen die Wettbewerbsaufgaben über eine Online-Spielplattform. Anschließend bewertet eine zentrale Jury die Leistungen nach einem Punktesystem. Als Ansprechpartner, Organisator und Unterstützer für Lehrer und Schüler stehen die Spielbetreuer der Sparkassen und das Projektbüro „Deutscher Gründerpreis für Schüler“ zur Verfügung.

Fachnetzwerk Schülerfirmen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung

Mit der Gründung einer Schülerfirma setzen Kinder und Jugendliche eigene Ideen um, arbeiten im Team und stellen sich vielfältigen Herausforderungen. Die Schülerinnen und Schüler übernehmen Funktionen und Aufgaben wie in einem echten Unternehmen, vom Marketing bis zur Geschäftsleitung. Sie erfahren in ihrer eigenen Firma, was es heißt, wirtschaftlich und verantwortlich zu handeln – in allen Entwicklungsphasen des Unternehmens. Dabei erwerben sie wichtige Kompetenzen, um für die Lebens- und Arbeitswelt der Zukunft vorbereitet zu sein. Das Fachnetzwerk Schülerfirmen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung (DKJS) misst wertorientierten und nachhaltigen Unternehmenskonzepten dabei besondere Bedeutung bei. Die jungen Menschen werden darin unterstützt, ihre Angebote so zu gestalten, dass sie sozial, ökologisch und ökonomisch nachhaltig sind. Es qualifiziert und begleitet rund 520 Schülerfirmen und ihre erwachsenen Begleitpersonen an allen Schultypen, durch individuelle Beratung, innovative Veranstaltungen und Materialien. Seit 2014 vergibt es das bundesweit einmalige Qualitätssiegel KLASSE UNTERNEHMEN als Auszeichnung für gute Schülerfirmenarbeit.

Ganz neu bietet das Fachnetzwerk Schülerfirmen ab dem Schuljahr 2017/18 die Unterrichtsmaterialien KLASSE SCHÜLERFIRMA für die Schülerfirmenarbeit in der Sek. I an. Das Material steht Lehrkräften kostenlos als Download zur Verfügung und bietet ihnen derzeit 14 flexibel einsetzbare Unterrichtsmodule inkl. individuell änderbarer Arbeitsblätter für Schülerinnen und Schüler. Die Schülerfirmenarbeit der DKJS wird seit mehr als 20 Jahren gefördert von der Heinz Nixdorf Stiftung.

Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge – ifex

Die Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg kooperiert in ihrem Maßnahmenswerpunkt „Schule und Selbständigkeit“ mit dem baden-württembergischen Ministerium für Kul-

tus, Jugend und Sport. Ziel dieses Maßnahmenswerpunktes von ifex ist die Förderung des Unternehmergeistes bei Jugendlichen und Lehrkräften sowie die frühzeitige Sensibilisierung der Jugendlichen für eine mögliche berufliche Selbständigkeit. ifex initiiert und unterstützt Modellvorhaben und regionale Projekte von Partnerinstitutionen. Die Koordinierung der Projekte sowie die Betreuung der Jugendlichen und Lehrkräfte erfolgt durch die jeweiligen, von ifex geförderten regionalen Projektträger als zentrale Ansprechpartner und Organisatoren. In den Projekten sollen Jugendliche frühzeitig mit wirtschaftlichen Zusammenhängen in Kontakt kommen und durch „Learning by Doing“ unternehmerisches Handeln hautnah erfahren. Realisiert wird dies u. a. durch die Gründung und Arbeit einer Schülerfirma in Schulen. Die Jugendlichen haben die Möglichkeit z. B. im Projekt „SchulBankKredit“, Gespräche zum eigenen Businessplan mit einer Bank zu führen. Des Weiteren kann rechtliche Beratung bei der Gründung einer Schülerfirma in Anspruch genommen werden.

Jugend gründet

Im zweistufigen Online-Wettbewerb „Jugend gründet“ entwickeln Schülerteams innovative Geschäftsideen, erarbeiten dazu computergestützt einen Businessplan und simulieren in der anschließenden Planspielphase auf der Online-Spielplattform der Wettbewerbs-Homepage die ersten acht Jahre einer Unternehmensentwicklung. Dabei müssen sie sich durch nachhaltige unternehmerische Entscheidungen im Auf und Ab der Konjunktur bewähren. Die beiden Spielphasen sind unabhängig voneinander spielbar. Innerhalb der beiden Phasen ist die Zeiteinteilung flexibel gestaltbar.

Als Ansprechpartner, Organisator und Unterstützer für Lehrkräfte sowie Schülerinnen und Schüler steht das Projektteam von Jugend gründet zur Verfügung. Unterstützung für Lehrkräfte in vielfältiger Form gibt es auf der Homepage.

Jugend gründet hat seit dem Start im Schuljahr 2003/04 fast 50.000 Teilnehmer, wird vom BMBF gefördert und steht auf der Liste der von der KMK anerkannten Wettbewerbe.

JUNIOR

Bei allen JUNIOR-Projekten geht es um ganzheitliche Schülerfirmenprogramme.

- Bei JUNIOR expert gründen und führen Schülerteams für ein Schuljahr eine echte Schülerfirma. Die Schüler übernehmen Funktionen wie in einem Unternehmen und erfahren so in ihrer eigenen Firma Wirtschaft hautnah. Meilensteine sind die Geschäftsideensuche, das Geschäftskonzept, die Gründung, die Startfinanzierung durch den Verkauf von Anteilscheinen, die Realisierung und der Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen und die Buchführung. Die JUNIOR-Firmen können an Landeswettbewerben teilnehmen und sich für den Bundes- und Europawettbewerb qualifizieren.
- Mit JUNIOR advanced gibt es ein Schülerfirmenprogramm für Schülerinnen und Schüler ab Klasse 7. Es ist speziell auf die Anforderungen dieser Zielgruppe zugeschnitten, erstreckt sich über ein Schuljahr und unterteilt sich in eine Trainings- und eine Unternehmensphase, so dass alle nötigen Kenntnisse und Fähigkeiten nach und nach erworben werden.
- Mit JUNIOR basic gelingt die Umsetzung dieses Unterrichtskonzepts besonders einfach. Es führt spielerisch leicht an das Thema Schülerfirma heran, ist das ideale Schülerfirmenprogramm für Einsteiger und richtet sich an Schülerinnen und Schüler ab Sekundarstufe I. JUNIOR basic kann über mehrere Schuljahre durchgeführt werden.

Netzwerk Berliner Schülerfirmen (NEBS)

Im Netzwerk Berliner Schülerfirmen (NEBS) werden von Schülerinnen und Schülern echte Schülerfirmen gegründet und über einen längeren Zeitraum bis hin zur Dauereinrichtung betrieben. Die Schüler übernehmen die Funktionen und Aufgaben wie in einem Unternehmen und erfahren so in der Realität der Schülerfirma Wirtschaft und Unternehmertum mit allen Facetten. Gemeinsam mit betreuenden Lehrkräften werden Geschäftsideen entwickelt, die einzelnen Gründungsschritte geplant und das Geschäftskonzept dann als Schülerfirma mit Praxisbegleitern realisiert. Die Behauptung am Markt, Verkaufsaktionen, Messen und eigene Veranstaltungen mit dem Ziel der Kundengewinnung sowie Werbung und Öffentlichkeitsarbeit sind wesentliche Bestandteile der Arbeit in der Schüler-

firma. Die ASIG – Arbeit-Schule-Integrations-Gesellschaft e. V. steht als zentraler Ansprechpartner, Organisator und Unterstützer für Lehrer und Schüler zur Verfügung. Seit Bestehen erprobt bei ca. 3.000 Schülern und mehr als 250 Schülerfirmen an rund 50 Berliner Schulen.

NFTE Deutschland e. V.

Wirtschaft und Gesellschaft brauchen gut ausgebildete junge Menschen, die eigenverantwortlich eingefahrene Wege verlassen und neue Schwerpunkte setzen. Fokus der Arbeit von NFTE Deutschland e. V. ist die Fortbildung von Lehrkräften. NFTE bietet ein erlebnisorientiertes, fächerübergreifendes und interaktives Curriculum zur anschaulichen Vermittlung von Wissen zu Wirtschaft und Entrepreneurship, das ca. 50 Stunden Unterricht umfasst und sich auf ein attraktives, schülergerechtes Lehrbuch stützt. Lehrkräfte werden in dreitägigen Fortbildungen zu „Certified Entrepreneurship Teachers“ (CETs) praxisnah ausgebildet. Ein besonderer Schwerpunkt von NFTE liegt auf der Förderung von Jugendlichen mit eher schlechten Startchancen zur Verbesserung ihrer beruflichen Perspektiven. Ziel ist es, durch die Vermittlung von unternehmerischen Kenntnissen und sachbezogenen digitalen Kompetenzen die schulischen, wirtschaftlichen und sozialen Fähigkeiten der Jugendlichen zu stärken und sie damit zu befähigen, eine aktive Rolle in der Gesellschaft einzunehmen. Bislang wurden 1.750 Lehrer ausgebildet, mehr als 24.000 Schüler haben bundesweit an einem NFTE-Kurs teilgenommen.

SCHUL/BANKER

Einmal selbst Banker sein, eine Bank verantwortlich führen und im Team eine Vielzahl der Entscheidungen treffen, die auch in der Realität vom Management einer Bank getroffen werden – das erleben Schüler bei SCHUL/BANKER, dem Bankenplanspiel des Bundesverbandes deutscher Banken. Das Bankenplanspiel SCHUL/BANKER ist ein Wettbewerb für alle Schülerinnen und Schüler, die sich für Wirtschaft interessieren und Spaß daran haben, Eigeninitiative zu entwickeln.

Die Schüler nehmen im Chefsessel einer virtuellen Bank Platz und übernehmen als Team die Aufgaben des Vorstands. Dabei treffen sie eine Vielzahl der geschäftspolitischen Entscheidungen, wie sie auch in der Realität vom Management getroffen werden. Ziel ist es, die eigene Bank gegenüber den Mitstreitern, den anderen Planspielbanken, möglichst erfolgreich zu führen.

Dazu beobachten die Schüler die Marktentwicklung, die Konjunkturlage und das Verhalten ihrer Konkurrenz. Natürlich haben sie auch die gesetzlichen Rahmenbedingungen und die Vorschriften der Europäischen Zentralbank im Blick.

Veranstalter ist der Bundesverband deutscher Banken, der den Wettbewerb im Schuljahr 2017/2018 zum 20. Mal durchführt. Seit Beginn des Planspiels haben rund 77.000 Schülerinnen und Schüler daran teilgenommen.

TheoPrax

Mit TheoPrax bearbeiten Schülerteams wie ein eigenes kleines Unternehmen lehrplanintegriert Projektthemen von Industrie, Wirtschaft oder Kommune im Rahmen eines Auftrages mit Ernstcharakter. Für die Bearbeitung dieser Themen/Problemstellungen der externen Partner aus allen Fachbereichen, die vom TheoPrax Zentrum (TPZ) aufbereitet an die Schulen weitergegeben werden, führen die Schülerinnen und Schüler persönliche Gespräche mit den zukünftigen Kunden/Auftraggebern und formulieren mit Unterstützung ihrer Betreuer ein detailliertes Angebot mit Zielsetzung, geplanten Projektergebnissen, Struktur-, Zeit- und Kostenplan. Mit der Auftragsvergabe an die Schülerteams beginnt die eigentliche Projektarbeit, deren Abschluss die Ergebnispräsentation beim Kunden, die Erstellung eines Abschlussberichts sowie die Rechnungsstellung sind. Als Veranstalter, Ansprechpartner, Organisator und Unterstützer für Lehrerinnen und Lehrer sowie Schülerinnen und Schüler steht das TheoPrax Zentrum am Fraunhofer-Institut für Chemische Technologie zur Verfügung. Seit Bestehen 1996 wurden bereits über 1500 Projektarbeiten durch Schülerteams erfolgreich bearbeitet.

Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft

Seit 25 Jahren bietet der betriebswirtschaftliche Planspielwettbewerb „Play the Market“ Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit, sich spielerisch und praxisnah mit wirtschaftlichen Fragestellungen auseinanderzusetzen. Die Jugendlichen schlüpfen in die Rolle des Geschäftsführers eines virtuellen Unternehmens und müssen in Dreierteams Entscheidungen in den Bereichen Unternehmensstrategie, Beschaffungs-, Absatz- und Personalplanung sowie Finanzierung treffen. Für den Erfolg des Unternehmens ist nicht nur der Gewinn entscheidend, sondern auch Aspekte wie Ökologie, Nachhaltigkeit und Mitarbeitermotivation spielen eine Rolle. Diese haben bspw. Einfluss auf die Nachfrage und die Arbeitgeberattraktivität. Die teilnehmenden Teams werden in verschiedene Märkte eingeteilt und stehen in direkter Konkurrenz zu anderen Teams auf ihrem Markt. Ergänzt wird der virtuelle Planspielwettbewerb durch Praxisaufgaben, Workshops sowie Online-Vorlesungen von Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft, die den Transfer des Gelernten erhöhen und den Schülern einen Blick über den Tellerrand des Planspiels ermöglichen. Eine Teilnahme ist für Schülerinnen und Schüler ab der 10. Jahrgangsstufe an bayerischen Gymnasien, Fach- und Berufsoberschulen sowohl im Unterricht als auch in der Freizeit möglich.

Wissensfabrik

Wie Unternehmen funktionieren, lernen Schülerinnen und Schüler am besten, wenn sie ein eigenes führen. „School-2Start-up – Schüler entdecken Wirtschaft“ ermöglicht genau das: Schüler gründen ihre eigene Firma. Sie verwandeln ihr Klassenzimmer in ein Büro oder eine Produktionsstätte und lernen, wie ein Unternehmen aufgebaut, betreut und erfolgreich geführt wird. Das Partnerunternehmen unterstützt die Lehrkräfte und Schüler als Experte und Ratgeber. Zielgruppen des Projekts sind die Klassen 5 bis 10.

14. Quellen und weiterführende Informationen

- GründerKlasse 03 „Praxiskontakte mit der Wirtschaft“
Herausgeber: BMWi 2013
www.unternehmergeist-macht-schule.de
- GründerKlasse 05: „Ökonomische Experimente“
Herausgeber: BMWi 2013
www.unternehmergeist-macht-schule.de
- GründerKlasse 08 „Rollenspiele“
Herausgeber: BMWi 2012
www.unternehmergeist-macht-schule.de
- GründerKlasse 09 „Unternehmergeist und Kreativität“
Herausgeber: BMWi 2013
www.unternehmergeist-macht-schule.de
- GründerZeiten 07 „Businessplan“
Herausgeber: BMWi 2017
www.existenzgruender.de
- Portal der BMWi-Initiative
„Unternehmergeist in die Schulen“
www.unternehmergeist-macht-schule.de
- Praxisbeispiele – Schulen in der Gründerwoche
Herausgeber: BMWi 2014.
www.gruenderwoche.de
- Frauen unternehmen: www.existenzgruenderinnen.de
- Benjamin Hennchen: Das Fischerspiel aus SocialSIM14.
Zum praktischen Erlernen der Allmendeproblematik in Seminaren oder im Unterricht.
<https://socialsim2014.files.wordpress.com>
- Gregor Pallast: Das Fischerspiel oder die Tragödie der Gemeingüter. In: Jacobs, Heinz (Hrsg.): Ökonomie spielerisch lernen. Kompetenz gewinnen, Spiele, Rollenspiele, Planspiele, Simulationen und Experimente. Trappen-Texte, Wochenschau Verlag, Schwalbach 2010.
- Wolfgang Ziefle: Das Fischerspiel. In: Gottfried Breit, Siegfried Schiele: Werte in der politischen Bildung. Herausgeber: Landeszentrale für politische Bildung Baden-Württemberg.
www.lpb-bw.de (unter Publikationen)
- Unternehmensgründung und Innovation. Schlüsselkompetenz Kreativität
www.rkw-kompetenzzentrum.de

