

Businessplantraining für Schüler

- Innovatives Planspiel zur Gründung und Führung eines Unternehmens für Schülerinnen und Schüler ab Klasse 10 -

Kurzbeschreibung:

Das Businessplantraining für Schüler ist ein innovatives Gründungsplanspiel zum Training der Gründung und der Führung von Unternehmen. Es beinhaltet alle relevanten konstitutiven Entscheidungen im Gründungsprozess sowie computergestützte Spielrunden, die die Gründungsphase (Businessplan-Entwicklung) und die Startphase (die ersten 3 Jahre eines Start-Up-Unternehmens) repräsentieren. Das Businessplantraining spricht alle Aspekte der Gründungs- und Startphase eines Unternehmens an. Diese sind vielschichtig und reichen von klassischen Feldern wie „Betriebswirtschaftliche Kenntnisse im Gründungsunternehmen“, „Marketing“ und „Logistik“ bis hin zu Aspekten wie „Kreativität“ und „Arbeiten im Team“. Das Businessplantraining bietet sich dadurch besonders zum fachübergreifenden Einsatz an. Das Businessplantraining ist dabei inhaltlich sehr flexibel einsetzbar; je nach Bedarf können alle Aspekte der Gründung eines Unternehmens gleichwertig behandelt oder Schwerpunkte auf bestimmte Einzelaspekte gesetzt werden.

Das Businessplantraining für Schüler wendet sich an junge Menschen (Schülerinnen, Schüler, Auszubildende), die sich für die Themen Unternehmertum, Gründen und Führung eines Unternehmens und für eine selbständige Tätigkeit interessieren. Der Inhalt ist speziell auf jugendliche Interessen und Kenntnisse abgestimmt. Die Teilnehmer des Businessplantrainings werden in die Rolle von Gründern versetzt, in der sie ein Unternehmen gründen und nach eigenen Vorstellungen gestalten können. Spielerisch treffen die Teilnehmer alle wesentlichen Entscheidungen, die beim Gründen und Führen von Unternehmen vorkommen.



Die Entscheidungen im Businessplantraining werden im Team getroffen, so dass die Zusammenarbeit, Arbeitsteilung und Entscheidungsfindung im Team geübt wird. Die Teams stehen im Businessplantraining im Wettbewerb, was besonders bei jungen Menschen für Spaß und Motivation sorgt. Den Teams steht ein professionelles Planungswerkzeug aus der betrieblichen Praxis zur Verfügung: eine speziell für Unternehmensgründungen entwickelte Software.

Das Ziel des Businessplantrainings besteht darin, die Rolle von Existenzgründern und Entrepreneuren kennen zu lernen und zu üben, wobei jedem Teilnehmer bewusst werden kann, inwieweit ihm die Unternehmerrolle Spaß bereitet. Am Ende des Businessplantrainings präsentieren die Teams ihr Unternehmen und ihre bis dahin getroffenen Entscheidungen. Alle Teams bekommen von der Spielleitung eine Rückmeldung bezüglich ihrer Verhaltensweisen und Entscheidungen und erhalten zum Abschluss ein Teilnahmezertifikat.

Zielsetzung:

Ziel des Businessplantrainings für Schüler ist es, unternehmerisches Denken und Handeln am Beispiel einer vorgegebenen Geschäftsidee zu erlernen. Die Teams treffen gründungsrelevante Entscheidungen und setzen diese unter anderem mit Hilfe einer Software um. Am Ende steht ein Geschäftsplan (Businessplan), der in einem „simulierten Bankgespräch“ vorgestellt wird.

Die Ziele im Überblick:

- Die Teilnehmer trainieren aktiv die Rolle des Unternehmensgründers und Unternehmers
- Die Teilnehmer treffen unternehmerische Entscheidungen; dabei wägen sie zwischen Chancen und Risiken ab
- Die Teilnehmer erstellen einen Businessplan und präsentieren diesen

- Das Planspiel ist aktives Lernen von betriebswirtschaftlichen Kenntnissen, d.h. die Teilnehmer erfahren und verinnerlichen so das Wissen
- Die Teilnehmer lernen das Unternehmertum kennen
- Die Teilnehmer verstehen in der Rolle des Existenzgründers und Entrepreneurs wirtschaftliche Zusammenhänge
- Die Teilnehmer haben Spaß und Motivation durch den Wettbewerb der Teams

Mit unserem Businessplantraining für Schüler vermitteln wir die für das Arbeitsleben notwendigen Kompetenzen:

- Fachkompetenz: betriebswirtschaftliches Wissen, Unternehmensgründung und Unternehmensführung
- Methodenkompetenz: Planung von Projekten, Präsentation, Umgang mit Computer und Software
- Sozialkompetenz: Teamarbeit, Kommunikationsfähigkeit

Lernmethoden:

- Vortrag und Lehrgespräch
- Gruppen- und Teamarbeit
- Einzelarbeit
- Diskussionsrunden
- Präsentation



Zielgruppe:

Mit unserem Businessplantraining für Schüler sprechen wir interessierte Schülerinnen und Schüler an, die sich betriebswirtschaftliches Wissen aneignen wollen und sich vorstellen können, dass sie sich einmal beruflich selbständig machen wollen. Insbesondere sind alle interessierten Schülerinnen und Schüler ab der Klasse 10 angesprochen.

Rahmenbedingungen:

Dauer: 1,5 Tage oder länger

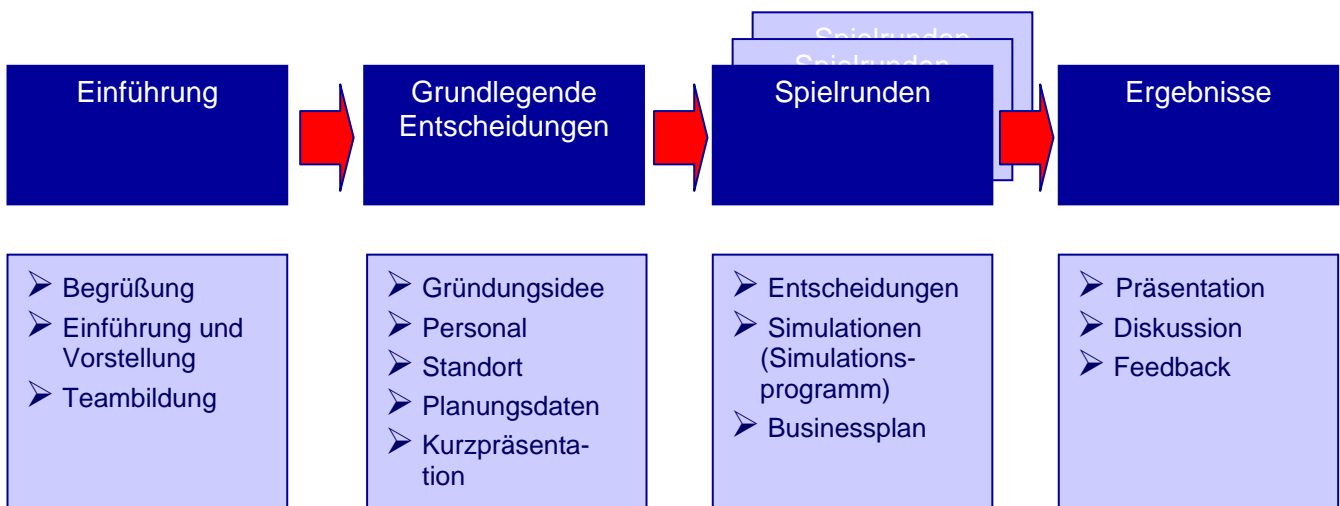
Ort und Räumlichkeiten: 1 Vortragsraum / Plenum, 4 Gruppenarbeitsräumen mit je einem Computer

Teilnehmerzahl: 16 bis maximal 24 Teilnehmer; optimal 20 Teilnehmer; insgesamt maximal 4 Teams

Planspieltrainer: aus den Reihen der Wirtschaftsjunioren Deutschland

Instruktoren: je Team 1 bis 2 Instrukto- ren – zur Unterstützung und Feedback; insgesamt 4 bis 8 Instruktoren aus den Reihen der Wirtschaftsjunioren, Partnern (z.B. IHK, Banken, etc.) sowie Lehrern der Schule

Ablauf des Businessplantrainings für Schüler:



Auszug aus dem Teilnehmerhandbuch:

Das systematische Vorgehen im Planspiel lautet wie folgt:

1. **Erster Schritt: Aufgabe verstehen**

Zunächst müssen Sie stets die jeweilige Aufgabe lesen, verstehen und sich darüber Gedanken machen, wie Sie die Aufgabenstellung aufgreifen und im Team lösen wollen. Dazu müssen Sie eine Übereinstimmung im Team herbeiführen und sich organisieren (Teamorganisation, Entscheidungsdokument 1).

2. **Zweiter Schritt: Grundlegende Entscheidungen treffen**

Die Gründung eines Unternehmens beginnt mit grundlegenden („konstitutiven“) Entscheidungen, insbesondere die Feststellung der Firma (der Name Ihres Unternehmens), des Logos und des von Ihnen gewählten Slogans (Motto), die zusammen den Marktauftritt Ihres Unternehmens darstellen. Die geforderten Entscheidungen dokumentieren Sie bitte auf den dafür vorgesehenen Entscheidungsvorlagen (Firma, Logo, Slogan; Entscheidungsdokument 2).

3. **Dritter Schritt: Businessplan erstellen und Entscheidungen für das erste Geschäftsjahr treffen**

Unter Benutzung der UGS Software[®] entwickeln Sie in betriebswirtschaftlich logischer Reihenfolge in Planungsdialogen den Businessplan Ihres Unternehmens. Er enthält alle wichtigen Vorstellungen und Erwartungen, die Sie beim Start Ihres Unternehmens haben. Dabei müssen Sie auch Marktentscheidungen für das erste Geschäftsjahr treffen, also festlegen, zu welchem Preis mit welchen Ressourcen Sie welche Mengen absetzen wollen.

Zu diesen Entscheidungen gehören zentral die Preispolitik (z.B. Hoch- oder Niedrigpreisstrategie) sowie alle Entscheidungen für den Weg, die gesetzten Unternehmensziele zu erreichen. ...

4. **Vierter Schritt: Auf Marktereignisse reagieren**

Da Sie auf dem Markt Wettbewerber haben, reagiert der Markt auf die Entscheidungen aller Marktteilnehmer. Die Marktreaktionen entstehen durch die Entscheidungen der beteiligten Teams. Durch die mit Hilfe der Spielleitersoftware UGS[®] MASTER durchgeführte Simulation der Entscheidungen werden Ergebnisse generiert, die Ihnen durch die Spielleitung mitgeteilt werden. Darauf haben Sie dann wiederum zu reagieren. Es werden bis zu drei Perioden (eine Periode entspricht einem Geschäftsjahr) gespielt.

5. **Fünfter Schritt: Präsentation vorbereiten**

Ein wichtiger Teil des Planspiels ist die Präsentation. Hierbei geht es darum, innerhalb der vorgegebenen zehn (!) Minuten Ihr Unternehmen zu präsentieren und die getroffenen Entscheidungen zu begründen. Es wird erwartet, dass jedes Teammitglied einen Beitrag zur Präsentation leistet. Sie sollten in der Vorbereitung die Präsentation durchspielen, die Rollenverteilung definieren und festlegen, wer für welches Thema zuständig ist.

6. **Sechster Schritt: Präsentation durchführen („Elevator Pitch“)**

Wegen der kurzen Präsentationszeit von zehn Minuten ist es notwendig, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Versuchen Sie, eine abgeschlossene Präsentation mit einer erkennbaren Dramaturgie zu zeigen. Bedenken Sie bitte, dass die Juroren mehrere Präsentationen erleben werden. Im Anschluss an Ihre Präsentation werden von den Juroren Fragen gestellt, die Sie möglichst kurz beantworten sollten. Bei den Präsentationen können alle Teams dabei sein. Die Reihenfolge der Präsentationen wird nach jeder Präsentation neu ausgelost.

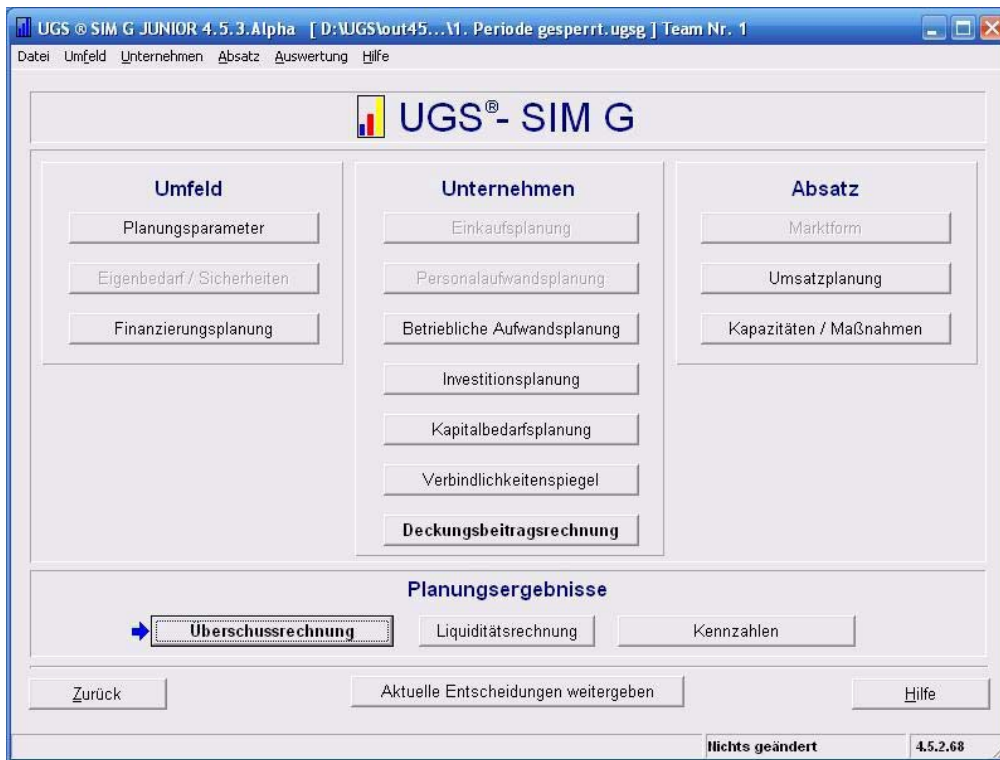
7. **Siebter Schritt: Feedback und Abschluss**

Wenn alle Teams präsentiert haben, setzt sich die Jury zusammen und würdigt alle gezeigten Leistungen. Jedes Team bekommt ein kurzes Feedback. Die besten Teams werden besonders gewürdigt. Mit der Zertifikatsüberreichung findet das Planspiel in der Regel seinen Abschluss.

Auszug aus dem Zeitplan:

- Begrüßung, Überblick und Einführung
- Spielrunde: Teamtraining Legoturm – Entscheidungsverhalten im Team
- Erläuterung der Planspielsoftware
- Gruppenarbeit: Grundlegende Entscheidungen – qualitativer Teil des Businessplans (Teamorganisation, Firma, Logo, Slogan)
- Gruppenarbeit: software-unterstützte Entwicklung des Businessplans – quantitativer Teil, Entscheidungen für das erste Jahr
- Marktergebnisse und Entscheidungsrunden 2. und 3. Jahr
- Präsentation „Unser Unternehmen, Geschäftsverlauf, Gesamtergebnis, Erfahrungen“
- Feedback und Abschlussrunde

Die Software – Ausgangsmenü



Zusammenfassung: Die generelle Aufgabenstellung (Quelle: Teilnehmerhandbuch)

Sie sind ein Team von Schülerinnen und Schülern. In dem Bundesland, in dem Sie zur Schule gehen, ist es obligatorisch, dass Schülerinnen und Schüler ein Hausaufgabenheft führen müssen. Um dieser Pflicht Nachdruck zu verleihen, wird Ihnen ein genormtes Einheitsaufgabenheft durch die Schulen angeboten und verkauft. Dieses Heft ist allerdings einfach und lieblos gestaltet und mit einem Einkaufspreis von 2,50 € nicht preiswert. Es entspricht in der Aufmachung einem normalen Schulheft mit einem Kalendarium des jeweiligen Schuljahres. Trotzdem hat es eine große Verbreitung, weil es praktisch keine brauchbare Alternative gibt.

Sie können sich vorstellen, wie ein innovatives, mit neuen Inhalten ausgestattetes Hausaufgabenheft aussehen müsste. Sie haben die Aufgabe, ein Unternehmen zu gründen, das ein innovatives Hausaufgabenheft (im Planspiel wird es Hausaufgabenheft Super, abgekürzt „HGH Super“, genannt) entwickelt und vertreibt. Für diejenigen Schülerinnen und Schüler, die am alten Heft festhalten wollen, bieten Sie weiterhin das einfache Hausaufgabenheft an (im Planspiel wird dieses Hausaufgabenheft Standard, abgekürzt „HGH Standard“, genannt), damit auch diese Nachfrage befriedigt wird.



Auf der Basis der vorliegenden Informationen und Fakten sollen Sie Ihre individuelle Planung entwickeln.

Durch Ihren Geschäftsplan für Ihr Unternehmen, den Businessplan, bereiten Sie sich auf den Marktauftritt vor und bieten auf den Märkten Ihre Produkte an. Darauf wird der Markt reagieren. Sie bekommen ein Feedback nach jeder Spielrunde, welche Absatzmengen Sie realisiert haben. Auf Wunsch erhalten Sie gegen Entgelt einen Marktforschungsbericht von der Spielleitung. Daraufhin können Sie für die nächste Spielrunde neu entscheiden, und zwar über die Verkaufspreise, die Absatzmengen, die Werbeaufwendungen und die begleitenden Maßnahmen.

Nach den Entscheidungsrunden bereiten Sie sich auf die Präsentation vor. Mit der Kurz-Präsentation, dem Feedback durch die Jury und der Ehrung ist das Planspiel beendet.

Vorteile und Nutzen für Ihre Schule

- Praxisrelevante wirtschaftliche Infovermittlung für Schülerinnen und Schüler
- Vermittlung von betriebswirtschaftlichem Wissen anhand eines konkreten Beispiels (Gründung und Führung eines Unternehmens)
- Kontakte in die Wirtschaft über die WirtschaftsJunioren und die Partner
- Unterricht in einer anderen Form: Planspiel
- Businessplantraining ist flexibel einsetzbar; Schwerpunkte können nach Belieben auf bestimmte Themenbereiche gesetzt werden
- Kein großer Aufwand für Schule und Lehrer; Veranstaltung wird geleitet vom Planspieltrainer und organisiert von den WirtschaftsJunioren

Ansprechpartner:

Frank Krapf

Wirtschaftsjunioren Baden-Württemberg
Mitglied des Landesvorstandes
Ressort Unternehmensentwicklung

konzept.m – marketing . marktforschung
Silcherstraße 11
74363 Güglingen
Fon 07135 937385
Fax 07135 937386

unternehmensentwicklung@wj-bw.de
www.wj-bw.de