
Existenzgründung Workshop für Schulen

Eine Initiative der Wirtschaftspaten

Folienübersicht

- Vorstellung des Projektes an Schulen
- Aufbau der Schulung
- Impulsvorträge zum Arbeiten in Gruppen
- Arbeitsmaterialien

Vorstellung des Projektes an Schulen

Ziele der Schulung

- Wirtschaftliche Zusammenhänge erfahren
- Selbständigkeit, eine Möglichkeit zum Geldverdienen und zur Selbstverwirklichung
- Sensibilisierung für Geschäftsideen
- Mit einem guten Businessplan fängt es an
 - Von der Geschäftsidee
zum Geschäftsmodell
zum Geschäftsplan
- Allgemein
 - Im Team arbeiten
 - Auf das Wichtige konzentrieren
 - Botschaften prägnant kommunizieren

Ablauf des Work-Shops

- Erarbeitung der Lerninhalte an eigenen fiktiven Geschäftsideen.
- Dazu jeweils
 - Impuls-Präsentation zu den einzelnen Bausteinen durch einen Wirtschaftspaten
 - Erläuterung der Aufgabenstellung
 - Erarbeitung der Bausteine durch die Schüler (in Gruppen)
- Erstellung einer Präsentation der Geschäftsidee
- Präsentation der Geschäftsideen
- Bewertung und Prämierung durch Jury und Übergabe der Teilnehmer-Zertifikate.

Voraussetzungen

- Zeitlicher Rahmen
 - 8 – 10 Doppelstunden innerhalb 6 – 8 Wochen oder entsprechende ganztägige Work-Shops
- Teilnehmerzahl 16 – 24 Schüler zur Bildung von 3-4 Gruppen
- Mind. 1 Computer je Gruppe mit Excel, Word und PowerPoint
- Raum für Impulsvorträge
- Räumlichkeiten für Gruppenarbeit
- Wenn möglich, Forum für Präsentation vor Schul-Publikum

Bausteine der Schulung I

- Block 1, Motivation zur Businessplan Schulung
 - Vorstellung der Wirtschaftspaten
 - Zielsetzung der Veranstaltung
 - Information und Reflektion zur Selbständigkeit
 - Information und Reflektion zu persönlichen Voraussetzungen: „bin ich ein Unternehmertyp“
 - Agenda und Ablauf
 - Gruppen-Bildung durch Lehrer
- Block 2, Eine Geschäftsidee finden
 - Entwicklung der Geschäftsideen in den Gruppen
 - Präsentation der Geschäftsideen 4 x 5 Min. plus Diskussion
- Block 3, Das Geschäftsmodell definieren
 - Erläuterung zum Business Model Canvas
 - Erarbeitung des Business Model Canvas in den Gruppen

-
- **Block 4, Markt und Zielgruppen**
 - Erläuterung der Zusammenhänge von Produkt, Alleinstellungsmerkmal, Markt, Markt-Volumen, Stückzahl, Preis etc.
 - Erarbeitung der Kennzahlen in den Gruppen
 - **Block 5, Kunden finden und gewinnen**
 - Erläuterung der Zusammenhänge von Markt, Marktkommunikation und Kundenakquisition
 - Erarbeitung der Vermarktungsstrategie in den Gruppen
 - **Block 6, Profitabilität prüfen**
 - Erläuterungen zu Hintergründen und Zusammenhängen bei der Finanzplanung: fixe Kosten, variable Kosten, Gewinn
 - Erarbeitung der Finanzplanung in den Gruppen

Block 7

- Zusammenfassung der Geschäftsidee und Präsentation vor Publikum / Jury
- Preisverleihung und Vergabe der Teilnehmer-Zertifikate



Referenzprojekte

- Max Weber Schule Gießen
- Weingartenschule Kriftel
- Europa-Schule Wiesbaden
- Hohe Landesschule Hanau
- Odenwaldschule Heppenheim
- Taunus-Gymnasium Kronberg
- Georg-Büchner-Gymnasium Bad Vilbel
- Kfm. Schule Hanau
- Wirtschaftsgymnasium Rüsselsheim
- Europa-Schule Bad Vilbel
- Georg-Kerschensteiner-Schule Obertshausen