

Selbst und ständig lernen im „GründerInnenforum Schülerfirmen“

Selbst und ständig arbeiten ist es sicher nicht, was motiviert, FirmengründerIn zu werden. Eher die Vorstellung ChefIn zu sein, oder auch seine eigenen kreativen Ideen umzusetzen zu können, ohne einem Vor-Gesetzten Rechenschaft ablegen zu müssen, das übt schon einen gewissen Reiz auch auf SchülerInnen aus. Für das **Thema „Zukunft der Arbeit“** hatten sich 30 SchülerInnen aus verschiedensten Altersstufen, Schularten, Bundesländern und EU-Staaten für ein **Lernprojekt „Schülerfirmen“** im Rahmen der Sommeruniversität in Blossin für vier Vormittage zusammengefunden, um Ideen für nachhaltige Schülerfirmen zu entwickeln.

Einzelne Bausteine dieses Programmes sind durch den Autor Dipl.-Päd. (Univ.) Andreas Blum bereits erfolgreich im Rahmen des Schulcoaching in Baden-Württemberg (www.ifex.de) und im Rahmen der INSTI®-Schulaktion Tour 'd Innovation (www.instischulaktion.de) in Bayern eingesetzt worden und konnten durch den Einsatz im Rahmen dieses Wochenworkshops in idealer Weise zusammenwirken. Für Schulen lässt sich diese Konzeption am ehesten in Projektunterricht - Projekttagen oder Arbeitsgemeinschaften umsetzen.

Hintergrund des mehr persönlichkeitsbezogenen denn rein betriebswirtschaftlich orientierten Ansatzes ist die zunehmende Bedeutung der Querschnittskompetenzen für Führungskräfte, die auch als Basis für erfolgreiches Unternehmertum gesehen werden.

Angestellte und Führungskräfte sollten dieser Vorstellung nach zukünftig selbstverantwortliche Entwickler und Unternehmer ihrer Talente und Fähigkeiten sein, um aktiv in einem sich schnell wandelnden Arbeitsmarkt zu agieren. Es gilt daher, das unternehmerische Denken und Handeln auf allen Ebenen zu fördern. Die Person selbst wird zukünftig marktorientiertes Produkt ihrer innovativen Ideen. Existenzgründungen sind oftmals als Jobmotor für neue Branchen zu sehen, die andere, ältere Branchen ergänzen können. Hier spielen v.a. die gewerbenahen Dienstleistungen eine gewichtige Rolle.

**Lernprojekt
Schülerfirmen:**

**30 SchülerInnen aus
verschiedensten
Altersstufen,
Schularten,
Bundesländern und
EU-Staaten**

**zunehmende
Bedeutung der
Querschnitts-
kompetenzen für
Führungskräfte
als Basis für
erfolgreiches
Unternehmertum**

**unternehmerisches
Denken und Handeln
auf allen Ebenen
fördern**

Im Rahmen des Lernprojektes "Gründerforum Schülerfirmen" wurde für die jugendliche Zielgruppe die Bedeutung ihrer individuellen Lern- und Entwicklungsfähigkeit als Schlüsselkompetenz des neuen Arbeitsmarktes erlebbar und erlernbar. Hier folgt eine Beschreibung der eingesetzten Methodik und des pädagogisch-didaktischen Hintergrundes.

Gleich zu Beginn ging es in der Aufwärmphase "Kennen und Lernen" darum, aktive Präsenz zu zeigen. Als Einstieg in das professionelle **Net(t)-Working-Prinzip** als JungunternehmerIn waren zunächst spielerisch die Standpunkte zu Fragen wie "Chef sein" , "etwas unternehmen" und Projektarbeit von Bedeutung. Gleichzeitig wurde der SdSchülerInnengruppe klar, das es ein geschenktes Gut ist, mit so vielen verschiedenen Leuten aus verschiedenster Herkunft - räumlich wie vom Alter her - intensiv auf Tuchfühlung zu gehen. Dies kann nicht nur der Beginn von Freundschaften sein, sondern auch von später nützlichen und unkompliziert abrufbaren Geschäftskontakten und der Beginn eines umfassenden persönlichen Beziehungsnetzwerkes. Erlebbar wurden diese Standorte und Standpunkte durch Aufstellungen im Freien, wo sich die einzelnen zu Themengruppen oder Heimatgruppen zusammenfinden sollten und Konsens zur jeweiligen Fragestellung erarbeiteten. Auch aufgrund dieser durchmischten Zielgruppe war es ratsam, den Unterrichtsstil handlungsorientiert zu gestalten und den Schwerpunkt nicht auf rein betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu setzen. Vielmehr machte es Sinn, die Persönlichkeit des Gründers und dessen kreatives Potenzial und die Team- und Innovationskompetenz in den Mittelpunkt zu rücken.

Neuere Untersuchungen der Gründerforschung bestätigen diesen Bedarf an Unterstützung von Existenzgründern im Persönlichkeitsbereich und im Bereich der Kompetenzentwicklung. Denn selbst und ständig zu lernen ist Bestandteil erfolgreicher Unternehmensentwicklung bereits in der Gründerphase. Die einzelnen Lernmodule für Schülergruppen setzten sich aus den Bereichen der Talente- und Teamentwicklung. Ideen-, Konzept- und Produktentwicklung, sowie Selbst und Kundenmarketing zusammen.

Starke Teams bestehen aus starken Partnern -

"Zeig Dein Profil auf deiner „**Personal Homepage**“"

hieß es zum Thema **Selbst-Marketing**.

Beginn eines umfassenden persönlichen Beziehungsnetzwerkes

Kreation eines innovativen Entwicklungsszenarios

Die SchülerInnen versetzten sich in die Lage eines Interessenten an ihrer Person.

Was sind ihre Qualitäten, Eigenheiten, Vorlieben, was macht sie interessant, unterscheidet sie von anderen, was ist ihre Originalität. Neben dieser eher technischen Übung fanden sich im Rahmen der wertschätzenden Partner-Interviews wahre Schätze der persönlichen Erfahrung und Gestaltungs- und Teamkompetenz. Diese „**Partner Interviews**“ nach der Methode Appreciative Inquiry dienten zur Kreation einer Gründerstimmung und eines innovativen Entwicklungsszenarios. Inhaltlich ging es um persönliche Stärken, Ideen und

**Verantwortung
für Moderation,
Zeitplanung,
Präsentation,
Dokumentation
verteilt**



Abb.: Net(t)-Working in der selbstgesteuerten Kleingruppe

Projekterfahrungen und die konkreten Erwartungen an die Woche. „**Kreativität**
inteam“ verhalf zur Entwicklung eines Koopkurrenzverständnisses im Verbund von
Gründer-Netzwerken. Durch Teamaufgaben wurden **Problemlösungsstrategien**
entwickelt, die letztlich nur in Kooperation mit konkurrierenden Einzelpersonen und
Gruppen gelöst werden konnten. Dies schaffte die Grundlage für ein Bewußtsein der
Koopkurrenz. Zahlreiche Joint-Ventures aus der Wirtschaft zeigen, dass diese
Kompetenz immer wichtiger wird und sich Teamkompetenz auch fachbereichs- und
unternehmensübergreifend gestaltet. Die Entwicklung von Projekt- und Businessplan
zur Firmengründung erfolgte nach alters- und interessengerechter Einteilung in
„**selbstgesteuerter Gruppenarbeit**“. In Form der Großgruppen-Methodik der
„**Zukunftsmoderation**“ galt es, den Focus von der Problemorientierung auf die
Zukunftsorientierung zu setzen und eigene sowie Partner-Ressourcen aufzubauen.

Die eigenen Potenziale zu nutzen und sich selbstorganisiert zu lernen, wurde möglich durch einen strukturierten Rahmen der Kleingruppenarbeit, in dem vor der inhaltlichen Arbeit die Verantwortung für die eigene Tischmoderation, Zeitplanung, Präsentation und Dokumentation verteilt wurde. Eine so gestaltete Teamstruktur schafft den Freiraum für konzentriertes und kooperatives Lernen und Arbeiten. Die konsensualen Ergebnisse sind in den Präsentationen der Gesamtgruppe zugänglich. Eine vielfältige Visualisierung sorgt für eine ständige Präsenz der Ergebnisvielfalt und der anschaulichen Dokumentation des Informations- und Lernfortschrittes. Weiterer Vorteil dieser Methodik ist es, parallel eine große Gruppe an verschiedenen Aspekten der Thematik arbeiten zu lassen, ohne als Moderator oder Gruppenleiter selbst aktiv zu sein. Die Selbststeuerung der Gruppe ermöglicht eine kreative Vielfalt in den Ergebnissen und verkürzt den Entwicklungsprozess bei gleichzeitig maximiertem Lernfortschritt.

Der Entwicklung der Firmenideen und zum Ausarbeiten der Marketingkonzepte dienten **Brainstorming** (nach der Methode Kartenabfrage auf Zuruf) und **Brainwriting** (nach der Methode 635). Eine „**Video-Session**“ mit verschiedenen Filmbeiträgen der Breuninger-Stiftung (Stuttgart) und der Deutschen Ausgleichsbank (Düsseldorf) als Informationsquelle zu



Abb.: Präsenz zeigen durch authentisches Selbst-Marketing

häufigsten Fragen und Begriffen zum Thema Existenzgründung mit pantomimisch-szenischen, bildnerischen und rhetorischen Übungen hatte auflockernden Charakter und diente als Vorstufe zum **Präsentationstraining** „**Präsent yourself incorporation**“.

Szenarien und Kriterien zukunftsfähiger Organisation, Personalführung und Existenzgründung

Zukunftsszenarien der Arbeitswelt und Existenzgründung

schloss sich an. Aufgabenstellung war es, daraus Kriterien für zukunftsfähige Firmenorganisation, Personalführung und Existenzgründung zu entwickeln und als **Mind-Map** zusammenzufügen. Ein

FAQ-Quiz mit den

Zielgruppenorientierte Präsentation der Geschäftsidee als "Infotainment"

Hierbei ging es um die zielgruppenorientierte Präsentation der Geschäftsidee als "Infotainment-Veranstaltung". Nicht nur die Inhalte wurden transportiert und verständlich und nützlich dargestellt, sondern auch die Person selbst. Dazu gab es ein Präsentationsraster und eine Checkliste für die Vorbereitung. Das Feedback bestand in „Hey“- (im Sinne von aufmunternd und unterhaltend) und „Wow“-Einheiten (im Sinne von unerwarteten Effekten).

Gesamttenor des Präsentationstrainings wie auch der Entwicklung von Geschäftsideen war die Abschlusskarte: **„Wow! – Du bist einzigartig“** stand da zu lesen. Diese Originalität zu entwickeln und in originäre Nischenmärkte und Innovationen umzusetzen ist Anspruch an die nachhaltigen Gründungsvorhaben heute und in Zukunft. Dass bei den so entwickelten Geschäftsideen noch einiges an Entwicklungsbedarf besteht, war auch den Ideenfindern klar.

Was die Teilnehmenden aus dem Seminar mitnahmen, war nicht in erster Linie eine direkt verwertbare Geschäftsidee. Wohl aber hatten sie den Prozess erlebt, den ein Gründer erwartet, wenn es gilt, sich für den Markteintritt vorzubereiten. Neben den externen Faktoren sind hierbei die internen persönlichen Belange entscheidend. Fachwissen kann durch vielfältige Beratung bis hin zu kommerziellen Marketing-Agenturen zugekauft werden.

Kompetenzen zum Teambuilding, zum kreativen Prozess, zu Selbstmarketing und Präsentation sowie professionell eingesetztes Net(t)-Working sind jedoch wichtige Voraussetzungen, um die Strategie der Firmengründung nachhaltig anzulegen. Gerade die Kreativitätsübungen hatten gezeigt, dass wer immer selbst und ständig arbeitet sich die Chance auf eine effektive schöpferische Pause nimmt. Diese erschließt ihren Nutzen beispielsweise im gezielten Aufbau strategischer Lernpartnerschaften und Netzwerke. Erfolgreiche Existenzgründung heißt auch erfolgreiches Selbstmanagement, Selbstmarketing und Teambuilding- und Entwicklung sowie „Net(t)“-Working. Das sind die Basics, die eine erfolgreiche Gründerpersönlichkeit auszeichnet.

Als Produktthemen des Gründerforums wählten die SchülerInnen vorrangig Partizipation und Mobilität. Daraus ergaben sich die **Entwicklung neuer Brennstoffe als Benzin/Ölersatz**, neue Materialien für PC-Design zur **nutzerfreundlichen Gestaltung und die Optimierung der Zugangs- und Übertragungsmöglichkeiten des Internets** für breite Zielgruppen.

**professionell
eingesetztes
Net(t)-Working**

Fazit

**erfolgreiches
Selbstmanagement,
Selbstmarketing
Teambuilding- und
Entwicklung**

**Partizipation und
Mobilität als
nachhaltige
Produktthemen des
Gründerforums**

Methodennachweis:

Selbstgesteuerte Gruppen (siehe LIT-Nachweis zur Zukunftskonferenz), eine klassische Aufgabenstellung für Gruppen bis 8 Personen beginnt mit folgender Einleitung:

Wählt bitte zuerst einen Moderator, Zeitnehmer, Schreiber und Sprecher.

- ⇒ Ein **Moderator** achtet darauf, dass jeder zu Wort kommt, fasst die Ergebnisse nochmals zusammen und leitet das Gespräch.
- ⇒ Der **Zeitnehmer** achtet darauf, dass die Aufgabenstellung in der vorgegebene Zeit bewältigt wird und meldet sich ab und zu mit der „noch übrigen Zeit“ zu Wort.
- ⇒ Der **Schreiber** hält die wichtigsten Ergebnisse schriftlich auf Kärtchen „lesbar“ fest.
- ⇒ Der **Sprecher** stellt die Ergebnisse hinterher der Gesamtgruppe vor.

Brainstorming als "**Kartenabfrage auf Zuruf**": ein oder mehrere Schreiber halten die zugerufenen Begriffe aus der Gruppe auf Kärtchen fest und sammeln sie an der Pinwand. Später werden die Begriffe geordnet und nach Interessenslage bewertet und gewichtet. Anschließend können weitere Ideen zur Umsetzung der Einzelprojekte gesammelt werden.

Brainwriting nach der Methode 635: 6 Leute in der Gruppe entwickeln 3 Ideen in 5 Minuten, dann wechselt das Aufgabenblatt zum nächsten. Dieser lässt sich von den Antworten des Vorschreibers inspirieren und ergänzt diese um seine eigenen Ideen. So entstehen binnen 30 Minuten ein Fülle neuer Ideen.

Wertschätzende Partner-Interviews nach der **Methode Appreciative Inquiry** (siehe Lit.-Nachweis).

Aufstellungen und Standpunkte: Pro und Contra-Stellwände im freien Raum plazieren oder zu Fragestellungen "Stellung nehmen" lassen, d.h. die Gruppen finden sich im Konsens zu einer Fragestellung zusammen.

Kreative Problemlösung im Team (verschiedene Aufgabenszenarien, die nur gruppenübergreifend zu lösen sind, d.h. die Teams besitzen jeweils Informationen, die einen Teil der Gesamtlösung beinhalten).

Präsentation als Infotainment: Zahlen, Daten, Fakten durchmischt von unterhaltsamen Showeinlagen (siehe auch LIT - Nachweis Präsentation).

Businessplan als Mind-Map: Kriterien des Businessplanes (erhältlich z.B. beim Bundeswirtschaftsministerium als CD-Rom-Version) werden in der Gruppe den einzelnen Ästen eines Mind-Maps auf Flipchart oder Moderationsposter zugeordnet und hinterher strukturiert zusammengefasst.

Anleitung zum Brainstorming

Einige Regeln.

1. Kritik ist untersagt. Kein Vorschlag darf beurteilt werden, ehe nicht alle Vorschläge geäußert worden sind.
2. „Wilde“ Ideen sind willkommen.
Grund: Es ist leichter, Ideen abzuschwächen, als sie zu entwickeln.
3. So viele Ideen als möglich entwickeln, Quantität geht vor Qualität.
4. Ideen anderer aufgreifen, weiterentwickeln, neu kombinieren.

Tipp: Wenn die erste Welle der Ideen zu Ende geht nicht stoppen, sondern eine **zweite Welle starten**, die ebenso produktiv, manchmal **noch originellere Vorschläge** hervorbringt. Nach der inspirierenden Ideenfindung folgt eine **Pause**, damit sich die Ideen setzen können. Anschließend werden die **Ideen ausgewählt und nach festgelegten Kriterien bewertet**, z.B. nach Aufwand, Kosten-Nutzen-Schema, Umsetzbarkeit im Team, möglichem Widerstand oder Möglichkeiten zur Beteiligung anderer...

Literaturnachweis:

Lehrmaterialien zum Thema Existenzgründung an Realschulen und Gymnasien

Modul 12 der BOGY-Handreichungen. Herausgegeben vom Landesgewerbeamt Baden
Württemberg, Informationszentrum für Existenzgründer (ifex), Willi Bleicher Str. 19,
70174 Stuttgart Fon 0711.123-2787, fax -2754, www.ifex.de

Informationen zu Schüler- und Juniorenfirmen:

Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg, -Jugendreferat –

Leitfaden 5 - Aktuell Juniorenfirma

Kooperation von Jugendarbeit und Schule Aufbau einer Juniorenfirma im Rahmen der
Jugendinitiative Baden-Württemberg

Themenbereiche Selbstmarketing und Net(t)-Working

Peters, Tom: Selbstmanagement. Machen Sie aus sich die ICH AG. Düsseldorf 2001

Peters, Tom: Der Innovationskreis. Ohne Wandel kein Wachstum – wer abbaut verliert.
Düsseldorf 1998

Themenbereich Kreativitätstechniken

Nöllke, M.: Kreativitätstechniken STS-Taschenguide- Haufe Verlagsgruppe ISBN: 3-
86027- 192-x

Themenbereich „innovativ präsentieren“:

Röcken, Dagmar: Erfolgreich durch eigenen Stil. Econ 1996

Maro, Fred: Führungskommunikation und Präsentation. 1997

Ders. Showtime: Präsentieren und motivieren mit Laptop. Regensburg, Düsseldorf
1999

Themenbereich Existenzgründung und Persönlichkeit:

Breuninger, Helga (Hg.): Der Weg in die berufliche Selbstständigkeit. Exzet- ein
Modell zur Begleitung und Qualifikation. Frankfurt 2000

Frese, Michael (Hg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer. Göttingen 1998

Themenbereich Zukunftsmoderation und Selbstgesteuertes Lernen

Zur Bonsen, Matthias; Maleh, Carole: Appreciative Inquiry (AI) Der Weg zu
Spitzenleistungen. Weinheim 2001

Weisbord, M.; Janoff, S.: Future Search – Zukunftskonferenz. Stuttgart 2001