

BUSINESS @ SCHOOL

A BCG INITIATIVE

Business@school, die Bildungsinitiative der internationalen Unternehmensberatung Boston Consulting Group (BCG), vermittelt seit 1998 jedes Jahr mehr als 1.000 Schülern über ein Schuljahr hinweg praxisnah Wirtschaft in drei Phasen: zunächst durch die Analyse eines Groß- und anschließend eines Kleinunternehmens, dann durch die Entwicklung einer eigenen Geschäftsidee inklusive Businessplan. Mittlerweile nehmen rund 70 Gymnasien aus Deutschland, Österreich, Italien, der Schweiz und den USA teil. Unterstützt werden die Schülerteams durch ihre Lehrkräfte sowie rund 400 Wirtschaftsvertretern von mehr als 20 Partnerunternehmen und von BCG.

Am KWR ist business@school seit 1999 fester Bestandteil des Schulangebots. Jede der drei Phasen endet mit einem Präsentationsabend, an dem die Teams ihre Analyse mit Hilfe von PowerPoint 15 Minuten lang präsentieren und dann für 10 Minuten einer Jury von Wirtschaftsvertretern in einer Fragerunde Rede und Antwort stehen. Zu diesen Veranstaltungen sind auch Gäste herzlich eingeladen. BCG unterstützt die Teams ganzjährig durch umfangreiche Materialien auf einer Online-Projektplattform samt App sowie durch Workshops zu Themen wie Agiles Projektmanagement, Business Canvas und Design Thinking.

Phase I: Wirtschaft in Groß

Was ist eine Gewinn-und-Verlust-Rechnung? Wer erhält Dividenden? Wie liest man Bilanzen oder Geschäftsberichte und was verbirgt sich hinter den Zahlen? Welche Geschäftsmodelle führen ein Unternehmen zum Erfolg? Großunternehmen werden mit Fokus auf Unternehmensstruktur, Markt und Wettbewerb detailliert analysiert. Dabei geht es nicht darum, Geschäftsberichte abzutippen und in eine Präsentation zu packen, sondern die Schülerinnen und Schüler lernen vor allem, was die unterschiedlichen Unternehmenszahlen bedeuten und Informationen kritisch zu

hinterfragen. Jedes Jahr werden für die besten Analysen innerhalb einer Branche Sonderpreise verliehen.

Phase II: Wirtschaft in Klein

Wie kann die Eisdiele in der Innenstadt nur mit den Einnahmen im Sommer für das ganze Jahr wirtschaften? Woher bezieht der Obsthändler am Ende der Straße seine Ware? Und was ist der USP des familiengeführten Optikergeschäfts, das deutschlandweit verkauft? Im direkten Kontakt mit einem lokalen kleinen oder mittelständischen Betrieb erheben die Jugendlichen Daten, bereiten diese auf und analysieren die Vor- und Nachteile und das Potenzial von Unternehmen aus der unmittelbaren Lebensumgebung.

Phase III: Eigene Geschäftsidee

Eine Idee haben, die passende Marktlücke aufspüren, einen Businessplan erstellen und diesen einer Jury aus renommierten Wirtschaftsvertretern überzeugend zu präsentieren, darum geht es in der dritten Phase. Da einerseits die kreativste Idee ohne Darstellung ihrer Umsetzbarkeit wenig wert ist, andererseits der Schritt in die Selbstständigkeit ohne aussichtsreiches Alleinstellungsmerkmal wenig erfolgsversprechen ist, sind die Herausforderungen an die Teams komplex. Die Schülergruppen müssen zahlreiche unternehmerische Entscheidungen treffen, um zwischen Wunsch und Wirklichkeit ein Optimum zu finden. Eine externe Jury kürt am Ende des Präsentationsabends den Schulsieger. Der Wettbewerb führt die Schulsieger des KWR zum Landesentscheid in Hamburg. Dort treffen die Schulsieger auf Vertreter anderer norddeutscher Gymnasien und haben die Chance, bei einem abermaligen Erfolg am Deutschlandfinale in München teilnehmen zu können. Dort zeichnet eine Fachjury aus namhaften Wirtschaftsvertretern die besten Geschäftsideen aus.

b@s am KWR

Das Projekt business@school findet als Seminafach im 12. Jahrgang statt. Jedes Jahr nehmen die Schülerinnen und Schüler in vier Gruppen teil. Die eigene Geschäftsidee und der dazugehörige Businessplan bilden für die Teilnehmer die Facharbeit und sind

somit abiturrelevant. Die erworbenen Kenntnisse über wirtschaftliche Zusammenhänge, vor allem aber die gewonnenen Kompetenzen zur Teamarbeit, zur Planung eigener und fremder Arbeitsphasen, zur Präsentation und zur Kommunikation bleiben ein Leben lang von Bedeutung. Alle Projektteilnehmer erhalten ein Zertifikat und werden Teil des b@s-Alumni-Netzwerkes, aus dem sich hilfreiche Kontakte ergeben können.

Quellen und weitere Informationen zu business@school

Web: www.business-at-school.net

Facebook: www.facebook.com/business.at.school

Instagram: www.instagram.com/businessatschool

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/businessatschool>

Quellen und weitere Informationen zur b@s videochallenge:

Web: <https://videochallenge.online/>

Facebook: <https://www.facebook.com/bas.videochallenge>

Instagram: <http://instagram.com/bas.videochallenge>