

Begeisterung Perspektive
Wirtschaftswissen

Schlüsselqualifikation

Interesse

Praxisnähe

EINE IDEE MACHT SCHULE

business @ school

EINE INITIATIVE VON THE BOSTON CONSULTING GROUP

EINE IDEE MACHT SCHULE

**“ Wer wagt, selbst zu denken,
der wird auch selbst handeln. ”**

Bettina von Arnim

Warum business@school?



Noch vor einer Generation konnten junge Menschen davon ausgehen, sich mit einer Ausbildung für einen klar definierten beruflichen Weg zu entscheiden. Heute hat sich Bildung zu einer Daueraufgabe gewandelt, die an die Verantwortung des Einzelnen appelliert, seinen Lebensweg selbst zu gestalten. Mit unserer Initiative business@school leisten wir einen Beitrag dazu, junge Menschen auf diese Herausforderungen vorzubereiten.



Gemeinsam erleben Schüler und Lehrer bei business@school neue Formen des Lernens, verbunden mit einer Öffnung der Schule nach außen. Neben der Vermittlung wirtschaftlicher Grundkenntnisse zählen kreatives Denken, Engagement und Teamarbeit zu den wesentlichen Zielen des Projekts. Im persönlichen Kontakt mit Vertretern von Unternehmen sowie den Projektinitiatoren – Geschäftsführern und Beratern der Boston Consulting Group – verwandelt sich Wirtschaft vom abstrakten Fachgebiet in eine lebensnahe Perspektive: Was bewegt Unternehmen? Wie entstehen Geschäftsmodelle und Arbeitsplätze? Wie lassen sich aus eigenen guten Ideen Lösungen entwickeln und Angebote schaffen?



business@school hat bis heute mehr als 17.000 Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit eröffnet, Wirtschaft mit eigenen Händen und Köpfen zu erfahren. Dank des großen Engagements aller Beteiligten hat sich business@school zu einem – auch international – sehr erfolg-

reichen Angebot entwickelt. Die anhaltend hohe Nachfrage zeigt, dass alle Beteiligten, Unternehmen und Schule, dabei gewinnen und voneinander lernen. Miteinander zu reden und gemeinsam an eigenen Projekten zu arbeiten fördert das gegenseitige Verständnis und stärkt das Vertrauen, die eigene Zukunft zu gestalten.

Dr. Dieter Heuskel
Geschäftsführer,
The Boston Consulting Group

Dr. Antonella Mei-Pochtler
Geschäftsführerin,
The Boston Consulting Group

Prof. Dr. Rainer Strack
Geschäftsführer,
The Boston Consulting Group

business@school – eine Idee macht Schule

Aber wie funktioniert das genau? Wie läuft ein business@school-Projektjahr ab? Was lernen die Schüler dabei? Und welche Voraussetzungen müssen Schulen erfüllen, um teilnehmen zu können? Wir geben Ihnen die Antworten auf alle wichtigen Fragen.

Das Konzept: Wissensaufbau in drei Phasen

Selbst erarbeitetes Wissen hinterlässt bei Schülerinnen und Schülern einen besonders nachhaltigen Eindruck. Deshalb befassen sich die Jugendlichen bei business@school in Stufen zunehmender Eigenständigkeit anhand von konkreten Beispielen mit wirtschaftlichen Zusammenhängen. In den ersten beiden Phasen erfolgt diese Annäherung durch intensive Beschäftigung mit Unternehmen: Im Team analysieren die Jugendlichen jeweils einen Großkonzern und einen mittelständischen Betrieb aus

ihrer Region. In der anschließenden dritten Phase sind die eigenen Unternehmerqualitäten gefragt: Jede Schülergruppe entwickelt eine Geschäftsidee und einen zugehörigen Businessplan, der u. a. auch ein Finanzierungskonzept beinhaltet. Bei Regionalentscheiden und einer europäischen Abschlussveranstaltung präsentieren die Jugendlichen ihre Konzepte schließlich einer Jury aus namhaften Wirtschaftsvertretern, welche die besten Geschäftsideen auszeichnet.



Teilnehmer beim Europafinale in München

Die Ziele: Wirtschaftswissen vermitteln und Kernkompetenzen fördern



Jury begutachtet Geschäftsidee

business@school kombiniert klassische Wissensvermittlung mit neuen Formen des Lernens. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit,

unterschiedliche Unternehmensformen – vom Großunternehmen bis zum Kleinbetrieb – aus erster Hand kennenzulernen. Unternehmensbesuche und Gespräche mit Existenzgründern bieten zudem Impulse in der wichtigen Phase der Berufsorientierung.

Da die Schüler ihr Wissen besser anwenden können, wenn sie auch über entsprechende methodische Fähigkeiten verfügen, verbindet business@school beides: In der Projektarbeit wird Wirtschaftswissen vermittelt; es werden aber auch Teamarbeit, Präsentationstechniken, Kommunikationsfähigkeit und der Umgang mit wichtigen Computerprogrammen, beispielsweise zur Präsentationserstellung, gefördert. Die Erfahrung vieler Teilnehmer zeigt außerdem, dass Schüler, die bereits eine Jury von ihrer Idee überzeugen konnten, auch in mündlichen Prüfungen oder bei Bewerbungsgesprächen selbstbewusster auftreten.

Die Umsetzung: Wirtschaftsvertreter unterstützen Lehrer

business@school kann auf individuelle Weise in den Unterricht integriert werden: als Teil von Pflichtfächern, in Form eines Wahlfachs oder auch außerhalb des Unterrichts. Weil Jugendliche am besten von Vorbildern lernen, gestalten Lehrer zusammen mit ehrenamtlich engagierten BCG-Beratern und Vertretern von mehr als 20 anderen bedeutenden Unternehmen zehn Monate lang die verschiedenen Projektphasen. Die Einbindung von Unternehmensvertretern als externe Wissensvermittler

ebenso wie das projektorientierte Arbeiten ermöglichen es Lehrern und Schülern, bei business@school gemeinsam neue Lernerfahrungen zu sammeln und Unterrichtsformen auszuprobieren. In einem Seminar – organisiert durch business@school – werden die teilnehmenden Lehrerinnen und Lehrer mit dem Projektverlauf und den Grundlagen der Betriebswirtschaft vertraut gemacht, um ihre Schüler zusammen mit den externen Schulbetreuern optimal unterstützen zu können.

Die Voraussetzungen: Interesse und Engagement

business@school ist konzipiert für Schulen mit gymnasialer Oberstufe und geeignet für Schülerinnen und Schüler der Klassen 10 bis 12. Mindestens drei teilnehmende Schülerteams, mehrere Lehrer, Interesse an Wirtschaftsthemen sowie Bereitschaft zu schulübergreifendem Austausch und regelmäßigen Treffen mit den Wirtschaftsvertretern sind die Voraussetzungen zur Teilnahme. Bewerbungen für das

kommende Schuljahr sind jeweils bis zum 1. Februar über die business@school-Webseite möglich: www.business-at-school.net.

Die Internetplattform sowie ein eigenes Intranet bilden die Recherche- und Kommunikationsbasis des Projekts. Schüler, Lehrer und Betreuer haben hier Zugang zu umfangreichen Informationen und Unterlagen.



Einleuchtendes Konzept? Schüler wollen die Jury von ihrer Geschäftsidee überzeugen



Lehrer im BWL-Seminar



Schülerteam beim Europafinale

Die Bildungsinitiative: Eine Idee macht Schule

1998 mit zwei Schulen in Deutschland gestartet, beteiligen sich inzwischen jährlich mehr als 90 Gymnasien aus Deutschland, Italien, Österreich, der Schweiz, Singapur und den USA an *business@school*.

Phase I: Analyse eines börsennotierten Unternehmens

Mit dem neuen Schuljahr startet am Walahfrid-Strabo-Gymnasium in Rheinstetten (Baden-Württemberg) auch das neue *business@school*-Projektjahr. Als Tim, Fabian, Simon und Philip von *business@school* hören, steht für sie fest: Da sind wir dabei!

Ein Unternehmen mit veröffentlichtem Geschäftsbericht zu finden ist für die vier Jungs kein Problem: Aufgrund ihres Interesses an Technik und an der Automobilindustrie fällt ihre Wahl auf die Porsche AG. Die größte Herausforderung stellt zunächst die Fülle an Informationen dar – wie erkennt man, welche davon wirklich wichtig sind? Wie interpretiert man die vielen Zahlen? Durch gute Arbeitsorganisation und die Aufteilung der

Themengebiete gelingt es dem Team, seine Rechercheergebnisse zu analysieren und schlüssig aufzubereiten.

Regelmäßig finden Treffen mit den Teambetreuern statt. Dazu gehört neben ihrem Lehrer auch ein *business@school*-Alumnus, der bereits an dem Projekt teilgenommen hat und jetzt dem Team „Sodesy“ mit Rat und Tat zur Seite steht.

Ist Umsatz gleich Gewinn? Wie berechnet man einen Break-even-Point? Was kann man einer Bilanz entnehmen und was verrät sie nicht? Antworten auf diese Fragen erhalten die vier in dem begleitenden Seminarkurs, der an ihrer Schule angeboten wird und ihre Arbeit zusätzlich unterstützt.



Team „Sodesy“ bereit sich auf seine Präsentation vor

Am Ende der ersten Phase stehen die Jungs vor der Präsentation ihrer Ergebnisse. „Die große Aufregung vor der ersten Präsentation und der Respekt vor den Juryfragen waren zwar schon bei uns vorhanden – aber als wir es geschafft hatten, waren wir stolz“, sagt Tim. Jetzt freuen sie sich auf die zweite Phase. Darin geht es um die Analyse eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens aus der Region.

Phase II: Einblick in ein kleines Unternehmen

Zu Beginn der Phase II suchen die Schüler ein kleines oder mittelständisches Unternehmen aus ihrer Umgebung, das bereit ist, ihnen Einsicht in seine Bücher zu gewähren. Sie finden ein Ingenieurbüro, das ihnen vertraut und sämtliche Informationen offenlegt. „Die Aufgabe bestand darin, Fakten und Hintergründe über die Branche zu erfahren, um Vergleiche und Analysen anstellen zu können“, erläutert Fabian.

In regelmäßigen Arbeitsrunden stimmen die Schüler ihre Ergebnisse miteinander ab, diskutieren und fügen ihre Analysen zusammen.

Nach zahlreichen weiteren Treffen steht auch die Präsentation für Phase II. „Wir haben in dieser Phase einen Gesamtüberblick über die Branche und das Unternehmen erlangt. Speziell aus diesem Grund ist die zweite Phase so hilf- und lehrreich“, resümiert Simon.

Und auch in der zweiten Phase haben die vier ein richtig gutes Ergebnis erzielt. „Die Aufregung vor der Präsentation war zwar auch dieses Mal da, allerdings werden wir immer sicherer. Es ist jedes Mal spannend, die Ergebnisse der anderen Teams zu sehen – erst dann können wir unsere Leistung einschätzen“, erklärt Fabian.



Das Team erläutert, wie „Sodesy“ funktioniert

Phase III: Eine eigene Geschäftsidee entwickeln

Der entscheidende Einfall für die eigene Geschäftsidee kam dem Team schon frühzeitig: Während des Sommerurlaubs hatte Tim beobachtet, dass Sonnencreme nur für eine begrenzte Zeit die Haut schützt, bevor die Wirkung nachlässt. Es müsste eine Möglichkeit geben, zu erkennen, wann die Sonnencreme neu aufgetragen werden muss, überlegte Tim. Da alle vier Mitglieder des Teams stark an naturwissenschaftlichen Themen interessiert sind und gerade die Chemie Tims Spezialge-

biet ist, stand die Geschäftsidee damit schon zu Beginn der ersten Phase fest.

Nach Recherchen in Fachmagazinen und dem intensiven Austausch mit einem Forschungsinstitut war das Produkt geboren. „Sodesy“ heißt der Cremestift, der punktuell zum Beispiel auf den Unterarm aufgetragen und mit herkömmlichem Sonnenschutz überdeckt wird. Verliert der Sonnenschutz mit der Zeit seine Wirkung, wird „Sodesy“ durch die un-



Tim, Fabian, Simon und Philip freuen sich über den Sieg beim Europafinale

mittelbare UV-Strahlung sichtbar und zeigt dem Anwender, dass ein erneutes Eincremen notwendig ist. Nach zahlreichen Umfragen, der Ausarbeitung der Unternehmensform und der Organisationsstruktur ist die Präsentation für die ausgeklügelte Idee perfekt. „Wir haben uns riesig auf das Europafinale in München gefreut. Jeder von uns war in der Lage, die gesamte Präsentation zu halten – so gut kannten wir sie“, berichtet Philip. „Da wir an dem Produkt selbst stark interessiert sind, konnten wir uns gut in sämtliche Details hin-

eindenken. Auf die meisten Fragen der Jury waren wir vorbereitet und konnten sie sicher beantworten“, ergänzt Simon. Dann ist es endlich so weit: Das „Sodesy“-Team vom Walahfrid-Strabo-Gymnasium gehört zu den besten drei Teams in München und kann letztlich die Jury überzeugen – die vier Jungs gewinnen das Europafinale!

„Das ist für uns der Höhepunkt des Schuljahres – wir sind überglücklich!“ Die Freude bei Tim, Fabian, Simon und Philip ist riesengroß.

business@school ... und dann?

Die Schüler haben sich durch das Projekt viel Wirtschaftswissen erarbeitet – aber nicht nur das. Wirtschaftliche Prozesse und Zusammenhänge sind ihnen sehr viel klarer geworden. „Es hat uns besonders gefallen, Zusammenhänge gemeinsam zu erfassen. Auf diese

Weise haben wir Schule nochmal anders kennengelernt“, erklärt Simon. Nach dem Projekt möchten die Vier aber erst mal in ihr Studium starten. In einem sind sich alle einig: Sie würden immer wieder an business@school teilnehmen.

The Boston Consulting Group

Geschäftsführer der Boston Consulting Group initiierten business@school im Jahr 1998.

The Boston Consulting Group (BCG) ist eine internationale Managementberatung und weltweit führend auf dem Gebiet der Unternehmensstrategie. BCG unterstützt Unternehmen aus allen Branchen und Regionen dabei, Wachstumschancen zu nutzen und ihr Geschäftsmodell an neue Gegebenheiten anzupassen. BCG wurde 1963 von Bruce D. Henderson in Boston gegründet und ist heute an 78 Standorten in 43 Ländern vertreten. Das Unternehmen befindet sich im alleinigen Besitz seiner Geschäftsführer.



Dr. Babette Claas, mit Juroren im Gespräch

Seit ihrer Gründung engagiert sich BCG für gemeinnützige Zwecke auf weltweiter und regionaler Ebene. Die unterschiedlichen Projekte verbindet eine langfristige Perspektive sowie das persönliche Engagement und der Einsatz von Know-how und Expertise der BCG-Mitarbeiter. Partnerschaften bestehen unter anderem mit dem World Food Programme der UN, dem World Wildlife Fund und Save the Children. In Deutschland fokussiert sich das gesellschaftliche Engagement vor allem auf den Bildungs- und Gesundheitssektor. Mit den Initiativen Joblinge und business@school setzt sich BCG gemeinsam mit Partnerunternehmen insbesondere für die Förderung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen ein.

Die große Resonanz der Projekte zeigt, dass sich in der Kooperation von Wirtschaft und gesellschaftlichen Institutionen vielfältige Chancen für die Lösung sozialer Fragen eröffnen.

Jeder vierte BCG-Berater engagiert sich inzwischen ehrenamtlich als Schulbetreuer für business@school. Die Initiatoren Dr. Dieter Heuskel, Dr. Antonella Mei-Pochtler und Dr. Heiner Leisten unterstützen gemeinsam mit den BCG-Geschäftsführern Thomas Dauner, Rüdiger Filbry, Dr. Reinhard Messenböck und Prof. Dr. Rainer Strack das Projekt in Deutschland und fördern dessen internationale Expansion. Dr. Babette Claas, Director business@school, und ihr Team verantworten gemeinsam mit einem externen Beirat die inhaltliche Weiterentwicklung der Bildungsinitiative. Mitglieder des Beirats sind Martine Dornier-Tiefenthaler; Martin Koehler, Deutsche Lufthansa AG; Joachim Kriebel, Carl-Friedrich-Gauß-Gymnasium, Hockenheim; Bernd Krings, Thomas-Morus-Gymnasium, Daun; Rolf Schmidt-Holtz, Just Software AG; Prof. Dr. Joachim Schwalbach, Humboldt-Universität Berlin; sowie Jens Uhlendorf, Hogan Lovells International LLP.

Ein umfangreiches Miteinander

Nicht nur die Teilnehmer, auch Teambetreuer, Wirtschaftsvertreter, Projekt- und Schulleiter engagieren sich bei business@school. Wir haben sie gefragt, was sie über die Initiative denken.

Der ehemalige Teilnehmer



„business@school war für mich der erste Schritt aus der (behüteten) Welt der Schule in den Bereich der Wirtschaft. Ich habe dort schnell gelernt, dass Auswendiglernen allein im Berufsleben nicht zum Erfolg führt, sondern dass dafür Eigeninitiative und Kreativität erforderlich sind. Heute berate ich verschiedene Start-ups und sehe immer wieder, wie Jungunternehmer mit Problemen kämpfen, die andere bereits als business@school-Teilnehmer während ihrer Schulzeit gelöst haben.“

business@school-Alumnus Niklas Guggenberger

Der Schulleiter



„Sowohl innerhalb als auch außerhalb des Unterrichts ist business@school für unsere Schule ein großer Gewinn. Bei diesem Projekt haben wir die Möglichkeit, viele Arten von modernen Unterrichtsmethoden umzusetzen.

Außerdem können wir der Öffentlichkeit im Rahmen der Präsentationen beweisen, dass unsere Schülerinnen und Schüler nicht nur in den klassischen Schulfächern, sondern auch rund um das Thema Wirtschaft eine fundierte Ausbildung erhalten. Und immer wieder hören wir, dass das Teilnahmezertifikat von business@school von großem Vorteil für unsere Schülerinnen und Schüler ist, wenn sie sich auf Ausbildungsstellen oder Studienplätze bewerben.“

Joachim Kriebel ist Schulleiter des Carl-Friedrich-Gauß-Gymnasiums in Hockenheim (Baden-Württemberg), dessen Schüler bereits im allerersten Projektjahr an business@school teilnahmen.

Der Projektleiter



„business@school liefert den passenden Rahmen für projektorientiertes Arbeiten, bei dem auf natürliche Weise Teamfähigkeit, Kreativität und Präsentationsfähigkeit trainiert werden. Dadurch, dass die Schülerinnen und Schüler vor einer hochqualifizierten Öffentlichkeit, wie den Beratern von BCG, ihre Ergebnisse präsentieren müssen, ist der Ansporn hoch und die Ergebnisse sind entsprechend gut. Wissen über wirtschaftliche Zusammenhänge wird so en passant erworben.“

Bernd Krings ist Studiendirektor am Thomas-Morus-Gymnasium in Daun, einer der beiden Pilotschulen von business@school.

Der Wirtschaftsvertreter



„Eine Geschäftsidee bis zur ‚Marktreife‘ im Team entwickeln, die Idee mit qualifizierten Sparringspartnern von BCG, der Schule und aus Wirtschaftsunternehmen aufbereiten, diskutieren, kalkulieren, organisieren und im Wettbewerb präsentieren – was für eine tolle persönliche und inhaltliche Herausforderung und Möglichkeit, sich im schulischen Kontext auf die wirtschaftlichen Realitäten einzustimmen! Als langjähriges Jurymitglied habe ich Teams im lokalen, regionalen und dann finalen Wettbewerb erlebt und begleitet.“

Egal wie weit ein Team kommt, relevante Fähigkeiten von Kreativität, Teamgeist und Präsentationskompetenz über Präzision, Delegation und Geschäftssinn bis hin zur ganzheitlichen Realisierbarkeit werden erlernt und geschärft, Persönlichkeiten geprägt. Die Präsentationen der Schüler sowie die Jurygespräche mit Kollegen aus verschiedensten Branchen sind eine Bereicherung und Freude. Auf die jeweils antretenden ‚Wettbewerber‘ und damit Vertreter ihrer Generation können Eltern, Lehrer und Veranstalter stolz sein. Bei adidas sind sie herzlich willkommen!“

Matthias Malessa, Chief Human Resources Officer, adidas Group – langjähriger Unterstützer und Jurymitglied beim Europafinale seit 2007. Die adidas Group ist ein business@school-Partnerunternehmen.

Der Teambetreuer



„Bei den ersten Treffen besteht in jedem Projektjahr noch eine Distanz zwischen den Schülern und mir als Betreuer. Im Laufe der weiteren Treffen wird die Zusammenarbeit aber vertrauensvoller und intensiver. Ich selbst versuche, etwa einmal im Monat nachmittags vor Ort an der Schule zu sein. Dies erscheint selten, aber da in der Regel mehrere Betreuer an einer Schule arbeiten, sind die Schüler gut versorgt. Die Hauptkommunikation läuft über E-Mail oder persönliche Treffen, bei denen erarbeitete Inhalte besprochen werden und das weitere Vorgehen abgestimmt wird.“

Ich stehe den Schülern für Fragen zur Verfügung und gebe Tipps. In der Endphase steigt die Arbeitsintensität bei den Schülern und damit auch die Betreuungsintensität. Es macht aber auch mehr Spaß, weil man die raschen Fortschritte der Schüler sehen kann. Jedes Jahr zur Abschlusspräsentation ist es wieder beeindruckend zu erleben, wie viel die Schüler innerhalb eines Jahres gelernt haben. Vor allem dass auch die sekundären Ziele, wie z. B. Präsentationsfähigkeit, erreicht werden, finde ich hervorragend.“

*Björn Ostertag, Leiter Fuel Efficiency & Pünktlichkeitsmanagement
bei der Lufthansa Cargo AG und business@school-Betreuer*



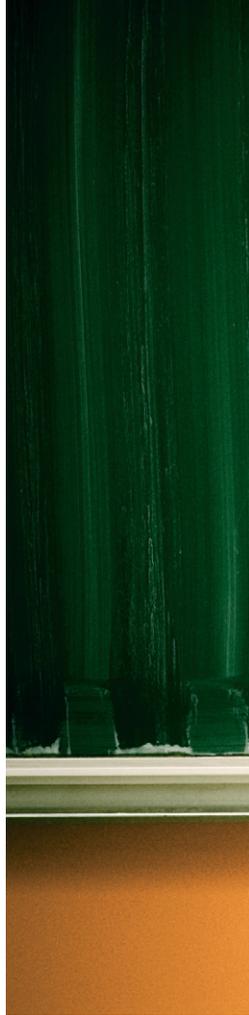
Eine Betreuerin erarbeitet gemeinsam mit ihrem Schülerteam den Geschäftsplan

EINE IDEE MACHT SCHULE



“ Der eigentliche Zweck des Lernens ist nicht das Wissen, sondern das Handeln. ”

Herbert Spencer



Kontakt

business@school • Ludwigstraße 21 • 80539 München
Tel. +49 (0)89 2317-40 • Fax +49 (0)89 2317-4779
info@business-at-school.net • www.business-at-school.net

