



Transfermaterial Nr. 4

Sensibilisierung für die Gründungsthematik:

Ein spielerischer Zugang (1)

Dipl.-Psych. Astrid Lange & Dipl. Soz. Wiss. Gabriele Weineck

Stand April/ Mai 2011

Das vorliegende Material basiert auf den Aktivitäten im Drittmittelprojekt „Entwicklung einer Gründungs- und Teamkompetenzwerkstatt für fachheterogene Studien- und Gründungsteams (EXIST-GTW)“, BTU Cottbus, Teilprojekt am Lehrstuhl für Organisation, Personalmanagement und Unternehmensführung (Prof. Christiane Hipp); von 2008 bis 2011 gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und den Europäischen Sozialfonds (ESF).

Autorinnen: Dipl.-Psych. Astrid Lange, Dipl. Soz. Wiss. Gabriele Weineck

Unter Mitarbeit von: Victoria Lange

Copyright for this issue:

© Dipl.-Psych. Astrid Lange, astrid.lange@tu-cottbus.de

Dipl. Soz. Wiss. Gabriele Weineck, gabriele.weineck@tu-cottbus.de

Chair of Organization, Human Resource Management & General Management

Faculty 3 – Mechanical, Electrical and Industrial Engineering

Brandenburg University of Technology Cottbus

Postal Address: P.O. Box 10 13 44

03013 Cottbus

Germany

E-Mail: ls_personal@tu-cottbus.de

URL: www.tu-cottbus.de/personalmanagement

Inhaltsverzeichnis

1	Hintergrund.....	1
2	Zur Verwendung des Materials.....	2
3	Leitideen	3
3.1	Grundidee des Spiels.....	3
3.2	Anwendungsbereiche des Spiels.....	4
3.3	Zielgruppen des Spiels.....	5
3.4	Rahmenbedingungen zur Durchführung des Spiels	6
3.5	Angestrebte Lerneffekte.....	7
4	Anleitung zur Durchführung des Spiels	9
4.1	Vor der erstmaligen Durchführung	9
4.2	Materialien.....	13
4.3	Spielanleitung & -durchführung	14
5	Erfahrungen mit der Durchführung des Spiels	17
6	Transfermöglichkeiten	19
	Quellenverzeichnis/Literatur	21
	Anhang.....	22

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Unterteilung der Gründungsphasen.....11

1 Hintergrund

Im Rahmen der Projektaktivitäten innerhalb des EXIST-III – Projektes „Entwicklung einer Gründungs- und Teamkompetenzwerkstatt für fachheterogene Studien- und Gründungsteams (EXIST-GTW)“ an der Brandenburgischen Technischen Universität Cottbus (BTU) war der Lehrstuhl Organisation, Personalmanagement und Unternehmensführung mit drei Aufgabenbereichen zur Förderung von unternehmerischem Denken und Handeln innerhalb der Hochschule betraut. Neben den Schwerpunkten extracurriculare Qualifizierung hochschulangehöriger MitarbeiterInnen und Studierender und „hochschulinterner Ideensauger“ (Aufspüren, Sammeln, Aufbereiten und Weiterentwickeln von unternehmerischen Ideen) gehörte die „Gründervilla“ (Beratung Gründungsinteressierter; Bereitstellung von Infrastruktur) zu diesen Aufgabenbereichen.

Das genannte Projekt wurde durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und den Europäischen Sozialfonds (ESF) von Januar 2008 bis März 2011 gefördert. Ganz allgemein zielen die EXIST-III – Initiativen auf vier Leitziele: (1) dauerhafte Unternehmenskultur an Hochschulen etablieren, (2) wissenschaftliche Forschungsergebnisse wirtschaftlich nutzbar machen und nutzen, (3) das Potenzial an Geschäftsideen und unternehmerische Persönlichkeiten an Hochschulen fördern und (4) letztendlich die Anzahl innovativer Unternehmensgründungen aus Hochschulen steigern (Kulicke, Stahlecker, Lo, & Wolf, 2006, vgl. Grafik 2 S. 9).

Um diesen Leitzielen und den Bedingungen an der BTU Cottbus gerecht zu werden, wurden neben vielen weiteren Maßnahmen Möglichkeiten zur Sensibilisierung für die Gründungsthematik in Zielgruppen, die sich hiermit noch nicht oder noch nicht intensiv auseinandergesetzt haben, erarbeitet. Eine dieser Möglichkeiten, nämlich ein in größere Veranstaltungen integrierbares Spiel, wird im vorliegenden Material beschrieben.

2 Zur Verwendung des Materials

Das vorliegende Material beschreibt die Durchführung eines Spiels, welches aus zwei unabhängigen Teilen besteht und (a) zur Sensibilisierung für unternehmerisches Denken und Handeln, (b) zur Strukturierung des Gründungsprozesses und somit zur Vertiefung des vorhandenen Wissens sowie (c) zur Generierung von Gründungsideen geeignet ist. Durch explizite Auseinandersetzung mit der Thematik Gründung und deren Facetten wird hierbei der Unternehmungsgeist geweckt. Der vorliegende Leitfaden soll zur weiteren Anwendung des Spiels anregen. Zu diesem Zwecke werden einerseits der Hintergrund beschrieben und andererseits Handlungsanleitungen für die Anwendung und Durchführung des Spiels gegeben.

Somit richtet sich dieses Material an alle Personen, die sich innerhalb des Bildungssystems (Schulen Sekundarstufe 2; Hochschulen) der Aufgabe stellen, für die Themen Unternehmertum und Unternehmensgründung allgemein sowie speziell für die Anforderungen einer Unternehmensgründung und den Gründungsprozess mit seinen Handlungsschritten zu sensibilisieren.

Neben der Sensibilisierungsfunktion kann das hier präsentierte Spiel auch verwendet werden, um Mut zum Dranbleiben am begonnenen Gründungsweg zu machen, da der häufig unüberschaubar und somit überfordernd wirkende Weg zur Gründung spielerisch in einzelne Phasen mit kleinen, überschaubaren Schritten gegliedert wird. Des Weiteren ist der zweite Teil des Spiels geeignet, die vorhandene Vielfalt unternehmerischer Ideen aufzuzeigen und hier auch Lust auf Mehr zu machen.

Zusammenfassend spricht das Material also MentorInnen, TrainerInnen, BeraterInnen und Coaches an, welche SchülerInnen oder Studierende für die Gründungsthematik sensibilisieren oder schon Gründungsinteressierte durch Strukturierung des Gründungsweges weiter motivieren wollen. Natürlich ersetzt das Spiel weder kompetente Beratung, noch fundierte Informationsgespräche und Ideenprüfungen. Als ergänzendes Mittel hat es sich jedoch gut bewährt und kann durch die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten dazu beitragen, das Gründungsthema breit in die Hochschulen und Schulen zu tragen.

3 Leitideen

Die Grundidee liegt darin, durch einen spielerischen Rahmen einen Zugang zur Gründungsthematik herzustellen. Dies dient einerseits der Sensibilisierung derer TeilnehmerInnen, welche sich noch nicht oder noch nicht intensiv mit der Gründungsthematik auseinandergesetzt haben und andererseits der Motivierung Gründungsinteressierter, welche noch am Anfang des Gründungsprozesses stehen. Spielerische Aktivitäten und Wettbewerbe können aktivieren und Aufmerksamkeit auf bestimmte Aspekte lenken, ohne dass die TeilnehmerInnen mit der Absicht in die Situation getreten sind, Wissen oder Einsichten erlangen zu wollen.

3.1 Grundidee des Spiels

Das Spiel besteht aus zwei unabhängigen Teilen, welche auch einzeln eingesetzt werden können. Teil 1 thematisiert den Gründungsprozess mit seinen einzelnen Handlungsschritten. Teil 2 umfasst die spontane Generierung unternehmerischer Ideen.

Teil 1: Gründungsprozess-Puzzle

In der Gründungsliteratur wird Gründung mittlerweile vergleichsweise einheitlich als Prozess verstanden (z.B. Baron, 2007; Bygrave & Hofer, 1991; Kuss, 2003), wobei Uneinigkeit hinsichtlich der Anzahl und Tiefe der einzelnen Phasen selbst besteht. Im Rahmen der Projektaktivitäten der Gründervilla an der BTU Cottbus wurde ein fünfphasiges Prozessmodell vor allem im Kontext der Beratungen angewendet. Diesen fünf Phasen sind einzelne Aktivitäten zugeordnet, welche entweder allgemeingültigen Charakter haben oder hochschulspezifisch sind. Zum Zwecke des Spiels befinden sich die Aktivitäten auf magnetischen Karten und diese sind den einzelnen Phasen auf einer Magnetwand zuzuordnen. Bei geringem Schwierigkeitsgrad werden alle Aktivitäten je Phase gebündelt übergeben und nur die Reihenfolge der Phasenaktivitäten muss identifiziert werden. Bei hohem Schwierigkeitsgrad werden alle Aktivitäten einzeln und unsortiert übergeben, um sie den entsprechenden Phasen zuzuordnen. Letztere Variante ist relativ zeitintensiv; kann aber selbst wiederum vereinfacht und verkürzt werden, indem nur ausgewählte Aktivitäten zum „puzzeln“ ausgegeben werden. Der Schwierigkeitsgrad sollte in Abhängigkeit

von den Vorkenntnissen der TeilnehmerInnen sowie des zeitlichen Rahmens variiert werden. Eine weitere Variation stellt die Durchführung als Ein-Gruppen-Spiel versus als Wettbewerb zwischen zwei Teams dar. Sowohl die Phasen als auch die Aktivitäten und Durchführungsvarianten werden im Verlauf dieses Materials näher erläutert.

Teil 2: Spontan-Generierung von Unternehmerischen Ideen

Im zweiten Teil ist die Aufgabenstellung relativ einfach: Die TeilnehmerInnen sollen in einem variabel zu definierendem Zeitraum Gründungsideen sammeln; wobei sowohl Menge als auch Kreativität (Neuheit, Einzigartigkeit) positive Bewertungskriterien sind. Zur Vorbereitung sollten gängige Ideen für Schülerfirmen und Gründungen durch die Spielleitung aufbereitet und zum nachträglichen Handout vorbereitet werden. Zur Bewertung kann das vorbereitete Handout genutzt werden, indem es Punkte für die im Handout noch nicht genannten Ideen gibt. Alternativ kann zur Bewertung auch eine Abstimmung durch alle TeilnehmerInnen oder durch eine unabhängige „Ideen-Jury“ erfolgen.

3.2 Anwendungsbereiche des Spiels

Das Spiel kann in Veranstaltungen integriert werden, welche aus unterschiedlichsten Anlässen durchgeführt werden. Das heißt, dass das Spiel selbst nicht der Anlass einer eigenen Veranstaltung ist, sondern in bestehende Veranstaltungen als eine Komponente eingefügt wird.

Zwei konkrete Anwendungsbereiche wurden bisher erprobt. Der erste Anwendungsbereich des Spiels, welcher mit der Sensibilisierungsfunktion verbunden ist, liegt in nicht-gründungsbezogenen Veranstaltungen, im Rahmen derer SchülerInnen oder Studierende zusammenkommen. Solche Veranstaltungen, welche aus unterschiedlichen Anlässen durchgeführt werden, können in Schulen selbst stattfinden, Hochschulveranstaltungen oder auch fachspezifische Veranstaltungen umfassen. Durch den nicht-gründungsbezogenen Charakter dieser Veranstaltungen treffen hier Menschen (SchülerInnen und/ oder Studierende) aufeinander, die sich noch nicht gezielt mit dem Thema „Unternehmensgründung“ und mit den Möglichkeiten einer eigenen Unternehmensgründung auseinander gesetzt haben. Hier bietet ein in die Veranstal-

tung integriertes Spiel neben den anderen veranstaltungsspezifischen Aktivitäten eine geeignete Möglichkeit, auf das Thema „Unternehmensgründung“ nicht nur hinzuweisen, sondern Besonderheiten im Prozessverlauf einer Gründung zu vermitteln und durch die Kombination mit der Aufgabe, schnell und spontan Gründungsideen zu entwickeln (2. Teil des Spiels), auch zu motivieren und Interesse zu wecken.

Der zweite, mit der Motivierungsfunktion verknüpfte Anwendungsbereich des Spiels umfasst Veranstaltungen, welche Gründungsinteressierte in frühen Vorgründungsphasen ansprechen. Hier gilt es vorrangig, Ängste zu nehmen und den Prozess, der noch vor den TeilnehmerInnen liegt, übersichtlich zu strukturieren. Veranstaltungskontexte können beispielsweise Gründungsseminare, Ideenworkshops, Wettbewerbstreffen oder auch Netzwerktreffen sein.

3.3 Zielgruppen des Spiels

Das Spiel kann für verschiedene Zielgruppen eingesetzt werden; insbesondere lassen sich drei Zielgruppen beschreiben.

- (1) SchülerInnen der Sekundarstufe 2 mit oder ohne Wissen im wirtschaftswissenschaftlichen Bereich. Der spielerisch-wettbewerbsorientierte Zugang zum Gründungsthema ist beispielsweise in Schülerfirmenwettbewerben ein vielversprechender Ansatz, um Werte wie Kommunikation, Organisation und Planung zu vermitteln (Ministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2008, S.3). Das hier präsentierte Spiel bietet eine wenig zeitintensive, zusätzliche Möglichkeit zur Sensibilisierung für unternehmerisches Denken und Handeln. Je nach Stand des wirtschaftswissenschaftlichen Wissens kann der Schwierigkeitsgrad des Spiels (Teil 1) variiert werden (s.u.).
- (2) Studierende sind als „potenzielle“ UnternehmerInnen eine wichtige Zielgruppe gründungssensibilisierender Maßnahmen (z.B. Josten, van Elkan, Laux, & Thomm, 2008; Kulicke et al., 2006). Dabei sind Studierende nicht nur in Abhängigkeit vom Studienfach, sondern insbesondere in Abhängigkeit ihrer bisherigen Auseinandersetzung mit ihren beruflichen Möglichkeiten (einschließlich Gründung) durchaus als heterogen zu beurtei-

len und entsprechend durch vielfältige Maßnahmen anzusprechen (Lange, 2010). Eine schnell und breit einsetzbare Möglichkeit zur Sensibilisierung für unternehmerisches Denken und Handeln bietet das hier präsentierte Spiel.

- (3) Gründungsinteressierte TeilnehmerInnen an gründungsbezogenen Veranstaltungen bilden die dritte Zielgruppe zur Anwendung des Spiels. Hier steht weniger die grundlegende Sensibilisierung für die Gründungsthematik an sich, sondern vielmehr die Sensibilisierung für die Schritte im Gründungsprozess und die Motivierung durch die übersichtliche Strukturierung dieses Prozesses im Vordergrund. Beispielsweise kann das Spiel im Rahmen von Ideenworkshops oder gründungsbezogener Ringveranstaltungen innerhalb der curricularen und extra-curricularen Hochschullehre eingesetzt werden.

3.4 Rahmenbedingungen zur Durchführung des Spiels

Dauer des Spiels und konkrete Durchführungsweisen sind variabel. Die Dauer je Spieldurchgang kann zwischen 30 und 90 Minuten variiert werden. Die Dauer hängt dabei von folgenden Spezifika ab: (a) Gewählter Schwierigkeitsgrad, (b) Ausmaß ergänzender Wissensweitergabe und Diskussionszeit, (c) Durchführungsweisen, d.h. Organisation als Ein-Gruppen-Übung oder als Wettbewerb zwischen zwei Teams.

Die Durchführung als Ein-Gruppen-Übung bietet sich für Veranstaltungen mit oben genannter Zielgruppe 3 an, wenn diese Veranstaltungen Kleingruppen bis zu 10 TeilnehmerInnen umfassen. Ab sechs TeilnehmerInnen kann aber auch die Wettbewerbsvariante mit zwei Teams mit jeweils mindestens drei TeilnehmerInnen durchgeführt werden. Bei der Ein-Gruppen-Übung werden Teil 1 und Teil 2 des Spiels nacheinander gespielt. Für die Zielgruppe 3 sollten ergänzende Diskussionszeit sowie ergänzende Informationen integriert werden. Für Veranstaltungen mit den Zielgruppen 1 und 2 bietet sich die Durchführung als Wettbewerb an. Die Größe der Teams, die gegeneinander antreten, kann selbst bestimmt werden, sollte aber 10 TeilnehmerInnen je Team nicht übersteigen, da mit steigender Gruppengröße der Beitrag einzelner TeilnehmerInnen sinkt. Für die Durchführung als Wettbewerb startet Team 1 mit dem Teil 1 des

Spiels und Team 2 mit dem Teil 2. Für beide Spielteile wird eine Zeitvorgabe festgelegt, welche in Abhängigkeit von dem Schwierigkeitsgrad und der Diskussionszeit mindestens 10 Minuten und maximal 30 Minuten beträgt. Nach dem ersten Durchlauf wird getauscht; nun bearbeitet Team 1 den Teil 2 und Team 2 den Teil 1. Im Anschluss ist je nach Bedarf weitere Diskussionszeit, Auswertungszeit und Zeit für weitere Wissensvermittlung erforderlich.

3.5 Angestrebte Lerneffekte

Je nach Zielgruppe werden unterschiedliche Ziele des Spieleinsatzes verfolgt.

Für SchülerInnen ohne vorausgehendes Wissen im wirtschaftswissenschaftlichen Bereich soll eine erste Auseinandersetzung mit dem Gründungsthema (Gründungsprozess, unternehmerische Ideen) angeregt werden. Das Spiel soll Lust auf Ideen machen und Interesse an unternehmerischen Themen wecken. Informationsvermittlung selbst steht hier nicht an erster Stelle. Die hier präferierte Durchführung ist eher kurzzeitig und auf den Wettbewerb ausgerichtet.

Für SchülerInnen mit vorausgehendem Wissen im wirtschaftswissenschaftlichen Bereich soll eine Vertiefung mit dem Gründungsprozess, gründungsvorbereitenden Schritten und unternehmerischen Ideen angeregt werden. Die Spielphasen selbst können hier mit Informationsvermittlung kombiniert werden. Das Spiel kann den eigenen Kenntnisstand spiegeln beziehungsweise auch noch bestehende Wissenslücken aufzeigen und so auch für Lehrkräfte als Reflektionsinstrument eingesetzt werden. Nicht zuletzt kann Lust auf eigene Ideen gemacht werden und die Motivation gefördert werden, eigene Schülerfirmen aufzubauen.

Für die Zielgruppe 2, Studierende, treffen – in Abhängigkeit von ihren wirtschaftswissenschaftlichen Vorkenntnissen – die gleichen Hinweise wie für die SchülerInnen zu; allein der Schwierigkeitsgrad kann auch bei den Studierenden ohne Vorkenntnisse höher angesetzt werden (indem beispielsweise die verfügbare Zeit zur Lösung der Teilaufgaben heruntersetzt wird).

Für die Zielgruppe 3, die gründungsinteressierten TeilnehmerInnen an gründungsbezogenen Veranstaltungen, wird vorrangig das Ziel verfolgt, für das Weiterverfolgen der eigenen Gründungsideen bis hin zur Gründung selbst zu motivieren. Dieses wird hier dadurch erreicht, dass

der oft unübersichtlich erscheinende Gründungsprozess strukturiert, gegliedert und in übersichtliche Phasen mit planbaren Handlungsschritten untergliedert wird. Hier eignet sich Durchführungsweise als Ein-Gruppen-Übung; wobei bei entsprechender Gruppengröße auch die Wettbewerbsvariante geeignet ist, wenn je Team eigene BetreuerInnen mit Erklärungen, Erläuterungen und Hinweisen zur Seite stehen.

Für alle Zielgruppen gilt, dass sie spielerisch wichtiges Wissen erlernen können. Durch die Teamarbeit werden außerdem kommunikative und soziale Fähigkeiten gefördert und die TeilnehmerInnen werden – vor allem im Teil 2 des Spiels – in ihren kreativen Fähigkeiten sowie in ihrem strukturierten Denken bestärkt. Die Diskussionen um die richtige Reihenfolge der Aktivitäten und die Phasen im Gründungsprozess selbst fördert außerdem rhetorische Fertigkeiten. Durch die handlungsorientierte Ausrichtung des Spiels im Gegensatz zum unidirektionalen Vorstellen des Gründungsprozesses oder von Gründungsideen kann das Interesse auch eher praktisch orientierter SchülerInnen und Studierender geweckt werden.

4 Anleitung zur Durchführung des Spiels

Das Spiel kann unter den beschriebenen Rahmenbedingungen sowohl innen als auch draußen gespielt werden. Vor dem ersten Spielen müssen einige Vorbereitungen getroffen werden, welche an die jeweils gegebenen Umstände (z.B. Qualifizierungsmöglichkeiten an der jeweiligen Hochschule oder in der jeweilige Region, s.u.) angepasst sein sollten. Im Folgenden werden die erste Vorbereitung des Spiels, die erforderlichen Materialien und die Spielanleitung sowie das Bewertungsprozedere (Wettbewerbsvariante) beschrieben.

4.1 Vor der erstmaligen Durchführung

Vor der erstmaligen Durchführung des Spiels sind ein paar einmalige Vorbereitungen zu treffen, welche im Anschluss regelmäßig aktualisiert werden sollten, aber prinzipiell immer wieder verwendbar sind. Hierzu gehören (a) die Vorbereitung der laminierten Magnet-Spielkärtchen und (b) die Sammlung in der eigenen Region verbreiteter Gründungsideen (Schülerfirmen, Einzelunternehmen, Neugründungen).

Laminierte Magnet-Spielkärtchen (Phasennamen und Gründungsbausteine)

Zur Vorbereitung der laminierten Magnet-Spielkärtchen können die hier präsentierten Vorlagen genutzt werden (s. Anhang) oder eigene Vorstellungen eingebracht werden. Die hier präsentierten Vorlagen basieren auf dem Prozessverständnis, nach dem im Rahmen des EXIST-III – Projektes und anderer Gründungsinitiativen an der BTU Cottbus gearbeitet wurde und welches wie folgt zusammengefasst werden kann:

1. Sensibilisierung & Aktivierung: In dieser präintentionalen Phase gilt es, für die Themen Unternehmensgründung, Unternehmertum und Selbstständig allgemein sowie als eigene berufliche Option zu sensibilisieren, aufmerksam zu machen und überhaupt in den Blickpunkt zu rücken. Es gilt, eine Auseinandersetzung hiermit zu fördern und im besten Falle die eigene Gründungsintention zu aktivieren. Dies ist auf unterschiedlichste Weise realisierbar; Spiele bieten eine spannende und interesseweckende Möglichkeit.

2. **Motivation & Orientierung:** In dieser Phase gilt es, vage Intentionen durch Selbstreflektion und Reflektion der Geschäftsidee zu festigen und zum Verfolgen von Gründungsabsichten zu motivieren sowie hierzu Orientierung (z.B. Offenlegung erforderlicher Qualifizierungsbedarfe) anzubieten. Bei noch fehlender Geschäftsidee gilt es, passende Ideen zu finden. Bei vorhandener Idee beschäftigen sich die GründungsinteressentInnen intensiv mit dieser Geschäftsidee, den Kundengruppen und den jeweiligen Märkten. Sowohl die Geschäftsidee als auch die Vorstellungen zum konkreten Gründungsvorhaben (z.B. Teamzusammenstellung, Produktportfolio, Kundengruppen und deren Bedürfnisse) werden konkretisiert und münden in einem ersten groben Geschäftsplan (Ideenschärfung).
3. **Vorgründung:** In der Vorgründungsphase sind die Vorstellungen zum Geschäftskonzept und dem Gründungsvorhaben schon konkreter. Nun setzen sich die GründerInnen mit den spezifischen Kosten auseinander und widmen sich vor allem der Tragfähigkeit der Idee, den Vermarktungsstrategien, Gründungsformen und der Geschäftsorganisation.
4. **Gründung:** In dieser Phase beschäftigen sich die zukünftigen GründerInnen mit den letzten Amtsgängen sowie organisatorisch anfallenden Tätigkeitsfeldern wie Büroorganisation, Anmeldung und Genehmigung, Geschäftskonto, Eröffnungsfeier, Rechte und Verträge, Rechnungswesen und Kundenakquise. Es gilt, sich am Markt zu etablieren, Kunden zu gewinnen, Netzwerke zu LieferantInnen zu stabilisieren und das alltägliche Geschäft zu organisieren.
5. **Wachstum:** Nachdem sich das Unternehmen am Markt etabliert hat, setzt sich das Unternehmen mit Qualifizierungen und Weiterbildungen auseinander. Hierbei stehen die Begriffe Kundenbindung, Markenaufbau, Qualitätsmanagement, Netzwerke/ Stamm-tische und Produktweiterentwicklung im Mittelpunkt.

In die Spezifikation von Handlungen je Phase flossen sowohl übergreifend erforderliche Aktionen als auch BTU-spezifische Angebote ein. Insofern bestehen hier zur Vorbereitung des Spiels mehrere Anpassungsoptionen. Folgende Übersicht fasst die Phasen und Handlungen je Phase,

so wie es an der BTU Cottbus genutzt wurde, zusammen, wobei die Tabelle keine vollständige Aufzählung aller phasenspezifischer Themen präsentiert, sondern aufgrund der Fülle der Aktionsbereiche nur eine Auswahl, speziell für das Spiel gewählt, enthält.

Tabelle 1: Unterteilung der Gründungsphasen

Phasen	Auseinandersetzung mit (Handlungskarten)	Erläuterungen
Sensibilisierung & Aktivierung	Gründung als Alternative	Die Unternehmensgründung muss als alternative berufliche Möglichkeit wahrgenommen werden.
	Karriereplanung	
	SummerSchools	Teilnahme an extra-curricularen Qualifizierungsangeboten, z.B. zur Reflektion eigener Karriereoptionen o. zu Kreativitäts- und Ideengenerierungstechniken (BTU-spezifische Angebote der Gründervilla)
	Ideenwerkstatt	
EXIST Prime Cup	Wettbewerbsteilnahme als Möglichkeit, sich erstmals mit Unternehmertum auseinanderzusetzen; Planspiel	
Motivation & Orientierung	Geschäftsidee	Schärfung der eigenen Geschäftsidee & Erstellung eines ersten groben – aber fundierten – Geschäftsplanes
	Produkte & Dienstleistungen	
	Zielgruppen und Kundennutzen	
	Marktanalyse	
	Wettbewerber	
	Teamaufstellung	
	Privatentnahmen	
Alleinstellungsmerkmal		
Vorgründung	Tragfähigkeit der Idee	Stärken- & Schwächenanalyse auf Grundlage Kundenbefragungen und Konkurrenzanalyse; Ideenprüfung durch Externe (BTU-spezifische Angebote vor allem im Technologiebereich; Kooperationen mit Technologie-Transferstellen)
	Produktbegleitende Dienstleistungen	
	Patente, Marken- und Namensschutz	
	Vertriebsstrategie	Beispiel für Qualifizierungen in der Vorgründungsphase
	Kommunikationstraining	
	Finanzierungskonzept, Sicherheiten, Bürgschaften	Inanspruchnahme Unterstützungsangebote Beratung (z.B. Hochschullotsendienste)

	1 x 1 der Steuern	Unternehmensspezifische Entscheidungen, die zu treffen sind; gründungsvorbereitende Aufgabenfelder
	Recht & AGBs	
	Corporate Identity	
	EDV/ e-Business	
	Kooperationspartner/ Zulieferer	
Gründung	Anmeldungen und Genehmigungen	Beispielhafte Aufgabenfelder (zu ergänzen durch spezifische Beratungs- und Unterstützungsangebote)
	Recht und Verträge	
	Geschäftskonto	
	1 x 1 Rechnungswesen/ Jahreserfolgsrechnungen	
	Büroorganisation	
	Eröffnungsfeier	
Wachstum	Kundenbindung	Beispielhafte Aufgabenfelder (zu ergänzen durch spezifische Beratungs- und Unterstützungsangebote)
	Etablierung von Management- und Führungsstrukturen	
	Marken(-aufbau)	
	Qualitätsmanagement	
	Netzwerke/ Stammtische	
	Produkt(weiter)entwicklung	

Zur Spielvorbereitung werden nun sowohl die Phasennamen als auch die Handlungsbereiche aus der Tabelle in einem Textprogramm geschrieben, wobei Phasennamen im Querformat bei Schriftgröße 100 und die Handlungen bei Schriftgröße 72 geschrieben und dann auf weißem festen Papier ausgedruckt werden. Bei Bedarf können Symbole die Schrift ergänzen. Jede Phase und jede Handlung werden dann großzügig ausgeschnitten. Jedes dieser einzelnen Begriffsblätter wird dann laminiert und schließlich mit Magneten (z.B. selbstklebende kleine Magneten, die mittig auf der Rückseite der laminierten Begriffsblätter angebracht werden) versehen.

Ergänzend können Hintergrundinformationen zu den Phasen, zu einzelnen Aufgaben und Handlungsbereichen sowie einzelnen beratenden und unterstützenden Institutionen vorbereitet werden.

Sammlung verbreiteter Gründungsideen

Zur Durchführung des zweiten Teiles des Spiels wird zur fairen Bewertung der generierten Ideen eine Liste benötigt, welche bereits in der Region verbreitete und typische Geschäftsideen darstellt. Hier kann, wenn mit der Zielgruppe 1 gearbeitet wird, ein Schwerpunkt auf Schülerfirmen gelegt werden. Die Diskussion wird angeregt, wenn die Auflistung regional verbreiteter Geschäftsideen nach Häufigkeit ihrer Verbreitung geordnet wird und im Anschluss an die Spieldurchführung den TeilnehmerInnen als Handout mitgegeben wird.

4.2 Materialien

Folgende Materialien sollten bereitgestellt werden, wenn Sie das Spiel durchführen möchten.

- Metaplan- & Magnetwand
- Moderationskärtchen
- Stifte für Flipchart o.ä.
- Pinnnadeln
- Laminierte Magnet-Spielkärtchen (Phasennamen und Gründungsbausteine)
- Spielanleitung & Spielauflösung
- Liste an verbreiteten Schülerfirmen und/ oder häufigen Gründungsideen (ggfs. sortiert nach Häufigkeit in der eigenen Region)
- Tisch
- Digitaler Fotoapparat zur Dokumentation der generierten Ideen
- Leere InteressentInnenlisten, in die sich TeilnehmerInnen eintragen können, wenn sie (a) mehr Informationen zu Unterstützungs- und Qualifizierungsangeboten erhalten möchten und (b) die fotografierten Gründungsideen zur eigenen weiteren Verwendung per Email erhalten wollen

Je nach Bedarf können Handouts vorbereitet werden, welche die wichtigsten Punkte der Phasen zusammenfassen und die Aktionen und Handlungen sowie eventuell entsprechende AnbieterInnen zur Unterstützung benennen und beschreiben (s.o.).

4.3 Spielanleitung & -durchführung

Je nach Veranstaltungskontext kann die Begrüßung der TeilnehmerInnen angepasst werden. Im Rahmen der Begrüßung bietet es sich an, auch nach den Vorerfahrungen der TeilnehmerInnen mit Unternehmensgründungen zu fragen (z.B.: Wer von euch kennt andere Menschen, die ein eigenes Unternehmen gegründet haben und selbstständig führen?). Wenn die Teambildung für die Wettbewerbsvariante noch nicht im Vorhinein organisiert wurde, muss diese vor Ort erfolgen. Kein Team, welches das Spiel noch spielen soll, sollte das Spiel im Vorhinein beobachten können. Kleinere Abweichungen ergeben sich in Abhängigkeit davon, ob die Ein-Gruppen-Übung oder die Wettbewerbsvariante gespielt wird. Folgende Ausführungen beziehen sich auf die Wettbewerbsvariante.

Beide Teams, die gegeneinander antreten, erhalten am Anfang Hinweise zu den Zeitvorgaben und dem Wettbewerbscharakter. Zum Wettbewerbscharakter wird erläutert, dass je zwei Teams gegeneinander antreten, wobei jedes Team zwei Teilaufgaben zu lösen hat. Je Teilaufgabe gibt es Punkte. Es gewinnt das Team, welches die größte Gesamtpunktzahl aus beiden Teilaufgaben erspielt. Maximal können aus beiden Teilaufgaben 100 Punkte erreicht werden. Hinweise zur Bewertung beider Aufgaben werden bei der Beschreibung der Aufgaben selbst gegeben.

Spielanweisung Teil 1

Zur Einführung werden die fünf Phasen benannt und an die Magnetwand angebracht. Unter jeden Phasennamen wird ausreichend Freiraum für die fehlenden Handlungskärtchen gelassen. Die Phasennamen können je nach Vorkenntnissen auch gemischt auf dem Tisch liegen, um durch die TeilnehmerInnen selbst in die richtige Reihenfolge gebracht zu werden. Die TeilnehmerInnen erhalten folgende einführende Hinweise mündlich oder auch schriftlich:

Für viele Menschen, die sich selbstständig machen wollen, ist der Anfang oft unübersichtlich, die ersten Schritte steinig und der Weg unübersichtlich. Sie haben viele Fragen und fühlen sich oft unsicher. Was brauche ich? Wie gehe ich vor? Wo fange ich an?

Kleine Schritte führen zum Ziel. Eine sorgfältige Planung und ein fundiertes Geschäftskonzept sind die wichtigsten Voraussetzungen für den Aufbau eines Unternehmens.

Sie werden die einzelnen Schritte und Milestones in die richtige Reihenfolge bringen.

Den TeilnehmerInnen werden die einzelnen Handlungskärtchen, welche auf dem Tisch bereit liegen, gezeigt:

- Variante mit geringerem Schwierigkeitsgrad: Die Handlungskärtchen sind schon stapelweise richtig sortiert; für die fünf Phasen liegen somit fünf Stapel bereit und die Aufgabe der TeilnehmerInnen ist es, jeden Stapel der richtigen Phase zuzuordnen und die Kärtchen mit den Magneten zu befestigen. Hier müssen somit nur fünf Zuordnungen erfolgen.
- Variante mit hohem Schwierigkeitsgrad: Alle Handlungskärtchen befinden sich bunt gemischt auf einem einzigen Stapel. Die TeilnehmerInnen müssen für jede einzelne Handlungskarte entscheiden, welcher Phase sie angehört. Hier haben die SpielleiterInnen wiederum die Möglichkeiten, den Schwierigkeitsgrad zu verringern, indem weniger Kärtchen in das Spiel integriert werden.

Die TeilnehmerInnen werden aufgefordert, die Handlungskärtchen an der vorbereiteten Magnetwand strukturiert anzubringen. Zum Punkt Bewertung wird folgender Hinweis gegeben, wobei das Punktsystem wiederum adaptiv ist:

Für richtig angeordnete Kärtchen in jeder der fünf Gründungsphasen gibt es je 2 Punkte (insgesamt 60 Punkte).

Spielanweisung Teil 2

Während das erste Team mit dem Gründungsprozess beschäftigt ist, erhält das zweite Team die Aufgabe, spontan Geschäftsideen zu generieren. Der Schwierigkeitsgrad der Aufgabe wird verringert, wenn Beispiele für Geschäftsideen genannt werden. Die TeilnehmerInnen erhalten des Weiteren folgende Hinweise zur Aufgabe und zur Bewertung:

Geschäftsideen sind das A und O einer Unternehmensgründung. Geschäftsideen aufzufinden ist eine spannende Aufgabe, die viel Spaß machen kann. Hier sollen mindestens acht Ideen für Schülerfirmen/ Geschäftsmöglichkeiten aufgeschrieben werden und an unserer Ideenwand gesammelt werden. Für die Generierung von Gründungsideen (für Schülerfirmen) gibt es pro Gründungsidee 5 Punkte [beziehungsweise: in Abhängigkeit von der Neuheit der Idee bis zu fünf Punkte]. Maximal können 40 Punkte erreicht werden.

Hier ist es zur Vertrauensbildung wichtig, den TeilnehmerInnen vor Spieldurchführung offen darzulegen, dass die hier generierten Ideen „öffentlich“ sind und unter Umständen auch über öffentliche Kanäle weiter kommuniziert und Gründungsinteressierten angeboten werden können. Zugleich sollte den TeilnehmerInnen selbst auch Zugang zu ihren generierten Ideen gegeben werden, indem beispielsweise alle Ideen fotografisch dokumentiert und per Email bereitgestellt werden.

Nachbereitung

Nachdem beide Teams die erste Runde gespielt haben, erfolgt der Wechsel. Im Anschluss hieran wird beiden Teams der Punktestand und damit das Gewinnerteam mitgeteilt. Etwaige Informationsmaterialien, Broschüren, eventuelle Informationsinhalte und Diskussionen werden im Anschluss hieran mit der Gesamtgruppe thematisiert. Die TeilnehmerInnen erhalten spätestens am Ende Kontaktinformationen, um bei Bedarf AnsprechpartnerInnen zum Spiel und zu den Spielinhalten zu haben.

5 Erfahrungen mit der Durchführung des Spiels

Das Spiel wurde im Rahmen der EXIST-III – Aktivitäten mehrfach eingesetzt. Für die Zielgruppe der SchülerInnen der Sekundärstufe 2 wurden der sogenannte Uni.Info.Tag und die AbiChallenge an der BTU Cottbus genutzt. Für die Zielgruppe der Gründungsinteressierten wurden eigene SummerSchools und Workshops als Veranstaltungsrahmen genutzt. Für die Zielgruppe Studierender wurde eine Variante des zweiten Teiles des Spiels im Rahmen von Informationsständen an der BTU Cottbus zur Aufmerksamkeitsbindung genutzt.

Die Veranstaltungen wurden teilweise fotografisch dokumentiert und einige der gesammelten Ideen sind Teil der online einsehbaren Ideensammlung der Gründervilla.

Die AbiChallenge an der BTU Cottbus wurde 2010 zum dritten Mal durchgeführt. Zielgruppe sind vor allem SchülerInnen der 11. und 12. Klasse aus unterschiedlichen Schulen, welche eingeladen werden um gegeneinander in Teams anzutreten. Die Teams durchlaufen einige Stationen an denen ihr Allgemeinwissen, ihre Geschicklichkeit und ihre Teamarbeit bewertet werden. Im Jahr 2010 nahmen 15 Teams an der AbiChallenge teil (Pressebericht AbiChallenge, 2010). Die Gründervilla eröffnete einen eigenen Stand bei der AbiChallenge. Mit den SchülerInnen wurden beide Teile des Spiels durchgespielt und sie zeigten sich sehr kreativ im Umgang mit Gründungsideen und konnten das Spiel sehr leicht verwirklichen. Die SchülerInnen äußerten, dass sie sehr viel Spaß dabei hatten sich Unternehmensideen auszudenken und dass sie diese auch am liebsten sofort umgesetzt hätten. Bei der Zuordnung der Gründungsphasen und den dazugehörigen Begriffen zeigten die SchülerInnen größere Schwierigkeiten. Einige Begriffe waren den SchülerInnen unbekannt und erforderten somit Erklärung durch die StandbetreuerInnen. Laut Selbstauskunft hatten sich die SchülerInnen bisher keine Gedanken über eine Gründung gemacht und sie äußerten sich überrascht über den Umfang einer Gründung. Die SchülerInnen waren sehr interessiert und wissbegierig und verwiesen darauf, sehr viel über das Thema Gründung gelernt zu haben.

Im Jahr 2010 kam es zur Einführung des „GründungsDonnerstags“, im Rahmen dessen die verschiedenen Gründungsakteure der BTU Cottbus einen Informationsstand vor der Mensa aufbauten. Viele StudentInnen mit Ideen für ein eigenes Unternehmen äußern zu wenig Muße, sich mit ihrer Gründungsidee auseinanderzusetzen. Um den StudentInnen einen Impuls für eine Gründung zu geben wurde der „GründungsDonnerstag“ eingerichtet. Die StandbetreuerInnen sprachen die Studierenden an und motivierten sie über das Spiel und bekräftigten die StudentInnen Informationen rund um die Gründungsunterstützung einzuholen.

Der Einsatz für die Zielgruppe 3 fand vorrangig im Rahmen von Ideenworkshops und SummerSchools zur Ideengenerierung statt. Hier stellte das Spiel, Teil 1, eine von mehreren Komponenten der Trainingsveranstaltung dar. Das Ziel des Einsatzes war, den Gründungsprozess als etwas Planbares zu begreifen und den Gründungsprozess entlang begrenzter Phasen anhand phasenspezifischer Handlungsfelder zu strukturieren. Zumeist wurde das Spiel hier als Einzelgruppen-Übung durchgeführt. Die Handlungsorientierung des Spiels fördert die physische und mentale Aktivität der TeilnehmerInnen. Des Weiteren lieferten die Ergebnisse des Spiels eine gute Grundlage, vertiefende Informationen zum Gründungsprozess sowie den Unterstützungsangeboten zu geben, wobei positiv hervorzuheben ist, dass die gemeinsame Diskussion der TeilnehmerInnen über die Lösung der Aufgabe den TrainerInnen das vorhandene Verständnis und Wissen der TeilnehmerInnen aufzeigt und ihnen insofern direkte Anknüpfungspunkte für weitere Inhalte liefert. Im Gegensatz zum Einsatz mit den Zielgruppen 1 und 2 steht hier eine für weitere Gründungshandlungen motivierende Funktion sowie auch Informationsvermittlung im Mittelpunkt. Nachdem – in Ideenworkshops – eine Reihe von potenziellen Unternehmensideen im Raum stehen, illustriert das Spiel die Möglichkeiten, wie weiter mit den Ideen verfahren werden kann, bis sie wirtschaftlich nutzbar werden.

6 Transfermöglichkeiten

Neben der Auflistung der Anwendungsbereiche in Abschnitt 3.2 besteht die Möglichkeiten das Gründungsspiel oder einzelne der zwei Teile auf verschiedene Bereiche zu übertragen. Für SchülerInnen der Mittelstufe und der Oberstufe kann eine abgeänderte Version des Spiels in Betracht gezogen werden. Der Fokus sollte hier weniger punktuell auf die einzelnen Phasen und Prozesse einer Gründung gelegt werden, sondern als Ergänzung allgemein berufsvorbereitender Maßnahmen. Hierbei könnte ein Schwerpunkt in der Thematisierung von Geschäftsideen oder Phasenspezifika in den verschiedenen Berufsbranchen liegen. Die SchülerInnen erhalten somit einen Einblick in verschiedene Berufsfelder und können sich ein Urteil bilden, welche Branchen ihr Interesse wecken. In Bezug auf Gründungsspiel Teil 2 können die SchülerInnen ihre Ideen kreativ entfalten. Da die meisten Ideen für Schülerfirmen in verschiedene Dienstleistungsberufe eingeordnet werden können, sollten LehrerInnen und MentorInnen darauf achten die Ideen der SchülerInnen in einen realen Kontext zusetzen. Neben der Berufsfindung bietet sich das Spiel auch sehr gut für einen lernzielorientierten Unterricht an. Da der curriculare Anwendungsbereich eine Pflichtveranstaltung für die SchülerInnen darstellt, sollte die Freude an der Spielausführung gegenüber dem Konkurrenzaspekt im Vordergrund stehen. Das Spiel kann vereinfacht werden, in dem die einzelnen Phasen und Prozesse in Form von Bildern visualisiert werden. Auch die Vorbereitung des Spiels kann mit Hilfe von SchülerInnen entstehen. Es können beispielsweise mehrerer TeamleiterInnen gewählt werden, welche sich vor der Durchführung des Spiels mit der Thematik Gründung beschäftigen. Bei der Durchführung des Spiels können die TeamleiterInnen ihren KlassenmitgliederInnen Hilfestellung leisten und mit vereinfachten Worten und Beispielen helfen. Eine anfängliche Rücksprache mit den SchülerInnen, welche Themen besonders Interesse wecken, führt zu mehr Begeisterung am Spiel und am Inhalt.

Ein weiterer Transfer ist durch Anpassung des Spielkontextes denkbar; indem von einem realen Spiel auf ein Online-Spiel umgestellt wird. Dabei sollte darauf geachtet werden auf die verschiedenen Zielgruppen und Altersgruppen einzugehen. Beispielsweise könnte für berufserfah-

rene Personen stärker das fachliche Know-How herausgearbeitet werden, während als Spiel für Jugendliche eher die bildliche Verarbeitung mit Witz verankert werden sollte. Im Großen und Ganzen gibt es zahlreiche Transfermöglichkeiten. SpielleiterInnen sollten sich vorhinein über die Durchführung des Spiels Gedanken machen und gegeben falls leichte Änderungen in Form und Aufbau vornehmen.

Quellenverzeichnis/Literatur

Baron, R. (2007). Entrepreneurship: A Process Perspective. In J. R. Baum, M. Frese & R. Baron (Eds.), *The psychology of entrepreneurship* (pp. 19 - 39). Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.

Brandenburgische Technische Universität Cottbus (2010). *ABIChallenge 2010 an der BTU Cottbus: Abiturientenwettbewerb geht in die dritte Rund*. Eingesehen am 23.10.2010 in http://www.tu-cottbus.de/btu/de/service/redaktionssystem/?beitrag_id=80011428

Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 16(2), 13-22.

Josten, M., van Elkan, M., Laux, J., & Thomm, M. (2008). *Gründungsquell Campus (I): Neue akademische Gründungspotenziale in wissensintensiven Dienstleistungen bei Studierenden. Teil I: Ergebnisse der Inmit-Befragung bei Studierenden an 37 deutschen Hochschulen im Rahmen des Forschungsvorhabens FACE - Female Academic Entrepreneurs* (Arbeitspapiere zur Mittelstandsökonomie No. 12). Trier: Inmit - Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V.

Kulicke, M., Stahlecker, T., Lo, V., & Wolf, B. (2006). *EXIST - Existenzgründungen aus Hochschulen. Bericht der wissenschaftlichen Begleitung zum Förderzeitraum 1998 bis 2005 (Kurzfassung)*. Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Kuss, S. (2003). *Wege in die berufliche Selbstständigkeit. Eine empirische Untersuchung der Handlungs- und Entscheidungsprozesse von Akademikerinnen und Akademikern in der Vorgründungsphase*. Kassel: kassel university press GmbH.

Lange, A. (2010). *Zusammenfassende Ergebnisse zum Forschungsprojekt MobI^{UP} – Teilprojekt an der BTU Cottbus, Lehrstuhl ABWL III* (Working Paper No. 9). Cottbus: BTU Cottbus.

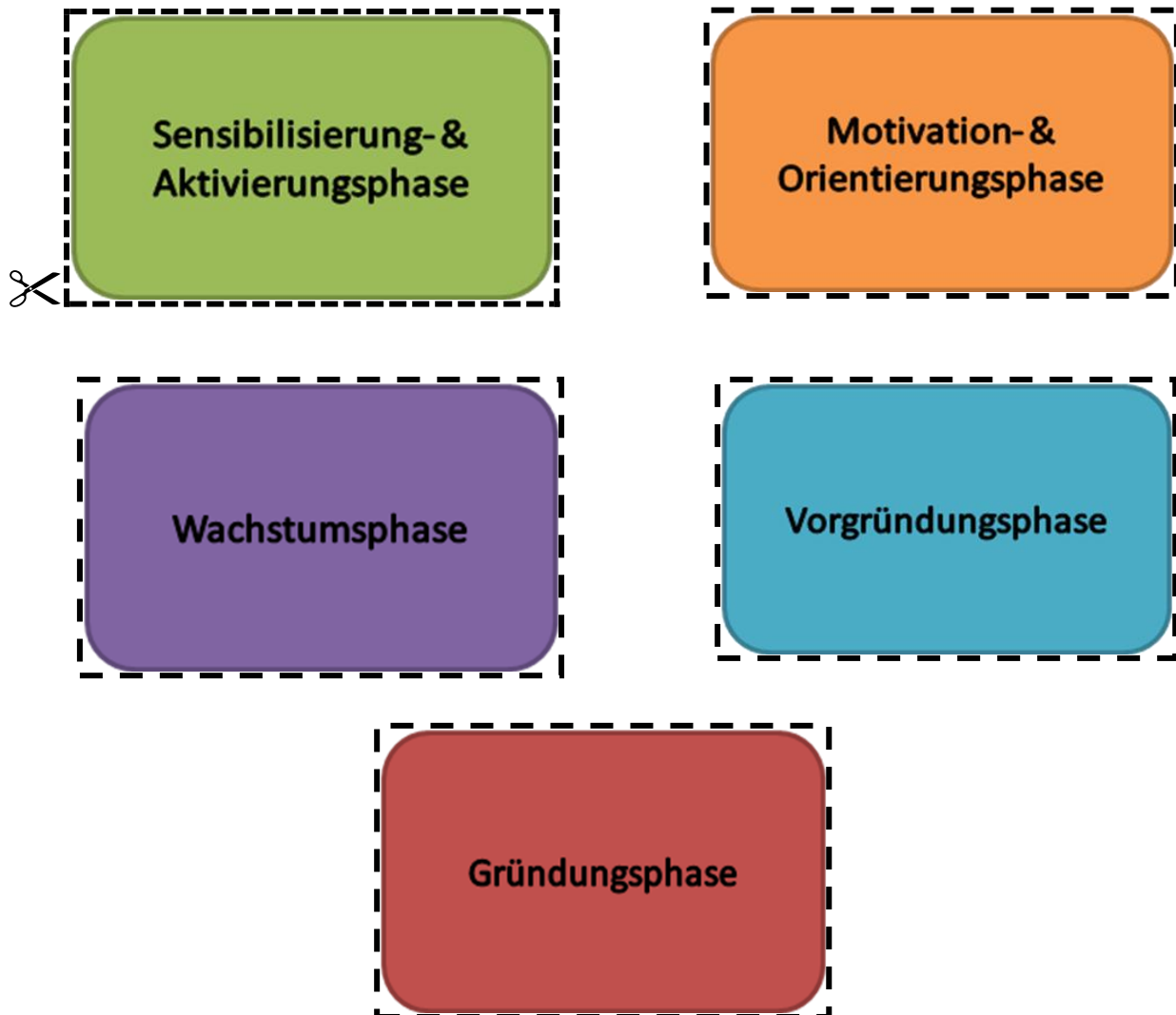
Ministerium für Wirtschaft und Arbeit (2008). *Leitfaden zur Einreichung von Projektvorschlägen: Europäische Strukturfonds Sachsen-Anhalt 2007 – 2013, Richtlinie über die Gewährung von Zuwendungen für Maßnahmen und Einzelprojekten zur Sensibilisierung, Motivierung und Unterstützung von Existenzgründung, Ideenwettbewerb Koordinierungsstelle „Schülerfirmen Sachsen-Anhalt“*.

Eingesehen am 26.10.2010 in http://www.sachsen-anhalt.de/fileadmin/Elementbibliothek/Bibliothek_Politik_und_Verwaltung/Bibliothek_Wirtschaftsministerium/Dokumente_MW/gruenden/Leitfaden_Schuelerfirmen.pdf

Anhang

Anhang 1: Gründungsphasen	22
Anhang 2: Bausteine	23
Anhang 3: Lösung: Gründungsfahrplan	27
Anhang 4: Gründungsideen (Beispiele)	28

Anhang 1: Gründungsphasen



Anhang 2: Bausteine

Sensibilisierungs- und Aktivierungsphase



Ideenwerkstatt

Karriereplanung

Motivations- und Orientierungsphase



Geschäftsidee

Produkte &
Dienstleistungen

Zielgruppe

Alleinstellungsmerkmal

Kundennutzen

Marktanalyse

Wettbewerber

Vorgründung



Finanzierbarkeit der Idee

Privatentnahmen

Tragfähigkeit der Idee

1 x 1 Rechnungswesen

Versicherungsform/
Rechtsform

1 x 1 Steuern

Sicherheiten/ Bürgschaften

Marketing- Mix



Gründung



Büroorganisation

Anmeldung &
Genehmigung

Geschäftskonto

Eröffnungsfeier

Wachstum



Kundenbindung

Marken- (aufbau)

Qualitätsmanagement

Netzwerke/
Stammtische nutzen

Anhang 3: Lösung: Gründungsfahrplan

1. Aktivierung & Sensibilisierung (2)

1. Ideenwerkstatt
 2. Karriereplanung
-

2. Motivation & Orientierung (7)

1. Geschäftsidee
 2. Produkte & Dienstleistungen
 3. Zielgruppe
 4. Alleinstellungsmerkmal (USP)
 5. Kundennutzen
 6. Marktanalyse
 7. Wettbewerber
-

3. Vorgründung (15)

1. Finanzierbarkeit der Idee
 2. Tragfähigkeit der Idee
 3. 1 x 1 Rechnungswesen/Jahresfolgerechnungen
 4. 1 x 1 der Steuern
 5. Versicherungen/Rechtsformen
 6. Sicherheiten/Bürgschaften/Bankgespräche
 7. Vertriebsstrategie/Kundenakquise
 8. Recht & Verträge
 9. Patente, Marken- und Namensschutz
 10. Organisation (Organigramm, Personal)
 11. Zulieferer/Kooperationspartner
 12. Corporate Identity
 13. Standort
-

4. Gründung (4)

1. Büroorganisation
 2. Anmeldung & Genehmigung
 3. Geschäftskonto
 4. Eröffnungsfeier
-

5. Wachsen (4)

1. Kundenbindung
2. Marken-(aufbau)
3. Qualitätsmanagement
4. Netzwerke/Stammtische nutzen

Anhang 4: Gründungsideen (Beispiele)

Ideengenieurung bei der „AbiChallenge“ (Juni 2009)

- Ferienarbeitsvermittlung,
- Stadt- und Fremdenführer,
- Schul- und Berufsberatung für Interessenten,
- Kontaktvermittlung zwischen Schülern und Firmen,
- Schüler-Ingenieur-Akademie,
- Anbieten von Workshops und Kurse zu Themen wie z.B. "Kochen", "Knigge", "Technik", "Rhetorik",
- Catering- und Eventmanagement,
- Nachhilfe-Unterricht,
- Schulsport,
- Schülerfahrdienste (Transport, Kurier, Rikscha),
- Instandhaltung- und Reinigungsdienst,
- Garten- und Landschaftsgestaltung,
- Schülerzeitung,
- Schülerradio,
- Musikunterricht von Schülern für Schüler sowie Konzerte,
- Schulbedarf von Schülern für Schüler,
- Babysitting und Geschwisterkita,
- Schülerzirkus und -theater,
- Kosmetikbehandlungen von Schülern für Schüler,
- Behinderten- und Seniorenhilfe,
- Fahrradwerkstatt,
- Tierbetreuung,
- Bedrucken von T-Shirts
- Pausenversorgung
- Webdesign
- Erstellen von Homepages