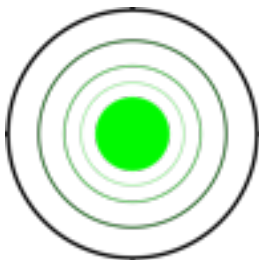


business@school 2009/2010

APS: Amok Prevention Systems GmbH



Phase III: Entwicklung einer Geschäftsidee
und Erstellung eines Geschäftsplans

Protokoll der Arbeiten
von Jannis Andrija Schnitzer

Beginn von Phase III	2
<i>Motivation</i>	2
<i>Findung der Geschäftsidee</i>	2
<i>Erstes Beratertreffen, Zeitplanung und Aufgabenverteilung</i>	3
Weiterer Ablauf	3
<i>Bewerbung auf das Patentstipendium</i>	3
<i>Marktanalyse und »Umfrage«</i>	4
<i>Erstellung des Geschäftsplanes</i>	5
<i>Bankkredit</i>	5
<i>Präsentation von Idee und Geschäftsplan</i>	5
Probepäsentationen und letzte Arbeiten	6
1. Probepäsentation, 7. 5. 2010	6
2. Probepäsentation, 10. 5. 2010	6
3. Probepäsentation, 11. 5. 2010	6
Die Präsentation und ein Rückblick	6
<i>Verlauf der Präsentation</i>	6
<i>Kritik der Jury</i>	7
Kritik...	8
...an den Beratern	8
...an den Lehrern	8
...an der Jury	9
...an Mitschülern	9
<i>Selbstkritik</i>	10
Rückblick	11

Beginn von Phase III

Nachdem wir in den vorigen Phasen bereits bestehende Unternehmen analysiert hatten, war die Reihe nun an uns, selbst eine Geschäftsidee zu entwickeln und dazu einen Geschäftsplan zu schreiben, der schließlich vor der business@school-Jury präsentiert werden sollte.

Motivation

Da wir in den ersten beiden Phasen jedes Mal nur knapp verloren hatten, waren wir dieses Mal noch entschlossener als sonst, auf jeden Fall den ersten Platz zu erreichen und damit zum Regionalentscheid in Gaggenau fahren zu dürfen. Bei der Entwicklung der Geschäftsidee war unsere kollektive Kreativität gefragt, und der Geschäftsplan forderte unsere betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, die wir in den ersten beiden Phasen erlangt hatten, heraus.

Findung der Geschäftsidee

Bei der Kick-Off-Präsentation erklärte Philipp Mayer nochmals kurz die Ziele in der dritten Phase und hob dabei besonders hervor, welche Arten von Geschäftsideen es gab und dass das Hauptaugenmerk bei der Findung derselben erstens auf ihrem Wert für den Kunden und zweitens auf ihrer Umsetzbarkeit liegen solle – eine Idee müsse ein Problem lösen oder ein Bedürfnis stillen; sie müsse außerdem technisch und finanziell realisierbar sein.

Auch in der zweiten Phase waren wir am Ende von permanentem Zeitdruck beherrscht, weshalb wir in Phase III noch früher und effizienter arbeiten wollten. Wir besprachen also schon beim Essen nach der zweiten Phase mögliche Geschäftsideen – hatten auch schon eine ansehnliche Kollektion von Möglichkeiten zur Verfügung – und betrachteten sie nach den oben angesprochenen Gesichtspunkten. Unter ihnen waren beispielsweise ein stufenlos regelbares Getriebe oder ein Duschabzieher, der eine Ecke haben sollte, um Streifen zu vermeiden. Ebenfalls war auch schon der Vorläufer unserer endgültigen Geschäftsidee dabei: Ein System, das bei Amokläufen eine Verbindung »zwischen den einzelnen Zimmern und den Rettungskräften« herstellen sollte – so hieß es im ursprünglichen Vorschlag. Die Idee stammte von Jan, der schon bei der im Wirtschaftsunterricht gestellten Hausaufgabe, sich eine Geschäftsidee auszudenken, in eine Schule schuss sichere Türen einbauen wollte.

Zunächst war ein Teil der Gruppe allerdings von einer anderen Idee begeistert: Einem Bremsfallschirm für Hubschrauber, der beim Absturz ein langsames Gleiten zum Boden ermöglichen sollte. Der zweite Teil der Gruppe schaffte es aber, den ersten zu überzeugen, dass die Idee nicht realistisch sei: schließlich Sorge der Rotor selbst schon dafür, der Schwerkraft ein wenig entgegenzuwirken. Wir entschieden uns also bald für die Idee des Amoklauf-Sicherheitssystems.

Anfang März begannen wir mit der genaueren Planung der Idee. Was zunächst nur als eine einfache Alarmierung mit Sprechanlage gedacht war, entwickelte sich schnell zu einem umfangreichen System, weshalb wir uns entschieden, mit einzelnen Sicherheitsmodulen eine breitere Produktpalette anzubieten. Gerade diese modularisierte Kombination vieler Maßnahmen sollte unser Alleinstellungsmerkmal werden. Wir stellten die Idee bald darauf auch Herrn Kriebel vor, der als Schulleiter zur Zielgruppe gehörte – er zeigte sich sofort begeistert.

Erstes Beratertreffen, Zeitplanung und Aufgabenverteilung

Das erste Beratertreffen fand Mitte März statt – zu einem Zeitpunkt, zu dem die meisten Gruppen sich noch nicht einmal für eine Geschäftsidee entschieden hatten. Wir konnten zumindest das und auch schon Ansätze einer Marktanalyse aufweisen. Das Gespräch mit Herrn Mayer enthielt für uns wenig Anregungen – Mayer betonte stark, dass wir versuchen sollten, eine etablierte Firma (Telecom Behne, die wir als Hauptkonkurrent sahen, war im Gespräch) als Kooperationspartner zu finden.

Schon vorher hatten wir einen vorläufigen Zeitplan geschrieben, sofort danach legten wir ihn endgültig fest. Hier wurden die vielen Aufgaben, die in der dritten Phase zu erledigen waren, verteilt. Auch wurden für alle Arbeitsaufträge Zeitfristen festgelegt, die uns vor der Präsentation sogar noch eine Woche Freiraum ließen. Jedoch sollte die Motivation im Laufe der Phase wieder erschaffen, sodass nicht alle Fristen eingehalten werden konnten.

Weiterer Ablauf

Bewerbung auf das Patentstipendium

Die Boston Consulting Group bietet den business@school-Teilnehmern an, ihre Geschäftsideen zur Prüfung durch einen Patentanwalt einzuschicken und eventuell ein Patentstipendium für diese Ideen zu genehmigen. Diese Möglichkeit nahmen wir wahr und reich-

ten einen Patentantrag für unser Sicherheitssystem ein. Als einzige der Gruppen kamen wir in die engere Auswahl und unser Antrag wurde tatsächlich von einem Juristen überprüft. Leider wurde er nicht angenommen – wir hatten allerdings auch nicht ernsthaft damit gerechnet, weil unser Sicherheitssystem lediglich eine Kombination verschiedener existenter Techniken und keine komplett neue Idee darstellt.

Marktanalyse und »Umfrage«

Zunächst führten wir eine Recherche durch, um herauszufinden, ob es bereits Unternehmen gab, die uns Konkurrenz bieten könnten. Keine der etablierten Sicherheitsfirmen jedoch bot ein System an, das so umfangreich und wirksam wie unseres war. Als Hauptkonkurrenten sahen wir die schon oben genannte Telecom Behnke, die einen Amok-Alarmknopf mit Sprechanlage anbot.

Wir setzten ein Schreiben und eine Präsentationsmappe auf, die wir dann über Tobias' Kontakte an den hiesigen Bundestagsabgeordneten und über ihn an das Innenministerium sandten. Mit dem Ministerium stehen wir inzwischen in Kommunikation über die Idee – leider antwortete man uns nicht schnell genug, um eine Stellungnahme in die Präsentation einbauen zu können. Ebenfalls wandten wir uns an die Kriminalpolizei Mannheim, wo wir einen Gesprächstermin mit dem dortigen Amokbeauftragten bekamen. Zunächst stand dieser unserer Idee kritisch gegenüber, schließlich, nach ausführlicher Erklärung, war er aber von ihrem Nutzen überzeugt. Eine Stellungnahme seinerseits floss auch in unsere Präsentation ein.

Außerdem fragten wir bei der Gemeinde Hockenheim an, wo wir einen Gesprächstermin mit Oberbürgermeister Gummer vereinbarten. Dieser musste später nochmals verschoben werden; der Ersatztermin lag einen Tag vor der Präsentation. Glücklicherweise konnten wir Herrn Kriebel die Erlaubnis entringen, den Abgabetermin für die Präsentation auf nach das Gespräch zu verschieben. Leider konnte Dieter Gummer das Gespräch zuletzt wegen unvorhergesehener Ereignisse auch nicht wahrnehmen, weshalb wir dann mit Bürgermeister Werner Zimmermann und Stadtbaumeister Wilhelm Stulken sprachen. Auch von ihnen konnten wir positive Stellungnahmen in der Präsentation einbringen.

Wir nahmen weiterhin Kontakt zu verschiedenen anderen Schulleitern auf, unter Anderem von Schulen in St. Leon und Walldorf. Das Privatschulwesen St. Leon hatte bereits Sicherheitseinrichtungen, ebenso wie das Walldorfer Gymnasium. In letzterem zeigte man sich

aber trotzdem von der Möglichkeit begeistert, das APS zusätzlich zu vorhandenen Maßnahmen einzurichten.

Erstellung des Geschäftsplanes

Den Zeitplan hatten wir zwar – wie bereits erwähnt – schon früh fertiggestellt, daran gehalten haben wir uns leider wieder nicht. Ende April erreichte uns eine E-Mail von den BCG-Beratern, dass der Geschäftsplan am Folgetag abzugeben sei. So machten wir uns also an die Arbeit. Jan und ich verteilten Aufgaben und schrieben selbst auch Texte – zu Strategie, Markt und Unternehmensstruktur hatten wir uns schon die ganze Zeit Gedanken gemacht, die wir nur noch niederschreiben mussten. Vor allem tätigten wir auch Berechnungen, wie viel die Installation eines Systems uns kosten würde und zu welchem Preis wir es verkaufen mussten, um sämtliche anderen Kosten zu decken. Ich besuchte nachmittags Jan, und wir recherchierten Bauteile und tätigten ungefähre Preisabschätzungen – die sich allerdings nun, nach der Präsentation, als viel zu gering, zu naiv herausstellten. Wir stellten darauf aufbauend Gewinn- und Verlustrechnungen für verschiedene Szenarien auf, legten die Personalstruktur fest und berechneten die Liquidität des Unternehmens.

Bankkredit

Mit dem fertigen Geschäftsplan begaben wir uns zum vereinbarten Gespräch mit dem Berater für Unternehmenskunden der Volksbank in Hockenheim und sprachen mit ihm über unsere Finanzierungsvorstellungen. In dem Gespräch nahmen wir einige gute Anregungen für die Präsentation mit und erhielten auch eine vorläufige Bestätigung für einen KfW-StartGeld-Kredit und einen Betriebsmittelkredit. Später suchten wir mit den selben Kreditgesuchen auch noch die Sparkasse und die Deutsche Bank auf, die uns beide auch eine Bestätigung zukommen ließen.

Präsentation von Idee und Geschäftsplan

An einem Wochenende traf ich mich mit Jan und wir legten das Grundgerüst für die Präsentation. Wir begannen mit einem emotionalisierenden Teil, der auf die vielen Opfer bei vergangenen Amokläufen hinwies, um dann unser Sicherheitssystem als Schutz anzupreisen. Es verblieb noch ungefähr eine Woche bis zur Abgabe der Präsentation, weshalb wir uns – wie schon in den vorherigen Phasen – nochmals unter enormem Zeitdruck sahen. Wir schafften es dennoch, eine stimmige Gliederung der im Geschäftsplan dargestellten Themen zu erstellen und sie auch visuell einigermaßen gut zu vermitteln.

Probepäsentationen und letzte Arbeiten

1. Probepäsentation, 7. 5. 2010

An diesem Tag führten wir eigentlich keine Präsentationsprobe durch, sondern sprachen lediglich mit Frau Kaiser unseren Vortrag durch und ließen uns Anregungen und Kritik zur Optik und Aufmachung geben. Übers Wochenende führten wir dann nochmals letzte Korrekturarbeiten durch, um am Folgemontag wirklich präsentieren zu können.

2. Probepäsentation, 10. 5. 2010

Zum Termin der zweiten Probepäsentation konnte ich wegen Fahrplanänderungen der Deutschen Bahn leider erst verspätet erscheinen. Als ich ankam, war die Probe bereits im Gange, ich konnte einsteigen und meine zugewiesenen Folien präsentieren. Von Herrn Zeitl erhielten wir noch einige Tipps und Anregungen, vor allem – wie auch die letzten Male – die Kritik, unser Vortragsstil sei nicht lebhaft genug. Er regte auch an, ein Modell unseres Alarmknopfes auszudrucken und im Vortragsraum anzukleben, um wenigstens so etwas ähnliches wie einen Prototypen zeigen zu können.

3. Probepäsentation, 11. 5. 2010

Die dritte Probepäsentation verlief nicht so wie erwartet – Frau Kaiser kam zuerst zu spät, weshalb wir schon einmal anfangen, selbst zu üben. Früher gehen musste sie außerdem, weshalb wir nur sehr wenig Anregungen und Kritik mitnehmen konnten. Hier wäre aber noch Einiges an Verbesserungspotential vorstellbar gewesen.

Die Präsentation und ein Rückblick

Verlauf der Präsentation

Da es mit dem Sieg in dieser Phase um das Weiterkommen zum Regionalwettbewerb in Gaggenau ging, mussten alle Gruppen von der selben Jury bewertet werden. Also mussten auch alle hintereinander präsentieren. Wir waren die dritte von sechs Gruppen, die vortrugen. Die Präsentation an sich verlief ohne größere Zwischenfälle, doch waren wir alle sehr nervös und konnten bei weitem nicht so selbstsicher auftreten, wie es wünschenswert gewesen wäre. Die Fragerunde dagegen kann als Erfolg verzeichnet werden – dachten wir zwar, dass viele Fragen recht kritisch waren, lobte die Jury doch am Ende unsere guten Antworten und die Tatsache, dass wir überhaupt auf alle Fragen antworten konnten.

Trotz des nicht hundertprozentig guten Verlaufs der Präsentation – wir schätzten unser Auftreten in dieser Phase selbst sogar als schlechter ein als in Phase II – zeichnete uns die Jury am Ende doch mit dem ersten Platz aus, was bedeutet, dass wir nun zum Regionalentscheid nach Gaggenau fahren werden. Nachdem wir die Vorträge anderer Gruppen gesehen hatten, hatten wir ernsthaft daran gezweifelt, dass es für uns auch nur für den zweiten Platz reichen würde – umso mehr freute uns der Sieg, natürlich auch unter dem Gesichtspunkt, dass wir in Phase II unverdientermaßen nur den zweiten Platz belegt hatten.

Kritik der Jury

Die Jury hob – wie schon erwähnt – vor allem die Fragerunde positiv hervor. Hier hatten wir auf jede Frage vernünftig und klar antworten können, was bei den anderen Gruppen teilweise nicht der Fall war. Ebenfalls fanden die Juroren, dass wir es geschafft hätten, das komplexe Thema der Sicherheit bei Amokläufen gut abzuhandeln und eine durchdachte Lösung als Geschäftsidee vorstellen zu können. Unser Fleiß wurde auch wertgeschätzt – wir waren laut Aussagen der beiden Juroren Steck und Gelb, die uns Feedback gaben, die Gruppe mit den umfangreichsten und stimmigsten Backup-Folien. Auch den Inhalt der Präsentation lobten sie als klar strukturiert und meinten, wir haben fast alle wichtigen Aspekte im Vortrag abgearbeitet. Besonders von der Jury gelobt wurden die Zitate, die wir in die Präsentation hatten einfließen lassen – sie zeigten eindrucksvoll und beweisbarer als jede Umfrage, dass die Menschen unsere Idee für gut hielten und dahinter standen.

Negativ aufgefallen ist hingegen vor allem unsere Vortragsweise – den Juroren fehlte der Blickkontakt, und wie schon erwähnt, waren wir nicht selbstsicher genug. Der Hauptkritikpunkt jedoch griff das Finanzielle an: Der von uns vorgeschlagene Preis von 60.000 € für ein Sicherheitssystem sei viel zu niedrig, Herr Steck bezeichnete unsere Kostenannahmen als naiv und blauäugig. Herr Gelb, selbst im Gemeinderat der Stadt Hockenheim tätig, meinte, es ginge in unserem Fall weniger um den Preis, da wir uns nicht auf dem freien Markt bewegten, und dass Menschenleben an sich ohnehin unbezahlbar seien. Es wurde angeregt, bis zum Regionalentscheid sämtliche Kalkulationen nochmals kritisch zu hinterfragen und jede Zahl nachweisen zu können – was wir auch tun werden. Eine Anekdote am Rande: während bei den anderen Gruppen die Marketingkosten meist viel zu niedrig geschätzt wurden, hatten wir hier laut der Jury viel zu hoch kalkuliert – ge-

nau aus dem Grund, nicht wegen unrealistischermaßen zu niedriger Marketingkosten zu verlieren, waren wir hier absichtlich von fast unrealistisch teurem Marketing ausgegangen.

Ein weiterer wichtiger Punkt, den wir in der Präsentation nicht gut genug darstellen konnten, war die Dauer von Entscheidungsprozessen in Kommunen – hier war auch nochmals genauere Recherche gefragt, durch wie viele Ausschüsse ein Vorschlag wie unser Sicherheitssystem gehen müsse, bis er an Schulen in einer Gemeinde umgesetzt werden könne. Vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt gesehen ist dies natürlich sehr wichtig, weil die Zahlungseingänge natürlich unsere Liquidität bestimmen.

Ferner sprachen wir mit den beiden Juroren und Philipp Mayer noch über weitere Verbesserungen, die wir bis zum Regionalentscheid noch an unserer Präsentation vornehmen wollen.

Kritik...

...an den Beratern

In dieser Phase fand ein Beratertreffen statt, ebenfalls ein Gespräch mit dem Berater für Unternehmenskunden der Volksbank. Aus beiden haben wir Anregungen mitgenommen, vor allem das Gespräch bei der Volksbank war sehr bereichernd. Hier knüpften wir Kontakt zu besagtem Volksbank-Mitarbeiter, auf dessen finanzielle Beratung wir auch später nochmals zurückgriffen und die wir eventuell auch noch weiter in Anspruch nehmen wollen – wie natürlich auch die Hilfe der BCG-Berater, die uns jetzt, vor dem Regionalentscheid, sicher auch zum Positiven gereichen wird.

...an den Lehrern

Wie in den Phasen davor waren Frau Kaiser, Herr Kriebel und Herr Zeitz auch in Phase III sehr engagiert in der Organisation des Projektes. Generell liefen Kommunikation und Terminabsprache etwas besser – bemerkenswert ist vor allem, dass wir für die business@school-Folgejahre zusammen mit Herrn Zeitz festgehalten haben, dass die »Kommunikationspolitik« nicht noch einmal so stattfinden solle wie dieses Jahr – was beim im nächsten Jahr teilnehmenden Doppeljahrgang auch nur zu befürworten ist. Doch auch in Phase III lief nicht alles vollkommen reibungslos – vor allem der Termin zur Abgabe des Businessplans, der uns einen Tag vor der Deadline offiziell mitgeteilt wurde, ist hier anzuführen. Auch die Probepräsentationen mit Frau Kaiser liefen nicht ganz problemfrei, da

Frau Kaiser wohl auch noch andere Termine wahrnehmen musste und daher nicht so viel Zeit für uns übrig hatte.

...an der Jury

Während der Fragerunde dachten wir noch, die Jury bohre ganz gezielt in die Bereiche, wo sie merkte, wir könnten nicht souverän genug antworten. Doch dieser Eindruck erwies sich als falsch, die Juroren waren – wie beschrieben – sehr erfreut über den Verlauf der Fragerunde. Wir begrüßten natürlich die Entscheidung, uns auf dem ersten Platz zu positionieren. Auch in der Feedback-Runde nach der Preisverleihung haben die Juroren sich viel Zeit genommen, um uns zu helfen, die an unserem Vortrag feststellbaren Kritikpunkte auszuräumen, damit wir beim Regionalentscheid bestehen können. Herr Gelb, der uns als Gemeinderat ein wertvoller Berater sein wird, bot uns an, seine Hilfe in den Wochen vor der Regionalpräsentation in Gaggenau in Anspruch zu nehmen. Für dieses Angebot sind wir ihm sehr dankbar.

...an Mitschülern

Anfangs war der Zusammenhalt in unserem Team sehr hoch, jeder war motiviert, nach dem Verlust des Sieges in Phase II noch einmal alles zu geben, damit wir uns am Ende der dritten Phase Sieger nennen dürften. Die Geschäftsidee war bald gefunden und formuliert. Doch im Laufe der Zeit sank die Teammoral, wir wurden uns zu selbstsicher – dabei waren nicht einmal alle auf dem selben Informationsstand, was die Geschäftsidee anbelangte. Zwar leisteten wir einiges an Öffentlichkeitsarbeit, doch der Rest des Zeitplanes wurde von fast niemandem eingehalten – was wahrscheinlich auch daran lag, dass mitten in Phase III die Portfolio-Präsentationen zweier Deutschkurse und einige Klausuren lagen. Dennoch sollte auf jeden Fall von allem der neue Zeitplan bis zum Regionalentscheid pünktlichst eingehalten werden – denn wie wir nun gesehen hatten, als die eigentliche Arbeit wieder einmal erst drei Wochen vor der Präsentation begann, kommt es hier häufig zu übereilten Ergebnissen und viel zu schlechter Vorbereitung.

Zu bemerken ist auch, dass es in unserem Team oftmals schwierig war, Aufgaben zu verteilen. Jan und ich als Verantwortliche für die Präsentation mussten oft die anderen Gruppenmitglieder mehrmals auffordern, Beiträge zu leisten, die dann unseren Qualitätsansprüchen bei weitem nicht genügten und nochmals aufwändig überarbeitet werden mussten. Gegen Ende kam es zu Differenzen mit einem Gruppenmitglied, dem vorgehalten

wurde, zu wenig gearbeitet und nicht einmal die Geschäftsidee richtig verstanden zu haben – er habe sich während der ganzen Phase nicht genügend informiert. Tatsächlich war er auch der Überzeugung, wir besäßen nicht einmal einen Zeitplan, woraus wir schließen, dass die Kommunikationskanäle bis zu ihm versagt haben.

Vor dem Regionalentscheid werden wir im Team noch ein ausführliches Gespräch durchführen – es besteht beim Regionalentscheid kein Zwang zur Teilnahme mehr, und wenn Gruppenmitglieder sich durch die viele Arbeit zusätzlich zu entscheidenden Klausuren und GFS-Vorträgen überfordert sehen, ist es ihnen natürlich freigestellt, nicht mehr mitzuarbeiten. Ich persönlich werde aber auf jeden Fall nach Gaggenau fahren und bin entschlossen, auch dort den Sieg zu erringen.

Selbstkritik

Während der dritten Phase habe ich zusammen mit Jan die Arbeit an Geschäftsidee, Geschäftsplan und Präsentation weitgehend koordiniert. In den Phasen, in denen eine Einhaltung des Zeitplanes kaum gegeben war, muss ich von mir sagen, dass ich zwar meine Fristen eingehalten oder zumindest unter Absprache verschoben – aber die Erledigung der anderen Aufgaben nicht genau genug kontrolliert habe. Damit hätte ich eventuell die schließlich auftretende Zeitnot verhindern können. Ich denke jedoch, dass ich vor allem gegen Ende der Arbeitsphase sehr viel gute Arbeit geleistet habe und ein wichtiger Bestandteil der Gruppe war. Teilweise jedoch – so wurde Jan und mir von den anderen Gruppenmitgliedern zugetragen – haben er und ich uns selbst zu viel Arbeit aufgehalst, die wir besser und unter genauerer Berücksichtigung der einzelnen Qualifikationen auf die Gruppe verteilen hätten sollen. Es wurde an uns auch kritisiert, dass wir viel die Geschäftsidee betreffende Information nicht klar genug kommuniziert hätten. Dies kann daran liegen, dass uns als Hauptentwickler der Idee viele Aspekte ohnehin klar waren und wir sie deshalb nicht explizit genug beziehungsweise in einer nur für uns verständlichen Form niedergeschrieben haben. Wir werden versuchen, dieser Kritik in der verbleibenden Zeit bis zum Regionalentscheid und auch darüber hinaus in der weiteren schulischen Zusammenarbeit zu begegnen.

Rückblick

Mit der dritten Phase ist nun der Seminarkurs business@school beinahe abgeschlossen – schulischerseits kommen nun nur noch die Kolloquien auf uns zu. Der Kurs war für mich ein großer Gewinn, ich bereue die Entscheidung, ihn gewählt zu haben, keineswegs. Währenddessen habe ich sehr umfassende Kenntnisse der Betriebswirtschaft erlangt und erkennen können, wie weit dieses Feld ist und wie viel ich hier noch dazulernen kann. Die Arbeiten haben – zusätzlich zum Wirtschaftsunterricht – in mir die Erkenntnis geweckt, dass die Selbstständigkeit für mich einer »normalen« Berufslaufbahn eventuell vorzuziehen ist; ich glaube, meine Qualifikationen und vor allem mein Ehrgeiz können einen guten Unternehmer abgeben. Auch konnte ich während des Kurses vieles lernen, was über die klassische Betriebswirtschaft hinausgeht – auch soziale Kompetenzen und Eigenständigkeit wurden in den Vordergrund gestellt, wodurch ich mich in diesen Bereichen auch weiterbilden konnte. Ebenso verhält es sich mit Rhetorik und Vortragskunst – während ich bei Vorträgen zu wissenschaftlichen Themen (beispielsweise im Rahmen des Hector-Seminars oder bei GFS in naturwissenschaftlichen Fächern) immer sehr positive Kritik zu meiner Vortragsweise erhalten hatte, kann ich mich im Rahmen der Präsentation von wirtschaftlichen Themen noch um Einiges verbessern.

Mag business@school von schulischer Seite abgeschlossen sein – vorbei ist es für mich noch lange nicht. Mit dem Sieg haben wir unser – oder zumindest mein – Ziel erreicht, am Regionalentscheid teilnehmen zu dürfen. Der Gewinn und die ausführliche Kritik der Jury haben mich motiviert, meine Kraft nochmals in die weitere Verbesserung unseres Geschäftsplanes und Vortrages zu investieren, um den Sieg auch auf regionaler Ebene – und vielleicht sogar auf Bundesebene – davontragen zu können. Es wäre für mich persönlich, wahrscheinlich ebenfalls für meine Gruppenmitglieder und wohl auch für Gymnasium und Stadt sicher eine große Auszeichnung, einen Bundessieg bei business@school davontragen zu können – und ich bin sicher, dass wir, wenn wir als Team unser Bestes geben, dieses Ziel auch erreichen können.