

## *CYCLES*

# **KINDER- UND JUGENDBERATUNG ZUM THEMA FINANZBILDUNG UND UNTERNEHMERTUM**



### ***IO4 – Leitlinien Module 4: Entrepreneurship***

***Done by Gerhard Lechner, Sabrina Rinder***

***15. März 2019***

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*



## Inhaltsverzeichnis

MODULE 4: Entrepreneurship.....	4
Allgemeine Beschreibung des Modules.....	4
1. EINFÜHRUNG .....	4
Einführendes Spiel: Die Brücke (15 minuten) .....	5
VERWENDETES MATERIAL .....	5
Benötigte Materialien .....	5
Instruktionen für die Vorbereitung .....	5
2. WAS IST EIN UNTERNEHMER?.....	6
BRAINSTORM: EIN UNTERNEHMER IST... (5-10 MINUTEN).....	6
Ziele.....	6
Benötigtes Material .....	6
Instruktionen .....	7
3. EIN GESCHÄFTSMODELL UND EINEN GESCHÄFTSPLAN AUFBAUEN.....	7
VERWENDETES MATERIAL .....	7
Benötigtes Material .....	7
Format.....	7
Instruktionen .....	8
VERWENDETES MATERIAL .....	9
Instruktionen .....	9
4. FINANZIERUNG VON ENTREPRENEURSHIP .....	10
BRAINSTORM: ES WIRD ÜBER FINANZIERUNGSKRITERIEN ENTSCHIEDEN... (5-10 MINUTEN) .....	10
Instruktionen .....	10
5. AUFBAUEN UND ERHALTEN VON EINEM STARKEN NETZWERK.....	10
VERWENDETES MATERIAL .....	10
Benötigtes Material .....	10
Instruktionen .....	10
Benötigtes Material .....	11
Instruktionen .....	11
VERWENDETES MATERIAL .....	12
Instruktionen .....	12

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*



6. EIN KLIMA FÜR INNOVATIONEN SCHAFFEN .....	13
Instruktionen .....	13



## Trainer Guidelines (Face to Face Schulung)

### MODULE 4: Entrepreneurship

## Allgemeine Beschreibung des Modules

### Lernziele

CYCPs benötigen grundsätzliches Wissen zum Thema Entrepreneurship und werden in der Lage folgende Fragen zu beantworten:

- Was ist ein Entrepreneur?
- Was ist ein Geschäftsplan?
- Was sind Voraussetzungen um ein Unternehmer (Entrepreneur) zu sein?

Den CYCPs werden die einzelnen Schritte klar werden, wie man ein Geschäft aufbaut.

### **Während dieses Kurses, werden CYCPs folgendes lernen:**

- Markenpolitik
- Netzwerken
- Soziales Entrepreneurship
- Regeln wie man zu einem Kredit kommt
- Innovationen finden
- Geschäftsmodell und Geschäftsplan erstellen

## 1. EINFÜHRUNG

### **Was soll dieses Training bringen?**

Man wird imstande sein mit jungen Erwachsenen oder Jugendlichen zum Thema Entrepreneurship zusammen zu arbeiten.



## **Primäre Ziele**

- Man versteht die wichtigsten Komponenten eines Geschäftsplans
- Man kann bestimmte Arbeitsschritte mit Jugendlichen definieren
- Man kann einen Geschäftsplan ausarbeiten
- Man kann verschiedene Geschäftssituationen diskutieren
- Man findet das richtige Modell für eine Finanzierung
- Evaluierung und Selbst-Evaluierung

## **Methoden**

Während des gesamten Trainings werden die CYCPs auch an verschiedenen Aktivitäten wie zum Beispiel Spiele oder Brainstorming teilnehmen, um gewisse Teile der unternehmerischen Prozesse kennen zu lernen bzw. darüber zu reflektieren. Diese Übungen wurden ausgewählt um bestimmte Inhalte die via E-Learning oder Face to Face präsentiert wurden, zu festigen und um sich ein tieferes Verständnis über die einzelnen Themen anzueignen.

## ***Einführendes Spiel: Die Brücke (15 Minuten)***

### **VEWENDETES MATERIAL**

Nod-A "Makestorming" (Ein Denkspiel, dass in Frankreich erhältlich ist): <https://makestorming.com/>

#### **Benötigte Materialien**

- Einige Zettel oder Druckpapier
- Bänder, Scheren, Klebstoffe
- Stühle (einer pro Team)
- Kugelschreiber oder Füllfeder

#### **Instruktionen für die Vorbereitung**

- Bilden Sie Teams mit 3 oder 4 Personen. Die Herausforderung ist die Folgende: Diese Personen müssen eine Brücke aus Papier bauen, dass die Stühle die 1 Meter voneinander entfernt sind, verbinden. Jedes Team hat dabei nur ein Papier, ein Paar Scheren und einen Klebstoff. Die erbaute Brücke wird mit einer Füllfeder oder einem Kugelschreiber getestet, indem überprüft wird, ob diese einem Kugelschreiber oder einer Füllfeder standhält.
- Man hat 5 Minuten Zeit um sich individuell zu überlegen, wie eine potenzielle Lösung des Problems aussehen könnte. ACHTUNG: Hier bitte noch keine Diskussionen!
- Teilen Sie Ihre Ideen mit Ihrer Gruppe und versuchen Sie mit Ihrem Team bestimmte Modelle zu überprüfen, um letztlich die beste Lösung des Problems zu finden.
- Das erste Team das erfolgreich eine Brücke gebaut hat und dem Gewicht einer Füllfeder standhält hat gewonnen! (maximal 10 Minuten)

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*

### **Bemerkungen für den Trainer:**

Während die Gruppen Ihre Brücken bauen, achten Sie auf die unterschiedlichen Typen innerhalb einer Gruppe; Führer, Denker, Macher die bestimmten Methoden folgen oder die bestimmte Prototypen darstellen. Das könnten interessante Beobachtungen sein, die man bei der Nachbesprechung anspricht. Man könnte auch das Team dazu anregen, unterschiedliche Prototypen oder unterschiedliche Methoden zu verwenden; Man sollte experimentieren!

### **Abschlussbesprechung**

Diskutieren Sie mit Ihren Teilnehmern über die Bedeutung dieser Übung, indem Sie Ihnen zum Beispiel folgende Fragen stellen:

- Warum haben wir mit dieser Übung gestartet?
- Was haben Sie von dieser Übung mitgenommen? Was haben Sie gelernt?
- Wie passt diese Übung zum Thema Entrepreneurship?

Diskutieren Sie mit den Teilnehmer/innen und erklären Sie Ihnen, dass Unternehmer sein, ein Team sport ist! Ein Unternehmen zu gründen bedeutet nicht nur mit anderen zusammen zu arbeiten, sondern auch gemeinsam innovativ zu sein. Kreativität, schnelles Denken, Teamwork und Kommunikation (werden in diesem Spiel angeregt) sind essentiell um ein Unternehmen in Schwung zu bringen und zu erhalten. Ein Unternehmer bzw. eine Unternehmerin muss auch imstande sein unterschiedliche Talente und Persönlichkeiten innerhalb seines Netzwerkes zu finden, die letztlich auch zusammen passen und die günstig für ein "Startup" sind. Am Wichtigsten ist vielleicht, dass Unternehmer auch Fehler machen können (Eine Brücke die nicht hält) und dann imstande sind Ihre Fehler zu analysieren und von ihren Fehlern zu lernen.

## **2. WAS IST EIN UNTERNEHMER?**

### **DIE EIGENSCHAFTEN EINES ENTREPRENEURS (UNTERNEHMER):**

Schauen Sie sich dieses schnelle Einführungsvideo an, wo es um die Eigenschaften eines Unternehmers geht die diesen ausmachen!

### **BRAINSTORM: EIN UNTERNEHMER IST... (5-10 MINUTEN)**

#### **Ziele**

Es soll sichergestellt werden, dass sich die Teilnehmer/innen die Informationen der einführenden Übung gemerkt haben. Sie müssen imstande sein, die wichtigsten Grundlagen des Entrepreneurship wiederzugeben und was man als Unternehmer braucht. Das ist wichtig um den Rest der Trainingsinhalte erfolgreich absolvieren zu können.

#### **Benötigtes Material**

- Weißwandtafel oder Paperboard



## Instruktionen

Nachdem die Folien präsentiert wurden, was ein Unternehmer oder eine Unternehmerin ist, müssen die Teilnehmer/innen nun ihre eigene Gedanken entwickeln, was sie bisher gelernt haben.

Fragen Sie die Teilnehmer/innen:

- Was ist ein Unternehmer?
- Was braucht man und was muss man tun um ein guter Unternehmer zu sein?

Die Teilnehmer/innen können in ganzen Sätzen oder einfach in Stichwörtern antworten. Während sie sich mitteilen, schreiben die Trainer/innen die Stichwörter, die sie bekommen, auf die Weißwandtafel oder auf das Paperboard. Die Trainer/innen sollten dann bestätigen, dass die Teilnehmer/innen auf dem richtigen Weg sind oder eben nicht; Die Teilnehmer/innen sind am richtigen Weg, wenn sie das einführende Konzept und die Definitionen verstanden haben und diese in eigenen Worten erklären können. Der Trainer kann auch Stichwörter festhalten die noch gefestigt oder genauer erklärt werden müssen.

## 3. EIN GESCHÄFTSMODELL UND EINEN GESCHÄFTSPLAN AUFBAUEN

Das Ziel dieses Kapitels ist es, das Geschäftsmodell und den Geschäftsplan einführend zu erläutern, welche die Grundlagen eines Startup sind. Zusätzlich zum allgemeinen Verständnis dieser beiden Dinge, werden die Teilnehmer/innen lernen was die Hauptkomponenten dieser Dokumente sind. Gleichzeitig wird damit begonnen diese wichtigen Werkzeuge für das Entrepreneurship zu entwickeln.

Diese Schritte sind essentiell und notwendig um eine Startup in Schwung zu bringen.

### GRUPPENÜBUNG: ERSTELLEN SIE EIN GESCHÄFTSMODELL (30 MINUTEN)

Nach der Präsentation des "Business Model Canvas", den Komponenten des Geschäftsmodells und dem Beispiel des AirBNB's Geschäftsmodells, müssen die Teilnehmer/innen nun ein Geschäftsmodell für eine Firma machen, die sie bereits gut kennen. Man verwendet eine existierende Firma, die allen bekannt ist. Die Verwendung einer bereits existierenden Firma ist in der vorgegebenen Zeit leichter als ein neues Geschäftsmodell zu entwickeln; normalerweise kann die Erstellung eines Geschäftsmodells mehrere Tage oder Monate dauern. Dieses Dokument (das Geschäftsmodell) wird dann zur Basis für den Geschäftsplan und somit die Basis für das Unternehmen.

## VERWENDETES MATERIAL

### Webseiten

<https://www.alexandercowan.com/business-model-canvas-templates/>

<https://www.innovationtactics.com/business-model-canvas-airbnb/>

[https://medium.com/@sarathkumar\\_66483/nine-components-of-business-model-canvas-cc67607ccb53](https://medium.com/@sarathkumar_66483/nine-components-of-business-model-canvas-cc67607ccb53)

### Benötigtes Material

- Business Model Canvas in mehreren Kopien ausgedruckt (Die Vorlage in PowerPoint) in A3 Format

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*



## Instruktionen

Abhängig von der Größe der Gruppe insgesamt, können sich die Teilnehmer/innen in Zweiergruppen oder größeren Gruppen aufteilen. Jede Gruppe hat 25 Minuten um das Business Model Canvas auszufüllen. Es muss alles ausgefüllt werden (zumindest stichwortartig). Es könnte interessant sein für alle Gruppen am selben Geschäftsmodell der selben Firma zu arbeiten. Damit könnte man Vergleiche anstellen und diese bei der Nachbesprechung diskutieren. Zum Beispiel: Es haben zwei verschiedene Gruppen eine unterschiedliche Wertvorstellung. Man kann diese unterschiedlichen Standpunkte bzw. Wertvorstellungen dann untereinander diskutieren.

Wenn es notwendig ist, dann kann der Trainer/die Trainerin schnell zu den Folien zurückgehen und die 9 Komponenten eines Geschäftsmodelles erklären. Optimal wäre es aber wenn die Teilnehmer/innen sich die Komponenten schon eingeprägt hätten.

1 – Kundensegmente: Wer sind deine Kunden?

2 – Ihr Angebot (Wertvorstellung): Ist Ihr Angebot innovativ? Effizienter? Welche Werte vertritt Ihre Firma? Welche Probleme lösen Sie?

3 - Verteilungskanal: Wie werden die Kunden erreicht?

4 - Kundenbeziehung

5 - Einkommensströme

6 – Wichtige Ressourcen : Menschliche Ressourcen, Finanzielle Ressourcen, Technologische Ressourcen  
...

7 – Wichtige Aktivitäten: Was werden Sie tun?

8 – Wichtige Partner/innen: Wer wird mit Ihnen arbeiten?

9. Kostenstruktur: Welche Kosten gibt es um die Firma zu führen?

## Nachbesprechung

Nach der Fertigstellung des Geschäftsmodelles in Kleingruppen, sollen die Gruppen wieder zusammengeholt werden. Jede Gruppe hat 2 Minuten Zeit, jedes Kapitel an dem Sie gearbeitet haben, zu präsentieren. (Insgesamt 10 Minuten)

Ex: Beginnen Sie mit dem Kundensegment: Gruppe 1 präsentiert, dann Gruppe 2,3 ... Dann Wertvorstellung ... Die Gruppen können die Ähnlichkeiten und Unterschiede diskutieren, wie Sie jeweils das Business Model Canvas ausgefüllt haben.

Um diese Aktivität zu vervollständigen, können die Teilnehmer/innen folgende Fragen beantworten:

- Mit welchen Herausforderungen war man konfrontiert?
- Inhalte die möglicherweise nicht klar waren?
- Was hat man aus dieser Übung gelernt?

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*





- Kann das Business Model Canvas nutzbringend für Sie sein, um Jugendlichen dabei zu helfen eine neue Firma zu gründen? Wäre es angenehm für Sie diese Form von Dokument auszufüllen?

## GRUPPENÜBUNG: WIE MAN CYLS HILFT EINEN GESCHÄFTSPLAN ZU ENTWERFEN (10 MINUTEN)

### VERWENDETES MATERIAL

#### Webseiten

[https://www.princes-trust.org.uk/Document\\_Business-Plan\\_Business-Plan-Template-.doc](https://www.princes-trust.org.uk/Document_Business-Plan_Business-Plan-Template-.doc)

#### Instruktionen

Damit die Teilnehmer/innen verstehen was die Grundlagen eines Geschäftsplans sind und für was man diesen braucht, können sich die Teilnehmer/innen noch ein Video anschauen. Dieses Video soll nochmals die wichtigsten Aspekte des Geschäftsplans wiederholen.

In kleinen Gruppen (2-er oder 3-er Gruppen) wird dann über die folgenden Fragen reflektiert:

- Warum benötigt man einen Geschäftsplan und wie kann dieser verwendet werden?
- Wie kann man CYLs helfen, einen Geschäftsplan aufzubereiten.
- Wen könnten die CYCPs oder die CYLs in ihrer Region kontaktieren um Hilfe bezüglich einem Geschäftsplan zu bekommen.
- ....

Das Ziel dieser Aktivität für die Teilnehmer/innen ist es, den Inhalt eines Geschäftsplanes in Ihren eigenen Worten wiederzugeben bzw. zu diskutieren. Das wird den Teilnehmer/innen helfen dieses komplizierte Dokument den CYLs zu erklären. Die Teilnehmer/innen können dann auch beginnen mit Expert/innen zu diskutieren, wie man CYLs dabei am besten behilflich sein kann. (z.B.: soll man ein Template für sie erstellen? Soll man einen Kontakt mit Unternehmern aus der Region herstellen? ...) Es ist wichtig für die CYCPs einen grundsätzlichen Überblick über die Erstellung eines Geschäftsplanes zu haben, doch beim Aufbau eines Startup könnte ein Kontakt zu Expert/innen bzw. zu Unternehmer/innen aus der Region notwendig sein.

Am Ende des Brainstorming könnte man Ihnen ein Beispiel wie etwa eine Vorlage zeigen, dass den CYCPs und den CYLs helfen könnte. Die CYLs könnten dann auch die folgende Übung durchführen:

[https://www.princes-trust.org.uk/Document\\_Business-Plan\\_Business-Plan-Template-.doc](https://www.princes-trust.org.uk/Document_Business-Plan_Business-Plan-Template-.doc)

#### Nachbesprechung

- Inhalte die vielleicht nicht ganz klar waren?
- Was haben Sie aus dieser Übung gelernt?
- Kann eine Vorlage eines Geschäftsplans hilfreich für die Jugendlichen sein, die ein Unternehmen gründen wollen? Fühlen Sie sich wohl dabei wenn Sie dieses Dokument ausfüllen?



## 4. FINANZIERUNG VON ENTREPRENEURSHIP

### BRAINSTORM: ES WIRD ÜBER FINANZIERUNGSKRITERIEN ENTSCIEDEN... (5-10 MINUTEN)

#### Instruktionen

Bevor man sich um eine Finanzierung umschaute, sollte man sich überlegen was wichtig und möglich für einen ist, um die richtige Art der Finanzierung von den richtigen Leuten zu bekommen:

Zum Beispiel:

- Papierarbeit (War für diese Option viel Papierarbeit notwendig?)
- Erfahrung (Welche Art von Erfahrung haben Sie? Welche brauche ich?)
- Skalierbarkeit (wie weit wird mich diese Finanzierung bringen? Wird sie mir erlauben, dass Geschäft aufzubauen?)
- Digitale Fähigkeiten (welche digitalen Fähigkeiten werden benötigt? Welche digitalen Fähigkeiten habe ich?)
- Finanzielle Ressourcen (Welche Ressourcen brauche ich? Habe ich schon welche?)

Bitte Sie jeden einzelnen Teilnehmer bzw. Teilnehmerin eine Liste mit Ihren eigenen Kriterien zusammenzustellen (auch nach Priorität) und dann diskutieren Sie mit einem Partner der Gruppe. Sie sollten wissen welche Art von Frage Sie stellen müssen, bevor Sie sich um eine Finanzierung umsehen. Zum Beispiel: ist es wichtiger für Sie schnell voran zu kommen? Ist es wichtiger langfristige Sicherheit zu haben? ... Diese Fragen werden Ihnen helfen, die richtigen Kriterien zu finden.

## 5. AUFBAUEN UND ERHALTEN VON EINEM STARKEN NETZWERK

### GRUPPENÜBUNG: KENNEN SIE IHR NETZWERK? (20 MINUTEN)

#### VERWENDETES MATERIAL

Nod-A "Makestorming" (Design Thinking Game erhältlich in Frankreich) : <https://makestorming.com/>

#### Benötigtes Material

- Weißwandtafel oder Filipchart
- Zettel für jede einzelne Gruppe

#### Instruktionen

##### Teil 1: mit der ganzen Gruppe (10 Minuten)

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*



Zeichnen Sie einen Kreis innerhalb eines Kreises auf die Weißwandtafel oder das Flipchart (Beispiel auf Folie 33). Das Startup und der Unternehmer bzw. die Unternehmerin sind innerhalb des inneren Kreises. Das Ziel des ersten Teiles der Übung ist es, herauszufinden welche Akteure sich potenziell außerhalb des Kreises des Startup befinden.

Zusammen sollen die Teilnehmer/innen herausfinden, welche Art von Akteuren sich rund um das Projekt befinden und welchen direkten bzw. indirekten Einfluss diese auf das Startup haben (oder welche direkt oder indirekt durch das Startup beeinflusst werden). Der Trainer bzw. die Trainerin füllt den Kreis gemäß der Ideen der Teilnehmer/innen aus. Zum Beispiel: Im inneren Kreis befindet sich das Gründerzentrum für Startups, das diesen bei der Gründung behilflich ist. Oder die Kunden oder andere Unternehmer ... Im äußeren Kreis findet man große Firmen innerhalb der Industrie oder des jeweiligen Sektors. Aufgrund des bisher bearbeiteten Materials zu diesem Thema sollten die Teilnehmer/innen nun imstande sein, verschiedene Typen von Menschen zu finden, die in diesem Netzwerk sind.

Wenn Sie potenzielle Akteure in diesem Netzwerk gefunden haben, dann ...

#### Teil 2: in 2-er oder 3-er Gruppen (10 Minuten)

Jede Gruppe arbeitet an einem Profil für einen oder mehrere Akteure, die zuvor identifiziert wurden (abhängig von der Größe der Gruppe und den Ergebnissen von Teil 1). Nun sollten für jeden Akteur folgende Fragen beantwortet werden:

- Wer? (z.B.: andere Unternehmer, Ein Team des Gründerzentrums, Freunde und Familie...)
- Warum sind diese in Ihrem Netzwerk? Warum bittet man diese? (z.B.: für eine Finanzierung, für Verträge, für Informationen...)
- Wie beeinflusst das Ihr Startup? (z.B.: Erhöht den Kundenstock, erhöht die Kommunikation in Ihrer Firma ...)
- Welche Handlungen könnten zusammen gemacht werden? (z.B.: Vertrag für den Kauf von Produkten vom Lieferanten, Partnerschaft ...)

Jede einzelne Gruppe hat 10 Minuten um diese Fragen zu beantworten und die Antworten aufzuschreiben.

#### **Nachbesprechung**

Jede Gruppe hat 2 Minuten um die Ergebnisse mit anderen Gruppen zu teilen.

Dann starten die Teilnehmer/innen eine Diskussion zu folgenden Fragen:

- Was sind die Herausforderungen mit denen man konfrontiert ist?
- Inhalte die vielleicht nicht klar waren?
- Was hat man aus der Übung gelernt?

## **GRUPPENÜBUNG: ERSTER EINDRUCK (10 MINUTEN)**

### Benötigtes Material

- Computer oder Smartphones mit Zugang zum Internet

### Instruktionen

Die Gruppenarbeit erfolgt in 2-er Gruppen. Jeder Teilnehmer bzw. jede Teilnehmerin sollte den Namen

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*



des anderen auf Google suchen (ca. 3 Minuten). Sie sollten ein Maximum an Informationen zusammentragen, sich kurze Notizen machen und dann die Informationen und den Eindruck den man vom neuen Geschäftspartner bekommen hat austauschen.

### Nachbesprechung

Diskutieren Sie innerhalb der Gruppe die folgenden Fragen, ohne dass dabei persönliche Informationen über Ihren Partner zitiert werden:

- Warum ist der erste Eindruck so wichtig für Sie, wenn Sie einen neuen Geschäftspartner bzw. eine neue Geschäftspartnerin treffen?
- Nach welcher Art von Kriterien und Informationen haben Sie bei Ihrer Suche geachtet?
- Waren Sie überrascht vom Eindruck und dem Feedback von Ihrem Partner bzw. Ihrer Partnerin?

## GRUPPENÜBUNG: KURZPRÄSENTATION (ELEVATOR PITCH) (20 MINUTEN)

### VERWENDETES MATERIAL

<https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>

### Instruktionen

Die Teilnehmer/innen sollten sich in kleinen Gruppen aufteilen (3-4 Leute).

Stellen Sie sich vor, Sie haben 30 Sekunden um das Interesse eines potenziellen Investors zu wecken. Dadurch, dass die Teilnehmer/innen nicht viel von einem Startup wissen, machen Sie eine Kurzpräsentation von sich selbst! Viele Partner und Investoren in Startups nehmen den Unternehmer bzw. die Unternehmerin im Hintergrund des Projektes wahr: Wer sind diese und wie präsentieren Sie sich!

Jeder Teilnehmer bzw. jede Teilnehmerin bereitet eine Kurzpräsentation von 30 Sekunden vor (10 Minuten).

Jeder Teilnehmer bzw. jede Teilnehmerin wird dann vor den anderen Teilnehmer/innen seine Kurzpräsentation halten (Dauer insgesamt 5-10 Minuten). Während die anderen Teilnehmer/innen ihre Präsentation halten, können die anderen Notizen machen, um dann Feedback geben zu können. Wenn jede Person ihre Kurzpräsentation gehalten hat, dann kann man noch 1 bis 2 Minuten kurzen Feedback geben: Was hat gut funktioniert? Was könnte verbessert werden? Es sollte dabei ermutigende und konstruktive Kritik gemacht werden...

### Nachbesprechung

Während der Nachbesprechung wird besprochen welche Methoden und Strategien für die Teilnehmer/innen funktionieren bzw. nicht funktionieren.

Auf der nächsten Folie sehen Sie einige kurze Tipps und Tricks die für eine Kurzpräsentation behilflich sein könnten. Behalten Sie im Hinterkopf, dass dies nur grundsätzliche Hilfestellungen sind und dass diese von Fall zu Fall angepasst werden müssen, je nachdem was das Thema der Präsentation ist.

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*



Die Informationen sollten kurz und prägnant übermittelt werden.

Für eine tolle Kurzpräsentation sind folgende Dinge notwendig:

- Definieren Sie Ihr Ziel.
- Erklären Sie was Sie tun.
- Kommunizieren Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal
- Engagieren Sie sich mit einer Frage.
- Fassen Sie alles zusammen.

Versuchen Sie eine Business Card dabei zu haben, die anderen Personen hilft sich an Sie und an Ihre Message zu erinnern. Und nehmen Sie alle Informationen von dort raus, die man nicht unbedingt benötigt.

## 6. EIN KLIMA FÜR INNOVATIONEN SCHAFFEN

### GRUPPENÜBUNG: IDENTIFIZIERUNG VON BEDÜRFNISSEN (15 MINUTEN)

Instruktionen

#### **Teil 1: Kundenprofile (5 Minuten)**

Teilen Sie die Teilnehmer/innen in 3 gleichgroße Gruppen auf. Jede Gruppe nimmt "Post – it" Karten in einer verschiedenen Farbe und erstellt eine Liste:

Gruppe Nummer 1 schreibt Berufe auf (vielleicht inspiriert durch Berufe an denen YCLs interessiert waren). Ein Beruf pro "Post-it"-Karte.

Gruppe Nummer 2: Schreiben Sie Charaktereigenschaften auf die Sie oft stoßen. Eine Eigenschaft pro "Post-it"- Karte.

Gruppe Nummer 3: Schreiben Sie Standorte auf (zum Beispiel Städte, Nachbarorte ganz in der Nähe). Ein Standort pro "Post-it"-Karte.

Bemerkung: Es sollten zumindest so viele "Posts" vorhanden sein, wie es Teilnehmer/innen in der Gruppe gibt (Beispiel: 8 Teilnehmer, 8 Berufe, 8 Charakterzüge, 8 Standorte). Nach einer Minute sollte das Schreiben eingestellt werden und die Karten umgedreht werden.

Ein Teilnehmer bzw. eine Teilnehmerin nach dem/der anderen versucht zufällig ein Post-it pro Farbe, um eine eindeutige Beschreibung einer Person und ihres Profiles basierend auf ihrem Beruf, ihrer Charaktereigenschaften und ihres Standortes zu finden.

#### **Teil 2: Brainstorm Lösungen (10 Minuten)**

Jeder Teilnehmer bzw. jede Teilnehmerin wird ihr Profil einzeln und nacheinander teilen. Die ganze

*"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."*



Gruppe wird dann ein Brainstorming machen, um ein innovatives Produkt oder eine Dienstleistung zu finden, die für die jeweilige Person passend ist. Es sollten schnelle Brainstorming Runden sein: Die Gruppe hat nur ein paar Minuten Zeit um Lösungen für die jeweilige Person zu finden (auch abhängig davon wieviele Teilnehmer/innen es gibt). Der Trainer schreibt Lösungsvorschläge auf die Weißwandtafel oder auf das Paperboard.

**Erinnern Sie die Teilnehmer/innen an folgendes: Seien Sie kreativ!!** Es gibt keine falschen Antworten in einem Brainstorming. Es ist wichtig über ihre Bedürfnisse nachzudenken, wenn man nach einer Lösung sucht. Zum Beispiel: Versuchen Sie die Perspektive des Kunden einzunehmen. Wenn Sie ein professioneller Gebäudereiniger sind, der sehr organisiert ist und in einer großen Stadt wie in Paris lebt, was benötigt diese Person?

### Nachbesprechung

Diskussion:

- Warum ist es wichtig Ihren Kunden zu kennen und wichtige Details über seinen Job zu wissen, über seinen Standort, seine Persönlichkeit und seinen Lifestyle?
- Wie kann diese Information inspirierend sein, wenn man ein neues Unternehmen gründen will?