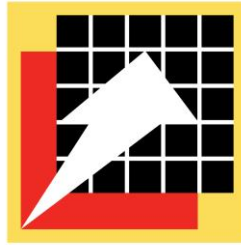




Cámara de Industria y Comercio
Argentino-Alemana
Deutsch-Argentinische
Industrie- und Handelskammer



Berufsbiloungszentrum
Centro de Capacitación Profesional



Instituto
Ballester
Deutsche Schule

IHK-Wettbewerb „Schüler bauen weltweit Brücken 2011/2012“

Beitrag des Berufsbiloungszentrums Buenos Aires

Projekt: „Junior-Manager 2011“

Ein Unternehmensplanspiel für Sekundarschüler (12. Klasse) der Deutschen Schulen in Argentinien, Uruguay und Paraguay organisiert vom Berufsbiloungszentrum Buenos Aires in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer



DAS 
Deutsche Auslandsschulen
International

Inhaltsverzeichnis

1. Allgemeine Projektbeschreibung und Ziele
2. Durchführung des Business-Planspiels „Junior-Manager 2011“
3. Feierliche Siegerehrung in der Auslandshandelskammer (AHK)
4. Projektgruppen des Berufsbildungszentrums
5. Veröffentlichungen über den Schülerwettbewerb
6. Externe Referenzen
7. Zukunftspläne für den Schülerwettbewerb „Junior-Manager“

1. Allgemeine Projektbeschreibung und Ziele

1.1 Allgemeine Projektbeschreibung Business-Planspiel „Junior-Manager 2011“

Für die Deutschen Schulen in Argentinien bieten der Verband Deutsch-Argentinischer Vereinigungen und auch die Auslandshandelskammer seit vielen Jahren Schülerwettbewerbe im Bereich Literatur, Musik, Sport und Technik/Innovation an. Als Kompetenzzentrum für Wirtschaft und duale kaufmännische Ausbildung hatte das Berufsbildungszentrum in Buenos Aires Anfang 2011 die Idee, einen Business-Wettbewerb für Sekundarschüler der 12. Klasse mit dem Schwerpunkt Wirtschaft ins Leben zu rufen. Zu dem Wettbewerb wurden alle Deutschen Schulen in Argentinien, Uruguay und Paraguay eingeladen. Jede Schule konnte ein Team von vier Schülern anmelden, die Interesse an betriebswirtschaftlichen Fragestellungen haben, die über unternehmerisches Denkvermögen verfügen und die in kreativer Form im Team zusammenarbeiten wollten. Das **Business-Planspiel „Junior-Manager 2011“** war geboren. Als Partner bei der Realisierung des Projektes konnte das Berufsbildungszentrum die Auslandshandelskammer gewinnen, deren Hauptgeschäftsführerin und die Mitarbeiter der Abteilung Aus- und Weiterbildung die Idee des Wirtschaftswettbewerbs von Anfang an engagiert unterstützten.

Die Aufgabenstellung des Business-Planspieles lautete, unter gegebenen Rahmenbedingungen, eine Geschäftsidee für ein innovatives Produkt bzw. Dienstleistung zu entwickeln und diese anschließend einer Fachjury zu präsentieren. Neben der eigentlichen Produktentwicklung sollten auch wesentliche Aspekte eines Businessplanes bei der Ausarbeitung berücksichtigt werden. Insbesondere wurde Wert gelegt auf ein realistisches Marketingkonzept unter Einbeziehung neuer Marketingformen im Bereich digitaler Medien (Marketing 2.0). Zu dem Wettbewerb, der am 05. Juli 2011 in Form einer Präsenzveranstaltung durchgeführt wurde, reisten 40 hochmotivierte Schüler von 10 verschiedenen Deutschen Schulen an.

1.2 Ziele des Schülerwettbewerbs

- Schulabgänger der Deutschen Schulen zu unternehmerischen und wirtschaftlichen Denken und Handeln hinführen
- Ausweitung der dualen deutschsprachigen Berufsausbildung zur Abdeckung des Fachkräftebedarfs der deutschen Unternehmen in Argentinien
- Vernetzung und Stärkung der Zusammenarbeit zwischen den Deutschen Schulen in Argentinien, Uruguay und Paraguay mit dem Berufsbildungszentrum und der Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer bei dem gemeinsamen Projekt
- Best-Practice-Modell für andere Berufsbildende Zweige an Deutschen Auslandsschulen
- Stärkung der Planungs- und Kommunikationskompetenz der Auszubildenden des BBZ durch eine Beteiligung bei der Planung, Durchführung und Evaluation des Business-Planspiels. Dabei werden moderne Formen des Unterrichts und innovative Lehr- und Lernformen in Form einer Projektarbeit eingesetzt.
- Brücke zwischen Deutschen Schulen und Wirtschaftsunternehmen bauen, dadurch dass die Unternehmen als Sponsoren und Jury-Mitglieder die Planspielidee tatkräftig unterstützen und die Preisverleihung an das Siegerteam im Rahmen einer festlichen Veranstaltung der AHK in Gegenwart bedeutender Unternehmensvertreter in Argentinien stattfindet.

2. Durchführung des Business-Planspiels „Junior-Manager 2011“













Zu dem Wettbewerb am 05. Juli 2011 meldeten sich Schülergruppen von 12 Deutschen Schulen an, wovon zwei kurzfristig nicht teilnehmen konnten.

2.1 Begrüßung und Akkreditierung der Teilnehmer



Auszubildende (Mentoren) des Berufsbildungszentrums

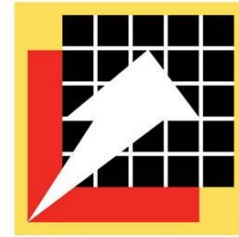
2.2 Wettbewerbsteilnehmer der Deutschen Schulen

| | Schulen | Namen der Schüler | Auszubildende als Mentoren |
|----|--|---|---|
| 1 |  Deutsche Schule Lanús | Sebastián Bernachea Nicolás Sanchez Mayra Novara Leila Campo | Astrid Raspanti (Industriekauffrau bei Bayer) |
| 2 |  Goethe Schule | Lukas Saporiti Koll Sofia Hansen Klappenbach Lucas Tants Cindy Trietsch | |
| 3 |  Deutsche Schule Villa General Belgrano (kurzfristig abgesagt) | Karen Dell Johana Rivero Videla Gonzalo Kohlmeyer Pedro Nicolás Fiorito | Florencia Santamonica (Kauffrau im Groß- und Außenhandel bei Cencosud) |
| 4 |  Cangallo Schule | Jing Jing Chen Evelyn Ferrero Carolina Romero Alejandro Weisstaub | |
| 5 |  Rudolf Steiner Schule | Joaquín Carballo Cumelén Díaz Lingeri Julián Vera Pedraz Sebastián Cantillo Acosta | Sofía Bayer (Industriekauffrau bei Lanxess) |
| 6 |  Instituto Ballester Deutsche Schule DS Villa Ballester | Melanie Nicole Riedl Miranda Agostina Cheri Yasmin Samra Octavio Eneas Biasoli | |
| 7 |  Deutsche Schule Hurlingham (kurzfristig abgesagt) | Lucila Cayo Julieta Rocca Daiana Demaio Moira Ricotti | Carla Steffanowski (Industriekauffrau bei Bayer) |
| 8 |  Hölters-Schule | Marina Gross Melanie Müller Martín Hergenreder Stephan Thomas Hinz | |
| 9 |  Deutsche Schule Temperley | Santiago Andres Murcia Carola Braun Melisa Belén Senores María Julieta Villegas | Lucía di Giulio (Kauffrau im Groß- und Außenhandel bei Boehringer Ingelheim) |
| 10 |  Deutsche Schule Moreno | Nahuel Andreu Gonzalo Bardoneschi López Miguel Tolentino Vasquez Michelle Ferrero | |
| 11 |  Pestalozzi Schule | Joaquín Aman David Gabriel Schneider Rocío Laiz Quiroga Martín Ezequiel Aberle | Luis Agustín López Mateo (Kaufmann im Groß- und Außenhandel bei DB Schenker) |
| 12 |  Schiller-Schule | Romanó Agustina Florencia Nuñez Marina Insausti Juliana Elguezabal | |

2.3 Aufgabenstellung für die Schülerteams



Cámara de Industria y Comercio
Argentino-Alemana
Deutsch-Argentinische
Industrie- und Handelskammer



BerufsBildungsZentrum
Centro de Capacitación Profesional

Junior-Manager 2011 **Business-Planspiel für Deutsche Schulen in Argentinien, Uruguay und Paraguay**

Aufgabenstellung:

Ihr entwickelt in der Gruppe eine Geschäftsidee, die möglichst innovativ sowie technisch und wirtschaftlich realisierbar sein soll. Außerdem soll die Geschäftsidee in den Ländern des MERCOSUR vermarktet werden können.

Für die erfolgreiche Umsetzung Eurer Geschäftsidee benötigt Ihr ein Konzept, einen Geschäftsplan. Wie sollte ein gutes Konzept aufgebaut sein? Was sollte es enthalten?

1. Die Geschäftsidee

Ausgangspunkt für eine Geschäftsidee ist grundsätzlich die Lösung eines Problems. Dieses Problem sowie die angebotene Problemlösung müssen genau erklärt werden. Welcher Nutzen ergibt sich für die Kunden? Was macht euer Produkt/Dienstleistung so interessant und wie grenzt es/sie sich von der Konkurrenz ab? Warum wird der Kunde das angebotene Produkt haben wollen?

2. Nachhaltigkeit

Bei der Entwicklung der Geschäftsidee sollt Ihr auch Umweltschutzaspekte und soziale Verträglichkeit berücksichtigen.

3. Das Unternehmen und die Unternehmensorganisation

Stellt das Unternehmen kurz vor. Wie soll es heißen? Entwerft ein Logo für das Unternehmen. Wie viele Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen müssen eingestellt werden?

4. Der Markt

Es ist notwendig, dass der Unternehmer den Markt und die Branche kennt, wenn er sein Produkt dort vertreiben möchte. Wer sind die Kunden, wer ist die Zielgruppe für das Produkt? Welche Konkurrenz gibt es auf dem Markt?

5. Marketing

Ein wichtiger Bereich stellt die Festlegung des Preises dar. Soll ein hoher oder niedriger Einführungspreis gewählt werden? Darüber hinaus beschreibt Ihr Euer Werbekonzept. Wie sollen die Kunden von der angebotenen Leistung erfahren? Welche Maßnahmen sind im Einzelnen geplant?

6. Chancen und Risiken

Hier sollt Ihr die größte Chancen und die wichtigsten Probleme, die möglicherweise bei der Umsetzung Eurer Geschäftsidee auftreten können analysieren.

7. Finanzierung

Euch wird ein Budget von 500.000,00 ARS zur Verfügung gestellt.

Welche Anschaffungen müsst Ihr tätigen? Plant eine Liquiditätsreserve ein. Somit könnt Ihr Euren Kapitalbedarf feststellen und einen Finanzierungsplan für die Umsetzung Eurer Geschäftsidee erstellen.

Eure Geschäftsidee stellt Ihr einer unabhängigen Jury vor. Die Präsentation sollte ca. 10 Minuten dauern. Ein Teil der Präsentation soll auf Deutsch dargestellt werden, Bewertet wird von der Jury auch Kreativität und Medieneinsatz bei der Präsentation der Geschäftsidee.

2.4 Motivations- und Impulsreferate sowie Checklisten für Existenzgründer

Als Einführung und Impuls für die Gruppenarbeit hielten zwei Referenten Kurzvorträge, die den teilnehmenden Sekundarschülern wichtige und hilfreiche Informationen und Anregungen für die Entwicklung eines Marketingkonzeptes bzw. Businessplans geben konnten:



Rodrigo Scandura, Repräsentant der Wiesbadener Marketingagentur Mediaman in Buenos Aires und Experte für digitales Marketing.
Thema: Digitales Marketing 2.0




Ingo Winter, Leiter des Berufsbildungszentrums Buenos Aires.
Thema: Aspekte eines Businessplans

Als weitere Arbeitshilfe erhielten die Schülerteams eine Infomappe mit Merkblättern und Checklisten für Unternehmensgründer, die das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, auf dem Existenzgründerportal www.existenzgruender.de anbietet.

Beispiel zum Thema „Entwicklung einer Geschäftsidee“:

| BMWi-Gründerportal: Checkliste | Businessplan |
|---|--------------------------|
| Prüfen Sie: Ist Ihre Geschäftsidee wirklich gut durchdacht? | |
| Klicken Sie an: Haben Sie Ihre Geschäftsidee durchdacht? | |
| Gründerperson | |
| <input type="checkbox"/> Bringen Sie die notwendigen | |
| <input type="checkbox"/> persönlichen Voraussetzungen mit? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> fachlichen Voraussetzungen mit? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> unternehmerischen Voraussetzungen mit? | <input type="checkbox"/> |
| Technologie | |
| <input type="checkbox"/> Sind die technologischen Voraussetzungen gegeben (z.B. ausreichender Entwicklungsgrad, Beherrschbarkeit)? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Können Sie diese Voraussetzungen (ggf. mit Unterstützung) schaffen? | <input type="checkbox"/> |
| Markt | |
| <input type="checkbox"/> Passt die Idee zur Branchenentwicklung? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Stoßen Sie in einen Wachstumsmarkt vor? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Haben Sie tatsächlich eine Marktnische gefunden? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Kennen Sie die Vor- und Nachteile Ihrer Idee aus der Sicht des Marktes? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Kennen Sie Ihre potenziellen Kunden? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Gibt es für Ihre Idee genügend Käufer am Markt? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Sind Ihre Konkurrenten zu schlagen? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Kennen Sie Ihren Vorsprung vor der Konkurrenz? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Sind Sie auf mögliche Reaktionen der Konkurrenz vorbereitet? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Werden Sie Ihren Preis am Markt durchsetzen können? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Wissen Sie, wie Vertrieb und Marketing | <input type="checkbox"/> |
| Realisierungsaufwand | |
| <input type="checkbox"/> Kennen Sie die rechtlichen und kaufmännischen Grundlagen Ihres geplanten Unternehmens? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Werden Sie den Vorbereitungs- und Gründungsaufwand bewältigen können? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Können Sie dies allein schaffen? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Gibt es Hilfe, Partner etc.? | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Kennen Sie die notwendigen Ressourcen an Zeit, Geld und Know-how? | <input type="checkbox"/> |

 Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Nr. 7

Quelle: EXFOR.
In: GründerZeiten Nr. 39 „Gründungsideen entwickeln“.

www.existenzgruender.de

2.5 Gruppenarbeitsphase: Erarbeitung einer Geschäftsidee

Für die Gruppenarbeitsphase stand ein Zeitrahmen von 3,5 Stunden zur Verfügung. Jedes Team hatte Zugang zu jeweils zwei Computern mit Internetanschluss. Außerdem wurden die Gruppen von Auszubildenden des Berufsbildungszentrums betreut und konnten sich bei Fragen zur Aufgabenstellung oder Unklarheiten bei betriebswirtschaftlichen Fragen an die jeweiligen Mentoren wenden.



Goethe Schule
Geschäftsidee: Produktion und Verkauf von Nandufleisch



Hölters-Schule, mit Mentorin Marina Stefanowski
Geschäftsidee: Sportschuhe aus recyceltem Elektronikmüll



Rudolf Steiner Schule, mit Mentorin Sofia Bayer
Geschäftsidee: Produktion von Umweltpapier im Rahmen eines Sozialprojektes mit Altpapiersammlern



Cangallo Schule, mit Mentorin Florencia Santamonica
Geschäftsidee: Kissen mit integriertem Wecker

2.6 Präsentation der Geschäftsideen

Nach einer kurzen Mittagspause präsentierten die Schülerteams in einem Zeitrahmen von ca. 10 Minuten ihre Geschäftsideen und die ausgearbeiteten Aspekte eines Businessplans der unabhängigen Jury aus Unternehmensvertretern.



DS Villa Ballester
Geschäftsidee: Iluma, Designer-Lampen aus Recycle-Material



Pestalozzi-Schule
Geschäftsidee: Bambu Bikes, Ökologische Fahrräder aus Bambus



Wettbewerbs-Jury: Federico Boettner, Hamburg Süd Argentina; Lilian Wild, Bayer Argentina; Ezequiel Rudi, Auszubildender zum Industriekaufmann bei BASF Argentina

2.7 Bekanntgabe des Siegerteams, Sponsoren

Kreative Geschäftsideen wie Nagellack und Nagellackentferner in einem Produkt, ein ökologisches Fahrrad aus Bambus oder ein Kopfkissen mit integriertem Wecker machten es den Juroren Lilian Wild (Bayer Argentina), Federico Boettner (Hamburg Süd Argentina) und Ezequiel Rudi (Auszubildender zum Industriekaufmann bei BASF Argentina) schwer, einen Sieger zu küren. Die engere Wahl fiel auf die Gruppen der Deutschen Schule Lanús, der Rudolf Steiner Schule und der Deutschen Schule Villa Ballester, die sich schließlich durch eine gelungene Präsentation ihres originellen Produktes Iluma knapp gegenüber den Mitstreitern durchsetzen konnte.

Die Schüler der 12. Klasse aus Villa Ballester stellten sich die Frage, wie Umweltschutz und Design miteinander verbunden werden können. Iluma ist ihre Lösung. Lampen aus recycelten Dosen, Plastik und Papier lassen aus Altem ein neues Produkt entstehen. Mit dem Slogan „Der Wandel beginnt heute“ sollen umweltbewusste Kunden von dem Produkt überzeugt werden.

Warten auf die Entscheidung der Jury:



Siegerteam der Deutschen Schule Villa Ballester mit den Logos der Sponsoren und unterstützenden Unternehmen:



3. Feierliche Siegerehrung in der Auslandshandelskammer (AHK)

Im Rahmen der Veranstaltung „Conozca su Cámara“ (Lernen Sie Ihre Kammer kennen) fand die feierliche Preisübergabe im Beisein von ca. 250 AHK-Mitgliedern an das Schüler-Siegerteam der Deutschen Schule Villa Ballester statt. Dr. Viktor Klima, Präsident der AHK, Barbara Konner, Hauptgeschäftsführerin der AHK und der Leiter des Berufsbildungszentrums, Ingo Winter, überreichten den Schülern wertvolle Sachpreise und Siegerurkunden. In seiner Ansprache betonte Dr. Klima die Bedeutung einer engen Zusammenarbeit zwischen den Deutschen Schulen, der AHK und den deutschen Unternehmen in Argentinien.



Barbara Konner, Hauptgeschäftsführerin der AHK Buenos Aires bei der Preisübergabe an Octavio Eneas Biasoli



Dr. Viktor Klima, Präsident der AHK bei der Preisübergabe an Yasmin Samra



Ingo Winter, Leiter Berufsbildungszentrum; Dr. Viktor Klima, Präsident AHK; Octavio Enea Biasoli; Yasmin Samra; Melanie Nicole Riedl; Miranda Agostina Cherri; Barbara Konner, Hauptgeschäftsführerin AHK



Susana Reinoso, Lehrerin für Volkswirtschaft Sekundarstufe DS Villa Ballester; Miranda Agostina Cherri; Octavio Enea Biasoli; Susanne Lutz, Schulleiterin DS Villa Ballester; Melanie Nicole Riedl; Yasmin Samra; Carlos Kotoulek, Leiter der Sekundarstufe DS Villa Ballester

4. Projektgruppen des Berufsbildungszentrums



Auszubildende Abschlussjahrgang 2010/2011



Auszubildende Abschlussjahrgang 2011/2012



5. Veröffentlichungen über den Schülerwettbewerb

5.1 Zeitungsartikel im Argentinischen Tageblatt vom 06.08.2011

Inhalt

GEMEINSCHAFTEN

Kontakt

Recycling-Lampe „Iluma“ überzeugt

Business-Planspiel „Junior-Manager 2011“ wurde erstmals durchgeführt

Von Hendrika Langelüdecke



Siegergruppe der Deutschen Schule Villa Ballester mit der Jury und dem Organisationsteam des Wettbewerbs.

Buenos Aires - Viele innovative Geschäftsideen präsentierten die Teilnehmer des Business-Planspiels „Junior-Manager 2011“, das zum ersten Mal von der Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer und dem Berufsbildungszentrum Buenos Aires (BBZ) für die Abschlussklassen der Deutschen Schulen in Argentinien, Paraguay und Uruguay veranstaltet wurde.

**DAS MARIA LUISEN
KINDERHEIM
bittet:**

Zehn Schülerteams traten bei diesem Planspiel gegeneinander an, entwickelten innerhalb von drei Stunden mit Unterstützung der Auszubildenden des BBZ eine



Schüler der Hölters Schule mit der Mentorin Carla Steffanowski, Auszubildende bei Bayer Argentina.

Geschäftsidee und planen, wie diese umgesetzt und vermarktet werden kann. Anregungen erhielten sie dafür von Rodrigo Scandura, Experte für digitales Marketing bei der Agentur Mediaman, und von Ingo Winter, Leiter der kaufmännischen Berufsschule in Buenos Aires, der verschiedene Aspekte eines Business-Plans vorstellte. Nachmittags präsentierten die Schüler ihre Ideen vor einer Jury.

Kreative Geschäftsideen wie Nagellack und Nagellackentferner in einem, ein ökologisches Fahrrad aus Bambus oder ein Kopfkissen mit integriertem Wecker machten es den Juroren Lilian Wild (Bayer Argentina), Federico Boettner (Hamburg Süd Argentina) und Ezequiel Rudi (Auszubildender zum Industriekaufmann bei BASF) schwer, einen



Sieger zu küren. Die engere Wahl fiel auf die Gruppen der Deutschen Schule Lanús, der Rudolf Steiner Schule und der Deutschen Schule Villa Ballester, die sich schließlich durch eine gelungene Präsentation ihres originellen Produktes Iluma knapp gegenüber den Mitstreitern durchsetzen konnte.

Die Schüler der 12. Klasse aus Villa Ballester stellten sich die Frage, wie Umweltschutz und Design miteinander verbunden werden können. Iluma ist die Lösung. Lampen aus recycelten Dosen, Plastik und Papier lassen aus Altem ein neues Produkt entstehen. Mit Iluma wird Licht in das Problem der Verschmutzung durch diese Stoffe gebracht. Mit dem Slogan „Der Wandel beginnt heute“ sollen umweltbewusste Kunden von

dem Produkt überzeugt werden.

Das Siegerteam wird im August 2011 im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung der Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer mit einem Preis und einem Diplom prämiert. Aufgrund des großen Interesses von Seiten der Schüler soll der Wettbewerb im kommenden Jahr erneut stattfinden.

Folgende Unternehmen unterstützten das Business-Planspiel: Allianz Argentina Cia. De Seg. S.A., Kaeser Compresores de Argentina S.R.L., Robert Bosch Argentina Industrial S.A. und Volkswagen Argentina S.A.

Zurück zum Inhalt

Zum nächsten Artikel

5.2 Homepage der Zentralstelle für das Auslandsschulwesen (ZfA)

 NEWSLETTER SEITENÜBERSICHT IMPRESSUM DATENSCHUTZ KONTAKT [Internetangebote des BVA](#)



[Das BVA](#) [Die ZfA](#) [Ansprechpartner](#) [Auslandsschularbeit](#) [Bewerbung](#)

STARTSEITE [DIE ZFA](#) [MELDUNGEN](#)

[BUSINESS-PLANSPIEL DES BERUFSBILDUNGSZENTRUMS BUENOS AIRES: DEUTSCHE SCHULE VILLA BALLESTER GEWINNT MIT LAMPE AUS RECYCLEMATERIAL](#) 

Die ZfA

- Wir über uns
- Publikationen
- Meldungen**
- FAQ
- Interner Bereich
- Andere Institutionen

Business-Planspiel des Berufsbildungszentrums Buenos Aires: Deutsche Schule Villa Ballester gewinnt mit Lampe aus Recyclematerial

vom: 16.09.2011

Viele innovative Geschäftsideen präsentierten die Teilnehmer des Business-Planspiels "Junior-Manager 2011", das zum ersten Mal vom **Berufsbildungszentrum Buenos Aires (BBZ)** und der **Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer** für die Abschlussklassen der Deutschen Schulen in Argentinien, Paraguay und Uruguay veranstaltet wurde.



Quelle: BBZ

Zehn Schülerteams traten bei diesem Planspiel gegeneinander an, entwickelten mit Unterstützung der Auszubildenden des **BBZ** eine Geschäftsidee und planten wie diese umgesetzt und vermarktet werden kann. Anregungen erhielten sie dafür von Rodrigo Scandura, Experte für digitales Marketing bei der Agentur Mediaman, und von Ingo Winter, Leiter der kaufmännischen Berufsschule in Buenos Aires, der verschiedene Aspekte eines Business-Plans vorstellte.

Kreative Geschäftsideen wie Nagellack und Nagellackentferner in einem, ein ökologisches Fahrrad aus Bambus oder ein Kopfkissen mit integriertem Wecker machten es den Juroren Lilian Wild (Bayer Argentina), Federico Boettner (Hamburg Süd Argentina) und Ezequiel Rudi (Auszubildender zum Industriekaufmann bei BASF) schwer, einen Sieger zu küren. Die engere Wahl fiel auf die Gruppen der Deutschen Schule Lanús, der Rudolf Steiner Schule und der **Deutschen Schule Villa Ballester**, die sich schließlich durch eine gelungene Präsentation ihres originellen Produktes Iluma knapp gegenüber den Mitstreitern durchsetzen konnte.

Die Schüler der 12. Klasse aus Villa Ballester stellten sich die Frage, wie Umweltschutz und Design miteinander verbunden werden können. Iluma ist die Lösung. Lampen aus recycelten Dosen, Plastik und Papier lassen aus Altem ein neues Produkt entstehen. Mit Iluma wird Licht in das Problem der Verschmutzung durch diese Stoffe gebracht. Mit dem Slogan "Der Wandel beginnt heute" sollen umweltbewusste Kunden von dem Produkt überzeugt werden.



Quelle: BBZ

Dr. Viktor Klima, Vorstandsvorsitzender von Volkswagen Argentina S.A. und Präsident der Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer, prämierte das Siegerteam mit wertvollen Sachpreisen und einem Diplom. Der ehemalige österreichische Bundeskanzler Klima betonte in seiner Ansprache die Wichtigkeit, schon während der Sekundarschulzeit, unternehmerische Talente bei Jugendlichen zu fördern. Aufgrund des großen Interesses von Seiten der Schüler soll der Wettbewerb im kommenden Jahr erneut stattfinden und mit dem Einsatz von Videoübertragungstechnik auch weiter entfernt liegenden Deutschen Schulen eine Teilnahme ermöglichen.

Das Berufsbildungszentrum an der Deutschen Schule Villa Ballester ist eine von der Kultusministerkonferenz anerkannte und von der Zentralstelle für das Auslandsschulwesen (ZfA) des Bundesverwaltungsamtes geförderte deutsche Berufsschule im Ausland. In Zusammenarbeit mit der Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer (AHK) und multinationalen Unternehmen bildet sie Industriekaufleute, Kaufleute im Groß- und Außenhandel und Kaufleute für Bürokommunikation aus. Parallel zur kaufmännischen Ausbildung kann die allgemeine Fachhochschulreife erworben werden. Die Deutsche Schule Villa Ballester ist Teil des Netzwerkes der 140 Deutschen Auslandsschulen, die die ZfA im Auftrag des Auswärtigen Amtes und unter Mitwirkung der Länder personell, finanziell und pädagogisch betreut.

6. Externe Referenzen

Deutsch-Argentinische Industrie- und Handelskammer:



Cámara de Industria y Comercio
Argentino-Alemana
Deutsch-Argentinische
Industrie- und Handelskammer



Buenos Aires, den 20. September 2011

Lieber Herr Winter,

Sie und Ihre Kollegen können mit Recht stolz auf unser Gemeinschaftsprojekt „Business-Planspiel Junior Manager 2011“ sein, das in diesem Jahr auf Ihre Initiative hin ins Leben gerufen und mit außerordentlich großem Erfolg durchgeführt wurde.


Die große Teilnehmerzahl von 10 Schülerteams der Deutschen Schulen in Argentinien zeigt, dass mit der Ausschreibung des Business-Wettbewerbs das Ziel nicht nur erreicht, sondern weit überschritten wurde. Mit der Teilnahme an dem in Argentinien innovativen Wettbewerb konnten die Schüler der Deutschen Schulen ihre unternehmerischen, sozialen und personellen Fähigkeiten darstellen. Die hohe Zahl der Schüler, die sich im Anschluss an den Wettbewerb für die duale kaufmännische Berufsausbildung beworben haben, zeigt auch, dass diese Veranstaltung in hohem Maße zur Berufsorientierung beigetragen hat.

Auch die begeisterte Beteiligung von Mitgliedsunternehmen der Kammer als Sponsoren des Events sowie als Jury-Mitglieder ist ein ausgezeichnete Indikator für den Erfolg der Veranstaltung.

Danken möchte wir auch den Auszubildenden des Berufsbildungszentrums, die den Wettbewerb mit organisiert haben, in der Jury vertreten waren und den Schülerteams mit ihren wirtschaftlichen und kaufmännischen Kenntnissen als Mentoren wertvolle Anregungen bei der Entwicklung einer Geschäftsidee geben konnten.

Wir gratulieren Ihnen zu Ihrem großartigen Einsatz für die Förderung der Zusammenarbeit der Deutschen Schulen mit dem Berufsbildungszentrum und der Auslandshandelskammer in Argentinien und wünschen dem Gemeinschaftsprojekt auch im kommenden Jahr viel Erfolg.

Mit freundlichen Grüßen


Yanina Falugue
Leiterin Aus- und Weiterbildung



Jörg Buck
Stellv. Geschäftsführender Vizepräsident

7. Zukunftspläne für den Schülerwettbewerb „Junior-Manager“

Aufgrund des großen Erfolgs wird der Wettbewerb Junior-Manager auch im Jahr 2012 fortgesetzt. Es wird zu überlegen sein, ob aufgrund der hohen Anmeldezahlen mehrere Schülerteams pro Schule zugelassen werden und daraufhin eine Vor- und Endrunde des Business-Planspiels angeboten werden soll.

Das Berufsbildungszentrum in Buenos Aires verfügt ab Februar 2012 über ein hochmodernes professionelles Videokonferenzsystem der Firma Cisco, mit dem eine Teilnahme von Schülern auch aus weiter entfernt liegenden Deutschen Schulen (z. B. Mendoza, Mar del Plata, Córdoba, Filadelfia-Paraguay, Montevideo-Uruguay), die zur Zeit aktiv an der dualen Berufsausbildung teilnehmen, ohne hohe Reisekosten ermöglicht werden kann. Mit Hilfe des vorhandenen Video-Client-Servers benötigen die teilnehmenden Schulen grundsätzlich nur eine PC-Projektion zum Empfang der Impulsvorträge und Arbeitsmaterialien sowie eine qualitativ gute Web-Cam mit Mikrofon, um die Präsentationen ihrer Schülerteams zur Wettbewerbs-Jury nach Buenos Aires zu senden.

Zur Abstimmung über die Planungsschritte wird ein Koordinationstreffen mit der Deutsch-Argentinischen Industrie- und Handelskammer im März 2012 stattfinden.