

ISB TEAM I

ENTWICKLUNG EINES MESSINSTRUMENTS ZUR ERFASSUNG VON LERNPROZESSEN



HOCHSCHULE MÜNCHEN

BUSINESS PLANNING

TEAM ISB I

EINE AUSARBEITUNG VON

MINE LEYLA, THOMAS UNGEFUG, NAOMI OSAGIE, MICHAEL LANDGRAF, BENAZIRE SHATRI



shutterstock.com • 403790431

Schluss mit Noten!

Teamwork statt Leistungsdruck – Lernen ohne Angst vor schlechten Noten

16. September 2020: *Liebes Lerntagebuch, heute war die erste 'School Tank' Stunde. Ich darf zusammen mit Justin das Drehbuch schreiben! So können wir allen zeigen, wie gut wir zusammenarbeiten und wie kreativ wir sind.*

So oder so ähnlich könnte schon bald ein Tagebucheintrag einer Schülerin einer baye-
rischen Oberstufenklasse aussehen.

„Du lernst fürs Leben und nicht für die Schule!“ Genau diesen Grundsatz, versucht das neue Wahlfach 'School Tank' aufzugreifen. Wir kennen es alle: Nach einem Schuljahr gefüllt mit gebrochen-rationalen Funktionen und vielen schlechten Noten, wissen wir nicht wirklich, was uns diese fürs Leben beibringen sollen. Welche Fähigkeiten vermitteln mathematische Formeln oder Gedichtanalysen für den privaten oder beruflichen Werdegang? Das innovative Konzept von 'School Tank' steht dieser Frage nun Rede und Antwort.

„Du lernst fürs Leben und nicht für die Schule!“

'School Tank' schafft, als freiwilliges Wahlfach, neue Lern- und Experimentierräume an Schulen. Die Schüler*innen setzen hierbei eigenverantwortlich, praxisbezogene Projekte um.

Statt den Notendurchschnitt zur Messgröße des Lernerfolgs zu machen, sollen sich Schüler*innen von ihrem beständigen Lebensgefährten – der Angst schlecht bewertet zu werden – trennen. Vielmehr sollen sie Kompetenzen wie Kreativität, Konfliktfähigkeit und auch Zeitmanagement anwenden und reflektieren. Durch gegenseitiges Feedback, das Führen eines Lerntagebuchs und die Ausarbeitung eines eigenen Projekts, zum Beispiel in Form eines selbstgedrehten Films, wird der Kompetenzerwerb festgehalten und gemessen.

„Kann unsere Schule da mitmachen?“, lautet das erste Feedback einer Deutschlehrerin eines Erlanger Gymnasiums. Sie spricht 'School Tank' ein großes Potenzial zu, die Schüler*innen von der bisherigen punktuellen Leistungserbringung zu lösen. Stattdessen werden ihnen ihre erworbenen Kompetenzen so bewusst gemacht, dass sie diese auch außerhalb der Schutzmauern ihrer Bildungsinstitutionen einsetzen können.

23. Juli 2021: *Liebes Lerntagebuch, abschließend kann ich sagen, dass Teamwork auf jeden Fall zu meinen Stärken gehört. An meiner Präsentationstechnik hingegen, muss ich noch etwas arbeiten.*

1. Geschäftsidee

Mit School Tank schaffen wir neue Lern- und Experimentierräume an Schulen. Hierfür befähigen und begleiten wir Lehrpersonal entscheidungs- und handlungsorientierte Projekte an ihren Schulen umzusetzen. Es handelt sich um eine Dienstleistung, die von dem Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung, kurz ISB, in Auftrag gegeben wurde. Im Kern fokussiert School Tank die Messbarkeit erworbener Kompetenzen von Schülern und Schülerinnen. Diese sollen für den Lernenden nachvollziehbar und erprobbar werden. Primär richtet sich unser Angebot an die Oberstufe bayerischer Schulen, künftig wird aber auch eine Ausweitung auf Mittel- und Unterstufen angestrebt.

Die Messung von Kompetenzen erfolgt fächerübergreifend im Format eines freiwilligen Wahlfachs. Dieses besteht aus Praxisprojekten, die von School Tank speziell entwickelt werden, sodass erworbene Kompetenzen des regulären Lehrplans in praktischer Form Anwendung finden. Hierbei werden primär fächerübergreifende Kompetenzen angewendet und gemessen.

Value Proposition:

1. Praxisanwendung von Kompetenzen aus dem bayerischen Lehrplan
2. Messung von Kompetenzen, die aus dem bayerischen Lehrplan vermittelt wurden

Die Praxisprojekte entwickelt School Tank mit Hilfe von eigenen PädagogikexpertInnen, die darauf spezialisiert sind, wie vermittelte Kompetenzen des Bayerischen Lehrplans innerhalb eines Projekts Anwendung finden und wie diese gemessen werden können.

Ein Praxisprojekt erstreckt sich parallel zum Lehrplan über ein gesamtes Schuljahr. Der zeitliche Rahmen beinhaltet eine wöchentliche Projektzeit von zwei Schulstunden.

Das School-Tank Modell ist folgendermaßen aufgebaut:

School-Tank Wahlfach		
1. Starterpaket		2. Subscription Modell (freiwillig ab dem 2. Schuljahr)
Praxisprojekt 1	Praxisprojekt 2	Neues Praxisprojekt
max. 20 Teilnehmende	max. 20 Teilnehmende	max. 20 Teilnehmende

z. B. Konzeption und Durchführung eines eigenen Films	z. B. Planung und Durchführung eines eigenen Holzgegenstandes	z. B. Planung und Durchführung eines Events
-------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------

Jedes Praxisprojekt beinhaltet ein festes Thema sowie ein vorgegebenes Ziel. Die Durchführung des Projekts erfolgt in Teams von 4-6 Lernenden, die autonom entscheiden, wie sie das Ziel erreichen können. Zudem umfasst jedes zu bearbeitende Thema feste Rollen, die unter den SchülerInnen verteilt werden. Die Rollenverteilung erfolgt nach individuellem Interesse, Stärken und Talenten der Lernenden. Jedes Praxisprojekt ist so konzipiert, dass ein großes Spektrum an unterschiedlichen Rollen vorhanden ist, die wiederum auch unterschiedliche Kompetenzen des bayerischen Lehrplans beinhalten. Außerdem wird darauf geachtet, dass möglichst viele interdisziplinäre Kompetenzen verteilt und gemessen werden können.

Während des gesamten Projekts betreut ein Lehrer als „Coach“ die einzelnen Teams in beratender Funktion. Dieser Coach wird von School-Tank in der Konzeption des Projekts und dessen Durchführung geschult.

In erster Linie können die Lernenden freiwillig entscheiden, ob sie an dem Wahlfach teilnehmen möchten. Bei Interesse an einer Teilnahme können die SchülerInnen pro Schuljahr zwischen zwei verschiedenen Angeboten wählen. Des Weiteren ist es jeder Schule freigestellt, ob sie einen jährlichen Mitgliedsbeitrag an School Tank zahlen, um für das Folgejahr ein neues Konzeptbeispiel für ihre SchülerInnen zu erhalten.

Beispiel Praxisprojekt

Ein mögliches Praxisprojekt besteht darin, dass während eines Schuljahres ein Film gedreht wird. Inhalt des Films kann beispielsweise eine Dokumentation oder ein Spielfilm sein. Den Inhalt können die SchülerInnen selbst konzipieren. Somit beinhaltet der erste Teil, ein Drehbuch zu entwickeln, indem eine Story erstellt wird. Im nächsten Schritt überlegt sich das Team, wie diese Story umgesetzt werden kann und welche Teile davon in den Film übernommen werden sollen. Der finale Prozessschritt umfasst die filmische Umsetzung der erstellten Story.

Anhand des Projekts können beispielhaft folgende Rollen verteilt werden: DrehbuchautorIn, RegisseurIn, SchauspielerIn, Kamera, Postproduktion, SzenenbildnerIn, etc.

Durch die Rollenverteilung ist es möglich, dass individuell nach persönlichem Interesse und Fähigkeiten des einzelnen Schülers und der Schülerin eine Kompetenzmessung erfolgen kann.

Denn jede Rolle gründet auf unterschiedlichen Kompetenzschwerpunkten. Der Funktion des Drehbuchautors sind beispielsweise die Kompetenzen der Schreibfertigkeiten oder der Kreativität inhärent. Ein Schauspieler dagegen sollte über Eigeninitiative, Anpassungsfähigkeit, eine gute Rhetorik oder Flexibilität verfügen. Die Rolle des Regisseurs umfasst Kompetenzen, wie Kreativität, die Entwicklung von Lösungsstrategien und Führungskompetenzen. Darüber hinaus werden auch rollenübergreifende Kompetenzen, wie Medienkompetenz, Selbstständigkeit oder Teamfähigkeit vermittelt und gemessen.

Messinstrument

Ein wesentlicher Aspekt, den sich School Tank zur Aufgabe gemacht hat, ist die Messung von erworbenen Kompetenzen, die über die Evaluationsform der Schulnoten hinaus geht. Die Messung von Lerninhalten erfolgt nach drei unterschiedlichen Erhebungsverfahren.

Das School Tank Messinstrument setzt sich wie folgt zusammen:

1. Selbsteinschätzungsbogen

Die erste Stufe der Kompetenzmessung erfolgt durch einen Selbsteinschätzungsbogen, der ex ante und ex post erfolgt. Um eine Grundlage für den individuellen Ausgangspunkt der Lernenden in ihrem Lernprozess zu haben, findet vor Beginn von School Tank eine Selbstevaluation in Form eines Selbsteinschätzungsbogens statt. Somit werden die Lernenden dazu angeregt, ihre Stärken und Schwächen in Bezug auf verschiedene Kompetenzen (Anpassung je nach Jahrgangsstufe) selbst einzuschätzen und zu beurteilen. Aufgrund des sich wiederholenden Selbsteinschätzungsbogen am Ende des Schuljahres hat der Schüler oder die Schülerin einen Überblick über den genauen Entwicklungsprozess, da ihm oder ihr somit Vergleichswerte zur Verfügung stehen. Es wurde sich bewusst gegen die Durchführung eines Kompetenztests entschieden, dieser kann bei Interesse jedoch als eine Ergänzung eingesetzt werden (*exemplarisch im Anhang hinterlegt*).

2. Peer-to-Peer Feedback

Die zweite Stufe der Kompetenzmessung erfolgt durch das Feedback innerhalb der Gruppe. Hierbei geben sich die Teilnehmenden am Ende eines jeden Projektmonats auf Grundlage zuvor definierter Kriterien gegenseitiges Feedback. Die Feedback-Runde findet, aufgrund der Unerfahrenheit der SchülerInnen mit dieser Form der Rückmeldung, unter Anleitung des Lehrers oder der Lehrerin statt. Diese unterstützen und leiten den Prozess zwar an, halten sich inhaltlich jedoch zurück

3. Lerntagebuch

Das Lerntagebuch stellt eine weitere Stufe der Kompetenzmessung dar. Hierbei erfolgt eine Selbstevaluation des Lernenden. Durch gezielte Fragen werden nach jedem Projekttermin konkrete Lerninhalte, das Lernverhalten, die Lernstärken und -probleme sowie die Emotionen des Schülers oder der Schülerin abgefragt. Das Lerntagebuch fördert das Bewusstsein für den eigenen Lernprozess, indem es zur regelmäßigen Nachbereitung und Reflexion anregt (*exemplarisch im Anhang hinterlegt*).

4. Endergebnis des Projekts

Den Abschluss des Feedback-Prozesses bildet das Endprodukt am Ende eines Schuljahres. Jedes Modul mündet immer in einem finalen Produkt, das von den Teilnehmenden als Endergebnis der eigenen Leistungen betrachtet werden kann (*Als „Produkte“ werden hier auch Veranstaltungen oder Dienstleitungen betrachtet*).

Schooltank setzt sich intensiv mit den Problematiken bisheriger Messinstrumente von schulischen Leistungen auseinander. Vor allem die Perspektive der Lernenden fließen in die Kompetenzbeurteilung und -messung mit ein. Deshalb setzt School Tank in der Konzeption des Messinstruments bewusst auf folgende Eigenschaften:

- **Individuell**

Die Messung knüpft an individuelle Interessen, Stärken und Talente an, da jeder Lernende selbst seine Rolle innerhalb des Praxisprojekts auswählen kann. Des Weiteren wird primär der eigene Lernfortschritt gemessen, der wiederum nicht mit anderen Teilnehmenden verglichen wird. Die Messung des Lernerfolgs erfolgt unabhängig, ohne sich an einem einheitlichen Vergleichsstandard zu orientieren.

- **Subjektiv**

Die subjektive Lernerfassung durch Peer-to-Peer Feedback oder durch das Lerntagebuch ermöglicht eine andere Dimension der Erfassung von Lerninhalten, die aufgrund der notwendigen Vergleichbarkeit von Bewertungsstandards, wie bei Schulnoten, nicht erfasst wird. Im Rahmen des Lerntagebuchs kann der Lernende zudem aus der Gesamtheit der Projekteinhalte insbesondere diejenigen Aspekte auswählen und dokumentieren, die subjektiv als besonders bedeutsam oder interessant empfunden werden.

Stressfrei

Die Erfassung der Kompetenzen erfolgt in einer von Zeit- und Leistungsdruck gelösten Messsituation. Somit wird das Ergebnis des Lernerfolgs nicht von einer Stresssituation, wie z. B. einer Prüfungssituation in einer Klausur, verfälscht. Des Weiteren werden Fehler nicht als etwas Negatives betrachtet, da diese einem in der Bewertung nicht nachteilig angerechnet werden.

- **Freiwillig**

Die Teilnahme an School Tank ist für jeden Lernenden freiwillig und an intrinsische Motivationen des Teilnehmenden geknüpft. Im Vordergrund steht der Lernwille jedes Einzelnen und das Interesse daran, den eigenen Lernprozess sichtbar zu machen und nachzuvollziehen.

- **Multiperspektivisch**

Durch das Feedback der Gruppe und die Selbstevaluation erhält man eine Bewertung seiner eigenen Lernerfolge von unterschiedlichen Standpunkten und aus unterschiedlichen Perspektiven.

Somit bildet das Messinstrument einen Gegenentwurf zu dem bisherig standardisierten Messinstrument in Form von Schulnoten. Damit entsteht der Nutzen, dass Lernende zusätzlich zu ihren Schulnoten die Möglichkeit haben, eine alternative Messung von Kompetenzen zu erhalten, die innerhalb des bayerischen Lehrplans vermittelt wurden.

Durch die Teilnahme eines Lernenden an einem School Tank Modul werden einerseits durch den Schulalltag erworbene Kompetenzen in der Praxis sichtbar und andererseits werden diese durch neue Verknüpfungen mit Lerninhalten weiter ausgebaut. Somit bietet School Tank nicht nur ein Messinstrument, sondern stellt aus Sicht der Praxiseinbindung einen weiteren Nutzen für Schülerinnen und Schüler dar. Insgesamt umfasst School Tank sowohl eine evaluative als auch eine didaktische Dimension.

2. Business Modell

Um einen besseren Überblick über wichtige Aktivitäten zu erhalten, ist nachfolgend der Business Model Canvas aufgeführt. Es wird nun auf relevante Aspekte im Einzelnen eingegangen.

Value Proposition - SchülerInnen bewusst machen, was sie gelernt haben (Messinstrument) - SchülerInnen kompetenzvermittelnde Praxisinhalte gewährleisten (Didaktischer Mehrwert)	Customer Relationship - Ideenvorstellung gegenüber ISB - fortlaufender Austausch und Interaktion mit LehrerInnen durch Ausbildungen - Informationsaustausch mit SchulleiterInnen Channels Kommunikationskanäle der Bayerischen Gymnasien und Berufsoberschulen (mebis)	Customer Segment Kunden: ISB Entscheider: SchulleiterInnen Nutzer: LehrerInnen und SchülerInnen
Revenue Stream (2 Ebenen) 1. Lehrerausbildung zum Coach - Arbeitsmaterial - Exposé (2 Praxisprojekte) 2. Jährliche Subscription pro Schule (Leistung von einem neuen Praxisprojekte pro Jahr)		
Key Partners - ISB - Bayerische Schulen - Akademie für Lehrerfortbildungen und Personalführung - Praxispartner zur Projektentwicklung	Key Activities - Erstellung und Vermittlung von kompetenzbasierten Praxisprojekten - Ausbildung von Lehrenden - Jährliches Abschlussevent - Partnergewinnung für Ausbildungsstätten	
	Key Ressources - Expertise zur Erstellung von kompetenzbasierten Praxisprojekten sowie - Expertise in Feedback - Einbindung von PraxisexpertInnen (themenbezogen) - Ausbildungsräumlichkeiten für Coaches	
Cost Structure Einmalige Kosten: - Konzeption der ersten zwei Praxisprojekte - Projektbeschreibung in Form eines Exposés und Lerntagebücher - Entwicklung eines Ausbildungsseminars Variable Kosten: - Einbindung von PraxisexpertInnen/ Freelancern (Entwicklung Praxisprojekte) - Arbeitsmaterial pro Auftrag Fixkosten: - Personal, Standort (Miete, Betriebskosten) - evtl. Miete von Räumen zur Ausbildung von LehrerInnen		

a. Die Wertschöpfung

Die Wertschöpfung erfolgt auf verschiedenen Ebenen des Geschäftsmodells. Eine Form der Dienstleistung besteht in einer zweiteiligen Ausbildung von „Coaches“. Die Schulen, die Teil unseres Netzwerks sind, erhalten umfangreiche Materialien, Hilfestellungen und eine Train-the-Trainer Ausbildung, um eine alternative Form der Leistungserhebung adäquat umzusetzen. Bei der Ausbildung wird innerhalb eines zweitägigen Seminars ein Lehrer oder eine Lehrerin qualifiziert. Inhaltlich werden die einzelnen Praxisprojekte im Detail gelehrt, sodass ein Coach fähig ist, diese auch eigenständig durchzuführen. Pro Schule können mehrere LehrerInnen weitergebildet werden. Gleichzeitig stellt die Teilnahme an unserem Train-the-Trainer Seminar eine wichtige Voraussetzung dar, um School Tank an der eigenen Schule zu realisieren. Damit möchten wir eine gleichbleibende Qualität gewährleisten.

Ein weiterer Teil der Wertschöpfung stellt das School Tank Subscription-Modell dar. Hierbei zahlt jede Schule, einen jährlichen Beitrag an School Tank. Im Gegenzug erhält die Schule jedes Jahr ein neues Konzept für ein weiteres Praxisprojekt, das sie im nächsten Jahr den Lernenden neu anbieten können. Zudem beinhaltet das Subscription-Modell die Möglichkeit, das erarbeitete Endergebnis der einzelnen Projekte an einem schulübergreifenden Abschlussevent zu präsentieren. Hierbei werden alle teilnehmenden Schulen an einen zentralen Veranstaltungsort eingeladen.

Revenue Stream	Leistung	Inhalt
Startpaket	Coach-Ausbildung	Fähigkeit Projekte durchzuführen und zu begleiten
	Arbeitsmaterial	Individuell nach Praxisprojekt
	2 Praxisprojekte	Exposé von 2 Praxisprojekten
Subscription Modell ab dem zweiten Jahr auf freiwilliger Basis	1 neues Praxisprojekt pro Jahr	Exposé für ein neues Praxisprojekt
	Abschlussevent	Präsentation der Praxisprojekte

Die anfallenden Kosten sind nicht von der Schule selbst zu tragen, da das ISB bzw. das Bayerische Staatsministerium für Unterricht und Kultus die Kosten von School Tank übernehmen. Somit ist die Schule der Leistungsempfänger und das ISB der Käufer und

Finanzierer der School Tank Dienstleistungen. Dies stellt den ersten Schritt der angestrebten Wertschöpfungskette dar.

Eine weitere Ebene besteht wie eingangs erwähnt in der Skalierung durch die Etablierung von Praxisprojekten in anderen Jahrgangsstufen. Somit strebt School Tank zunächst eine Durchdringung in der Oberstufe an und im weiteren Verlauf auch eine Etablierung in der Mittel- und Unterstufe sowie an Grundschulen an.

b. Marketing und Vertrieb

Unser Kunde ist das Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung (ISB). Dieses versteht sich als Gatekeeper, da das ISB eine Entscheidungsmacht bezüglich der Freigabe von School Tank besitzt. Liegt eine Genehmigung seitens des ISB vor, ist die nächste Entscheidungsinstanz, für die Implementierung des freiwilligen Wahlfachs, die Schuldirektion. Endnutzer sind die Lehrenden, welche vor Nutzung von School Tank im Rahmen einer Train-the-Trainer Ausbildung auf die Durchführung des Wahlfaches vorbereitet werden. Aber auch die SchülerInnen fallen unter die Endnutzer, da sie freiwillig das Wahlfach zur eigenen Kompetenzmessung in Anspruch nehmen werden.

Das ISB als Auftraggeber und direkter Partner wird als Multiplikator genutzt, um School Tank zu bewerben. Das Staatsinstitut ist bereits mit den Schulen vernetzt, folglich kann die Infrastruktur für die Verbreitung von School Tank genutzt werden.

School Tank stellt dem ISB Marketingmaterial, zum Beispiel in Form von Plakaten und Flyern zur Verfügung. Diese werden dann über bestehende Kanäle, unter anderem durch die Plattform "Mebis", an alle Schulen und deren Schulleitung weitergeleitet.

Als weitere Marketingmaßnahme dient die Empfehlung von LehrerInnen und SchülerInnen, die bereits an der Durchführung des praxisorientierten Wahlfaches teilgenommen haben. Auch die Marketingplattform des Staatsministeriums für Unterricht und Kultus könnte eine mögliche Option für die Bewerbung von School Tank darstellen.

Das Abschlussevent, welches zum Ende des Schuljahres stattfinden soll und zur Präsentation der Projektergebnisse dient, befördert die Vermarktung von School Tank. Einerseits wird ein Gemeinschaftsgefühl zwischen den TeilnehmerInnen gefördert, gleichzeitig schafft es auch eine Plattform für einen Meinungsaustausch und eine Vernetzung der Schulen. Hinzu kommt, dass ein externes Event, auf dem allen Projektbeteiligten eine Bühne für ihre erarbeiteten Ergebnisse geboten wird, eine zusätzliche Motivationsfunktion für die SchülerInnen einnehmen kann. Durch

die Öffnung des Events für alle Interessierten, die Presse und wichtige Stakeholder gewinnt das Konzept außerdem an Bekanntheit.

c. Finanzplan

		2021	2022	2023	2024	2025
Einnahmen	Umsatzerlöse Startpaket	82.500,00 €	0,00 €	206.250,00 €	343.750,00 €	550.000,00 €
	Umsatzerlöse Sub.Model	0,00 €	46.500,00 €	46.500,00 €	105.400,00 €	203.050,00 €
	Umsatzerlöse gesamt	82.500,00 €	46.500,00 €	252.750,00 €	449.150,00 €	753.050,00 €
Ausgaben	Materialkosten	10.500,00 €	0,00 €	26.250,00 €	43.750,00 €	70.000,00 €
	Personalkosten	181.000,00 €	200.000,00 €	226.000,00 €	248.000,00 €	272.200,00 €
	a) Festangestellte	175.000,00 €	200.000,00 €	220.000,00 €	242.000,00 €	266.200,00 €
	b) Freelancer	6.000,00 €	0,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
	Entwicklungskosten	49.100,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €
	Miete	2.130,00 €	1.730,00 €	2.930,00 €	3.730,00 €	4.930,00 €
	a) Büro	1.730,00 €	1.730,00 €	1.730,00 €	1.730,00 €	1.730,00 €
	b) Seminarraum	400,00 €	0,00 €	1.200,00 €	2.000,00 €	3.200,00 €
	Marketing und Eventm.	0,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
	Sonstige Kosten	10.000,00 €	10.500,00 €	11.025,00 €	11.577,00 €	12.156,00 €
	Kosten gesamt	252.730,00 €	225.230,00 €	279.205,00 €	320.057,00 €	372.286,00 €
	Gewinn/Verlust pro Jahr	-170.230,00 €	-178.730,00 €	-26.455,00 €	129.093,00 €	380.764,00 €
	Gewinn/Verlust kumuliert	-170.230,00 €	-348.960,00 €	-375.415,00 €	-246.322,00 €	134.442,00 €
	Schulen neu	30	0	75	125	200
	Schulen kumuliert	30	30	105	130	430

Der Finanzplan gliedert sich in drei große Bereiche:

- Einnahmen
- Ausgaben
- Jahresgewinn & kumulierter Gewinn

Die Einnahmen setzen sich zusammen aus den Umsatzerlösen des Startpakets und den Umsatzerlösen des Subscription-Modells. Da es sich in den ersten zwei Geschäftsjahren um eine Testphase handelt, sind die Umsatzerlöse entsprechend niedrig. In der Testphase wird das Startpaket im ersten Geschäftsjahr an 30 Schulen getestet. Im zweiten Geschäftsjahr wird das Subscription-Modell zum ersten Mal umgesetzt. Aus diesen Gründen bestehen im Geschäftsjahr 2021 die Umsatzerlöse ausschließlich aus den Erlösen des Startpakets und im Geschäftsjahr 2022 nur aus den Erlösen des Subscription-Modells. Für das Startpaket wird ein Preis in Höhe von 2.750,00 Euro angesetzt. Schulen, die sich für das Subscription-Modell entscheiden, zahlen einen jährlichen Beitrag von 1.550,00 Euro.

Auf der Ausgabenseite sind aufgeführt die Materialkosten, Personalkosten, Entwicklungskosten, Miete, Marketing/Eventmanagement und Sonstige Kosten.

Bei den Materialkosten wird mit 350,00 Euro je Startpaket / Subscription-Modell gerechnet. Den Schulen werden alle zur Umsetzung des Praxisprojekts benötigten Materialien bereitgestellt. Die Kosten hierfür sind in dem Preis, der für das Paket bezahlt wird, enthalten.

Die Personalkosten werden nochmals in den Bereichen Festangestellte und FreelancerInnen aufgeteilt. Die Kosten für Festangestellte MitarbeiterInnen sind fixe Kosten und werden von beiden Produkten getragen, wohingegen die Kosten für die FreelancerInnen lediglich für die Entwicklung neuer Subscription-Modelle anfallen. In den ersten Geschäftsjahren besteht das Team der Festangestellten aus dem Geschäftsführer, vier MitarbeiterInnen und einem Coach. Als FreelancerIn wird ein Praxisexperte für den Zeitraum der Erarbeitung neuer Subscription-Modelle engagiert. Für die Errechnung der jeweiligen Gehälter wurden bekannte Durchschnittswerte verwendet.

Die Kosten für Gründung, Entwicklung des Ausbildungsseminars, Konzeption des Startpakets, Ausbildung der Coaches, Erarbeiten und Designen des Lerntagebuchs und des Selbsteinschätzungsbogens, werden zu den Entwicklungskosten gezählt.

Die Mietkosten werden in Bürokosten und in Kosten für Seminarräume (die abhängig vom Veranstaltungsort schwanken) gegliedert. Hierbei ist zu beachten, dass es sich bei den Bürokosten um fixe Kosten und bei den Seminarraum-Kosten um variable Kosten handelt. Es werden jeweils 400,00 Euro für die Durchführung einer Coach-Ausbildung festgelegt.

Unter den Kosten für Marketing und Eventmanagement ist das Budget aufgeführt, das für die Planung und Umsetzung des Abschlussevents festgelegt wurde. Die Kosten fallen erstmals im Jahr 2022 an, da erst im zweiten Geschäftsjahr ein Abschlussevent realisiert wird.

Die Sonstigen Kosten beinhalten unter anderem Kosten für Administration und Verwaltung, Telefon und Kommunikation und Versicherungen.

Bei der Betrachtung des Jahresgewinns und des kumulierten Gewinns wird ersichtlich, dass die Kosten in den ersten vier Geschäftsjahren deutlich die Umsatzerlöse übersteigen. Einer der ausschlaggebenden Gründe hierfür ist die zweijährige Testphase, in der kein Wachstum möglich ist.

d. Key Partners

Zu den wichtigen Stakeholdern zählen das Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung mit ihrer Gatekeeper - und Multiplikatorenrolle (siehe oben), die bayerischen Schulen als Nutzer des Produktes, sowie die Partner, deren Räumlichkeiten wir für die Train-the-Trainer Seminare nutzen. Im Hinblick auf die Räumlichkeiten sind mehrere Optionen möglich:

1. Die höchste Flexibilität liefern selbst angemietete Seminarräume. Sie können immer dort organisiert werden, wo es am sinnvollsten ist, so dass die einzelnen Workshopeteilnehmenden eine möglichst einfache Anfahrt haben. Ein Nachteil sind jedoch die hiermit verbundenen hohen Kosten durch die Einzelanmietungen.
2. Eine zweite Möglichkeit wären Partnerschaften mit Weiterbildungsstätten. Als Beispiel ist hier die Akademie für Lehrerfortbildungen und Personalführung in Dillingen zu nennen. Solch ein Partner würde uns mittlere Flexibilität, bei ebenfalls mittleren Kosten schaffen.
3. Die letzte hier aufzuführende mögliche Lokalität sind die Räume der Schulen selbst. Diese stehen vor allem nachmittags zur Verfügung bzw. erfordern einen höheren Grad an Planung um ganztägig genutzt werden zu können. Dies sorgt natürlich für weniger Flexibilität, ermöglicht jedoch eine enorme Kostenreduzierung bis hin zu einer maximalen Kosteneinsparung im Bereich der Weiterbildungsorte.

Ebenfalls in die Kategorie zentraler Partner fällt für uns der Praxispartner, welcher einen umfassenden Einblick in sein Praxisfeld ermöglicht und als Freelancer eingebunden wird. Hierdurch wird gewährleistet, dass ein möglichst realitätsgetreues Modul geschaffen wird, da relevante Praxisinhalte Berücksichtigung finden. Er hilft uns zudem dabei - nach Fertigstellung des Moduls – die Inhalte auf unseren Weiterbildungsseminaren an die teilnehmenden LehrerInnen zu vermitteln, indem aufgezeigt wird, wie das erworbene Wissen an die jeweiligen SchülerInnen der Wahlfächer in optimaler Form weitergeben werden kann. Dies garantiert einen Praxisbezug sowohl für die Lehrenden als auch für die Lernenden, die einen Einblick in neue mögliche Berufsfelder erhalten.

e. Customer Relationships

Mit dem Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung als einer der wichtigsten Stakeholder ist eine enge und langwierige Kundenbeziehung angestrebt. Das ISB nimmt eine herausragende Rolle in ihrer Funktion als Gatekeeper ein und dient als zentraler Ansprechpartner

für die Schulen, da die SchulleiterInnen der jeweiligen Schulen nicht direkt, sondern über das Staatsinstitut kontaktiert werden. Somit liegt im Hinblick auf die Schulleitungen eine indirekte Beziehung vor.

Zudem ist es zentral zu den ausgebildeten LehrerInnen eine direkte und persönliche Beziehung aufzubauen. Dies ist grundlegend, da das Train-the-Trainer Seminar auf Interaktion und gegenseitigem Erfahrungsaustausch gründet. Darüber hinaus haben die LehrerInnen über den gesamten Prozessverlauf die Möglichkeit, sich bei Unklarheiten und Unsicherheiten direkt an uns zu wenden, um situationsspezifische Hilfestellungen zu erhalten. Ein regelmäßiger Austausch sind in dieser Kundenbeziehung also unerlässlich.

Da School Tank ein Wahlfach ist, das sich an SchülerInnen richtet, aber nicht von uns selbst, sondern von den ausgebildeten Lehrpersonen durchgeführt wird, haben wir keinen direkten Kontakt zu den Lernenden. Nichtsdestotrotz können diese als unsere EndnutzerInnen kategorisiert werden. Auch wenn es keine direkte Beziehung zu den SchülerInnen selbst gibt, ist es somit stets von erhöhter Relevanz ein kontinuierliches Feedback dieser mittels des Lehrers oder der Lehrerin einzuholen, um unsere Seminare sowie Projektinhalte an die Wünsche und Bedürfnisse unserer Endnutzer anzupassen und entsprechend weiterzuentwickeln.

3. Markt und Wettbewerb

School Tank ist in seiner ursprünglichen Konzeption auf Oberstufenklassen von Gymnasien ausgelegt. Laut dem Bayerischen Staatsministerium für Unterricht und Kultus gibt es derzeit 430 Gymnasien im Bundesland Bayern. Folglich bilden diese 430 Sekundarschulen den Markt, auf dem School Tank distribuiert werden soll. Ist das Wahlfach einmal etabliert, kann man die Ausweitung von School Tank auf die übrigen 2693 Gymnasien in der gesamten Bundesrepublik in Betracht ziehen. Hierbei ist die Überlegung das Wahlfach nicht von Beginn an bundesweit, sondern schrittweise in den verschiedenen Bundesländern einzuführen. Das Marktpotential liegt deutschlandweit bei 3123 Gymnasien.

Da School Tank im Auftrag des bayerischen Staatsinstituts für Schulqualität und Bildungsforschung entstanden ist, fungiert es als Kanal, um bayerische Gymnasien zu erreichen. Es kann somit eine direkte Kommunikation zu potentiellen Nutzern stattfinden, was eine wichtige Grundlage für eine gute Marktposition darstellt und eine Marktdurchdringung erleichtert.

Der größte Wettbewerb für School Tank liegt im Bereich der Lern-Apps. Die meist genutzten Apps in diesem Bereich bilden die Sprachlern-Apps. Betrachtet man jedoch die Zielgruppe der

SchülerInnen in Oberstufen bayerischer oder auch deutscher Gymnasien, so sind wohl interaktive Lern-Apps zur Prüfungsvorbereitung am meisten gefragt, wie beispielsweise Skills4School. Diese App bietet eine Lernplattform für individuelles und personalisiertes Lernen an. Lernpakete und – inhalte sind auf die SchülerInnen zugeschnitten und Lernfortschritte können kontinuierlich verfolgt werden. Ziel ist es, die Lernenden auf Tests und Klausuren vorzubereiten. Pro Monat kostet Skills4School 9,99 Euro. Sechs Monate kann man für 49,99 Euro erwerben und zwölf Monate für 89,99 Euro. Zum jetzigen Zeitpunkt verzeichnet die Lern-App 1279 Downloads. Skills4School ist schul- und klassenübergreifend nutzbar. School Tank hingegen konzentriert sich auf die Oberstufenklassen von Gymnasien und versucht Kompetenzen – und nicht wie Skills4School Wissen – zu messen. Ferner löst sich School Tank von der punktuellen Leistungserbringung und den Testsituationen. Darüber hinaus fällt bei School Tank für die SchülerInnen kein finanzieller Eigenbeitrag an.

Weitere Wettbewerber bilden Bewerbungscoachings oder Beratungsgespräche, die sich Kompetenzermittlung als Ziel setzen. So zum Beispiel auch KomBis, ein Projekt, welches unter anderem vom Land Sachsen-Anhalt gefördert und von europäischen Sozialfonds finanziert wird. In Form von Einzelcoachings, Seminaren und Workshops sollen sich Lernende für einen späteren Berufseinstieg besser orientieren können. Die Zielgruppe bilden vor allem SchulrückkehrerInnen, SchülerInnen mit Migrationshintergrund und SchülerInnen mit Nachholbedarf. Das Projekt ist anders als School Tank, auf drei Jahre zeitlich befristet und endet somit Ende September 2020. Hauptanliegen von KomBis ist es, Kompetenzen zu vermitteln und nicht etwa Kompetenzen zu messen.

Ein konkretes Messinstrument, welches die durch den Lehrplan vermittelten Kompetenzen misst, gibt es an bayerischen Gymnasien nicht. Diese Tatsache unterstreicht den USP von School Tank, der nachfolgend nochmal zusammengefasst ist:

- Kompetenzermittlung statt Wissensabfrage
- Teamwork statt Leistungsdruck
- Freiwillige Kompetenzmessung durch die SchülerInnen
- Reflexion und Peer-to-Peer Feedback

Selbstständige Bearbeitung von Praxisprojekten und Vorstellung der Ergebnisse auf einem Abschlussevent als zusätzliche Motivation.

4. Team



Mine Leyla

Studium:

Management Sozialer Innovationen

Berufserfahrung:

Werkstudentin bei der Social Entrepreneurship Akademie,
Erfahrungen im Lean-Start-up und Design-Thinking

Kompetenzen

Analytisches Denken, schriftliches Ausdrucksvermögen



Naomi Osagie

Studium:

Management Sozialer Innovationen

Berufserfahrung:

Werkstudentin an dem Sprachen- und Dolmetscher Institut München e.V.
Erfahrungen im Online Marketing und Business Development

Kompetenzen:

Kommunikation und Organisation



Benazire Shatri

Studium:

Betriebswirtschaftslehre, Schwerpunkt Controlling

Berufserfahrung:

Praktikum bei der ProSiebenSat1 Media SE

Kompetenzen:

Anpassungsfähigkeit, Logisches Denken, Finanzen



Michael Landgraf

Studium:

Management Sozialer Innovationen

Berufserfahrung:

Berufserfahrung in der Politik bei verschiedenen Fraktionen

Kompetenzen:

Kommunikation und IT



Thomas Ungefug

Studium:

Management Sozialer Innovationen

Berufserfahrung:

Mehrjährige wirtschaftliche Erfahrung im Marketing und Strategie für Start-ups und Industrie

Werkstudent bei deep.one, Strategie im Bereich Consumer Electronics

Kompetenzen:

Abstraktionsfähigkeit, Entscheidungsfähigkeit

5. Anhang

- a. Prototyp 1: Selbsteinschätzungsbogen**
- b. Prototyp 2: Lerntagebuch**
- c. Validierung der Idee (2 Interviews mit Lehrerinnen bayerischer Gymnasien)**

a. Prototyp 1: Selbsteinschätzungsbogen - Kompetenzen

Der Fragebogen dient zur Selbsteinschätzung von Ihren Kompetenzen. Ihre Aufgabe besteht darin zu beurteilen, wie stark die unterschiedlichen Kompetenzen bei Ihnen ausgeprägt sind und festzuhalten wo Ihre Stärken und Schwächen liegen.

Kompetenzen	Erklärung	Fällt mir schwer	Fällt mir eher schwer	Teils, Teils	Fällt mir eher leicht	Fällt mir leicht
Selbstkompetenzen						
Kreativität	viele neue Ideen haben; gut improvisieren können					
Eigeninitiative	sich eigenständig Ziele setzen und diese auch ohne Druck von außen verwirklichen					
Entscheidungsfähigkeit	Entscheidungen sicher und überlegt treffen; Entscheidungen zeitnah treffen					
Kritikbereitschaft	Kritik an der eigenen Arbeit oder dem eigenen Verhalten akzeptieren können und daraus lernen					
Sozialkompetenzen						
Kommunikationsfähigkeit	anderen Personen Sachverhalte anhand von Beispielen erklären; die eigenen Erklärungen auf die Fähigkeiten der Zuhörer abstimmen					
Kompromissbereitschaft	bei Diskussionen dem anderen entgegenkommen; die eigene Meinung auch manchmal infrage stellen					

Konfliktfähigkeit	andere darauf ansprechen, wenn man mit ihrem Verhalten oder ihrer Arbeit nicht einverstanden ist; konstruktiv zur Lösung von Konflikten beitragen					
Teamfähigkeit	gemeinsam mit anderen eine Aufgabe bearbeiten; zugunsten des gemeinsamen Ziels die eigenen Interessen zurückzustellen					
Hilfsbereitschaft	erkennen, wenn andere Unterstützung brauchen; Unterstützung anbieten, wenn andere diese benötigen					
Konfliktfähigkeit	andere darauf ansprechen, wenn man mit ihrem Verhalten oder ihrer Arbeit nicht einverstanden ist; konstruktiv zur Lösung von Konflikten beitragen					
Teamfähigkeit	gemeinsam mit anderen eine Aufgabe bearbeiten; zugunsten des gemeinsamen Ziels die eigenen Interessen zurückzustellen					
Hilfsbereitschaft	erkennen, wenn andere Unterstützung brauchen; Unterstützung anbieten, wenn andere diese benötigen					
Kritikfähigkeit	direkt ansprechen, wenn man mit dem Verhalten oder Äußerungen einer anderen Person nicht einverstanden ist; Kritik so anbringen, dass es dem anderen leichtfällt, diese anzunehmen					
Methodenkompetenzen						
Planungs- und Organisationsfähigkeit	vor einer Aufgabe die notwendigen Arbeitsschritte planen; bei der Bearbeitung von Aufgaben Prioritäten setzen					

Präsentationsfähigkeit	Fakten sinnvoll recherchieren und strukturiert darstellen, Kernaussagen erfassen und sinngemäß wiedergeben					
Zeitmanagement	bewusste Kontrolle der für Arbeitsaufgaben aufgewendeten Zeit					

Meine Stärken vor/nach dem Projekt:

-
-
-
-
-

Meine Schwächen vor/nach dem Projekt:

-
-
-
-
-

Lerntagebuch

Dieses Lerntagebuch gehört: _____

Klasse: _____

Projektjahr: _____

Projektbeschreibung:

Meine Rollen sind:

Meine Ziele sind:

Meine Erwartungen sind:

Ich bin dein Lernbegleiter und habe das Ziel, dir zu zeigen, wie viel du bei deiner Zeit in School Tank gelernt hast. Ich rege Dich an über verschiedene Aspekte nachzudenken und diese für eine bessere Nachvollziehbarkeit schriftlich festzuhalten.

Zusammen ergründen wir

- ❖ konkrete Lerninhalte
- ❖ dein Lernverhalten
- ❖ deine Lernstärken
- ❖ deine Lernprobleme
- ❖ deine Erfahrungen und
- ❖ deine Gefühle

Was mich besonders macht?

- ✓ Ich bin **freiwillig**
- ✓ Ich bin **flexibel** gestaltbar
- ✓ Ich werde **nicht benotet**
- ✓ Es gibt kein **richtig** oder **falsch**
- ✓ Ich bin nur so **gut**, wie du mich **nutzt**

Überzeuge dich selbst davon und probiere mich einfach eine Zeit lang aus! Gemeinsam machen wir deinen Lernprozess sichtbar! Ich freue mich auf die Zusammenarbeit.

School Tank Stunde vom: _____



Das waren die Fakten und Inhalte von heute:



So bin ich vorgegangen:



Das ist mir gut gelungen:



Das ist mir schwergefallen:



Ich habe mich dabei gefühlt:



Das habe ich dabei gelernt:



Dieses Feedback habe ich heute erhalten:

c. Validierung der Idee (2 Interviews mit Lehrerinnen bayerischer Gymnasien)

Interview mit Frau Weiß:

1. Was finden Sie gut?

- Feedback-Sessions
- Fallstudien, praktisches Arbeiten
- Abschlussevent

2. Was finden Sie schlecht? Wo sehen Sie kritische Punkte?

- Schüler sind an Lernen ohne Leistungsdruck nicht gewöhnt
- Nicht nur Lehrer*innen, sondern auch Schüler*innen müssen lernen ohne Leistungsdruck/Leistungsnachweise erst lernen
- Großer Selbstaufwand für Schüler*innen (sieht die nicht als negativen Punkt, jedoch als Herausforderung Schüler*innen zu diesem Wahlfach zu motivieren)

3. Wie beurteilen Sie die Einbettung im Rahmen eines Wahlfaches?

- Im G8 schwer umsetzbar, im G9 sehr wohl umsetzbar
- Wöchentliche Taktung nicht optimal
- Beispiel: Tablet-Klasse findet einmal zwischen den Ferienabständen in einem Blockseminar statt, ca. alle 6 Wochen (eventuell auch eine Option für School-Tank)
- Eventuell auch im Workshop-Format

4. Wie lange würden Sie die Dauer des Wahlfaches ansetzen?

- Blockseminare von 3-4 Stunden

5. Was sind mögliche Fallstudien, deren Bearbeitung Sie interessant fänden?

- Fallstudien sind sehr gut
- Kein konkretes Beispiel

6. Ist ein extern stattfindendes Abschlussevent realistisch? (bürokratische Hürden, Reisekosten, versicherungstechnisch)?

- An ihrer Schule ja, da: „aktive“ Schule, die gerne an so etwas teilnimmt
- Generell: sehr indifferentes Bild
- Findet Abschlussevent sehr gute Idee und bereichernd für Schüler*innen
- Vernetzungsgedanke: Schüler kommen oft nicht aus ihrer Klasse „raus“
- Mit Schulen aus ganz Bayern, wäre dies sehr interessant

7. Wie würden Sie den Selbsteinschätzungsbogen umsetzen?

- Auf Twitter: „Lehrerzimmer“ sollte es reichlich Material geben

8. Kennen Sie alternative/ ähnliche Modelle?

- Tablet-Klasse, hier werden vor allem Medienkompetenzen angeeignet und in regelmäßigen Feedback-Sessions besprochen
- School-Tank ist eine Stufe weiter gedacht

9. Wie sehen Sie die Finanzierungsmöglichkeiten?

- Sponsoren suchen (bsp. „Talent im Land“)
- Dass die Schule für School-Tank zahlt, wird als sehr kritisch gesehen (heikles, schwieriges Thema)
- Eventuell kann das ISB finanziell unterstützen
- Für das Abschlussevent wäre ein kleiner Eigenbeitrag für die Schüler*innen vorstellbar

10. Was ist Ihre Meinung zu der Train-The-Trainer-Ausbildung?

- Train-the-Trainer-Ausbildung könnte man eventuell mit Lehrerfortbildungen (Akademie für Lehrerfortbildungen in Dillingen und Tutzing) verbinden

Zitat von Frau Weiß: „Kann unsere Schule da mitmachen?“

1. Wie ist Ihre erste Einschätzung zu unserem Konzept?

- Selbstreflexion der Schüler ist gut

2. Wo sehen Sie kritische Punkte?/3. Was müssen wir unbedingt beachten?

- Die richtigen Projekte zu wählen, könnte sich schwierig gestalten
- Anpassung an niedrigere Jahrgangsstufen

4. Wie beurteilen Sie die Einbettung im Rahmen eines Wahlfachs?

- Klingt attraktiv für Schüler

5. Wie lange würden Sie die Dauer des Wahlfaches ansetzen?

- 1x wöchentlich eine Doppelstunde über das gesamte Jahr, evtl. mehr bei SchülerInnen der Oberstufe.

6. Ist ein extern stattfindendes Abschlussevent realistisch? (bürokratische Hürden, Reisekosten, versicherungstechnisch)

Nicht abgefragt

7. Kann Ihre Schule Räume für Weiterbildungen stellen?

- Ja, vermutlich schon.

8. Wie sehen Sie Ihre Rolle in dem ganzen Prozess?

- Eine anleitende Rolle als Begleiter und nicht als reiner Wissensvermittler

9. Was sind mögliche Fallstudien, deren Bearbeitung Sie interessant fänden?

- Modellbauflugzeuge, Amateurfunk
- Hinterlegung mit Lerntagebüchern etc. von bereits Existierendem wie z.B. bei Theaterklassen oder Robotics

10. Wie würden Sie den Selbsteinschätzungsbogen umsetzen? (Haben Sie vllt. hierzu schon Materialien?)

- Bei den Kleinen eher so über Smileys, da es schwierig ist dies zu verbalisieren.
- Bei den Größeren kann ein Lerntagebuch gut sein, benötigt aber Anleitung

11. Was für Inhalte wünschen Sie sich im Train-the-Trainer Seminar?

- Methodenbandbreite. Was gibt es z.B. alles im Bereich Feedback geben?

12. Wie hoch würden Sie die Kosten für ein derartiges Ausbildungsseminar anlegen?

- Keine Ahnung, da Fortbildungen für den Lehrer selbst frei sind.

13. Mit welchen 3 Schlagwörtern würden Sie unser Konzept beschreiben?

- EVA Prinzip (Eigenverantwortliches Arbeiten), Kompetenzvermittlung, Coach (Coach coacht LehrerIn, LehrerIn coacht SchülerIn)

14. Kennen Sie alternative/ ähnliche Modelle?

- Lerninseln an manchen Schulen oder P-Seminare, aber auch das nur entfernt.