



**ROCK
YOUR LIFE!
MANNHEIM e.V.**

Tätigkeitsbericht

Impressionen

Ibrahim und Max

Als Max seinen Freunden erstmals von seiner Tätigkeit als Coach berichtete, war die Vorstellung unter den Zuhörern ähnlich: eine Tasse Kaffee, Versicherungsbögen und der Antrag für die Riesterreute, dabei die Hand auf der Schulter von Ibrahim- seinem 14-jährigen Coachee. Dass diese Szene Bestandteil einer Coaching-Beziehung sein kann, ist nicht ausgeschlossen - der Regelfall ist es freilich nicht. „Bei ROCK YOUR LIFE! beten wir ja nicht vor wie die Welt funktioniert“, erklärt Max den Freunden. Gerade zu Beginn der gemeinsamen Zeit steht das gegenseitige Kennenlernen im Fokus; Vertrauen wird aufgebaut, das nächste Treffen per Telefon, Facebook oder E-Mail vereinbart. Die Bedeutung dieser Phase darf nicht unterschätzt werden. Und deshalb verabreden sich Ibrahim und Max weiterhin zum Döner essen, kicken oder



Kinobesuch. Dabei sprechen die Beiden über alles Mögliche. Themen wie Schule, Familie oder Zukunft werden immer häufiger angeschnitten, Möglichkeiten für den Berufseinstieg diskutiert. Die Ausbildung zum KFZ-Mechaniker findet Ibrahim spannend, ob ihm der Beruf wirklich liegt, möchte er aber vorher über ein Praktikum herausfinden. Die zweiwöchige Schnupperphase in einem Betrieb ist für das nächste Schuljahr geplant. Max unterstützt ihn mit Tipps bei der Suche nach dem Praktikumsplatz und der Erstellung der Bewerbungen, um bei all den Optionen nicht den Überblick zu verlieren.

Ein ähnliches Ziel verfolgen die zwei bei ihrem nächsten Treffen: mit Kompass und Karte geht es auf eine Wandertour in den Wald. Vielleicht begegnet das Tandem einem von Max' Freunden. Dass das Formular zur Riesterreute dann nicht mit im Rucksack ist, wird schnell klar...

Ceyda und Katharina

Ceyda hat für ein 14-jähriges Mädchen bereits tolle Träume und Visionen für die eigene Zukunft- und die sind keineswegs „schwammig“. Ehrgeizig strebt sie nach ihrem Schulabschluss einen Ausbildungsbeginn an. Durch ein abwechslungsreiches Praktikum im Reisebüro hat die Neuntklässlerin erste Einblicke in administrative Aufgaben bekommen und informiert sich seit dem näher über die Tätigkeiten als Bürokauffrau. Doch auch einen Einstieg bei der Polizei hält Ceyda für sehr interessant; dort verspricht sie sich „noch etwas mehr Action und Spannung“. Warum also ROCK YOUR LIFE!, wenn die Vorstellungen schon so konkret sind? Um Ceyda beim Erreichen ihrer Ziele so gut wie möglich zu unterstützen, trifft sich Katharina als Coach regelmäßig mit ihr. Dann gehen beide gemeinsam Bewerbungen durch und besprechen mögliche Fragen für einen Einstieg bei der Polizei. Dort möchte die Schülerin gern über ein Praktikum mehr Einblicke erhalten und damit auch die Chancen auf einen Ausbildungsplatz erhöhen.



Überrascht waren beide von den vielen Gemeinsamkeiten trotz des unterschiedlichen Alters. „Ceyda ist unglaublich ehrgeizig und motiviert, Ziele zu verfolgen- das beeindruckt mich“, so Katharina. „Oft fängt sie dann an zu strahlen, weil ihr ihre ganz besonderen Talente bewusst werden und sie die tollen Möglichkeiten erkennt, die ihr offen stehen.“

Ben und Akin

„Ein Maschinenbau-Studium“.

Akin's Antwort auf die Frage, was sein großer Traum sei, kommt „wie aus der Pistole geschossen“. Für einen 15-Jährigen klingt das erstaunlich bodenständig. Wer genauer hinschaut, erkennt aber schnell den Willen, die Faszination und Vorfreude im Gesicht des Jungen, wenn er davon spricht.



Momentan besucht Akin die 9. Klasse der Humboldt-Werkrealschule und strebt dort in diesem Schuljahr seinen Hauptschulabschluss an. Das darf aber nur ein erster Erfolg auf dem weiteren Weg sein. Mit seinem Bruder, der ebenfalls auf der Hauptschule war, hat der Coachee auch ein großes Vorbild- dieser studiert jetzt an der DHBW in Mannheim.

Akin ist mit den bisherigen Noten in der Schule durchaus zufrieden. Besonders in den für technische Berufe wichtigen mathematisch-naturwissenschaftlichen Fächern läuft es gut. Benedikt muss sich also keine Sorgen machen, dass Akin die Qualifikation für die weiterführende Schulausbildung schafft. Trotzdem lernen sie Englischvokabeln und wiederholen wichtige Unterrichtsthemen zur Vorbereitung auf die Klassenarbeiten.

Chancen zur Verbesserung sieht Benedikt bei Akin noch im schriftlichen Ausdruck in Deutsch. Da möchte der Student nun ansetzen und seinen Schützling anleiten, mehr zu lesen, um ihn auf seinen weiteren Bildungsweg vorzubereiten. Da Akin gern Kraftsport betreibt, hat Benedikt sich überlegt, das als Grundlage zu nehmen, um mit ihm zusammen einige Texte darin zu "bearbeiten". Regelmäßig treffen sich die Beiden in der Stadt, auch wenn Benedikt sich daran gewöhnen muss, wie spontan Verabredungen mit Akin stattfinden und dass für ein Treffen auch schon mal ein ganzer Tag nötig ist, an dem die beiden zusammen in Fitnessstudio gehen, Basketball spielen, Eis essen, oder auf der Neckarwiese entspannen.

Hilal und Melina

Hilal und Melina verstanden sich von Anfang an super und bauten in kurzer Zeit eine enge Bindung zueinander auf. Wenn die 14-Jährige Streit mit Freunden oder Familie hat, holt sie sich gern Rat bei einer älteren Person, die bereits ähnliche Erfahrungen gesammelt hat. Die Beziehung lief von Anfang an sehr gut, da Hilal weiß, dass sie Melina vertrauen kann und das auch tut. Neben dem Privaten reden sie natürlich auch über schulische und berufliche Themen. Hilal besucht die 9. Klasse und möchte in diesem Schuljahr den Realschulabschluss machen. Wenn es klappt, strebt sie im Anschluss auch das Abitur an, da sie später gern Lehrerin oder Kinderärztin werden möchte- ein Studium bleibt daher das große Ziel. Da Melina selbst Medizin studiert, kann sie ihr viele Infos geben und erzählen, welche Voraussetzungen man braucht. Die Studentin unterstützt Hilal, indem sie ihr Tipps gibt, wie sie in der Schule weiterkommt - ihre Noten sind gut, aber hier und da gibt es noch Verbesserungspotential, z.B. in mündlichen Prüfungen. In nächster Zeit möchte Melina ihrer Coachee helfen, einen Praktikumsplatz bei einem Kinderarzt zu bekommen.



Zu zweit besuchten sie zuletzt ein Volksfest in Mannheim. Auch gemeinsames Shopping in der Stadt, Kochen bei Melina zuhause, ein Besuch bei McDonalds und Billard mit anderen Coachingpaaren bereichern die gemeinsame Zeit.

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit dem Ihnen vorliegenden Finanzbericht bilanzieren wir, ROCK YOUR LIFE! Mannheim, ein erfolgreiches erstes Geschäftsjahr. Grundlage dieses Erfolgs sind drei Hauptkomponenten, die uns in den zurückliegenden Monaten maßgeblich getragen haben: die Neugier und Leidenschaft unserer Coachees und Coaches, die Offenheit und das Vertrauen unserer Partnerschule und Unterstützer sowie der unermüdliche Einsatz des gesamten Organisationsteams.

Die Kernbotschaft ist diesem Bericht vorangestellt: ROCK YOUR LIFE! funktioniert- auch in Mannheim. Das erste Geschäftsjahr bestätigt die Franchise-Struktur des bundesweiten Programms an einem weiteren Standort und ermöglicht bei individueller Anpassung an lokale Gegebenheiten eine zügige Etablierung neuer Vereine in Deutschland.

Executive Summary einfügen

Um ein langfristiges, nachhaltiges Wachstum des Vereins zu sichern, zahlreiche weitere Coaching-Beziehungen zu gewährleisten und damit einen Beitrag zur bundesweiten Vision einer sozial mobilen, bildungsgerechten Gesellschaft zu leisten, bedarf es des Vertrauens unserer Partner und Unterstützer. Diesem Anspruch verschrieben, gibt der Finanzbericht 2012/13 eine transparente Aufstellung über unser Handeln und damit verbunden der Verwendung finanzieller Mittel.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

Mit freundlichen Grüßen

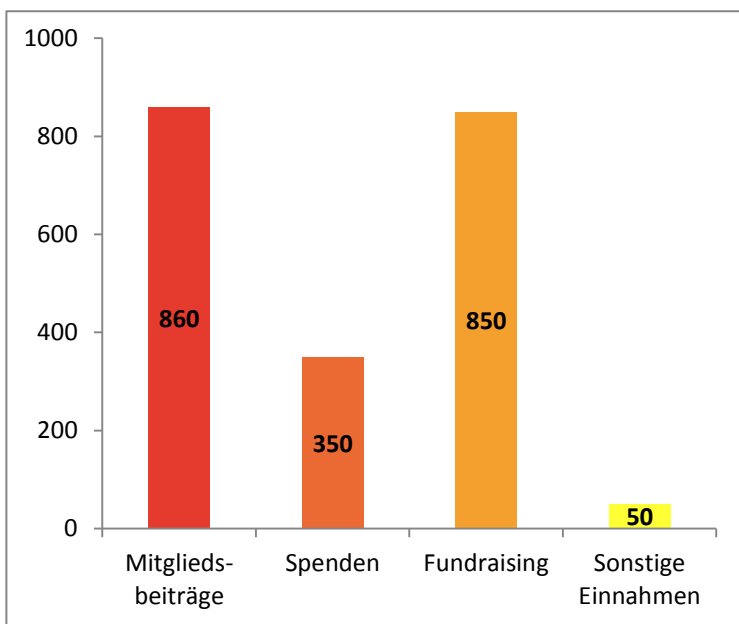
Marius Krömer
Schatzmeister

Patrick Köhler
Vorstandsvorsitzender

Geschäftsjahr 2012/13

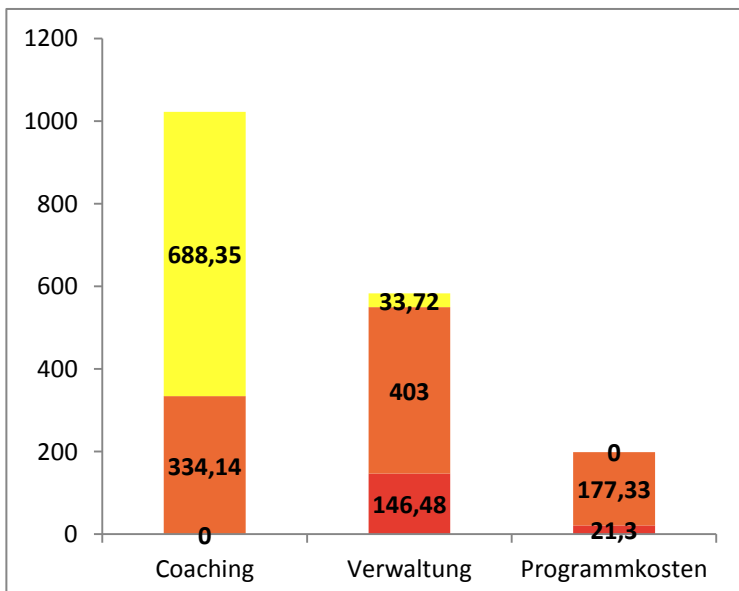
Im ersten Berichtsjahr von Oktober 2012 bis September 2013 ist ROCK YOUR LIFE! in Mannheim gestartet, der Verein konnte von zahlreichen Starthilfen profitieren und somit auf einer vergleichsweise niedrigen Kostenbasis arbeiten. Dem Standort ist bewusst, dass die Ausgaben des kommenden Jahres allein durch die Coachingseminare deutlich wachsen werden. Auf der Einnahmenseite sind schon erste Erfolge im Fundraising gelungen, diese werden in den kommenden Jahren größer ausfallen.

Insgesamt konnte der Standort Mannheim einen geringfügigen Gewinn von 285,68€ erwirtschaften.



Einnahmen: 2090,00€

ROCK YOUR LIFE! Mannheim konnte im vergangenen Jahr von der Beliebtheit bei den Studenten profitieren und fast die Hälfte des Jahresbudgets durch Mitgliedsbeiträge der 40 Mitglieder generieren. Auch zahlreiche Spenden von Privatpersonen haben beim Aufbau geholfen, zusätzlich wurden Sachspenden bei einigen Events wie dem Sommerfest genutzt. Als zweite große Einnahmequelle haben sich Spenden von Firmen (Fundraising) präsentiert, in Zukunft soll dieser Bereich der Hauptkostenträger des Vereins werden.



Ausgaben: 1840,32€

Wie in den kommenden Jahren waren die Aufwendungen für die Coaching Ausbildung der größte Kostenblock – und dass, obwohl im ersten Jahr die Ausbildungsseminare der ROCK YOUR LIFE! Trainer kostenlos sind. Neben hohen Kosten für Material (688,35€) waren auch die Seminarnebenkosten (334,14€) nicht unbedeutend.

In der Verwaltung wurde vor allem in die Aus- und Fortbildung (403,00€) des Teams investiert, mehrere

Seminare und Standortversammlungen wurden besucht. Die reine Verwaltung und das Studentenmarketing spielten eine eher untergeordnete Rolle.

Die Programmkosten hielten sich auch in Grenzen – Dank der Franchisebeitragsbefreiung im Gründungsjahr.

Anmerkungen zu Prognosezahlen

Die Aufstellung der Kosten für das Geschäftsjahr 2013/14 setzt sich aus den Ausbildungskosten und den variablen Programmkosten für den Jahrgang sowie den Verwaltungskosten zusammen. Da diese Aufwendungen eng mit der Anzahl der neu entstehenden Coaching-Beziehungen verbunden sind, beziehen wir uns dabei auf die Planzahlen des kommenden Jahres.

Ausbildungskosten ROCK YOUR LIFE! Mannheim – Jahrgang 2013

Die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Schulleitung sowie dem Kollegium, die Euphorie unter den Schülern und der wertvolle Austausch mit den Fellows von TeachFirst bestätigt uns in der Wahl unserer ersten Partnerschule: der Humboldt-Werkrealschule in Mannheim. Um dieses Miteinander weiter zu fördern, ermöglichen wir den Schülerinnen und Schülern dieser Einrichtung auch im kommenden Schuljahr die Teilnahme am ROCK YOUR LIFE! – Programm. Dabei sprechen wir mit der Jahrgangsstufe 8 (a, b und c) sowie der Klasse 9c insgesamt 4 Klassen an und prognostizieren in Anlehnung an die bisherige Programmvorstellung



24 neue Teilnehmer insgesamt.

Ausbildungskosten

Die ROCK YOUR LIFE! gGmbH, welche als Franchisegeber der über 35 regionalen Standorte deutschlandweit firmiert, setzt auch die Standards für die Ausbildung der Coaches, um eine einheitliche und hochwertige Ausbildung zu garantieren. Daher wurde die Ausbildung im Jahr 2013 reformiert, um bisherigen Erfahrungen aus den Vereinen aufzugreifen und notwendige strukturelle Anpassungen zu berücksichtigen.

Die neue Ausbildungsstruktur umfasst sechs Seminartage. Dabei nehmen Coach und Coachee an drei Tagen gemeinsam teil, um erste Schritte in der Beziehung zu gehen und Vertrauen aufzubauen. An drei weiteren Tagen lernen die Studenten zusätzliche Techniken, um die Schüler zu unterstützen, aber auch um selbst Empfehlungen und Tipps zu aufkommenden Fragen in der noch jungen Beziehung zu erhalten.

Da die ROCK YOUR LIFE! gGmbH Ihr Coaching Programm selbstständig erarbeitet hat und die durchführenden Trainer ausgebildet beziehungsweise ab einer entsprechenden Anzahl an geleisteten Seminaren entschädigt werden, fallen pro Tag 300€ Ausbildungsgebühr an. Zusätzlich trägt der ausbildende Standort eventuelle Reisekosten des Trainers sowie die Verpflegung am Seminartag. Aufgrund dieser Zusammensetzung rechnen wir mit einem Kostenaufwand von 2500 € pro Seminar, mit dem wir bis zu 15 Schüler ausbilden.

Für das Ausbildungsmaterial, das von der gGmbH entworfen wurde, sind zusätzlich pro Paar ca. 60 € nötig. Dieses Paket umfasst Unterlagen zur beruflichen Orientierung des Coachees, gibt situationsbezogene Handlungsempfehlungen für Studenten und enthält Vorlagen, in denen das Coaching-Paar eigene Entwicklungsstände der Beziehung festhalten kann.

Somit kann man sagen, dass pro angesprochener Klasse (á sechs Schüler) ca. 1000 € für das Seminar und 360 € für die Arbeitsmaterialien ausgegeben werden. Die Summe von 1360 € stellt die grundlegende Investition in eine Klasse dar, was im Falle der optimalen Auslastung Ausbildungskosten in Höhe von 230 € für eine Coaching-Beziehung impliziert.

Laufende Programmkosten

Nach Durchlaufen der Ausbildung beginnt die eigentliche Coachingbeziehung. Über die folgenden zwei Jahre konkretisieren sich die Ziele für die gemeinsame Zeit sowie die Zukunftsvorstellung des Schülers. Um dies auch seitens des Vereins spannend und abwechslungsreich zu gestalten, organisiert das Coaching-Team zahlreiche Events. Neben Weiteren gibt es ein monatlich offenes Treffen für alle Paare und Vereinsmitglieder, die lediglich einen geringen Kostenbeitrag einnehmen, zur Motivation aller Mitglieder jedoch von großer Bedeutung sind.

Zusätzlich werden Besuche bei Partnerunternehmen organisiert und Berufsinformationsveranstaltungen angeboten. Diese verursachen Anfahrtskosten, die wir mit ca. 250 € pro Klasse für die gesamte Teilnahmedauer ansetzen, was in Summe zehn Veranstaltungen ermöglicht. Im Zusammenkommen der Schüler mit ausbildenden Betrieben sehen wir trotz hoher Investitionskosten eine wichtige Erfüllung unserer Ziele als Verein und hoffen auf die vollständige Ausnutzung des vorgesehenen Budgets.

Um das Vereinsleben in Fahrt zu halten sind auch gemeinsame Feste und Aktionen ein Bestandteil des Programms. Gerne möchten wir an den Festen unseren Partnern den Verein näher bringen und somit auch die geleistete Arbeit und daraus resultierende Erfolge vorstellen. Dabei planen wir ein jährliches Sommerfest sowie ein Fest vor Weihnachten. Diese Feste kann man mit einem sehr geringen Budget durchführen, aber gerade wenn wir Partner einladen sollte unser Fest repräsentativ auch die Wertschätzung der Unterstützung darstellen. Daher rechnen wir mit einem Budget von ca. 1000 € für Feste im Jahr, die alle Veranstaltungen mit unseren Partnern beinhalten.

Die Franchise-Gebühr der ROCK YOUR LIFE! gGmbH beträgt 2000 €, welche die Kosten für die Betreuung und Beratung durch die gGmbH, die Gebühr für die Nutzung der Marke und aller Markenzeichen und die Nutzung der bereitgestellten Software und deren Wartung beinhaltet. Eine Besonderheit dieser Gebühr ist, dass Sie nur anfällt, wenn der Standort eine gesicherte Finanzierung durch einen oder mehrere Partner hat. Somit wird den jungen Standorten eine faire Chance gegeben, sich aufzubauen und nicht mit hohen Schulden zu starten. Die ROCK YOUR LIFE! gGmbH hat sich zum Ziel gesetzt das Programm wachsen zu lassen und ist daher bei den Kosten flexibel.

Somit kommen als laufende Programmkosten ca. 1000 € für den gesamten Verein und zusätzlich 250 € pro Klasse (sechs Schülern) zusammen. Die Franchise-Gebühr bezahlt der Standort aktuell noch nicht, mit ihr werden insgesamt 3000 € als feste Programmkosten fällig.

Verwaltungskosten

Neben Coachingbeziehungen gibt es ein Verwaltungsorgan, welches das Programm und die Aktionen um den Verein herum organisiert und durch den Vorstand des Vereins geleitet wird. Das Coaching-Team organisiert und betreut die Beziehungen, es unterstützt die Paare bei der Berufswahl und organisiert Events für den gesamten Verein. Das Netzwerkteam stellt die Verbindung zu Organisationen außerhalb des Vereins her und versucht Partner zu gewinnen, welchen den Verein finanzieren und vom Zugang zu den potentiellen Auszubildenden und Studenten profitieren wollen und gleichzeitig bei der Berufswahl unterstützen. Die Ressorts Presse (Reputation) und Marketing (Studentengewinnung) werden von beiden Vorsitzenden geleitet, die Finanzen werden vom Schatzmeister verwaltet. Wie jeder Verein hat ROCK YOUR LIFE! Mannheim e.V. auch Verwaltungskosten, welche generell in drei Kategorien einzuteilen sind.

Für die reine Verwaltung, d.h. Kopier- und Portokosten, Versicherung etc. kommen dabei ca. 500 € pro Jahr zusammen. Dazu gehören auch Materialien wie Visitenkarten etc., um einen positiven Auftritt bei unseren Partnern zu garantieren.

Aus- und Fortbildungskosten betragen ca. 1000 € pro Jahr. Die ROCK YOUR LIFE! GmbH bietet für alle Standorte Seminare an, um die professionelle Führung der einzelnen Standorte und einen gegenseitigen Austausch zu ermöglichen. Unser Ziel ist es, jedes Jahr ca. 15 Tage in Ausbildung und Austausch zu investieren um eine qualitative Führung des Vereins zu ermöglichen. Dabei möchten wir natürlich, dass unsere freiwilligen Engagierten nicht auf Ihren Kosten sitzen bleiben und ersetzen daher die Teilnahmegebühren und Anfahrs- sowie Übernachtungskosten, welche wir aber auf studentischem Niveau halten möchten.

Für das Studentenmarketing veranschlagen wir ca. 500 €. Mit unserem Standort Mannheim haben wir das Glück auf viele verschiedene Hochschulen zugreifen zu können. Somit versuchen wir uns an möglichst vielen Hochschulen zu zeigen und damit steigen natürlich auch die Kosten. Aufgrund der vielen Initiativen an der Universität Mannheim muss die Präsenz von ROCK YOUR LIFE! in der Einführungswoche stark sein, um sich erfolgreich zu differenzieren. Gute und erfolgreiche Aktionen müssen zwar kein, aber können Geld kosten. Daher sehen wir eine Investition von 500 € als gerechtfertigt um die Zukunftsfähigkeit des Standortes zu garantieren.

Somit kommen über das Gesamtjahr hin gerechnet Kosten von ca. 2000 € garantiert auf den Verein zu. Da jeder Jahrgang zwei Jahre lang die Hälfte der Verwaltungskosten tragen muss, kommen über den Projektzeitraum 2000 € auf einen Jahrgang hinzu.

Einnahmequellen und -beträge

ROCK YOUR LIFE! Mannheim ist aufgrund seiner oben dargestellten Kosten verpflichtet, durch verschiedene Einnahmequellen Einnahmen zu generieren, um die Programmdurchführung durchzuführen. Dabei sehen wir sechs (potentielle) Einnahmequellen, von denen wir profitieren möchten: Durch Mitgliedsbeiträge soll die Grundlage der Finanzierung erwirtschaftet werden. Mit einem Ziel von 100 Mitgliedern am Jahresende bedeutet dies Einnahmen von mindestens 1500 € für das Jahr. Gleichzeitig hoffen wir auf Spenden von Privatpersonen, die die Arbeit unserer Organisation unterstützen möchten. Dies sind vor allem interessierte Mannheimer und die Familien von unseren aktiven Studenten, von denen wir uns jährlich 500 € erhoffen.

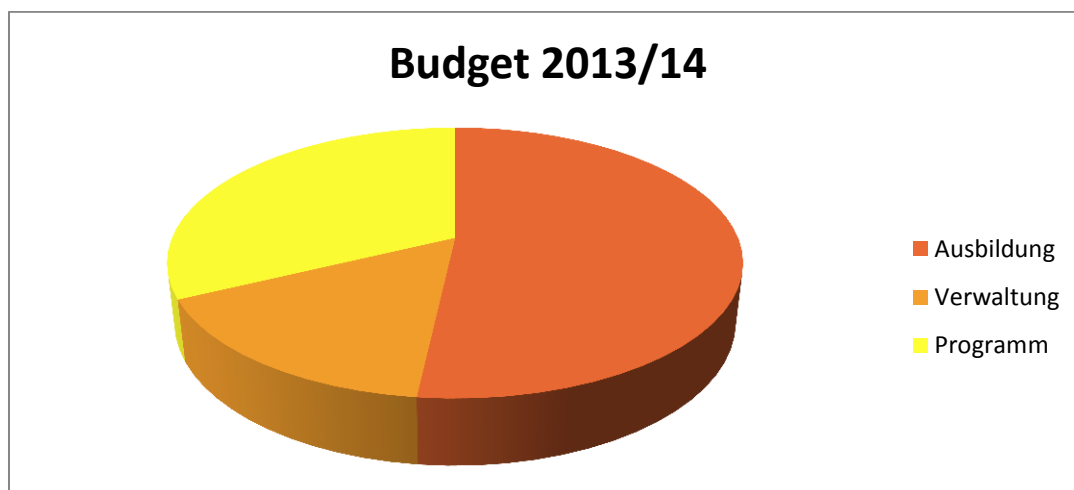
Von der öffentlichen Hand erhoffen wir uns Mittel in Höhe von 500 €. Andere ROCK YOUR LIFE! Standorte haben vorgemacht, dass die regionalen und nationalen Vertreter an unserem Projekt interessiert sind und sich daher auch gerne beteiligen. Durch Eigenleistungen wie Veranstaltungen von Events oder Verkaufsaktionen bei großen Veranstaltungen möchten wir zu unserem jährlichen Haushalt beitragen und ROCK YOUR LIFE! auch als Marke weiter der Allgemeinheit vorstellen. Langfristig versuchen wir ca. 1000 € durch Aktionen zu verdienen. Das Netzwerkteam möchte vor allem Unternehmen zur Teilnahme am Programm gewinnen. Dabei möchten wir dem Unternehmen auch einen Mehrwert zurückgeben, welcher individuell auf das Unternehmen und die Marketing- bzw. Personalbedürfnisse des Unternehmens abgestimmt wird. Gleichzeitig möchten wir auch Stiftungen ansprechen, welche Projekte im Jugend- und Bildungsbereich unterstützen.

Da wir nicht fest mit diesen Beträgen rechnen können, sondern Sie uns erst „gewinnen“ müssen, werden wir für diese Beträge keine Schätzung oder Ziele ausgeben. Unser Ziel ist natürlich einen möglichst hohen jährlichen Betrag zu generieren um für schlechte Zeiten vorzusorgen und manche nicht absolut nötigen, aber doch sinnvollen Ausgaben zu stemmen. Auch dieser Plan enthält teilweise Ausgaben, die nicht absolut nötig sind, aber den Verein langfristig voranbringen und somit bei Möglichkeit durchgeführt werden sollten. So kann man beispielsweise die Verpflegung bei einem Ausbildungsseminar weglassen, jedoch wird damit zwangsläufig die Motivation der Teilnehmer sinken. Unser Fundraising Ziel ist es jedes Jahr unsere Ausgaben zu decken und uns langfristig einen finanziellen Puffer aufzubauen.

Kosten für das Jahr 2013/14

Um die Kosten für das Jahr 2013/14 zu berechnen müssen die kommenden Ziele und Aufgaben analysiert werden. ROCK YOUR LIFE! Mannheim startet im kommenden Herbst seinen zweiten Jahrgang, in dem vier Klassen angesprochen werden. Daher rechnen wir mit ca. 24 neuen Coachingpaaren, aus dem sich folgende Kostenverteilung ergibt:

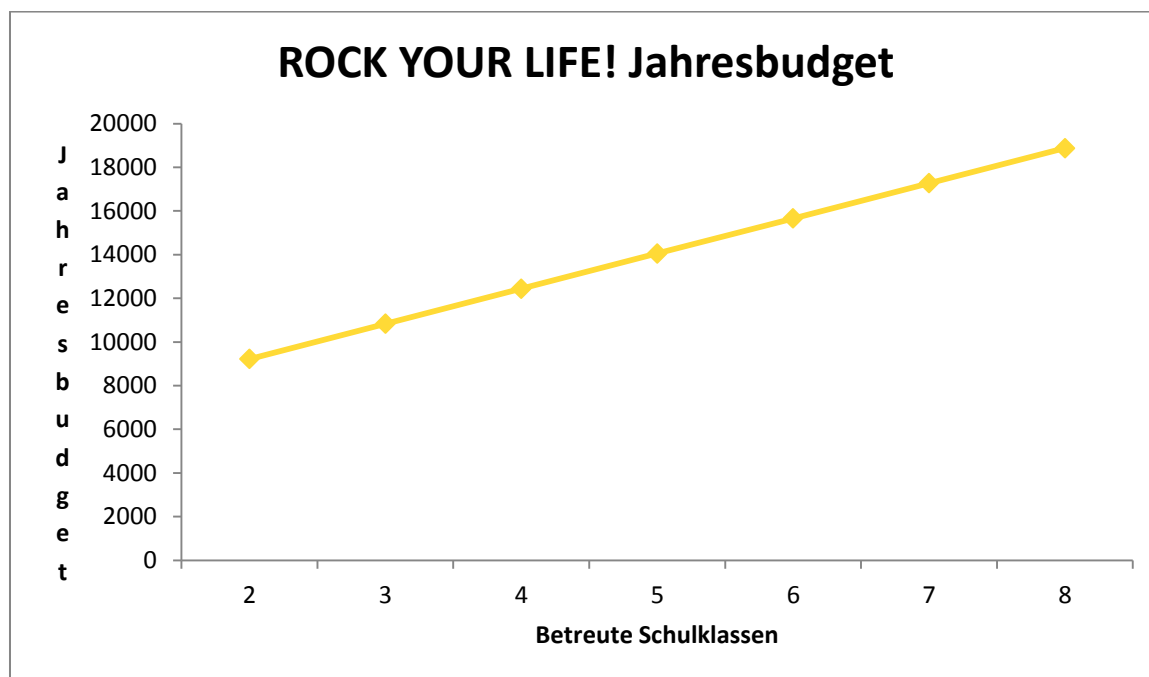
Ausbildung:	12 Seminartage	3600 €	(für bis zu 30 Schüler)
	2 Seminarnebenkosten	1400 €	
	24 Ausbildungsmaterial	1440 €	
	Gesamt:	6440 €	
Verwaltung:	Gesamt:	2000 €	(fest, siehe IV Verwaltung)
Programm:	4 Besuche in Unternehmen	1000 €	(ca. 240 Besuche)
	Feste	1000 €	(Sommer und Weihnachten)
	Franchisegebühr	2000 €	
	Gesamt:	4000 €	
	Jahresbudget 2013/14:	12.440 €	



In dem aktuellen Jahresbudget ist keine Franchisegebühr enthalten, da wir in diesem Jahr die Finanzierung des Vereins noch nicht abgesichert haben.

Prognose der künftigen Entwicklung

ROCK YOUR LIFE! Mannheim e.V. ist ein junger Standort, welcher Chancen hat weiterhin zu wachsen. Da das Wachstum nicht vorrangig von den finanziellen Ressourcen, sondern vor allem von dem Interesse der Schüler und Studenten abhängt, werden wir hier mit Szenarien arbeiten welche verschiedene Entwicklungen darstellen.



1. Szenario: Stabilisierung

ROCK YOUR LIFE! Mannheim bleibt an der Humboldtschule und betreut dort alle Klassen eines Jahrgangs. Dies entspricht 3 Klassen mit insgesamt 18 Schülern und Kosten von ca. 10830 € bzw. 8830 €.

2. Szenario: Nachhaltiges Wachstum

ROCK YOUR LIFE! Mannheim expandiert an eine zweite Schule und betreut 5 Klassen und damit 30 Schüler pro Jahrgang. Die resultierenden Kosten entsprechen 14050 € bzw. 12050 €.

3. Szenario: Expansives Wachstum

ROCK YOUR LIFE! Mannheim expandiert an zwei weiteren Schulen und bietet 7 Klassen das Programm an. Damit wären 42 Schüler im Jahrgang welche Kosten von 17270 bzw. 15270 € verursachen.

Ansprechpartner:

Marius Krömer (Schatzmeister)
Patrick Köhler (Vorstandsvorsitzender)
Flurina Schrade (Vorstandsvorsitzende)

Telefon:

(+49) 171 - 1193479

E-Mail:

mannheim@rockyourlife.de

Disclaimer

Der erweiterte Finanzbericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen sowie Erwartungen und Prognosen. Diese basieren auf den uns im Zeitpunkt der Veröffentlichung vorliegenden Informationen, die wir nach sorgfältiger Prüfung als zuverlässig erachtet haben. Eine Verpflichtung zur Aktualisierung aufgrund neuer Informationen und zukünftiger Ereignisse nach Veröffentlichung dieser Information übernehmen wir nicht. Aus diesen zukunftsgerichteten Aussagen, Erwartungen und Prognosen haben wir unsere Einschätzungen und Schlussfolgerungen bezüglich künftiger Teilnehmer- und Mitgliederzahlen abgeleitet. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass alle unsere auf die Zukunft bezogenen Aussagen mit bekannten oder unbekanntem Risiken und Unwägbarkeiten verbunden sind und auf Schlussfolgerungen basieren, die zukünftige Ereignisse betreffen. Diese hängen von Risiken, Ungewissheiten und anderen Faktoren ab, die außerhalb unseres Einflussbereichs stehen. Derartige Entwicklungen können sich unter anderem aus der Veränderung der gesellschaftlichen sowie wirtschaftlichen Lage, der Wettbewerbssituation, der Entwicklung unserer aktuellen sowie künftigen Partnerschulen und Unterstützer, Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen sowie aus anderen Risiken ergeben. Damit können dann tatsächlich in der Zukunft eintretende Ereignisse gegebenenfalls erheblich von unseren in die Zukunft gerichteten Aussagen, Erwartungen, Prognosen und Schlussfolgerungen abweichen. Für deren Richtigkeit und Vollständigkeit beziehungsweise für das tatsächliche Eintreten der gemachten Angaben können wir daher keine Haftung übernehmen.

Abgeschlossen: Mannheim, 26.07.2013