

Um die Nachhaltigkeit der Wasserkioske zu gewährleisten, bildet die Siemens Stiftung die Kioskverantwortlichen umfassend in technischen Fähigkeiten, Unternehmertum und Betriebswirtschaft aus. Hierzu wurde ein Trainingskonzept entwickelt, das in verschiedenen Workshops die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt und das eine entscheidende Rolle spielt, damit der Wasserkiosk auch nach Zurückziehen der Siemens Stiftung und Übergabe in die lokale Verantwortung erfolgreich arbeiten kann.

1. **Kennenlernen:** Was bedeutet es, einen Kiosk zu führen? Das SWE Team gibt den lokalen Entscheidungsträgern einen Überblick, was es heißt, einen Wasserkiosk eigenverantwortlich und als Sozialunternehmen zu führen und wie das bewerkstelligt werden kann.
2. **Projektplanung:** Das SWE Team und die lokalen Entscheidungsträger besprechen Standort, Aufbau, Installation, Verantwortlichkeiten, Zeitplan und Eigenleistung der Gemeinde.
3. **Management Training 1:** Das SWE Team arbeitet mit dem zukünftigen SWE Management Team einen Kiosk Operationsplan aus. Dazu gehören ein Operationsplan (Wer wird der Kioskbetreiber? Welche Öffnungszeiten sind geeignet?), ein erster Finanzplan (Ausgaben, laufende Kosten, Preissetzung), sowie Management Trainings und Team Organisation.
4. **Technisches Training: Installation und Wartung:** Das SWE Team führt in die Filtrationstechnologie ein und erklärt Wirkweise und Technik des SkyHydrant sowie die Wartung der Kiosk-Konstruktion im Detail.
5. **Operations: Betrieb der Anlage:** Anhand eines „Operators Handbook“ werden die täglichen, wöchentlichen, monatlichen und jährlichen Aufgaben besprochen, die dem Kioskmanager zukommen.
6. **Social Marketing:** Um den Wasserkiosk besser in die Gemeinde einzubetten und Vertrauen aufzubauen, werden den Kioskbetreibern die Grundregeln und Maßnahmen von Social Marketing vermittelt. Im Anschluss erstellt das Kiosk Management Team einen Marketingplan.
7. **Management Training 2:** Den Kiosk Management Teams werden die Grundkenntnisse unternehmerischen Handelns vermittelt und sie werden in den ersten Implementierungsschritten begleitet. Social Entrepreneurship, Leadership, Finanzplanung und Buchhaltung sowie Sales und Record Keeping bilden die Schwerpunkte der Trainings. Dieses Wissen versetzt die Betreiber in die Lage, den Kiosk auf finanziell selbsttragende Beine zu stellen.