



In zehn Schritten zur Schülerfirma

fachnetzwerk
schülerfirmen

deutsche kinder-
und jugendstiftung

Firmensitz

9b



Die Fotos im Innenteil der Broschüre entstanden mit der Berliner Schülerfirma „Schülercafé an der Spree“. Wir danken ganz herzlich der Freien Waldorfschule Berlin-Südost in Treptow-Köpenick, die die Räume für die Fotoaufnahmen zur Verfügung stellte, und natürlich unseren Fotomodellen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Schülerfirma: Anna Lena, Annika, Burghard, Clara Lotte, Dennis, Eleni und Shanara.

Firmensitz 9b

In zehn Schritten
zur Schülerfirma

Impressum

Herausgeberin

Gemeinnützige Deutsche Kinder- und Jugendstiftung GmbH

Redaktionsteam

Überarbeitung und Erweiterung 2014: Katharina Abramowicz, Norbert Bothe, Thomas Evers, Romy Posmik, Diana Redner, Ellen Wallraff

Überarbeitung und Erweiterung 2019: Norbert Bothe, Jonas Hummel, Stefanie Mensching, Elke Neumann, Fabian Pfundmeier, Michael Schmidt, Sarah-Marie Schüßler, Andreas Siegmann, Ellen Wallraff

Produktion und Templates: Frauke Langhorst

Satz & Layout

die königskinder, Berlin

Druck

Spreedruck, Berlin

Fotos

Titelfoto © Zarya Maxim – stock.adobe.com, Foto Seite 100 © kobra.net
alle weiteren Fotos © Danny Ibovnik, Deutsche Kinder- und Jugendstiftung

Weitere Informationen zum Thema erhalten Sie im Internet unter

www.fachnetzwerk.net

Alle Rechte vorbehalten.

Ohne ausdrückliche Genehmigung der Herausgeberin ist es nicht gestattet, das Buch oder Teile daraus zu vervielfältigen, zu veröffentlichen oder auf Datenträgern zu verarbeiten.

© Deutsche Kinder- und Jugendstiftung, Berlin 2019

Tempelhofer Ufer 11, 10963 Berlin

www.dkjs.de

Sechste, überarbeitete Auflage, 2019

Einleitung	9
Schritt 1: Der Anfang	12
Von der Idee zur eigenen Firma	14
Das Gründungsteam	14
Verbündete suchen	15
Die Schülerfirma im Schulalltag	16
Checkliste	18
Schritt 2: Die Geschäftsidee	20
Geschäftsideen sammeln und entwickeln	22
Ein Geschäftsmodell entwickeln	22
Kundschaft finden	23
Kooperation statt Konkurrenz	23
Geschäftsräume suchen	23
Der Name zur Idee	24
Checkliste	25
Schritt 3: Der rechtliche Rahmen	26
Anerkennung als Schulprojekt	28
Klärung der Trägerschaft	28
Versicherung	29
Schülerfirmen und Steuern	29
Ein eigenes Konto	30
Verträge unterschreiben	31
Was ihr noch bedenken müsst	31
Checkliste	33

Schritt 4: Der Firmenaufbau	34
Die Firmenstruktur festlegen	36
Die Organisation in den Abteilungen	37
Die Wahl der Unternehmensform	40
Checkliste	42
Schritt 5: Das Team	44
Mitbestimmen erwünscht	46
Ein Team aus unterschiedlichen Klassenstufen	46
Stress im Team	47
Unbeliebte Aufgaben	49
Checkliste	51
Schritt 6: Das Produkt	50
Produkte und Dienstleistungen	52
Preise kalkulieren	52
Den Verkauf organisieren	53
Checkliste	57
Schritt 7: Werbung & Marketing	56
Das Kommunikationsdesign	58
Ein gutes Logo	58
Der Internetauftritt	59
Ansprechend werben	59
Werbematerialien	60
Pressearbeit	61
Checkliste	64

Schritt 8: Die Finanzen	64
Die Buchhaltung	66
Ausgaben und Einnahmen	66
Alles ablegen	67
Geschäftsbericht zum Jahresabschluss	68
Die Gewinnverwendung	68
Checkliste	70
Schritt 9: Kooperationen	72
Gründe für Kooperation	74
Die richtigen Partner finden	74
Erste Schritte	75
Checkliste	79
Schritt 10: Nach der Gründung	78
Weiterbildung	80
Nachfolger finden	80
Zertifikate	81
Auszeichnungen und Wettbewerbe	81
Ehemalige	81
Checkliste	83
Erfolgsfaktoren	84
Wichtiges für die Gründung	86
Wichtiges für die Weiterführung	86
Abgleich mit realen Unternehmen	87
Rechtliches, Vorschriften und Versicherung	87
Schülerfirma und Schule	88
Fortbildung, Beratung und Austausch	88

Lexikon

Das ABC der Schülerfirmen 89

Materialsammlung online 98

Links 99

Die mySchüfi-App 100

Adressen 102

Das Fachnetzwerk 104

Einleitung



Liebe Schülerinnen, liebe Schüler,

gemeinsam eine Geschäftsidee austüfteln, daran arbeiten und sehen – sie funktioniert. Etwas anbieten, etwas verkaufen, mit Schülern und Schülerinnen aus anderen Klassen im Team arbeiten, mit echten Unternehmen kooperieren. Wissen und Erfahrungen an Jüngere weitergeben. Begeistert sein, Erfolg haben, bekannt werden. All das könnt ihr in einer Schülerfirma erleben.

Dieses Buch soll euch helfen, Schritt für Schritt in die Welt der Unternehmensgründung einzutauchen. Ihr erfahrt alles, was ihr wissen müsst, von den ersten Gesprächen mit euren Lehrern, Lehrerinnen und der Schulleitung über die zündende Geschäftsidee bis hin zum gut funktionierenden Betrieb. Im Vordergrund steht bei allem, dass ihr viel darüber lernen könnt, wie Wirtschaft eigentlich funktioniert: In Schülerfirmen geht es nicht um den Gewinn selbst, sondern zum Beispiel darum, eigene Ideen umzusetzen, Produkte umweltfreundlich herzustellen oder als Schülerfirma für das Gemeinwohl der Schule oder der Kommune aktiv zu werden. In einer Schülerfirma könnt ihr Verantwortung übernehmen, euch mit zukünftigen Berufen auseinandersetzen und mehr über eure Interessen, Fähigkeiten und Stärken herausfinden – individuell und als Team.

Seit ihrer Gründung 1994 unterstützt die Deutsche Kinder- und Jugendstiftung (DKJS) die Schülerfirmenarbeit durch Koordination,

Qualifikation und Begleitung. Seit 1996 hat sie dabei die Heinz Nixdorf Stiftung als verlässlichen Förderer an ihrer Seite. In den vielen Jahren des Engagements ist daraus das Fachnetzwerk Schülerfirmen hervorgegangen. In diesem Netzwerk sind die regionalen Schülerfirmenberaterinnen und -berater der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung und ihrer regionalen Partner zusammengeschlossen. Gemeinsam entwickelt das Fachnetzwerk die Schülerfirmenarbeit immer weiter, achtet auf Qualität und steht euch mit Rat und Tat zur Seite.

Das Ergebnis unserer Arbeit zeigt sich auch in dieser Broschüre: Ihr haltet die mittlerweile sechste, überarbeitete und erweiterte Auflage in den Händen. Zurzeit findet ihr uns in den fünf Bundesländern Baden-Württemberg, Berlin, Brandenburg, Sachsen-Anhalt, und Thüringen, wo wir bereits über 600 Schülerfirmen begleiten. Unsere Beratungsstellen sind eure Ansprechpartnerinnen vor Ort und unterstützen euch beim Aufbau eures Unternehmens, unabhängig von der Art der Schule, die ihr besucht. Wir stellen Kontakt her zu anderen Schülerfirmen und regionalen Wirtschaftsbetrieben, organisieren Schülerfirmenmessen und bieten Fortbildungen zur Qualifizierung eures Teams an. Je nach Bundesland könnt ihr zudem eine Anschubfinanzierung oder Projektmittel für besondere Entwicklungsschritte beantragen. Nehmt einfach Kontakt zu uns auf. Die Adressen aller Koordinierungs- und Beratungsstellen findet ihr am Ende dieser Broschüre.

Wie ist die Broschüre aufgebaut?

Jedes Kapitel beschäftigt sich mit einem Thema. Dabei möchten wir euch durch kleine Geschichten von bereits erfolgreichen Schülerfirmen ermutigen. Jedes Kapitel schließt mit einer Checkliste, die kurz und knapp die wichtigsten Punkte zusammenfasst. Am Ende der Broschüre findet ihr den Link zu einer Materialsammlung, ein Lexikon der wichtigsten Begriffe sowie Kontaktadressen. Das Material ist zum Nachlesen und Abgucken gedacht. Später, wenn eure Schülerfirma gegründet und euer Name längst bekannt ist, könnt ihr die Broschüre immer dann zur Hand nehmen, wenn ihr gezielt etwas nachschlagen wollt. Zum Beispiel: Was muss

noch einmal genau in einem Geschäftsbericht stehen? Oder: Wie mache ich erfolgreich Pressearbeit?

Damit ihr euch in unserem Ratgeber gut zurechtfindet, gibt es ein paar Symbole, die immer wieder auftauchen:



Das Symbol für „Lexikon“ steht vor Wörtern, die im Lexikon, dem ABC der Schülerfirmen, hier in der Broschüre ab Seite 91 näher erklärt werden.



Weist darauf hin, dass es zu diesem Begriff oder Thema an anderer Stelle weitere Informationen gibt.



Weist auf eine bestimmte Methode oder ein Tool hin, das ihr für die jeweilige Aufgabe einfach nutzen könnt.



Weist auf die mySchüfi-App hin, die speziell für den Einsatz in Schülerfirmen entwickelt wurde und für die jeweilige Aufgabe genutzt werden kann.



Kennzeichnet Geschichten von Schülerfirmen, veranschaulicht Erfahrungen, die Schülerfirmen mit dem jeweiligen Thema gemacht haben.

Vielleicht hört sich manches, was ihr gleich lesen werdet, erst einmal etwas schwierig an. Lasst euch nicht abschrecken, sondern fangt einfach an. Schließlich haben es schon viele vor euch gewagt – und geschafft.

Wir wünschen euch viel Spaß bei eurer Entdeckungsreise durch die Welt der Unternehmensgründung und viel Erfolg beim Aufbau eurer eigenen Schülerfirma!

Eure Beraterinnen und Berater des Fachnetzwerkes Schülerfirmen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung

A photograph of three young people in a starting crouch on a paved surface. The person in the foreground is a young man with glasses wearing a blue and white plaid shirt. Behind him, a young woman in a blue long-sleeved shirt is also in a crouch. To the right, another person in a light green shirt is partially visible. The background shows a brick building with a wooden door.


Schritt 1: Der Anfang

Wie fangen wir an?

Auf einmal ist sie da, die Idee „Wir gründen eine Schülerfirma“. Keiner weiß mehr so genau, wer es als Erster vorgeschlagen hat – eine Mitschülerin, ein Lehrer? – aber der Gedanke begeistert: Wir stellen was her, bieten was an, bauen was auf, rechnen was ab, werden ein Team, werden bekannt. Das ist der Beginn einer spannenden Zeit, in der ihr viel erleben werdet. Die Entdeckungsreise beginnt mit ganz grundsätzlichen Fragen. Was ist das eigentlich, eine Schülerfirma? Und mit wem packen wir es an?



Von der Idee zur eigenen Firma



Am Anfang steht erst einmal eine Idee. Ob diese gut oder schlecht ist stellt sich erst noch heraus bzw. es ist auch möglich mit einer „schlechten“ Idee etwas aufzubauen und diese ggfs. umzudenken oder weiterzuentwickeln. In Zukunft seid ihr nicht mehr nur Schülerin und Schüler, sondern ihr seid auch Jungunternehmer und -unternehmerin und macht all das, was richtige Firmengründer auch tun: Ihr entwickelt eine Geschäftsidee, verkauft etwas, kalkuliert den Preis, macht Werbung für euer Unternehmen und schreibt am Ende des Jahres einen Geschäftsbericht. Ob ihr nun Waren verkaufen wollt, wie selbst gemachte Hautcreme, oder lieber eine Dienstleistung anbietet und ein Schul-Reisebüro eröffnet – ihr seid die Chefs, eure Ideen prägen eure Firma. Doch trotz aller Ähnlichkeit zum „richtigen Leben“ – euer Unternehmen ist keine reale Firma, auch wenn sie sich an der Arbeitsweise richtiger Betriebe orientiert.

Der Unterschied: Eure Schülerfirma ist ein Schulprojekt, ähnlich wie zum Beispiel der Chor oder die Technik-AG. Und das heißt vor allem: Ihr arbeitet im rechtlich geschützten Raum der Schule. Auch dürft ihr richtigen Firmen in eurer Umgebung keine Konkurrenz machen. Natürlich solltet ihr ein wenig Geld verdienen, aber das steht nicht im Vordergrund. Viel wichtiger ist, dass ihr gemeinsam eine Idee entwickelt, die Arbeitsweise von Unternehmen kennenlernt – und viele eurer eigenen Fähigkeiten entdeckt.

Das Gründungsteam

In der Gründungsphase eurer Schülerfirma ist eine Gruppengröße von acht bis fünfzehn Schülerinnen und Schülern günstig. Sie ist überschaubar und ihr könnt gut diskutieren und grundsätzliche Entscheidungen treffen. Wenn Art und Umfang eurer Aufgaben klar sind und es immer mehr Arbeit gibt, solltet ihr offen für neue Mitstreiter und Mitstreiterinnen sein. Denn viel zu tun gibt es immer. In eurer Schülerfirma sollten Schülerinnen und Schüler aus verschiedenen Klassenstufen zusammenarbeiten, Mädchen und

Jungen übernehmen gleichberechtigt Aufgaben. Dabei sind die schulischen Leistungen nicht entscheidend, denn in einer Schülerfirma könnt ihr die Stärken zeigen, die im Unterricht vielleicht nicht so zur Geltung kommen.

Verbündete suchen

Klar ist, ihr seid die Unternehmerinnen und Unternehmer, ihr trefft die Entscheidungen. Aber wie jede Firma braucht auch ihr ein engagiertes, förderndes Umfeld. Sprecht also mit dem Schulleiter oder der Schulleiterin eurer Schule über das, was ihr vorhabt. Denn eure Schülerfirma ist ein Schulprojekt. Und als solches muss es von der Schulleitung und – je nach Bundesland – auch von der Schulkonferenz anerkannt werden. Vereinbart mit eurer Schulleitung einen Termin, stellt eure Idee vor und bittet um Unterstützung. Sucht zum Beispiel gemeinsam nach geeigneten Projekträumen, die ihr selbst gestalten könnt und die nur für eure Schülerfirma da sind. Viele Schulen unterstützen so ein Vorhaben gerne. Denn eine Schülerfirma kann die Schule langfristig positiv verändern: Sie wird lebendiger, das Schulklima verbessert sich. Viele Schülerfirmen nehmen über ihr Projekt auch Kontakt zu den Anwohnern rund um die Schule auf oder arbeiten mit anderen Unternehmen zusammen.

Wichtig: Sucht euch einen Projektbegleiter bzw. eine Projektbegleiterin. Das sind bei den meisten Schülerfirmen Lehrkräfte. Es können aber auch Schulsozialarbeiterinnen oder Schulsozialarbeiter sowie andere Erwachsene an eurer Schule sein, die eure Idee gut finden, euch begleiten wollen und zugleich die Aufsichtspflicht übernehmen. In vielen Fällen gehören die Projektbegleiterinnen und -begleiter von Anfang an mit zum Team. Auch Eltern, ehemalige Schüler oder andere Engagierte aus dem Umfeld können eure Schülerfirma unterstützen.

Ein wichtiger und manchmal auch etwas schwieriger Schritt ist es, jemanden zu finden, der die (steuer-)rechtliche Verantwortung für eure Schülerfirma übernimmt. Sprecht zunächst mit eurer Schulleitung und eurer Projektbegleitung ab, ob der Schulträger oder der Schulförderverein besser geeignet wäre. Ist diese Frage geklärt,



Weitere Informationen hierzu findet ihr im Kapitel 3 „Der rechtliche Rahmen“ ab Seite 26.

schließt ihr eine Kooperationsvereinbarung mit allen Beteiligten ab. Diese regelt das (rechtlich) Notwendige, um eure Schülerfirma als Schulprojekt ins Rollen zu bringen.

Die Schülerfirma im Schulalltag

Eine Schülerfirma hat ihren festen Platz im Schulalltag: Ihr managt euer Vorhaben innerhalb und außerhalb des Unterrichts, eure Projektbegleitung berät und unterstützt euch dabei. Auch wenn ihr für eure Schülerfirma außerhalb der Unterrichtszeit arbeitet, können sich die Aufgaben in der Firma und euer Stundenplan dennoch sehr gut ergänzen. Die praktische Arbeitsweise in eurem Projekt kann nämlich zu vielen Fächern beitragen: Die Preiskalkulation hilft im Mathematikunterricht, Buchhaltung und Aktienverwaltung liefern anschauliche Beispiele für die Wirtschaftslehre, der Biologieunterricht gibt Anregungen für das Schulcafé, wenn es um gesunde Ernährung geht. Und was wäre das Marketing ohne kreative Ideen aus dem Kunstunterricht? Die Schülerfirma lässt sich auch bei der Stundenplangestaltung berücksichtigen. An einigen Schulen wird beispielsweise die Länge der Pausen auf die Arbeitsabläufe des Schülercafés abgestimmt.

Vom geschenkten Bauwagen zur Fahrradwerkstatt

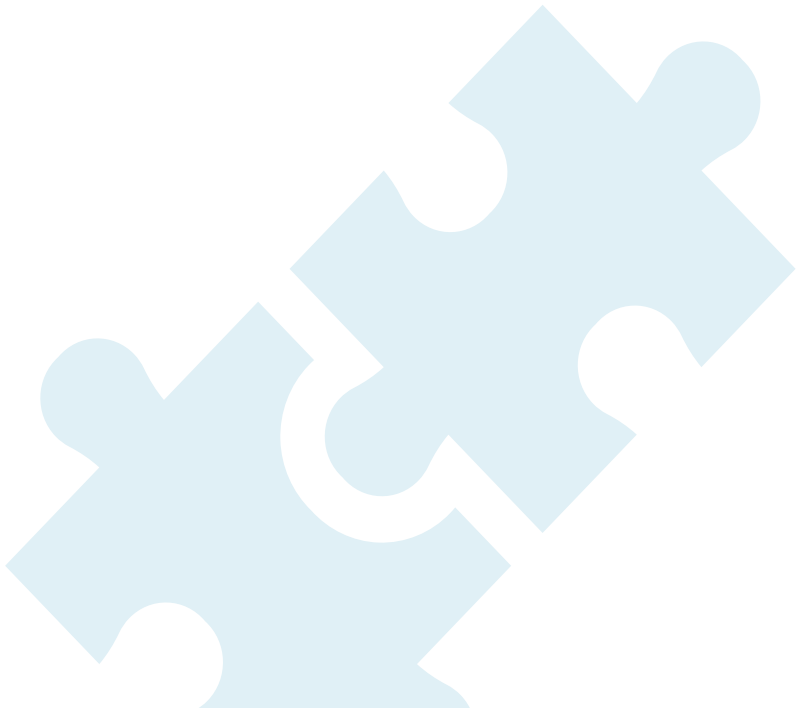


Geschichten aus
Schülerfirmen

„Unserer Schule wurde ein alter Bauwagen gespendet, in dem wir kaputte Fahrräder fanden. Einige Schüler hatten dann sofort die Idee, dass wir diese Räder reparieren könnten, um anderen die Chance zu geben, mal einen Klassenausflug mit dem Rad zu machen. Durch die Spende des Bauwagens gab es uns plötzlich: ein kleines Team. Als wir von unserer Idee auch unseren Mitschülern erzählten, wuchs unser Team. Auch ein paar Mädchen konnten wir dafür begeistern. So waren wir plötzlich eine Gruppe aus zehn Personen. Unsere Lehrerin Frau Moritz war sofort von unserer Idee begeistert und wollte uns gemeinsam mit unserem Lehrer Herrn Baumgärtner unterstützen. Nachdem wir Kontakt zu einer Schüler-

firmenberaterin aufgenommen hatten und wir gemeinsam mit ihr einen Plan über unsere nächsten Schritte aufgestellt haben, fand auch unser Hausmeister unsere Idee einer Fahrradwerkstatt so toll, dass er sich ebenfalls für uns einsetzte und uns bei der Einrichtung einer kleinen Werkstatt in der alten Sporthalle half. Das war der Anfang unserer Schülerfirma.“

Laura, Geschäftsführerin der Schülerfirma GutBikes,
Gemeinschaftsschule Johannes Gutenberg, Wolmirstedt



CHECKLISTE

Schritt 1: Der Anfang

- **Gründungsteam:** Bewährt hat sich am Anfang eine Gruppengröße von acht bis fünfzehn Schülerinnen und Schülern. In einer solchen Gruppe könnt ihr gut diskutieren und wichtige Entscheidungen treffen.
- **Erlaubnis:** Sprecht mit eurer Schulleitung über eure Idee, eine Schülerfirma zu gründen. Euer Projekt muss von der Schulleitung und – je nach Bundesland – auch von der Schulkonferenz als Schulprojekt anerkannt werden.
- **Anerkennung:** Auch wenn ihr künftig arbeitet wie ein richtiges Unternehmen, denkt daran: Ihr seid ein Schulprojekt im rechtlich geschützten Raum der Schule. Der Schulförderverein oder der Schulträger übernehmen zudem die (steuer-)rechtliche Verantwortung. Dazu schließt ihr eine Kooperationsvereinbarung ab (siehe auch Kapitel: Der rechtliche Rahmen).
- **Begleitung:** Sucht euch jemanden, der eure Schülerfirma begleitet und die Aufsichtspflicht übernimmt.
- **Beratung:** Wenn ihr Fragen habt oder Unterstützung braucht, wendet euch an die Schülerfirmen-Beratungsstelle in eurer Nähe. Die Kontakte findet ihr am Ende der Broschüre.



Eisdiele

Café

Blumen
laden

terring

iderei

Tex



Schritt 2: Die Geschäftsidee

Was unternehmen wir?

Am Anfang einer erfolgreichen Firma steht eine gute Geschäftsidee. Denn die richtige Idee ist entscheidend für die Entwicklung eurer Schülerfirma. Aber keine Sorge, ihr müsst nicht gleich etwas Neues erfinden, um Erfolg zu haben. Es darf auch ruhig ein Projekt sein, das es bereits gibt: zum Beispiel Naturkosmetik herstellen, Pausenbrote verkaufen oder Smartphones reparieren.

Geschäftsideen: sammeln und entwickeln



Bei der Entwicklung von Ideen helfen euch Kreativtechniken wie die Kopfstand- oder die Walt-Disney-Methode.

Weitere Methoden findet ihr in der Gründerkids-Handreichung „Kreativmethoden“ (mehr dazu auf S. 99).

Ruft euer Team zusammen und sammelt alles, was euch einfällt, und notiert eure Gedanken auf Papier oder an der Tafel. Wichtig ist: Tut dies, ohne die Vorschläge zu bewerten. Also kein: „Das funktioniert doch nie!“ oder „Das ist ja langweilig!“. Schaut erst einmal, was euch alles in den Kopf kommt. Seid also kreativ und lasst euren Gedanken freien Lauf. Überlegt, welche Interessen und Fähigkeiten ihr habt. Gibt es etwas, was an eurer Schule gebraucht wird und noch fehlt?

Erst wenn ihr euch ausreichend Zeit genommen und viele Ideen gesammelt habt, könnt ihr beginnen, diese auf Machbarkeit zu überprüfen.

Stellt euch in einer Diskussion die Frage, ob eure Ideen auch wirklich von euch umgesetzt werden können. Wie viel Zeit oder Geld benötigt ihr bei der Umsetzung? Ist eure Idee sozial, ökologisch und moralisch vertretbar?

Habt auch die Zukunft im Blick. Überlegt, ob eure Geschäftsidee auch in einem Jahr noch funktionieren kann und euch noch Freude macht. Wenn ihr keine ganz neue Idee entwickeln wollt, könnt ihr auch ein Projekt eurer Schule, wie die Computer-AG, in eine Schülerfirma umwandeln. Daraus könnte etwa ein Webdesign-Büro werden.

Ein Geschäftsmodell entwickeln



Vorlagen für „Business Model Canvas“ findet ihr in unserer Materialsammlung (mehr dazu auf S. 98)

Wenn ihr euch auf eine Geschäftsidee geeinigt habt, die ihr für spannend und umsetzbar haltet, gibt es verschiedene Methoden, mit denen ihr daraus ein komplettes **» Geschäftsmodell** ableiten könnt. Dieses Modell beschreibt, wie genau ihr mit der Idee Geld verdient und was und wer alles dafür notwendig ist, damit es funktioniert. Eine verbreitete Methode ist das sogenannte **» » „Business Model Canvas“**, das auch echte Unternehmen zur Entwicklung ihrer Geschäftsmodelle nutzen.

Kundschaft finden

Im Mittelpunkt eurer Diskussionen müssen Kunde und Kundin stehen. Denn ihr wollt ja nicht nur etwas anbieten, sondern es auch verkaufen. Ihr müsst also überlegen: Gibt es genügend Kundinnen und Kunden, die für euer Produkt oder eure Dienstleistung Geld bezahlen würden? Um festzustellen, ob eure Mitschülerinnen und Mitschüler Interesse an eurer Geschäftsidee haben, ist es ratsam, eine Umfrage unter diesen durchzuführen. Mit Hilfe eines Fragebogens könnt ihr ohne viel Aufwand mündlich oder schriftlich **» Marktforschung** betreiben, um die Wünsche und Interessen eurer Kundschaft kennenzulernen. Fragt zum Beispiel nach dem grundsätzlichen Interesse an eurem Angebot, was genau sich die Kundinnen und Kunden wünschen und wie viel sie bereit wären, dafür zu bezahlen.

Kooperation statt Konkurrenz

Wählt eure Idee so, dass eure Schülerfirma keine Konkurrenz für reale Unternehmen wird. Zu Firmen in eurer Nähe, die ein ähnliches Angebot haben, solltet ihr vorsorglich Kontakt aufnehmen und euer schulisches Projekt vorstellen. So könnt ihr gegebenenfalls Befürchtungen ausräumen, Klarheit über eure Arbeit schaffen und eventuell sogar Partnerinnen und Partner für eine langfristige Zusammenarbeit gewinnen.



Weitere Informationen zur Zusammenarbeit mit Unternehmen findet ihr in Kapitel 9 „Kooperationen“ ab Seite 72.

Geschäftsräume suchen

In der Schule müsst ihr klären, ob sich für eure Geschäftsidee die nötigen Voraussetzungen finden oder schaffen lassen. Gibt es eine Küche für das Schulcafé oder ein Labor für eure Kosmetikproduktion?

Wichtig ist, dass ihr möglichst einen eigenen Raum habt, der nur für eure Schülerfirma da ist. Benötigt ihr spezielle Ausrüstungen, wie eine Werkstatt oder einen Internetanschluss? Sprecht darüber mit euren Lehrkräften und der Schulleitung.

Der Name zur Idee

Jetzt ist es soweit: Eure Schülerfirma bekommt einen Namen. Bei der Auswahl eines passenden Namens dürft ihr eure ganze Kreativität ausleben. Die besten Firmennamen sind einfach auszusprechen, kurz und einprägsam und stehen im Idealfall mit euren Produkten oder euer Dienstleistung in Verbindung. Außerdem solltet ihr ihn alle gut finden und gerne verwenden, denn er prägt eure Schülerfirma. **Aber Achtung:** Wichtig ist, dass ihr keine geschützten Markennamen benutzt. Sonst wird es schnell teuer für euch, denn der Markenschutz sichert dem Nutzer zu, dass niemand außer ihm ohne Weiteres seinen Namen führen darf. Wenn ihr Abkürzungen verwendet, sollten diese ebenfalls nicht zu Verwechslungen führen.

Das gilt nicht nur für euren Firmennamen, sondern auch für Produktnamen: Beispielsweise könnt ihr euren Kunden in eurer Cafeteria keinen markenrechtlich geschützten „Big Mac“ anbieten.

Der Name sagt: Wir sind die Chefs!



Geschichten aus
Schülerfirmen

„Zuerst haben wir uns gefragt: Wie soll unsere Schülerfirma sein? Wir wollten zusammenhalten, unsere Stärken zeigen können und auch mal Spaß haben. Dann haben wir überlegt, was wir gut können. Wir haben mit der ganzen Klasse, unserer Lehrerin und der Schülerfirmenberaterin eine Sitzung gemacht. Es gab viel zur Auswahl: Musik- und Tanzkurse anbieten, eine Gartenfirma und auch Catering. Nach der Abstimmung war es klar, wir machen Catering. Aber nicht nur Kochen, sondern auch Service und immer zur Stelle sein sind unsere Stärken. Dann brauchten wir nur noch einen Namen. BoZz-Catering – der Name sagt: Wir sind die Chefs, wir haben das Sagen. Anfangs fanden die meisten ihn nicht so toll, doch nun sagen wir, das ist der beste Name, den man hätte nehmen können.“

Zaaraa, Geschäftsführerin BoZz-Catering, Schülerfirma der Integrierten Sekundarschule Wilmersdorf in Berlin

CHECKLISTE

Schritt 2: Die Geschäftsidee

- Ideen sammeln:** Zuerst alle Einfälle sammeln, dann bewerten.
- Marktforschung:** Gibt es genügend Kunden, die eure Produkte kaufen können und wollen?
- Keine Konkurrenz:** Sind Firmen in eurer Umgebung, die genau das gleiche Produkt anbieten?
- Raum und Geräte:** Habt ihr einen eigenen Raum, und gibt es in eurer Schule alles, was ihr an Platz und Technik für euer Unternehmen braucht?
- Taufe:** Welcher Name ist klar und drückt eure Schülerfirmen-idee aus?
- Geschäftsmodell:** Nutzt das „Business Modell Canvas“, um euer Geschäftsmodell für euer Team und auch Außenstehende anschaulich und nachvollziehbar zu machen.



Schritt 3: Der rechtliche Rahmen

Wie machen wir's legal?

Konto eröffnen, Aktien ausgeben, Verträge unterschreiben – jetzt wird es spannend. Bevor jedoch das erste Geld die Tasche wechselt oder ihr vertragliche Verpflichtungen eingeht, müssen ein paar grundsätzliche Regeln für euer Projekt besprochen und vereinbart werden. So muss unter anderem festgelegt werden, wer die Trägerschaft und damit die rechtliche Verantwortung für eure Schülerfirma übernimmt.



Anerkennung als Schulprojekt

Schülerfirmen sind keine realen Unternehmen. Sie genießen einige Vorzüge bzw. Vereinfachungen gegenüber echten Betrieben, müssen sich aber auch an geltende Vorschriften und Gesetze halten. Durch einen Beschluss der Schulkonferenz oder durch Entscheidung der Schulleitung muss die Schülerfirma zunächst einmal offiziell als Schulprojekt anerkannt werden. Damit ist euer Vorhaben dann ein Schulprojekt wie z. B. Arbeitsgemeinschaften an eurer Schule auch und es gelten dieselben schulischen Regelungen. So muss eine volljährige Person, die am besten zum pädagogischen Personal gehört, die Aufsichtspflicht im Projekt übernehmen. Dadurch seid ihr im Rahmen eurer Schülerfirmenarbeit auch über die gesetzliche Unfallversicherung abgesichert. Falls die Schülerfirma ausschließlich im Unterricht stattfindet und durch den Lehrplan abgedeckt ist, benötigt ihr keinen Beschluss der Schulleitung. Im Unterschied zu anderen Schulprojekten wirtschaftet eure Schülerfirma mit realem Geld. Deshalb sollten vor dem Start des Geschäftsbeginns eure Eltern über euer Schülerfirmenprojekt informiert werden und wenn ihr noch nicht volljährig seid, auch schriftlich zustimmen, dass ihr dort mitarbeiten dürft.

Klärung der Trägerschaft

Als Grundlage für eure Schülerfirma muss entschieden werden, wer die wirtschaftliche Trägerschaft dafür übernimmt und damit die (steuer-)rechtliche Verantwortung für euren Geschäftsbetrieb trägt. Dies ist ein wichtiger und manchmal etwas langwieriger Schritt. Schließlich müssen dafür neben der Schulleitung noch weitere Leute mit ins Boot geholt und einige Absprachen getroffen werden. Die Trägerschaft für eine Schülerfirma kann sowohl der öffentliche Schulträger – das ist dann je nach Schulform der Landkreis oder die Stadt/Kommune – als auch der gemeinnützige Schulförderverein eurer Schule übernehmen.¹

.....
1 Auch freie Schulträger von privaten Schulen können die Trägerschaft einer Schülerfirma übernehmen. Wie das möglich ist, hängt von der Art des Trägers ab und können wir hier nicht näher ausführen. Ihr könnt euch aber gerne an eure Schülerfirmenberaterinnen und -berater aus dem Fachnetzwerk wenden.

Oft ist der Schulförderverein näher dran am Schulalltag als der öffentliche Schulträger und daher für viele Schülerfirmen ein idealer Partner vor Ort.

Beide Modelle haben Vor- und Nachteile. Besprecht euch am besten mit eurer Schulleitung und eurer Projektbegleitung, wer für eure Schülerfirma als Partner am besten geeignet ist. Eventuell können eure Projektbegleitung und die Schulleitung diese Frage auch ohne euch klären. Die Muster-Kooperationsvereinbarung aus unserer Online-Materialsammlung enthält alle relevanten und zu klärenden Fragen für die Trägerschaft. Wenn ihr die Muster-Kooperationsvereinbarung an eure Gegebenheiten und Verabredungen angepasst habt und von den Verantwortlichen verbindlich unterzeichnet worden ist, habt ihr alles rechtlich Notwendige getan, um mit eurer Schülerfirma offiziell starten zu können.



Eine Muster-Kooperationsvereinbarung findet ihr in der Materialsammlung online (mehr dazu auf S. 98)

Versicherung

Alles, was die Schülerfirma betrifft, ist genauso versichert, als würde es im Unterricht geschehen. Das betrifft Personen- und Sachschäden. Voraussetzung hierfür ist die Anerkennung der Schülerfirma als Schulprojekt. Ausnahmen gibt es, wenn beispielsweise der teure 3D-Drucker dem Schulförderverein gehört. Dann kommt im Schadensfall die Sachversicherung des Schulfördervereins auf.

Schülerfirmen und Steuern

Egal ob der Schulträger oder der Schulförderverein die Trägerschaft für die Schülerfirma übernommen hat: Grundsätzlich ist es für jede Schülerfirma wichtig, bestimmte Umsatz- und Gewinn Grenzen nicht zu überschreiten, damit ihr durch eine mögliche Besteuerung keinen unnötigen Mehraufwand bekommt. Unter Umsatz versteht man alle Erlöse eines Unternehmens während eines bestimmten Zeitraums durch den Verkauf seiner Waren/Dienstleistungen oder auch durch Mieteinnahmen. Als Gewinn wird all das bezeichnet, was als Differenz übrig bleibt, wenn alle Einnahmen mit den Ausgaben verrechnet sind.

Folgende Faustregeln solltet ihr beachten:

Schülerfirmen unter dem Dach des öffentlichen Schulträgers:

Als Schulprojekte zahlen Schülerfirmen keine Steuern, denn sie sind keine „Betriebe gewerblicher Art“. Dafür müsst ihr aber die Geringfügigkeitsgrenzen für den Umsatz und den Gewinn beachten. Solange der Gewinn unter 5.000 Euro und der Umsatz unter 35.000 Euro liegen, müsst ihr keine Körperschaftssteuer zahlen.

Schülerfirma unter dem Dach des gemeinnützigen Schulfördervereins:

Sofern die Satzung des Vereins das Betreiben und die Unterstützung der Schülerfirma erlaubt, kann die Schülerfirma als sogenannter Zweckbetrieb betrachtet werden. Hier fallen dann in der Regel keine Körperschafts-, Umsatz- und Gewerbesteuern an, solange die Summe der Umsätze des Vereins aus wirtschaftlichem Handeln unter 22.000 Euro jährlich liegt. (Kleinunternehmerregelung). Bei dieser Variante müsst ihr also unbedingt beachten, dass alle Aktivitäten des Vereins, mit denen er Einnahmen erzielt, im Jahr zusammengefasst werden; zum Beispiel aus dem Betrieb einer zweiten Schülerfirma oder Einnahmen aus Veranstaltungen, dem Verkauf von Schul T-Shirts oder Ähnlichem.

Wichtig: Ab 2020 ändert sich schrittweise das Umsatzsteuergesetz. Um erlauben zu können, wie viel Umsatz und Gewinn die Schülerfirma konkret machen darf, ohne Steuern zahlen zu müssen, solltet ihr euch mit den Verantwortlichen des Schulträgers oder des Schulfördervereins über die steuerliche Situation beraten. Für den Nachweis von Einnahmen und Ausgaben ist eine ordentliche Buchführung wichtig. Nicht nur, weil es sonst kaum möglich sein wird, die Schülerfirma wirtschaftlich zu steuern, sondern weil es auch bei Schülerfirmen zu Prüfungen kommen kann.



Weitere Informationen zur Buchführung findet ihr in Kapitel 8 „Die Finanzen“ ab Seite 64.

Ein eigenes Konto

Für eure Geldgeschäfte ist ein eigenes Konto von großem Vorteil. Die Einrichtung muss euch allerdings vorweg vom Träger des Projekts erlaubt worden sein (siehe Kooperationsvereinbarung).

Das Konto kann beispielsweise als Girokonto mit Projektbezug (ein sogenanntes Treuhandkonto, wie beim Klassenkonto) oder als Unterkonto des Schulfördervereins gemeinsam von einem Jugendlichen der Schülerfirma sowie der volljährigen Projektbegleitung bei einer Bank eingerichtet werden. Eine gute Idee ist es, wenn ihr euch bei der Bank gemeinsam als Unterschriftsberechtigte eintragen lasst und so geklärt habt, wer Geld abheben und Kontoauszüge holen darf. Bei der Beratung in der Bank solltet ihr danach fragen, ob die Kontoführung für eure Schülerfirma gebührenfrei sein kann. Viele Geldinstitute kommen euch hier entgegen, denn eine Schülerfirma kann kein richtiges Firmen- bzw. Geschäftskonto einrichten.

Verträge unterschreiben

Auch wenn eure Schülerfirma als Schulprojekt von der Schule anerkannt ist, schließt ihr eure Rechtsgeschäfte im Namen des Trägers der Schülerfirma, also als Teil des Schulträgers oder des Schulfördervereins ab. Wenn ihr also Kooperationen, Kauf- oder Lieferverträge schließen wollt, müsst ihr oder eure Projektbegleitung wie bei der Girokontoeinrichtung über eine entsprechende schriftliche Vollmacht verfügen. Nur so könnt ihr eure eigene Haftung aus den von euch unterzeichneten **» Verträgen** vermeiden. Stellt daher in jedem Fall sicher, dass die Vollmacht des Schulträgers oder des Schulfördervereins das von euch zu schließende Rechtsgeschäft umfasst.

Was ihr noch bedenken müsst

Für euch als Schülerfirma gelten die **Bestimmungen zum Arbeits- und Unfallschutz**. Darüber hinaus müssen noch weitere Bestimmungen und Gesetzlichkeiten beachtet werden: Für alle Schülerfirmen gelten die Jugendschutz- und Brandschutzbestimmungen. Außerdem gibt es abhängig von der Geschäftsidee spezielle Regelungen, etwa die Hygienebestimmungen, wenn ihr ein Schulcafé betreibt, oder **» Lizenzen** für Musik und/oder Filmaufführungen (GEMA und andere). Erkundigt euch bei eurer Schule, bei den



Hinweise zu den Lebensmittelhygienebestimmungen findet ihr in unserer Materialsammlung online. Mehr dazu auf S. 98.

Schritt 3: Der rechtliche Rahmen

regionalen Beratungsstellen für Schülerfirmen und bei den zuständigen Ämtern und Behörden, welche Rechtsfragen und Vorschriften ihr bei eurer Geschäftsidee beachten müsst.

Welche Anmeldungen sind nötig? Eine Anmeldung beim örtlichen Gewerbeamt und Handelsregister ist als Schülerfirma nicht notwendig. Gleiches gilt für die Handwerkskammer oder die Industrie- und Handelskammer (IHK). Trotzdem können diese beiden für euch interessant sein, um gegebenenfalls potenzielle Kooperationspartner für eure Firma zu finden.

Von Erfahrungen profitieren



Geschichten aus
Schülerfirmen

„Die Schülerfirma ‚zartbitter‘ ist aus der Idee einiger Schüler entstanden, an der Regionalen Schule Klütz eine Schuldisko veranstalten zu wollen. Um dieser Idee einen rechtlichen und organisatorischen Rahmen geben zu können, wurde die Schülerfirma gegründet. Bei der Gründung gab es fast keine Schwierigkeiten. Das lag daran, dass bereits eine Schülerfirma an der Schule existierte, welche uns bei den nötigen Schritten unterstützte und bei Fragen beriet. Außerdem standen die Lehrerschaft und die Schulleitung der Idee positiv gegenüber. Die Auseinandersetzung mit einer simulierten Unternehmensform war ebenfalls schnell erledigt. Die erste Schülerfirma an unserer Schule arbeitet in Anlehnung an eine GmbH. Wir haben uns von den guten Erfahrungen überzeugen lassen und ebenfalls diese Form gewählt. Auch die Kooperationsvereinbarung haben wir auf dieser Erfahrungsgrundlage schnell erarbeiten können. Nur als den Jugendlichen klar wurde, dass die Umsatz- und Gewinn Grenzen für beide Schülerfirmen gemeinsam gelten, kamen Unsicherheiten auf. Wir haben uns dann mit dem Projektträger und den Geschäftsführern der anderen Schülerfirma zusammengesetzt, um zu erfahren, wie viel Gewinn und Umsatz wir maximal machen dürfen.“

Daniel Soth-Worofka, Schulsozialarbeiter/Dipl. Sozialpädagoge, Regionale Schule Klütz; Mecklenburg-Vorpommern, Projektbegleiter der Schülerfirma zartbitter

CHECKLISTE

Schritt 3: Der rechtliche Rahmen

- **Anerkennung:** Stellt sicher, dass eure Schülerfirma offiziell als schulische Veranstaltung (Schulprojekt) anerkannt wird.
- **Aufsichtspflicht:** Ihr braucht eine volljährige Aufsichtsperson und solltet auch – sofern ihr noch nicht 18 seid – die Einverständniserklärung eurer Eltern für die Mitarbeit in der Schülerfirma einholen.
- **Träger:** Findet einen verantwortlichen Träger für eure Schülerfirma; in der Regel eignet sich der gemeinnützige Schulförderverein der Schule oder alternativ der öffentliche Schulträger.
- **Steuern:** Vereinbart die maximale Umsatz- und Gewinn Grenzen für eure Schülerfirma mit eurem Träger und legt fest, wem und wann ihr eure Zahlen offenlegt.
- **Konto:** Richtet euch bei Bedarf gemeinsam mit eurer Projektbegleitung ein Konto bei einer Bank ein.
- **Verträge:** Zur Vermeidung einer persönlichen Haftung sollte vor dem Abschluss von Verträgen sichergestellt sein, dass eine entsprechende, diese Rechtshandlungen umfassende Vollmacht des verantwortlichen Trägers vorliegt.
- **Versicherungsschutz:** Klärt mit eurem Träger, ob ein zusätzlicher Versicherungsschutz für die Schülerfirma und die jeweilige Geschäftsidee nötig ist.
- **Vorschriften:** Klärt, an welche Hygiene- und Lizenzbestimmungen ihr euch halten müsst, welche Bestimmungen für den Arbeits-, Jugend- und Unfallschutz gelten, welche Brandschutzvorschriften es für eure Räume gibt und welche sonstigen Vorschriften für eure Geschäftsidee relevant sind.



S-Genossenschaft

S-GmbH

S-AG

S-GbR



Schritt 4: Der Firmenaufbau

Wer macht was?

Bislang habt ihr alles im Team entschieden und gemeinsam über den Namen eurer Schülerfirma oder die Geschäftsidee abgestimmt. Nun beginnt die Phase, in der ihr die Aufgaben unter euch aufteilt. Denn es gibt viel zu tun und wenn jeder alles macht, entsteht schnell Chaos. Es gibt eine Menge zu klären: Wer ist für den Einkauf verantwortlich? Wer kümmert sich darum, dass jemand ans Telefon geht, wer beantwortet die E-Mails? Und wer wirbt für euer Angebot? All diese Aufgaben könnt ihr mit einem gut durchdachten Firmenaufbau in den Griff bekommen.

Die Firmenstruktur festlegen

Wie ihr eure Schülerfirma aufbauen wollt, hängt von eurer Geschäftsidee ab und von den Aufgaben, die sich daraus ergeben. Wenn ihr ein Schülercafé betreibt, braucht ihr wahrscheinlich eine Abteilung, die Lebensmittel einkauft. Habt ihr hingegen eine Agentur, die Websites gestaltet, gibt es vielleicht eine Gruppe, die sich nur um die Betreuung der Kundinnen und Kunden kümmert. Aber trotz aller Unterschiede gibt es einige Bereiche, die in nahezu jeder Schülerfirma von Nutzen sind: die Geschäftsführung, die Produktion, der Ein- und Verkauf, die Finanzen (oder Buchhaltung) sowie das Marketing. Wenn Schülerfirmen über einen längeren Zeitraum existieren und viele Mitarbeitende haben, kann der Aufbau einer Personalabteilung sinnvoll sein.

In einem Organigramm könnt ihr alle Abteilungen eurer Schülerfirma festhalten. Das könnte dann zum Beispiel so aussehen:



Organigramm einer Schülerfirma. Abteilungen stehen gleichberechtigt nebeneinander. An Produktion und Verkauf beteiligen sich alle Mitarbeitenden.

In jeder Abteilung sollte es mindestens zwei Mitarbeitende geben. Eine oder einer dieser Mitarbeitenden sollte zudem die Verantwortung tragen. Es kann sinnvoll sein, dass die verantwortliche Person auch eine Stellvertretung hat, damit bei Prüfungen oder im Krankheitsfall die Geschäfte weitergehen können. In der Praxis werden Aufgabenbereiche wie die Produktion und der Verkauf häufig von allen Mitgliedern im Wechsel übernommen.

Klar ist, dass man nicht sofort alles kann. Überlegt, wer euch bei welchen Fragen unterstützen könnte. Vieles lernt ihr auch, indem ihr es einfach ausprobiert.

Die Organisation in den Abteilungen

Überlegt euch, welche Eigenschaften und Talente ihr für die unterschiedlichen Aufgaben braucht. Wer wäre am besten geeignet, um die Schülerfirma zu leiten? Wer ist ein guter Verkäufer, wer könnte euch in der Öffentlichkeit vertreten? Alle Schülerinnen und Schüler sollten möglichst viele Erfahrungen in der Schülerfirma sammeln können. Denkt deshalb darüber nach, ob ihr nach einer bestimmten Zeit Funktionen und Aufgaben im Team wechselt.

Der Blick fürs große Ganze: die Geschäftsführung

Die Geschäftsführung hat die Schülerfirma als Ganzes im Blick. Sie muss wissen, wie es in der Schülerfirma gerade läuft, welche Probleme es gibt und welche Aufgaben anstehen. Die Geschäftsführung organisiert den Informationsaustausch zwischen den einzelnen Abteilungen und beruft regelmäßige Treffen ein. Sie kann aus einer oder mehreren Personen bestehen und arbeitet eng mit den anderen verantwortlichen Personen in den anderen Abteilungen zusammen. Die stellvertretende Geschäftsführung weiß genauso über alle aktuellen Vorgänge Bescheid, übernimmt Teilaufgaben und vertritt die Geschäftsführung bei Abwesenheit, Krankheit oder im Auftrag.

Und solche Fähigkeiten sind gefragt: Lust am Organisieren, ein ausgeglichener Umgang mit Menschen, keine Angst, Konflikte anzugehen und Mut, sich mit Lehrkräften und anderen Erwachsenen auseinanderzusetzen.

Nicht nur für Kopfrechner: die Finanzabteilung

In der Finanzabteilung werden die Einnahmen und Ausgaben verwaltet. Wichtig ist, dass die Mitarbeitenden der Finanzabteilung genau Buch führen, Einnahmen und Ausgaben aufschreiben und miteinander vergleichen. So könnt ihr feststellen, ob ihr Gewinn gemacht und Geld für Investitionen zur Verfügung habt. Zu den Aufgaben der Finanzabteilung gehört auch die Abwicklung der Bankgeschäfte: Geld einzahlen, Geld überweisen, Kontoauszüge abholen und geordnet ablegen.



Weitere Informationen dazu findet ihr im Kapitel 8 „Die Finanzen“ ab Seite 64.

Schritt 4: Der Firmenaufbau

Und solche Fähigkeiten sind gefragt: Interesse am Umgang mit Geld, Freude am Rechnen, Verantwortungsbewusstsein, Zuverlässigkeit und Genauigkeit.

Gute Beziehungen: der Einkauf

Ob ihr eine Cafeteria betreibt oder selbst bedruckte T-Shirts verkaufen wollt: Die Materialien für euer Unternehmen müsst ihr einkaufen. Wie groß der Aufwand dafür ist, ob einer alles alleine organisiert oder ob mehrere mit anpacken müssen, das hängt ganz von eurer Geschäftsidee ab. Woher bezieht ihr qualitativ gute Ware? Wie kommt man an natürliche oder fair gehandelte Produkte? Gibt es Anbieter oder auch Großhändler, die euch Rabatte geben, weil ihr häufig dort kauft oder weil sie eure Geschäftsidee mögen? Das alles will recherchiert sein.

Und solche Fähigkeiten sind gefragt: Organisationstalent, Verhandlungsgeschick, der Blick fürs Ganze.

Kundschaft verstehen: die Marketingabteilung

» *Marketing* kümmert sich darum, dass Angebot und Kunden zueinander finden. Die Mitarbeitenden behalten die Wünsche der Kundschaft im Blick und geben diese an die Produktionsabteilung weiter. Sie betreiben » *Marktforschung*, um die Bedürfnisse der Kundschaft herauszufinden, und beobachten den Absatz. Verkauft eure Cafeteria massenhaft Salami-Brötchen, aber kaum Käse-Baguettes? Wie kommen der neue Bio-Burger und die Obstspieße an? Die Marketingabteilung analysiert dies und gibt die Informationen an die Produktionsabteilung weiter. Das Marketing-Team plant außerdem die Werbung für eure Schülerfirma sowie Aktionen, die den Verkauf der Produkte steigern könnten.

Und solche Fähigkeiten sind gefragt: Verständnis für die Kundschaft, Kommunikationsfähigkeit, strategisches Denken und ein Händchen fürs Gestalterische.

Zufriedene Kundschaft: der Verkauf

Egal, ob ihr wöchentlich im Schulkiosk verkauft oder nur zu bestimmten Anlässen im Schuljahr: Ihr müsst gut aufteilen, wer zu welcher Zeit euren Verkaufsstand betreut. Im Vorfeld solltet ihr sorgfältig planen, wie viel Ware ihr vorrätig habt und anbieten könnt. Beim direkten Kontakt mit den Kunden ist es wichtig, ihre Bedürfnisse zu erkennen und darauf reagieren zu können.

Und solche Fähigkeiten sind gefragt: Freundlichkeit, Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit



Weitere Informationen dazu findet ihr im Kapitel 7 „Werbung und Marketing“ ab Seite 56.

Ganz schön praktisch: die Produktion

In dieser Abteilung werden die meisten von euch arbeiten, denn sie ist das Herz der Firma. Hier wird euer Angebot hergestellt und entwickelt. Die Vielfalt der Produkte von Schülerfirmen ist groß. Wenn es erst einmal läuft, probiert ruhig auch neue Angebote aus. So bleibt eure Arbeit in der Schülerfirma interessant und abwechslungsreich.

Und solche Fähigkeiten sind gefragt: Fachkenntnis, Geduld, Genauigkeit, Geschicklichkeit, Kreativität, bei Dienstleistungen auch Kontaktfreudigkeit und Freundlichkeit.

Euch weiterentwickeln: die Personalabteilung

Eine Personalabteilung wird dann wichtig, wenn eure Schülerfirma wächst und viele Mitarbeitende hat oder ein Generationswechsel ansteht, weil einige die Schule am Ende des Jahres verlassen. Die Personalabteilung plant, wann neue Einstellungen notwendig werden, und achtet auf das Betriebsklima. Wenn in der Schülerfirma viele neue Schülerinnen und Schüler mitmachen wollen, dann überlegt, wann ein günstiger Zeitpunkt für die Einstellung ist und wie die Bewerbungen für eine Mitarbeit aussehen sollen. Auch solltet ihr wissen, ob ihr die Bewerber und Bewerberinnen zu Vorstellungsgesprächen bittet, ob ihr Arbeitsverträge mit ihnen abschließen wollt und wer über die Einstellung entscheidet. Außerdem ist die Personalabteilung auch verantwortlich für die Fortbildung der Mitarbeitenden.

Schritt 4: Der Firmenaufbau

Und solche Fähigkeiten sind gefragt: Kontaktfreudigkeit, die Fähigkeit, zuzuhören und Menschen nach ihren Talenten einzuschätzen.



Die App mySchüfi bietet euch verschiedene Funktionen, um eure Schülerfirma zu organisieren. So könnt ihr Dienste in einen Kalender eintragen und Aufgaben an Mitarbeitende verteilen (mehr dazu auf S.100).

Wo alles zusammenläuft: das Büro

Im Büro laufen viele Fäden der Schülerfirma zusammen. Hier gehen Telefonanrufe ein, werden Auskünfte erteilt, Briefe und E-Mails für Geschäftskontakte geschrieben, Einladungen für Veranstaltungen versendet, Protokolle verfasst und abgelegt oder Kopien angefertigt. In vielen Schülerfirmen ist das Büro keine eigene Abteilung. Dennoch solltet ihr euch über die Organisation dieser Aufgaben Gedanken machen.

Und solche Fähigkeiten sind gefragt: starke Nerven, Zuverlässigkeit, Lust am Schreiben, Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft.

Die Wahl der Unternehmensform

Eine wichtige Frage, die ihr gemeinsam diskutieren solltet, bevor die Arbeit richtig losgeht, ist: Welche Unternehmensform soll eure Schülerfirma haben? Denn auch wenn ihr ein Schulprojekt seid und bleibt, soll sich eure Schülerfirma an der Organisation realer Unternehmen orientieren. Für Schülerfirmen gut geeignete Unternehmensformen sind:

- Schüler-Gesellschaft mit beschränkter Haftung (S-GmbH)
- Schüler-Aktiengesellschaft (S-AG)
- Schüler-Genossenschaft (S-Gen)



Mustervorlagen für diese Unternehmensformen findet ihr in unserer Materialsammlung online (mehr dazu auf S. 98).

Aber Achtung: In der Öffentlichkeit, besonders im Internet, solltet ihr am besten unter der Bezeichnung „Schülerfirma“ und mit eurem Unternehmensnamen auftreten. Bei der Verwendung der Rechtskürzel der Unternehmensformen (S-GmbH, S-AG, S-Gen) besteht die Gefahr der Verwechslung mit einer realen Firma.

Eine Frage des Vorbilds: Zu wem passt die Schüler-Genossenschaft?

„Wir haben uns entschieden, selbstständig an unserer Schule ein Unternehmen aufzubauen. Dafür recherchierten wir, welche Organisationsform für uns am günstigsten wäre, und sind dabei auf die Schüler-Genossenschaft gestoßen. Eine Genossenschaft ist unkompliziert und flexibel. Sie ist einem Verein sehr ähnlich, denn mehrere Menschen teilen ein gemeinsames Interesse. Das Wohl der Mitarbeitenden ist in einer Genossenschaft sehr wichtig. Für uns war das entscheidend. Das Besondere an einer Schülergenossenschaft ist das Erleben genossenschaftlicher Grundwerte: Selbstständigkeit, Solidarität und Nachhaltigkeit. Nach der Entscheidung für diese Organisationsform wählten wir unseren Vorstand und Aufsichtsrat. Die Satzung und der Businessplan spiegeln den Charakter der Genossenschaft wider. Wir üben hier viel Selbstverantwortung, Kommunikationsfähigkeit, Eigeninitiative und Teamgeist. Dies kann eine gute Grundlage für eine spätere Ausbildung sein.“

Uwe Buscha, begleitender Pädagoge, Müllroser Schülergenossenschaft, Grund- und Oberschule Müllrose



[Geschichten aus
Schülerfirmen](#)

CHECKLISTE

Schritt 4: Der Firmenaufbau

- **Abteilungen:** Organisiert die Aufgaben eurer Schülerfirma in verschiedenen Abteilungen. Neben den Abteilungen, die speziell für eure Geschäftsidee nützlich sind, gibt es in den meisten Schülerfirmen folgende Abteilungen: Geschäftsführung, Finanzabteilung, Einkauf, Verkauf, Produktion, Marketing und Personalabteilung.
- **Ämter auf Zeit:** Achtet im Alltag darauf, ob bestimmte Verantwortungsbereiche bzw. Aufgaben laut eurer Satzung oder eures Gesellschaftervertrags zeitlich begrenzt sind oder einer jährlichen Neuwahl bzw. Bestätigung in der **» Mitglieder- und Gesellschafterversammlung** bedürfen.
- **Unternehmensform:** Informiert euch über mögliche Unternehmensformen und findet gemeinsam die passende für eure Schülerfirma. In der Satzung/dem Gesellschaftervertrag legt ihr eure Spielregeln fest. Mehr dazu findet ihr in der Materialsammlung.



HOLT EUCH

DAS SIEGEL!



Ihr seid eine gute Schülerfirma und wollt das anderen zeigen? Dann bewerbt euch.



Erhaltet das Qualitätssiegel
KLASSE UNTERNEHMEN.



Zeigt in den Sonderkategorien,
was ihr draufhabt.



Gewinnt tolle Preise.

www.fachnetzwerk.net

Wie verstehen wir uns?

Gemeinsam macht es Freude, Ideen zu entwickeln und zu verbessern, Pläne zu schmieden und umzusetzen. Dass ihr dabei nicht immer einer Meinung seid und es zu Auseinandersetzungen kommen kann, ist völlig normal. Wichtig ist, dass ihr lernt, euch mit all euren verschiedenen Ansichten und Gedanken zu respektieren und die Talente, die jeder und jede einbringt, für die Schülerfirma gut zu nutzen. Probleme in der Zusammenarbeit lassen sich am besten gemeinsam beheben, und Lösungen, die alle akzeptieren, halten am längsten!

Schritt 5: Das Team



Mitbestimmen erwünscht

Anders als in einem realen Wirtschaftsunternehmen werden in einer Schülerfirma die meisten Angelegenheiten von allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gemeinsam entschieden. Deshalb ist es wichtig, dass ihr regelmäßig zu Mitarbeiterversammlungen zusammenkommt und alles Relevante, wie neue Aufträge, Dienstpläne, Tops & Flops oder Termine, bespricht. Durch diese Teamsitzungen sind immer alle auf dem neuesten Stand, und jeder von euch kann sich mit seinen Ideen und seinem Engagement einbringen.

Alle Mitarbeitenden der Schülerfirma übernehmen in ihrem Bereich Verantwortung, denn es ist euer gemeinsames Projekt und nicht das eines Einzelnen. So ist es auch nicht die Aufgabe der Geschäftsführung, einsame Entscheidungen zu fällen oder Macht auszuüben. Eure Chefin oder euer Chef ermittelt vielmehr Unternehmensziele, organisiert die Arbeitsabläufe, vertritt die Schülerfirma nach außen und fördert die Teamarbeit.

Ab und zu solltet ihr euch unbedingt gemeinsam ein paar erholsame Stunden gönnen, denn das verbindet und motiviert für die weitere Arbeit. Ein gemeinsamer (Betriebs-)Ausflug ist manchmal wichtiger für den Erfolg des Unternehmens als zehn Stunden harte Arbeit.

Ein Team aus unterschiedlichen Klassenstufen

Überlegt, ob ihr nicht auch jüngere oder ältere Schülerinnen und Schüler aus anderen Klassenstufen bei euch mitarbeiten lasst. Zwar ist es manchmal nicht ganz einfach, verschiedene Stundenpläne unter einen Hut zu bringen, aber es lohnt sich. Ihr könnt voneinander lernen und sichert langfristig das Fortbestehen eures Unternehmens – über die Gründergeneration hinaus.

Stress im Team

Solltet ihr einmal mit jemandem aus eurem Team unzufrieden sein, macht ihn oder sie nicht gleich zum „schwarzen Schaf“. Vielleicht gibt es ja Probleme, die die ganze Schülerfirma betreffen? Redet mit den Betroffenen über die Ursachen und sucht gemeinsam nach einer Lösung, mit der alle Beteiligten einverstanden sind. Sollten mehrmalige Aussprachen gar nichts ändern, müsst ihr entsprechend eurem Regelwerk oder eurer Satzung darüber nachdenken, Konsequenzen zu ziehen.

Bei Unstimmigkeiten, mit denen ihr alleine nicht klarkommt, könnt ihr euch Hilfe von außen holen. Die Person, die euren Streit schlichten und Kompromisse finden könnte, sollte von allen akzeptiert werden und unparteiisch sein. Das heißt, er oder sie darf nicht an dem Konflikt beteiligt sein und keine eigenen Interessen in der Schülerfirma verfolgen.

Unbeliebte Aufgaben

Findet von Anfang an ein gerechtes Prinzip, das alle im Team gleichmäßig an nicht so begehrten Aufgaben, wie etwa Aufräumen und Abwaschen, beteiligt. Einigt euch gleich zu Beginn auf gemeinsame Regeln. Das erspart euch Ärger und Unklarheiten. Dinge, die euch besonders wichtig sind, könnt ihr auch in der Satzung oder dem Gesellschaftervertrag festlegen. Und lobt euch gegenseitig, wenn ihr eure Arbeit gut gemacht habt – Anerkennung tut gut!



Die App mySchüfi bietet euch verschiedene Funktionen, um eure Schülerfirma zu organisieren. So könnt ihr Dienste in einem Kalender eintragen und Aufgaben an Mitarbeitende verteilen (Mehr dazu auf S. 100).

Prinzip Staffelstab

„Die Schülerfirma ARTemis (Verleih von Kunstobjekten von Schülerinnen und Schülern) haben damalige Zehntklässler im Jahr 2000 am Evangelischen Ratsgymnasium in Erfurt gegründet. Seither besteht die Schülerfirma über mehrere Schülergenerationen weiter. Das ist unter anderem durch unser Staffelstabprinzip möglich,



Geschichten aus Schülerfirmen

Schritt 5: Das Team

weil es den fließenden Übergang der nachfolgenden Mitglieder in die ARTEMIS-Arbeit ermöglicht. Jedes Jahr kommen neue Mitglieder dazu, oft in der 9. Klasse. Erfahrene Mitglieder führen sie in die Tätigkeiten der Schülerfirma ein. Viele bei uns an der Schule möchten sich aktiv und selbstständig betätigen und auch Ergebnisse vorweisen. Wir sind sehr darauf aus, den Übergang der Geschäftsführung und der anderen Bereiche für alle verständlich und einfach zu machen. Dies garantiert uns das erfolgreiche Weiterbestehen unserer Schülerfirma. Weil wir ein Kunstverleih sind, der Bilder und Fotos aus der Schule oder von Mitschülern vermietet, legen wir Wert auf Arbeitsteilung. Einer oder eine allein schafft es nicht, Bilder oder Fotos zu rahmen und auch noch, sagen wir, bei einem Arzt in Erfurt im Wartezimmer zu montieren. Wir achten bei unseren Ämtern auch darauf, dass jeder sein Talent mit einbringt. Nicht alle möchten in den Bereich Buchführung und manche sagen auch, dass sie eher wirtschaftlich als künstlerisch aktiv sein möchten. Die Ämter und Aufgaben werden von Paaren, also kollegial und im Team, ausgeführt. Das 2er-Team besteht aus einem erfahrenen und einem unerfahrenen Mitglied. Die Zusammenarbeit aller in jedem Bereich – Buchführung, Geschäftsführung, Kundenbetreuung sowie Marketing, Technik und ‚Kunstexperten‘ – macht es uns dadurch leichter.“

Karoline Brand, eine der beiden Geschäftsführerinnen der Schülerfirma ARTEMIS, Erfurt, kurz vor der Übergabe ihres Amtes an einen jüngeren Nachfolger

CHECKLISTE

Schritt 5: Das Team

- **Mitbestimmen:** In Schülerfirmen entscheidet in der Regel das Team gemeinsam über wichtige Fragen. Die Aufgabe der Geschäftsführung ist es, Arbeitsabläufe zu organisieren, die Mitarbeitenden ihren Talenten nach einzusetzen und sie zu motivieren.
- **Teamsitzungen:** Kümmert euch um einen regelmäßigen, festen Termin für Mitarbeiterversammlungen, an dem alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen (aus allen Klassen und Jahrgängen) teilnehmen können.
- **Vielfalt:** In Schülerfirmen arbeiten Schülerinnen und Schüler aus verschiedenen Klassenstufen mit. Bewährt hat sich die Zusammenarbeit über mindestens drei Jahrgänge hinweg.
- **Konflikte:** Wenn ihr mal mit der Arbeit eines Mitarbeiters oder einer Mitarbeiterin nicht zufrieden seid, redet miteinander. Schaltet eventuell eine unabhängige Person ein, die bei Streits vermittelt.

Schritt 6: Das Produkt



Was bieten wir an?

Sagen wir mal, ihr habt entschieden, dass eure Schülerfirma Kuchen verkauft. Einen Testverkauf und eine kleine Umfrage habt ihr bereits durchgeführt. Das Ergebnis: Eure Mitschülerinnen und Mitschüler lieben euer Gebäck und würden auch dafür bezahlen – eine solide Geschäftsidee also.

Bevor ihr mit dem Backen loslegt, solltet ihr euch aber noch ein paar Fragen stellen: Backt ihr zwei Sorten Kuchen oder gar drei? Was soll ein Stückchen von der leckeren Torte denn kosten, damit die Ausgaben für Eier, Sahne und Schokolade wieder reinkommen? Und wollt ihr den Kuchen nur in der Schule anbieten oder auch die Geburtstagsfeiern eurer Mitschüler und Mitschülerinnen beliefern?



Waren und Dienstleistungen

Merkmale eines guten Produktes sind, dass jeder weiß was ihr anbietet und dass das Angebot für eure Kunden ansprechend ist. Aber auch euer Team muss wissen wie das Produkt hergestellt wird, was das Besondere daran ist und wie es am Ende aussehen soll. Die folgenden Fragen können euch dabei helfen:

- Wie soll unser Produkt aussehen und soll es eine Verpackung dafür geben?
- Bieten wir mehrere Varianten davon an, beispielsweise Diät-Sandwich und vegetarisches Sandwich?
- Soll es ein hochwertiges oder **»** *nachhaltiges* Produkt sein, also ökologisch oder Fair Trade?
- Wo bieten wir unsere Dienstleistungen an? Beschränken wir uns auf die Schule oder sind wir mobil in unserer Stadt, unserem Bezirk?
- Gibt es eine bestimmte Zielgruppe, an die sich unsere Dienstleistung richtet, etwa Nachhilfe nur bis Klasse 7 oder für alle Klassenstufen?
- Welchen Service bieten wir unseren Kunden zusätzlich an, damit sie gerne zu uns kommen, vielleicht Lieferungen frei Haus oder Reservierungen?



Preise kalkulieren

Was euer Angebot kosten soll, legt ihr selbst fest. Bei der Kalkulation des Preises müsst ihr genau wissen, was ihr selbst für die Herstellung der Waren oder die Entwicklung und Bereitstellung eurer Dienstleistung ausgegeben habt. Bezieht dafür all eure Ausgaben mit ein, die ihr selbst für Waren oder Leistungen an andere bezahlen musstet. Bedenkt auch euren eigenen Zeitaufwand und entscheidet, wie ihr ihn einkalkuliert. Anteilig solltet ihr außerdem Nebenkosten, etwa für Telefon, Büro- und Reinigungsmaterial, berücksichtigen. Danach legt ihr einen Aufschlag für euren Gewinn fest. Für eure

Die App mySchüfi bietet euch verschiedene Funktionen, um eure Schülerfirma zu organisieren. So könnt ihr Waren nach Kategorien erfassen und sortieren und euren Einkauf planen (mehr dazu auf S. 100).

Preispolitik müsst ihr außerdem bedenken, dass der Preis Einfluss auf die Nachfrage hat, also findet heraus, wie viel eure Kunden zu zahlen bereit sind. Interessant ist zudem, welchen Preis die Konkurrenz nimmt. Ihr könnt auch überlegen, euren Stammkunden einen Rabatt zu gewähren oder an einem heißen Nachmittag eure Restbestände an Obst auch mal billiger zu verkaufen.

Den Verkauf organisieren

Die einfachste Form des Vertriebs ist der direkte Verkauf vor Ort, also in eurem Laden, eurem Büro oder eurem Café. Weitere Möglichkeiten sind der Vertrieb per Telefon, per E-Mail oder über eure Website. Welche Form für euch die beste ist, ergibt sich aus eurer Produktpalette sowie aus den Bedürfnissen der Kunden. Das Pausensandwich kauft sich eine Kundin oder ein Kunde wohl lieber direkt und spontan am Kiosk, während wiederum ein individuell bedrucktes T-Shirt gut in Ruhe online angesehen und nach verschiedenen Farben und Motiven beurteilt werden kann. Der Vorteil des Direktverkaufs ist, dass ihr mit euren Kunden ins Gespräch kommt, ihre Wünsche und Gewohnheiten kennenlernt – ein „direkter Draht“ entsteht. Bei anderen Vertriebsformen ist es wichtig, eventuelle Liefer- oder Versandkosten einzukalkulieren, denn sie können den Preis für ein Produkt enorm in die Höhe treiben. Andererseits lässt sich die Wahl einer umweltverträglichen Verpackung oder eines bestimmten Vertriebsweges auch als Werbemaßnahme für eure Schülerfirma nutzen.

Mit einer eigenen Internetpräsenz könnt ihr auch über die Schulgrenze hinaus bekannt werden. Bei einer Website gilt es zu beachten: Nur eine aktuelle Website hilft wirklich. Denkt daran, auch hier auf eure Partner und Förderer hinzuweisen. Wenn ihr euch für einen Internetauftritt entscheidet, achtet darauf, dass er sehr viel Pflege braucht und somit sehr zeitintensiv ist. Darüber hinaus sollte eure Website am besten über die Domain eurer Schule laufen. So macht ihr nicht nur schulintern auf euch aufmerksam, sondern verhindert auch, dass Außenstehende euch für eine reale Firma halten. Eure eigene Website benötigt auf jeden Fall ein **» Impresum** und eine **» Datenschutzerklärung**. Hinweisen solltet ihr auch



Weitere Informationen dazu findet ihr im Kapitel 7 „Werbung und Marketing“ ab Seite 56.

Schritt 6: Das Produkt



Für diese Punkte findet ihr kostenlose Mustervorlagen oder Impressumsgeneratoren online.

auf darauf, dass ihr keine Haftung für die Inhalte anderer Websites übernehmt, auf die ihr verlinkt.

Beim Verkauf im Internet sind noch einige weitere Dinge zu beachten. So gilt zum Beispiel das sogenannte Fernabsatz-Gesetz. Dieses Gesetz sagt, dass ihr bereits verkaufte Waren zurücknehmen müsst, wenn der Kunde das möchte. Auf eurer Website braucht ihr also eine Unterseite, auf der die Rückgabebedingungen erklärt und den Hinweis zum Widerrufsrecht enthält.

Die etwas andere Zuckertüte



Geschichten aus Schülerfirmen

„2002 gründete sich, damals noch in Buttstädt, die Schülerfirma ‚Kunstgewerbe‘. Die ersten Produkte waren Pinocchios aus Holz sowie andere Tierfiguren wie Schildkröten und Esel mit Blumentöpfen. 2006 wurde die Idee der Holzzuckertüte geboren, bis heute ein Erfolgsprodukt. Ein Mitarbeiter der Schülerfirma wollte für seine Kinder eine etwas andere Zuckertüte und so entstand eine Variante aus Birkenholz. Diese gibt es heute in vier verschiedenen Größen sowie als Bausatz, um alle Wünsche abzudecken. Die Zuckertüten sind erstaunlich leicht und vor allem sehr stabil und wiederverwendbar. So gibt es bereits Zuckertüten, die von Familienmitglied zu Familienmitglied weitergegeben wurden. Schön ist es, immer wieder zu sehen, wie kreativ viele Eltern sind, um die Zuckertüten noch nach den Wünschen der Kinder zu gestalten. So gab es Feen- oder Ritterzuckertüten. Auch Fußballklubs und andere Themen fragen unsere Kunden neben den Standard-Zuckertüten immer wieder an. Unsere Kunden kommen aus ganz Deutschland. Neben den Zuckertüten werden auch Saisonartikel wie Vogelhäuser, Adventskerzen, Blumenstecker und andere Dekoartikel aus Holz hergestellt. Obwohl alle unsere Mitarbeiter Jugendliche mit Handicap sind, haben sie doch erstaunliche Fähigkeiten, die sie in die Schülerfirma einbringen. Sie meistern Sägearbeiten ebenso wie den Umgang mit Farben, machen die Buchführung und bearbeiten Bestellungen.“

Ulrike Thomas, Projektbegleiterin, Schülerfirma Kunstgewerbe, Finneck-Schule Maria Martha, Rastenberg

CHECKLISTE

Schritt 6: Das Produkt

- **Produktdesign:** Klärt genau, wie euer Produkt oder eure Dienstleistung aussehen soll, ob es mehrere Varianten davon gibt, wie hochwertig es sein soll und welchen Extra-Service ihr euren Kunden bieten wollt.
- **Kundennähe:** Versucht immer, die Wünsche und Zufriedenheit eurer Kunden festzustellen. Befragt eure Kundschaft regelmäßig, in Gesprächen oder mithilfe von Fragebögen und richtet euer Angebot nach ihren Wünschen aus.
- **Preis:** In die Berechnung des Preises für euer Angebot muss einfließen, wie viel ihr selbst für die Waren oder Dienstleistungen bezahlt habt, welchen zeitlichen Aufwand ihr hattet, welche Nebenkosten euch entstanden sind, was die Konkurrenz verlangt, und wie viel ihr als euren Gewinn auf den Preis aufschlagen wollt.
- **Vertrieb:** Die einfachste Form ist, euer Produkt in einem Laden oder Kiosk zu verkaufen. Ihr könnt es aber auch per Telefon, Mailorder oder über einen Webshop anbieten. Allerdings müsst ihr dann mögliche Verpackungs- und Versandkosten in den Preis mit einrechnen. Beim Verkauf über das Internet ist es außerdem wichtig auf die gesetzlichen Bestimmungen für den Betrieb einer Website und/oder eines Webshops zu achten.
- **Koexistenz:** Wenn es Firmen in eurer Umgebung gibt, die die gleichen Waren oder die gleiche Dienstleistung anbieten wie ihr, dann sucht den Kontakt zu ihnen. So verlieren die Geschäftsleute die Angst vor möglicher Konkurrenz – und können vielleicht ja sogar eure Kooperationspartner werden.

The background of the page features a photograph of two young women standing in front of a brick building with a window. One woman is holding a large, gold-colored megaphone to her mouth, and the other is smiling and holding a blue pen. The scene is set against a bright yellow background that has a white speech bubble shape cut out of it, containing the main title.

Schritt 7: Werbung & Marketing

Wie werden wir bekannt?

Ihr verkauft eine tolle Sache, etwas Brandneues, etwas Weltbewegendes. Aber die Welt kennt es nicht. Fast ebenso wichtig wie die Qualität eurer Ware oder Dienstleistung ist, dass ihr euer Angebot und eure Schülerfirma vielen Menschen bekannt macht. Und das könnt ihr auf ganz verschiedenen Wegen tun. Ihr könnt Werbung auf Flyern verteilen und Plakate hängen, Zeitungen und das Fernsehen dazu bringen, über euch zu berichten. Ein eigener Internet-Auftritt, ein Social-Media-Kanal und Infostände auf Messen und Veranstaltungen sind weitere Möglichkeiten, um auf euch aufmerksam zu machen. Damit das professionell und mit hohem Erfolg geschieht, solltet ihr euch ein eigenes Schülerfirmen-Design überlegen.



Das Kommunikationsdesign

Um sich in der Flut von Werbung und Information durchzusetzen, ist ein konsequentes einheitliches Auftreten eurer Schülerfirma wichtig. Aber auch alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eurer Schülerfirma sollen sich über das Firmendesign mit der Firma identifizieren.

Warum ist ein einheitliches äußeres Erscheinungsbild wichtig? Ihr könnt euch so in der Öffentlichkeit am deutlichsten von anderen unterscheiden. Eine durchgängige Gestaltung aller Werbemittel und Materialien führt zu Beständigkeit im Auftreten nach innen und außen. Die Variation gleichbleibender Gestaltungselemente, wie das Logo, eine „Hausfarbe“ oder die Schriftart, erhöht euren Bekanntheitsgrad und besonders den Wiedererkennungswert. Ein gutes Design steigert auch das Wohlbefinden und die Sympathie in eurem Team und fördert das Wir-Gefühl ähnlich wie das Mannschaftstrikot beim Sport. Ein großer Vorteil ist auch, dass ihr euch bei der Gestaltung neuer Werbemittel nicht jedes Mal aufs Neue überlegen müsst, wie ihr was gestalten wollt. Um dieses sogenannte **» Corporate Design** zu entwickeln, solltet ihr euch fragen: Wie wollt ihr als Schülerfirma von euren Kunden wahrgenommen werden? Was wollt ihr für einen Eindruck vermitteln und hinterlassen? Da dies nicht immer über persönliche Gespräche passieren kann, wird euch ein eigenes Firmendesign dabei helfen.

Mit eurem fertigen Erscheinungsbild solltet ihr bei eurer Kundenschaft unbedingt einen positiven Gesamteindruck erreichen. Ihr schafft so einen hohen Wiedererkennungseffekt und alle „Objekte“ – Visitenkarte, Türschild oder Flyer – sind mit gleichen Stilelementen ausgestattet.

Ein gutes Logo

Für eure Außenwirkung ist es von großem Vorteil, wenn ihr ein eigenes Firmenlogo habt. Darin sollte unbedingt der Bezug zu eurer

Geschäftsidee deutlich werden. Verwendet dafür möglichst nicht mehr als drei Farben und vermeidet leuchtende, Neon- oder sehr dunkle Farben. Denkt dabei an die positive Wirkung auf euch und eure Kunden. Lasst alle Details weg, die nicht absolut notwendig sind und achtet darauf, dass man die Schrift in eurem Logo auch von Weitem gut lesen kann. Die Form und das Layout sollten einzigartig sein. Nutzt niemals Elemente von bekannten Logos und stellt sie als eigenen Entwurf dar, sonst verletzt ihr Urheber- oder Markenrechte. Wenn ihr euch im Team auf ein Logo geeinigt habt, dann zeigt es drei fremden Personen und prüft, ob es ihnen gefällt oder ob ihr noch etwas verändern solltet.

Der Internetauftritt

Das Internet spielt auch für Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. Eine eigene Website und ein Profil in sozialen Netzwerken helfen euch dabei, auch über eure Schule hinaus sichtbar zu werden. Auf eurer Website könnt ihr euch und eure Angebote vorstellen und Kontaktdaten angeben, damit Menschen außerhalb der Schule mit euch z. B. per E-Mail in Kontakt treten können. Mit einem Profil bei Instagram oder Facebook könnt ihr euch zudem kreativ präsentieren und mit Kundinnen und Kunden im Gespräch bleiben. Aber es ist auch Vorsicht geboten: Wer eine eigene Website betreibt, muss sich mit Themen wie **» Datenschutz** und **» Impressumspflicht** auseinandersetzen.

Ansprechend werben

Mit Werbung für eure Schülerfirma sorgt ihr dafür, dass man euch kennt und gerne zu euch kommt. Bei euren Werbeaktionen solltet ihr vorher immer genau überlegen, welche Zielgruppe ihr ansprechen und welche Botschaft ihr vermitteln wollt. Versetzt euch gedanklich in einen Käufer oder eine Käuferin und überlegt, was das Überzeugende an eurem Angebot wäre. Zudem solltet ihr euch überlegen, wann und wo eure Kundschaft auf euch aufmerksam werden könnte. Danach richten sich Form und Botschaft eurer Werbung.



Wenn ihr ein kundenorientiertes Werbekonzept entwickeln wollt, nutzt dafür Methoden wie die „Empathy Map“ oder die „Customer Journey Map“.

Schritt 7: Werbung & Marketing

Veranstaltungen wie Landesmessen für Schülerfirmen oder Märkte bieten immer eine gute Möglichkeit, eure Schülerfirma zu präsentieren. Ihr könnt aber auch selbst einen Anlass finden. Veranstaltet doch mal eine eigene Aktion oder beteiligt euch mit einem Angebot an einem Fest eurer Schule.

Werbematerialien



Bei der Erstellung von Flyern oder Plakaten helfen euch kostenlose Design-Tools wie z. B. die Webanwendung [Canva.com](https://www.canva.com) (mehr dazu auf S. 98).

Für euch als Schülerfirma ist es günstig, wenn ihr eure Werbematerialien, wie Flyer oder Plakate, selbst entwerft, herstellt und über einen Kopierer vervielfältigt. Diese könnt ihr hervorragend nutzen, um andere über eure Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Flyer und Plakate sind schnell gedruckt und preiswert. Sie können so gut wie überall ausgelegt oder den Interessierten persönlich übergeben werden. Für eine optimale Gestaltung solltet ihr über folgende Dinge genau nachdenken:

- Welche Botschaft soll eure Werbung transportieren?
- Welche Zielgruppe wird angesprochen?
- Welchen Zweck verfolgt eure Werbung?
- Wo möchtet ihr Plakate aufhängen oder Flyer auslegen?

Nutzt bei der Gestaltung wenige, aber auffällige Elemente, sogenannte Eyecatcher, und prägnante Farbtöne. Achtet dabei auf kontrastreiche Farben. Kombiniert zum Beispiel kalte und warme oder helle mit dunklen Farben. Wenn ihr mehrere Motive oder auch Fotos verwendet, lasst zwischen den einzelnen Elementen genügend Freiraum. Achtet bei der Schrift darauf, dass sie auch aus einiger Entfernung gut lesbar ist. Beim Inhalt gilt die Regel „In der Kürze liegt die Würze“. Überlegt also genau: Was müssen eure Kunden unbedingt über euch und euer Angebot wissen? Bei Gestaltung und Produktion eurer Materialien, könnt ihr Themen eurer Schülerfirma, wie z. B. Nachhaltigkeit, gut mitdenken. Das Wichtigste aber ist, dass ihr kreativ seid und versucht, vom Altbekannten abzuweichen.

Pressearbeit

Ihr macht eine öffentliche Veranstaltung, eröffnet eure Schülerfirma mit einer Feier oder habt einen tollen Preis gewonnen? Dann solltet ihr die Gelegenheit nutzen und eure lokale Zeitung oder den regionalen Radiosender darüber informieren. Vielleicht steht dann schon bald ein toller Artikel über euch in der Zeitung. So werdet ihr wieder ein bisschen bekannter und gewinnt vielleicht neue Kundinnen und Kunden.



Tipps für eure Pressearbeit findet ihr in unserer Materialsammlung online (mehr dazu auf S. 98).

Ein komplettes Corporate Design

„Seitdem einige Jugendliche damals auf mich zugekommen sind und mich um Unterstützung für ihre Schülerfirma gebeten hatten, ist schon viel Zeit vergangen. Ich bin Lehrerin für Kunst und Gestaltung und deshalb habe ich mich über die Anfrage gefreut. Die Schülerfirma verkauft Schulkleidung. Sie lässt T-Shirts und andere Oberbekleidung mit dem selbst gestalteten Schullogo bedrucken. Schnell war klar, dass das Basissymbol an die Zielkunden angepasst werden muss. Daraus ergab sich eine ständige Weiterentwicklung des Schullogos. Nach dem Besuch verschiedener Schulungsveranstaltungen zur Weiterentwicklung von Schülerfirmen haben wir über Marketing- und Öffentlichkeitsarbeit intensiver nachgedacht und eigene Strategien entwickelt. Zwei Farben, Grün und Magenta, sind unsere Hausfarben für das Corporate Design. Mittlerweile haben wir auch Tassen und Becher in dieser Farbe. Man kann durchaus sagen, dass wir ein komplettes Corporate Design entwickelt haben. Mit jeder neuen Generation kommen neue Ideen, von Plakaten in den Toilettenräumen bis hin zu zielführenden grünen Fußabdruck-Aufklebern bei Messen. Mit dem einheitlichen Design kam mit den Jahren ein ‚Dazugehörigkeitsgefühl‘. Wir sind an der Schule bestens bekannt, um Nachwuchs sorgen wir uns nicht, denn gute Öffentlichkeitsarbeit unterstützt die Nachwuchssuche.“



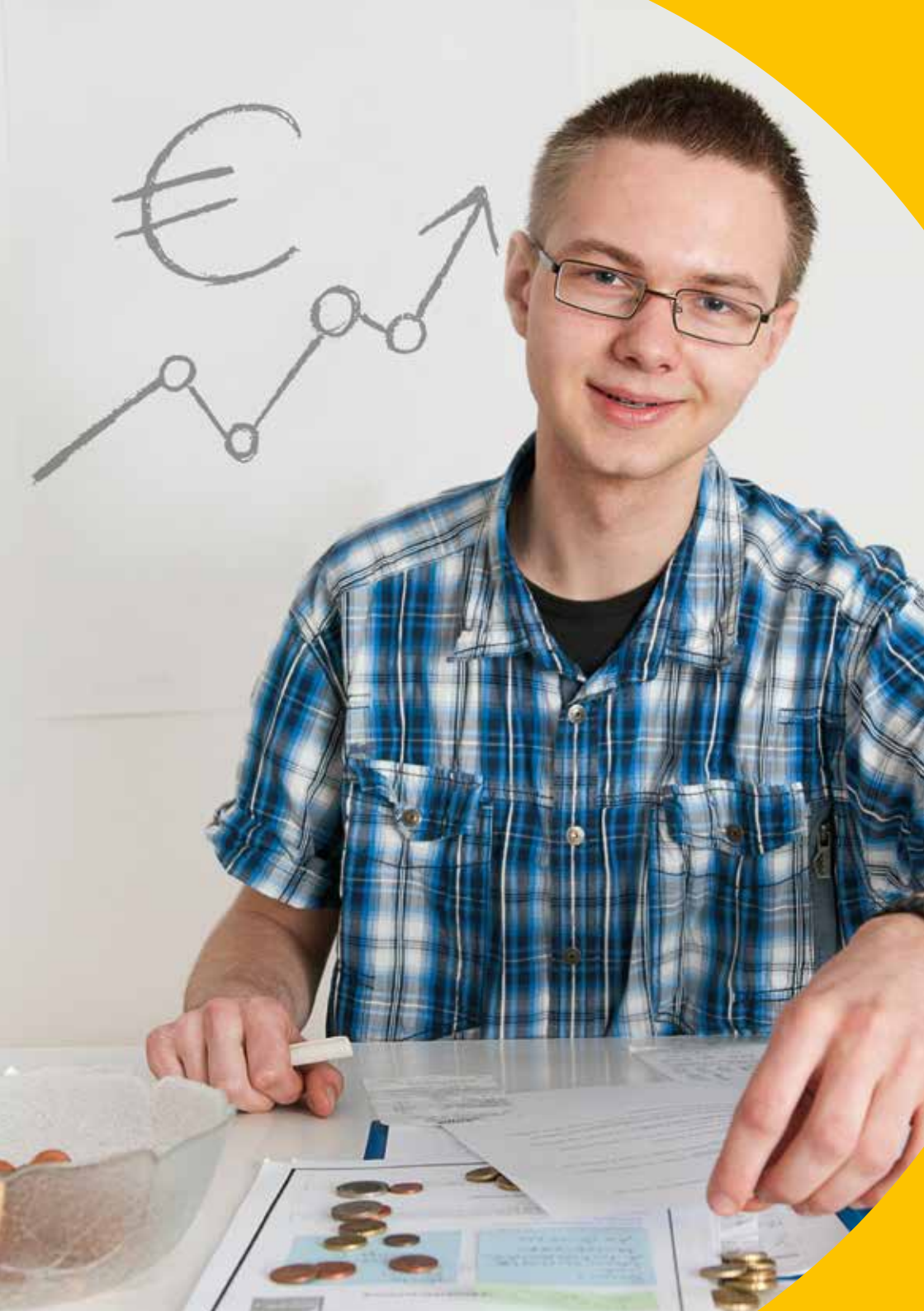
Geschichten aus Schülerfirmen

Heike Haas, Lehrerin für Kunst und Gestaltung, Schülerfirma „Schoolfashion“ der GHG-Wismar

CHECKLISTE

Schritt 7: Werbung & Marketing

- **Firmendesign:** Hebt euch mit einem einheitlichen Schülerfirmen-Design von anderen Firmen ab. Nutzt nur eure festgelegten Design-Regeln und sorgt so für einen hohen Wiedererkennungswert bei euren Kunden.
- **Logo:** Entwickelt euch ein eigenes Logo, das gut erkennen lässt, wer ihr seid und was ihr macht.
- **Internetauftritt:** Präsentiert euch auf einer eigenen Website oder in den sozialen Medien, um eure Schülerfirma kreativ darzustellen und in eurem Umfeld bekannter zu machen.
- **Werbung:** Bewerbt eure Produkte und eure Firma über Flyer und Plakate, Infoveranstaltungen oder Sonderaktionen.
- **Werbematerialien:** Gestaltet eigene Flyer oder Plakate. Nutzt diese für Neuerungen im Sortiment oder als Hinweis auf eine besondere Aktion.
- **Pressearbeit:** Informiert die lokalen Medien regelmäßig über eure Arbeit. Schickt Pressemitteilungen an Zeitungen, Radiosender, sowie Fernsehstationen und ladet Journalisten zu euren Veranstaltungen ein.





Schritt 8: Die Finanzen

Wie rechnen wir ab?

Alles steht und fällt mit den Finanzen – diese Aussage trifft auch für eure Schülerfirma zu. Den Überblick über die Finanzen zu behalten, ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für eine gute Entwicklung eurer Schülerfirma.

Die Buchhaltung



Die lückenlose Erfassung, Auswertung und steuerliche Dokumentation des Geldflusses in einem Unternehmen wird Buchhaltung genannt. Jede Schülerfirma ist verpflichtet, über sämtliche Einnahmen und Ausgaben Buch zu führen: Wie viel Geld wurde für den Einkauf ausgegeben? Wann hat unser Kunde seine Rechnung bezahlt? Wie viel Geld müsste noch in der Kasse sein und wie viel haben wir auf unserem Konto? Das sind wichtige Fragen, die anhand von Belegen und Kassenbüchern auch von unabhängigen Dritten nachprüfbar sein müssen.

Die App mySchüfi bietet euch verschiedene Funktionen, um eure Schülerfirma zu organisieren. So könnt ihr ein digitales Kassenbuch und Einkaufslisten führen und Dokumente digital speichern (mehr dazu auf S. 100).

Für die Buchführung solltet ihr sehr zuverlässige Teammitglieder auswählen. Auch eure Projektbegleitung muss immer über die Finanzen Bescheid wissen. Sie trägt zusammen mit euch die Verantwortung dafür, dass sich eure Schülerfirma nicht verschuldet. Besonders die Finanzen müsst ihr deshalb offen und ehrlich besprechen und regelmäßig kontrollieren lassen.

Je exakter ihr eure Buchhaltung macht, desto mehr Nutzen habt ihr davon. Durch die Aufzeichnung aller Kontovorgänge lassen sich Entwicklungen erkennen und Konsequenzen für die Zukunft ziehen. Ihr wisst dann aus Erfahrung, wo und wann es Engpässe geben kann und was eure Verkaufsschlager sind, aber auch, wann ihr für den Ausbau eurer Schülerfirma **» Investitionen** vornehmen und vielleicht einen neuen Computer anschaffen könnt.



Ausgaben und Einnahmen

Ausführlichere Finanz-Tipps findet ihr in der Gründerkids-Handreichung „Buchhaltung in der Schülerfirma“ in unserer Materialsammlung online (mehr dazu auf S. 98).

Die Buchhaltung könnt ihr entweder digital organisieren oder in Papierform in Aktenordnern. Wichtig ist, dass ihr alle Rechnungen, die ihr bekommt, der Reihenfolge nach im Rechnungseingang sammelt und alle Rechnungen, die ihr selbst ausstellt, als Kopie der Reihenfolge nach im Rechnungsausgang ablegt. Denkt euch ein übersichtliches System dafür aus! Für alle Einkäufe und Anschaffungen, die ihr tätigt, müsst ihr euch einen Beleg (Quittung) geben lassen und die Ausgabe notieren. Auch alle

Einnahmen müssen unbedingt festgehalten werden. Dafür ist das Kassenbuch da: Alle Einnahmen und Ausgaben werden der Reihe nach und in verschiedenen Spalten eingetragen. Wichtig ist, dass ihr die Buchhaltung an jedem Tag führt, an dem ihr etwas eingenommen oder ausgegeben habt.

Alles ablegen

In einer Postmappe sammelt ihr alle Briefe als Original (erhaltene Briefe) oder in Kopie (eure eigenen versendeten Briefe). Viele Schülerfirmen haben beste Erfahrungen mit einer Dokumentenmappe gemacht. Aus **»» Datenschutzgründen** solltet ihr diese an einem sicheren und bekannten Platz aufbewahren. So geht nichts verloren und man kommt bei Bedarf schnell an die Unterlagen heran. So könnt ihr gleich reagieren, wenn eine Nachfrage von der Schulleitung, einem Kunden oder einer Behörde eingeht. Eine Ergänzung zur Dokumentenmappe in Papierform ist die Nutzung eines gemeinsamen digitalen Speicherplatzes für eure Schülerfirma im Internet (sog. Cloudspeicher). Das hat den Vorteil, dass angemeldete Mitglieder jederzeit und von jedem Ort aus auf die Daten zugreifen können.

In der Dokumentenmappe stecken beispielsweise auch die Kooperationsvereinbarung, die letzte Gewinnerrechnung und Verträge in Kopie. Außerdem ist eine **»» Inventarliste** zu empfehlen. Darin stehen alle Gegenstände, die eurer Schülerfirma gehören. Damit bekommt ihr einen Überblick über eure Ausstattung und merkt schneller, wenn etwas fehlt. Führt in regelmäßigen Abständen **»» Inventuren** durch. Wichtig sind auch regelmäßige Inventuren eures Warenbestandes im Verkaufsbereich und im Lager. So fällt es schnell auf, wenn etwas verdorben ist oder jemand etwas weggenommen hat. Die ganzen Bücher und Mappen helfen allerdings nur, wenn ihr sie sorgfältig führt und immer auf dem neuesten Stand haltet!

Auch andere Papiere können anfallen, etwa Kontoauszüge, falls ihr ein Girokonto habt. Es bietet sich an für jede Dokumentenart eigene Ordner zu führen.



Ein Muster für ein Kassenbuch findet ihr in unserer Materialsammlung online (mehr dazu auf S. 98).



Es gibt derzeit verschiedene Anbieter (Provider), die günstigen oder sogar kostenlosen Online-Speicherplatz anbieten. Achtet dabei auf die Datenschutzbestimmungen und wo die Server stehen.

Geschäftsbericht zum Jahresabschluss

Wenn ihr eure Buchhaltung sorgfältig geführt habt, dann wird euch der Geschäftsbericht am Ende eines **» Geschäftsjahres** leicht fallen. Ein Geschäftsjahr umfasst immer zwölf Monate, meist ist dies das Kalenderjahr. Für Schülerfirmen empfiehlt sich aber eher das Schuljahr.

Mindestens einmal im Jahr findet zum Geschäftsbericht auch ein Treffen statt, an dem alle Beteiligten einer Schülerfirma teilnehmen können. Diese Veranstaltung wird je nach Unternehmensform Hauptversammlung, Generalversammlung oder Gesellschafterversammlung genannt. Auf dieser Versammlung wird Rechenschaft über die Arbeit des vergangenen Jahres abgelegt. Die Geschäftsleitung eurer Schülerfirma legt den Geschäftsbericht vor. Alle Anwesenden können sich auf diese Weise informieren, wie die Schülerfirma gearbeitet hat und wie erfolgreich sie war. Aber auch für die weitere Arbeit könnt ihr diese Jahresauswertung nutzen. Ihr könnt so sehr gut reflektieren, was vielleicht auch nicht so gut gelaufen ist und was ihr im nächsten Jahr verbessern solltet. In diesem Rahmen könnt ihr auch darüber diskutieren, was mit dem erwirtschafteten Gewinn geschehen soll.



Die Buchhaltung hat dazu das **» Geschäftsjahr** anhand der geführten Bücher ausgewertet. Dies geschieht mit der **» Einnahmen-Überschuss-Rechnung** (EÜR).

Das Schreiben des Geschäftsberichts kann anstrengend sein! Plant dafür genügend Zeit ein und belohnt euch am Ende mit einer gemeinsamen Feier oder etwas anderem Schönen!

Die Gewinnverwendung

Der Gewinn ist die Differenz zwischen euren Einnahmen und Ausgaben in einer Abrechnungsperiode. Im ersten **» Geschäftsjahr** ist euer Gewinn vermutlich noch nicht sehr hoch. Ihr hattet viele Ausgaben und wenig verkauft. Habt ihr aber so gearbeitet,

Wenn ihr gute Schülerfirmenarbeit macht, holt euch das Qualitätssiegel **KLASSE UNTERNEHMEN** (mehr dazu auf S. 43).

dass die Einnahmen über euren Ausgaben liegen – also ein Gewinn entstanden ist – dann stellt sich die Frage: Wie wollen wir unseren Gewinn verwenden? Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten, die ihr besprechen solltet und kombinieren könnt:

- Ihr **»** *investiert* wieder in eure Schülerfirma und verbessert die Qualität und Nachhaltigkeit eurer Produkte und Prozesse (z. B. durch digitale Geräte oder Software).
- Ihr investiert in euer Team und belohnt euch und eure Arbeit durch eine gemeinsame Aktion, bei der ihr Spass habt (Betriebsfeier) oder etwas lernt (Fortbildung)
- Ihr zahlt eine **»** *Dividende* an eure Aktionäre oder Genossenschaftler aus. Oder klärt in einer Versammlung, wofür die Dividende sonst verwendet werden soll.
- Ihr setzt euren Gewinn für gemeinnützige Zwecke ein. Damit übernehmt ihr soziale Verantwortung für andere und tragt gleichzeitig zum guten Ruf eurer Schülerfirma bei. Das könnte z. B. eine **»** *Spende* an eine Hilfsorganisation sein.



Wenn ihr mit eurer Schülerfirma nachhaltiger werden wollt, könnt ihr unsere „Checkliste Nachhaltigkeit“ nutzen. Sie wurde von Schülerfirmen in Thüringen entwickelt und enthält viele praktische Beispiele, die auf eure Arbeit anwendbar sind (mehr dazu auf S. 98).

Alles gebucht!

„Unsere Schülerfirma besitzt eine Buchhaltungsabteilung, die alle Aufzeichnungen über die Handkasse und für das Konto in einem Kassenbuch führt. Außerdem bearbeitet die Buchhaltung jede Woche die Abrechnungen der Schülerhilfelehrer und überweist jeden Monat den Lohn an die Mitarbeiter. Alle Listen und die gesamten Abläufe haben wir zunächst gemeinsam erarbeitet und können inzwischen alles gut neuen Schülerinnen und Schülern erklären, die in der Buchhaltung arbeiten wollen. Am Ende des Geschäftsjahres fassen wir alle Einnahmen und Ausgaben in einem Geschäftsbericht zusammen. Unseren Gewinn nutzen wir meistens für Investitionen oder gemeinsame Ausflüge mit allen Mitarbeitern.“

Madlen Sobkowiak, Mitarbeiterin der Schülerfirma Pimp my brain, Dresden



Geschichten aus Schülerfirmen

CHECKLISTE

Schritt 8: die Finanzen

- Buchhaltung:** Ihr notiert jede Einnahme und Ausgabe sorgfältig und wisst immer genau über den Stand eurer Finanzen Bescheid. Alle Belege heftet ihr ordentlich ab.
- Kassenstand:** Ihr überprüft regelmäßig euren Kassenstand und euer Konto.
- Ablage:** Ihr legt eine Postmappe an, in der ihr alle Briefe eures Unternehmens aufbewahrt, eine Dokumentenmappe, in der wichtige Firmendokumente wie die Kooperationsvereinbarung liegen, und eine Inventarliste, in der alle Gegenstände verzeichnet sind, die eurer Schülerfirma gehören.
- Geschäftsbericht:** Am Ende des Schuljahres schreibt ihr einen Geschäftsbericht, in dem der diesjährige Gewinn, Berichte der Abteilungsleitenden und Höhepunkte des Geschäftsjahres aufgeführt sind. Diesen legt ihr dann bei der jährlichen Hauptversammlung eurer Schülerfirma vor.
- Gewinn:** Wenn ihr Gewinn erzielt habt, wisst ihr, was damit geschehen soll.

Wer passt zu uns?

Im Alltag von Schülerfirmen gibt es viele konkrete Anlässe, die den Wunsch nach einem Kooperationspartner aus der Wirtschaft entstehen lassen. Auch viele Unternehmen haben den Wunsch, sich stärker in der Schule zu engagieren. Die Kooperation mit Wirtschaftspartnern belebt nicht nur euer Geschäft, sondern ihr lernt auch von Profis.

Schritt 9: Kooperationen





Gründe für Kooperation



In der Kobra.net-Handreichung „Grün im Geschäft“ findet ihr viele Beispiele für Partnerschaften zwischen Schülerfirmen und realen Unternehmen (mehr dazu auf S. 98).

Die Gründe, sich Wirtschaftspartner zu suchen, können je nach Schülerfirma völlig unterschiedlich sein. Ganz nahe liegend ist es, für euren Geschäftsbetrieb, also für Einkauf und Absatz eurer Produkte oder Dienstleistungen, mit einem festen Partner zusammenzuarbeiten. Ein weiterer Anreiz könnte darin liegen, eure Schülerfirma durch einen Wirtschaftspartner qualifizieren zu lassen. So könntet ihr eure Produkte, eure Öffentlichkeitsarbeit oder eure Teamarbeit mit professioneller Hilfe verbessern. Auch die Möglichkeit, euch über Berufe zu informieren, Einblicke in das Wirtschaftsleben zu erhalten, könnte ein Grund der Partnersuche sein. Für viele Betriebe ist genau das interessant: In Kontakt mit Schülerinnen und Schülern zu kommen, um potenzielle Auszubildende schon frühzeitig kennenzulernen.

Die richtigen Partner finden

Wer der richtige Kooperationspartner ist, hängt davon ab, welche Ideen ihr habt und was sich die Unternehmen wünschen. Natürlich kann es Vorteile haben, wenn die Geschäftsideen einander ähnlich sind. Das Wichtigste aber ist, dass die Vorstellungen der gemeinsamen Arbeit harmonieren. Die „Chemie“ zwischen den Partnern sollte also stimmen. Gerade bei kleineren Wirtschaftspartnern könnte es notwendig sein, Gedanken an mögliche Konkurrenz von vornherein zu zerstreuen. Wenn ihr zum Beispiel eine Pausenversorgung an eurer Schule betreiben wollt, sollte der Bäcker, von dem ihr die Brötchen bezieht, keine Umsatzeinbußen durch eure Idee befürchten müssen. Von Vorteil ist es sicherlich, wenn sich die Partner ohne größere Umstände gegenseitig erreichen können.

Bedenkt auch, dass Kooperationspartner nicht nur Unternehmen sein können. Je nach Kooperationswunsch sind hierfür auch Stadtverwaltungen, lokale Vereine, die Polizei oder die Feuerwehr ansprechbar.

Unser Tipp: Macht euch eine tabellarische Übersicht zu folgenden Fragen:

- Wobei brauchen wir Unterstützung?
- Wer könnte dabei helfen?
- Brauchen wir einmalige oder längerfristige Unterstützung?
- Wie sprechen wir diese potenziellen Partnerinnen und Partner am besten an?

Erste Schritte

Ihr solltet euch klar darüber sein, was ihr von einem möglichen Partner erwartet und was ihr ihm anbieten könnt. Erst dann hat es Sinn, auf die Suche nach möglichen Wirtschaftspartnern zu gehen. Hierbei können bereits bestehende Kontakte, beispielsweise auch über Lehrkräfte und Eltern sehr nützlich sein. Ihr könnt natürlich auch in einer **» Recherche** erforschen, welche möglichen Wirtschaftspartner es in der Nähe eurer Schule gibt. Für den Fall, dass sich eine Zusammenarbeit abzeichnet, solltet ihr schriftlich festhalten (z. B. in einer Kooperationsvereinbarung), was miteinander gemacht werden soll und wann das geschieht. In jedem Fall müsst ihr eine Kooperation mit der Schulleitung und Projektbegleitung abstimmen.



Ein Muster für eine Kooperationsvereinbarung mit außerschulischen Partnern findet ihr in unserer Materialsammlung online (mehr dazu auf S. 98).

Niemann Catering und Hotel Sachsen-Anhalt

„Für die große Schülerfirmenstaffel in Magdeburg haben wir einen Partner gesucht, der uns unsere Startgebühr sponsert. Mit Unterstützung unserer Schülerfirmenberaterin nahmen wir Kontakt zum Hotel Sachsen-Anhalt auf. Ein paar Mitglieder unserer Schülerfirma kannten das Hotel auch schon über Bekannte. Neben dem Sponsoring haben wir gehofft, dass wir vielleicht auch den einen oder anderen Tipp für unsere Pausensnacks bekommen können. Da fehlten uns nämlich ein paar Ideen, wie wir unser Angebot



Geschichten aus Schülerfirmen

CHECKLISTE

Schritt 9: Kooperationen

- **Recherche:** Informiert euch im lokalen Branchenbuch oder im Internet, welche Unternehmen bzw. Einrichtungen es in eurer Nähe gibt. Entscheidet dann, wer interessant für euch ist und wen ihr konkret ansprechen wollt.
- **Kontakte nutzen:** Nutzt zur Suche nach Partnerinnen und Partnern auch die Kontakte eurer Eltern oder fragt bei Lehrerinnen, Lehrern und der Schulleitung gezielt nach.
- **Kontaktaufnahme:** Nehmt Kontakt über das Telefon auf und vereinbart ein erstes persönliches Gespräch zum Kennenlernen und gemeinsamen Ideensammeln.
- **Kooperationsvereinbarung:** Um eine Kooperation verbindlich zu gestalten, empfiehlt es sich, eine Kooperationsvereinbarung zu unterzeichnen. Dort sind unter anderem Ziele, Gegenstand und Laufzeit der Kooperation festgehalten.

Schritt 10: Nach der Gründung

Wie geht es weiter?

Ihr habt viel gearbeitet und viel auf die Beine gestellt: Ihr habt eure Schülerfirma gegründet und die rechtlichen wie organisatorischen Fragen erfolgreich geklärt. Nach der Gründung steht nicht nur das Alltagsgeschäft an, sondern eure Schülerfirma muss sich weiterentwickeln und zudem für Nachwuchs sorgen.



weiter geht's

Kontakte

Fortbildung

Referenzen

Zertifikat

Nachfolger

Weiterbildung



Es lohnt sich auch, auf der Website des Fachnetzwerkes nachzuschauen. Dort findet ihr Tipps zu aktuellen Apps, die ihr in euren Arbeitsalltag integrieren könnt, aber auch vertiefende Anregungen zu Ernährung, Nachhaltigkeit und vielen anderen Themen

In einer Schülerfirma weiß niemand gleich über alles Bescheid – aber jeder Mensch wächst mit seinen Aufgaben. Damit ihr auch komplizierte Aufgaben gut bewältigen und Arbeitsabläufe vereinfachen könnt, zögert nicht, euch Unterstützung zu suchen. Wirtschaftliche und arbeitsorganisatorische Grundkenntnisse könnt ihr euch im Unterricht aneignen und Fragen in den entsprechenden Fächern einbringen. Das Internet bietet ebenso Zugang zu vielen Informationen, wie Bücher, Zeitungen und (Fach-)Zeitschriften aus der Bibliothek. Einige Links haben wir im Anhang zusammengestellt.

Darüber hinaus bieten die Beraterinnen und Berater des Fachnetzwerkes regelmäßig auf die Bedürfnisse von Schülerfirmen zugeschnittene Fortbildungen, Vernetzungstreffen oder Fachtagungen an. Auf diesen lernt ihr andere Schülerfirmen kennen und könnt sicher von deren Erfahrungen profitieren.

Aber auch Eltern und Bekannte können euch mit ihren Berufserfahrungen bei manchen Problemen mit guten Ideen und wertvollen Tipps weiterhelfen. Ihr könnt zudem ein Wirtschaftsunternehmen für die ganz praktische Fortbildung oder Betriebsexkursionen finden. Aber wo ihr euch auch weiterbildet, in jedem Fall gilt: Fortbildungen sollten ein fester Bestandteil eurer Planung für ein neues **»» Geschäftsjahr** sein.

Nachfolge finden

Wenn alle an der Schule die Schülerfirma kennen und sie einen guten Ruf hat, besteht sicher kein Mangel an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Damit das Unternehmen weiter bestehen kann, ist es wichtig, rechtzeitig Nachfolgerinnen oder Nachfolger einzustellen und einzuarbeiten. Etwa ein Jahr, bevor ihr die Schule verlasst, solltet ihr die wichtigsten Funktionen an jüngere Schülerinnen und Schüler abgeben haben. Denn wechselt das gesamte Team gleichzeitig, kann die Existenz eures Unternehmens gefährdet sein.

In der Praxis hat es sich bewährt, wenn in einer Schülerfirma mindestens drei Jahrgänge vertreten sind. So geht beim Verlassen der Älteren nie das gesamte Wissen verloren. Darüber hinaus muss das verbleibende Team immer nur ein paar neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter suchen und nicht eine komplette Mannschaft ersetzen.

Zertifikate

Mal ganz konkret: Ein Zertifikat über die Mitarbeit in einer Schülerfirma erhöht eure Chancen bei der Bewerbung um Ausbildungs- und Studienplätze. Bittet die Projektbegleitung und die Schulleitung darum, euch ein Zertifikat auszustellen, das eure individuellen Fähigkeiten, Arbeitsbereiche und die Dauer eurer Mitarbeit beschreibt. Ihr könnt auch eure Schülerfirmenberaterinnen und -berater oder andere Partner eurer Schülerfirma, beispielsweise aus der Wirtschaft, bitten, euch eine Bestätigung über eure Arbeit auszuhändigen.

Auszeichnungen und Wettbewerbe

Gute Schülerfirmenarbeit lohnt sich: Viele Organisationen und Verbände bieten attraktive Wettbewerbe für Schülerfirmen oder zeichnen gute Arbeit aus. Zu gewinnen gibt es neben Sach- und Geldpreisen oft auch spannende Fortbildungen und Auszeichnungen. So könnt ihr euch zum einen stetig weiterentwickeln, um als Schülerfirma noch besser zu werden, und zum anderen eurer Kundschaft zeigen, dass ihr gute Arbeit leistet. Das macht Eindruck!



Wenn ihr gute Schülerfirmenarbeit macht, holt euch das Qualitätssiegel **KLASSE UNTERNEHMEN** (mehr dazu auf S. 43).

Ehemalige

Als Mitarbeitende einer Schülerfirma habt ihr viele Erfahrungen gesammelt. Ihr habt jede Menge Fachwissen in unterschiedlichen Bereichen wie Marketing, Buchhaltung, Produktion und Büroorganisation erworben. Ihr könntet erfahren, was es bedeutet im Team zu arbeiten, Aufgaben gemeinsam zu planen, Entscheidungen

Schritt 10: Nach der Gründung

zu treffen und diese umzusetzen. Besprecht schon vor eurem Ausscheiden aus der Schülerfirma, wie ihr als „Ehemalige“ Unterstützung anbieten und euer Wissen weitergeben könnt. Wenn ihr Genossenschaftsanteile oder Aktien besitzt, werdet ihr sicherlich regelmäßig zu den entsprechenden Jahresversammlungen eingeladen und könnt weiterhin mitbestimmen.

Erfahrung sammeln und weitergeben



Geschichten aus
Schülerfirmen

„Vor mittlerweile drei Jahren beendete ich meine Tätigkeit innerhalb der Schülerfirma JugendServiceTeam am Emil-Fischer-Gymnasium in Schwarzheide. Dort war ich im Dezember 2007 Gründungsmitglied sowie von 2008 bis 2011 Geschäftsführer. Zusammen mit zeitweise bis zu 14 Mitschülern verschiedener Klassenstufen haben wir Computerkurse für Schüler und Erwachsene angeboten. Besonders die Zusammenarbeit im Team und mit unserem Kooperationspartner, der BASF Schwarzheide GmbH, hat mir viel Spaß gemacht. Die zeitliche Belastung außerhalb des Unterrichts hat sich in jedem Fall gelohnt. Als Mitglied konnte man nicht nur seine Fachkompetenzen entwickeln, sondern auch Soft Skills, wie beispielsweise Team- und Kommunikationsfähigkeit oder die Leistungsbereitschaft, verbessern. Nachdem ich mein Wirtschaftsmathematik-Studium an der Universität Mannheim aufgenommen hatte, ist der Kontakt nicht abgerissen. Im Gegenteil: Als Betreuer begleite ich die jetzigen Schülerfirmenmitarbeiter und -mitarbeiterinnen zu Fortbildungen und nehme – sofern ich in der Heimat bin – daran teil. Auch andere ehemalige Mitstreiter des JugendServiceTeams unterstützen die Nachfolger. Gemeinsam wollen wir den anderen Jugendlichen wertvolle Hinweise geben und ihnen dabei helfen, eventuelle Probleme rechtzeitig zu erkennen.“

Nico Förster, Student Wirtschaftsinformatik, aus Schwarzheide, Brandenburg, derzeit in Mannheim.

CHECKLISTE

Schritt 10: Nach der Gründung

- **Weiterbildung:** Versucht, neues Wissen über Wirtschaft und Unternehmen, über Produktplanung und Finanzen, über Marketing und Personalführung zu sammeln. Auch Fragen der Digitalisierung und Nachhaltigkeit bieten viele Entwicklungsmöglichkeiten, daher sollten Fortbildungen ein fester Bestandteil eures Geschäftsjahres sein.
- **Nachfolge:** Achtet darauf, dass ihr genug junge Mitarbeitende im Team eurer Schülerfirma habt. Etwa ein Jahr, bevor ihr die Schule verlasst, solltet ihr die wichtigsten Funktionen an jüngere Schüler und Schülerinnen übergeben.
- **Zertifikate:** Lasst euch die Mitarbeit in der Schülerfirma von der Schule und/oder eurer Schülerfirmenberatungsstelle bescheinigen. Je genauer diese Zertifikate darüber Auskunft geben, was ihr in der Schülerfirma gemacht, aber auch gelernt habt, desto mehr können sie euch bei der Suche nach einem Ausbildungsplatz nützen.
- **Ehemalige:** Überlegt rechtzeitig, wie ihr ausscheidende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Schülerfirma als „Ehemalige“ aktiv in das Schülerfirmenleben einbinden könnt.

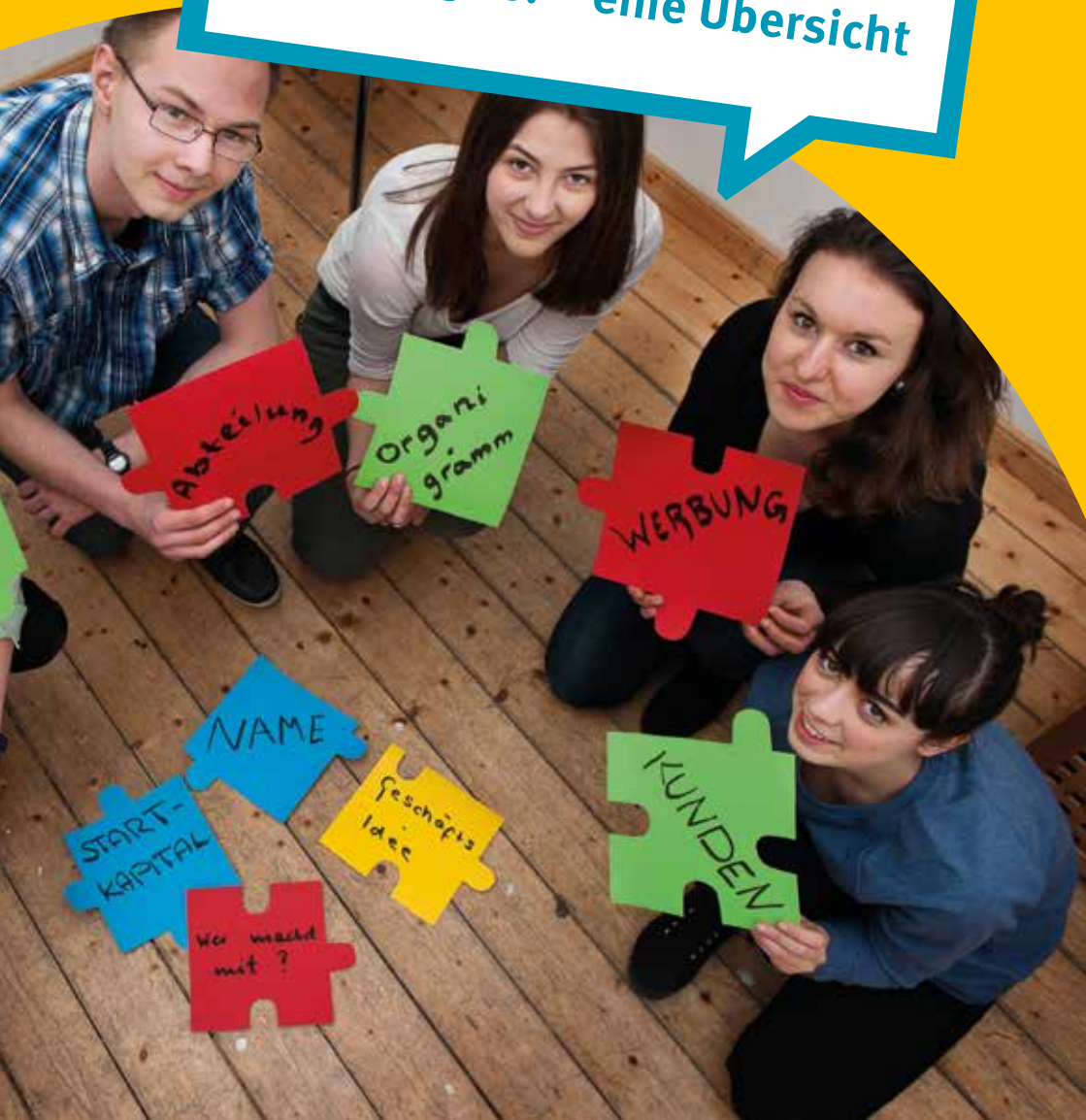
Was macht eine erfolgreiche Schülerfirma aus?
Was müssen Schülerinnen und Schüler bedenken und tun,
um erfolgreich zu arbeiten?

In den nächsten Abschnitten findet ihr eine strukturierte
Sammlung von Erfolgskriterien, die die Berater und
Beraterinnen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung
für euch zusammengestellt haben.



Erfolgsfaktoren

So gelingt´s! – eine Übersicht



Wichtiges für die Gründung

- Ihr entwickelt gemeinsam eine für die Schule und ihr Umfeld tragfähige Geschäftsidee.
- Ihr arbeitet freiwillig in der Schülerfirma. Euer Team setzt sich bestenfalls aus Schülerinnen und Schülern verschiedener Jahrgangsstufen und Klassen zusammen.
- Eure Schülerfirma ist längerfristig angelegt und nicht auf ein Schuljahr beschränkt.
- Ihr findet eine Projektbegleitung, zumeist eine Lehrkraft oder Schulsozialarbeiterin bzw. -arbeiter, die oder der euch in eurem Projekt unterstützt. Die Begleitung nimmt dabei eine beratende Rolle ein.
- Für die Schülerfirma wird ein separates Bankkonto eröffnet. Ein Mitglied der Schülerfirma und eine Lehrkraft sind gemeinsam zeichnungsberechtigt.
- Die schriftliche Einverständniserklärung eurer Eltern zu eurer Mitarbeit in der Schülerfirma liegt vor.

Wichtiges für die Weiterführung

- Ihr habt einen regelmäßigen, festen Termin für interne Mitarbeiterversammlungen, an dem alle Mitarbeitenden (aus allen Klassen und Jahrgängen) teilnehmen können.
- Am Ende jedes **»** *Geschäftsjahres* schreibt ihr einen Geschäftsbericht.
- Einmal im Jahr haltet ihr eine Versammlung ab. An dieser nehmen alle Teammitglieder und – je nach Unternehmensform – Gesellschafter, Aktionäre oder Genossenschafter und Genossenschafterinnen teil. Gleichzeitig sollte die Versammlung der (Schul-)Öffentlichkeit (Schulleitung, Eltern, Medien etc.) zugänglich sein.

Abgleich mit realen Unternehmen

- Die Schülerfirma bietet Waren oder Dienstleistungen an und erzielt daraus Einnahmen, die größer als die Ausgaben sind. Anders als in realen Unternehmen sind aber die Risiken gering.
- Mit Hilfe von **» Marktforschung** könnt ihr einschätzen, ob es genügend Abnehmende für eure Produkte gibt.
- Die Schülerfirma kann sich nach dem Vorbild einer bestimmten Unternehmensform organisieren (z. B. Schüler-Aktiengesellschaft) und gibt sich eine entsprechende Satzung bzw. einen Gesellschaftervertrag.
- Ihr organisiert die Aufgaben in eurer Schülerfirma in verschiedenen Abteilungen mit konkreten Verantwortlichkeiten.
- Wenn es eure Arbeit erleichtert, nutzt ihr digitale Werkzeuge.
- Ihr dürft keine ernsthafte Konkurrenz für reale Unternehmen darstellen. Nehmt Kontakt zu Unternehmen in eurer Umgebung auf, die dasselbe oder ein ähnliches Produkt anbieten und findet mit ihnen zusammen heraus, ob und wie ihr zusammenarbeiten könnt.
- Kooperationen: Überlegt euch, mit welchen weiteren Unternehmen in eurer Umgebung ihr kooperieren könntet, und wie diese von euch profitieren könnten.
- Ihr stimmt euch vor einer Kooperationsvereinbarung mit außerschulischen Partnern unbedingt mit eurer Projektbegleitung und Schulleitung ab.



Die App **mySchüfi** bietet euch verschiedene Funktionen, um eure Schülerfirma digital zu organisieren (mehr dazu auf S. 100).

Rechtliches, Vorschriften und Versicherung

- Ihr habt einen für das wirtschaftliche Handeln verantwortlichen Träger für eure Schülerfirma gefunden.
- Eine Kooperationsvereinbarung regelt das Verhältnis von Schülerfirma, Schule und dem Schulförderverein oder Schulträger.

- Ihr führt über sämtliche eurer Einnahmen und Ausgaben Buch und bewahrt alle Belege auf.
- Ihr macht bei der Außendarstellung eurer Schülerfirma sowie bei allen Geschäften und Verträgen euren Partnern gegenüber deutlich, dass es sich um eine Schülerfirma und damit um ein Schulprojekt handelt.
- Ihr habt auf eurer Website ein » Impressum und eine » Datenschutzerklärung
- Bevor ihr mit der Arbeit beginnt, klärt ihr, ob besondere Vorschriften für die Umsetzung eurer Geschäftsidee gelten (Hygienebestimmungen, » Urheberrechte, Versicherungen etc.).

Schülerfirma und Schule

- Die Schülerfirma ist in eurer Schule verankert. Eure Schülerfirma wird von der Schulleitung und – je nach Bundesland – auch von der Schulkonferenz als Schulprojekt anerkannt.
- Für die Arbeit in eurer Schülerfirma werden euch Räumlichkeiten an eurer Schule zur Verfügung gestellt.

Fortbildung, Beratung und Austausch

- Eine Schülerfirmenberaterin oder ein -berater unterstützt euch bei der Gründung und Fortführung eurer Unternehmung.
- Ihr nehmt an Fortbildungen, etwa für Buchhaltung oder Marketing, teil, die zum Beispiel von den Schülerfirmenberatungsstellen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung und ihren regionalen Partnern angeboten werden.
- Ihr tauscht euch bspw. auf Schülerfirmenmessen oder regionalen Schülerfirmentreffen mit anderen Schülerfirmen aus und profitiert gegenseitig von euren Erfahrungen.

» Das ABC der Schülerfirmen

Ein kleines Lexikon wichtiger Begriffe

Hier werden Worte und Fachausdrücke erklärt, die sich vielleicht im Text nicht gleich erschlossen haben. Die Definitionen sind vereinfacht und fokussieren auf Aspekte, die für euch als Schülerfirmen relevant sind.

A-C

Anschubfinanzierung ...

ist eine Starthilfe zum Aufbau einer Schülerfirma. Sie umfasst finanzielle Mittel, die ihr für die Umsetzung eurer Geschäftsidee benötigt. Ob eine Anschubfinanzierung von der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung möglich ist, erfahrt ihr bei eurer Schülerfirmenberaterin oder eurem Schülerfirmenberater. Die Kontaktdaten findet ihr am Ende dieser Broschüre.

Business Model Canvas ...

ist eine Methode, mit der ihr Schritt für Schritt aus einer Geschäftsidee ein Geschäftsmodell erarbeiten könnt. Das Business Model Canvas selbst hilft dabei, eine Geschäftsidee strukturiert und übersichtlich darzustellen und verwendet ähnliche Elemente wie ein Businessplan. Für Schülerfirmen gibt es vereinfachte Plakate, die direkt im Unterricht eingesetzt werden können. Ein Beispiel findet ihr in unserer Materialsammlung.

Corporate Design ...

(kurz CD) kommt aus dem Englischen, wobei „corporate“ für Unternehmen steht. Es ist das äußerliche Erscheinungsbild eines Unternehmens. Das bedeutet, dass alle Kommunikationsmittel und Produkte eines Unternehmens bzw. einer Organisation einheitlich gestaltet sein sollten, um in der Öffentlichkeit ein wiedererkennbares Erscheinungsbild zu haben. Dazu gehört alles, was das visuelle Erscheinen eines Unternehmens ausmacht, wie z. B. ein Logo, Schriftzüge, bestimmte Farben, Flyer, Werbemittel, aber auch Erkennungsmelodien.

Datenschutz ...

Datenschutz betrifft das Recht der oder des Einzelnen, über die Verwendung der eigenen Daten selbst entscheiden zu dürfen, seine oder ihre Privatsphäre zu schützen und sich gegen unerlaubte Datenverwendung (z. B. kommerzielle Nutzung durch Firmen) wehren zu können. Datenschutzregelungen sind für Schülerfirmen in vielerlei Hinsicht relevant. Bei der Nutzung digitaler Dienste wie Telekommunikation, Online-Datenspeicher oder dem Einkauf in Webshops sollten die eigenen Rechte bekannt sein. Wenn ihr als Schülerfirma eigene digitale Services anbietet, solltet ihr möglichst wenige personenbezogene Daten erheben und verarbeiten und dies in eurer Datenschutzerklärung beschreiben.

Dividende ...

ist ein Geldbetrag, der am Ende eines Geschäftsjahres aus dem Unternehmensgewinn an die Mitglieder einer Aktiengesellschaft oder Genossenschaft verteilt wird. Der Begriff stammt aus dem Lateinischen und heißt wörtlich übersetzt „das zu Verteilende“. Mit der Dividende werden die sog. Anteilseigner oder -eignerinnen am Gewinn ihrer Firma beteiligt, nämlich mit einem bestimmten Betrag je Aktie/Genossenschaftsanteil. Den genauen Betrag ermittelt ihr, indem ihr am Ende eines Geschäftsjahres den Anteil des Gewinns festlegt, der für die Dividendenzahlung verwendet werden soll – das muss aber nicht der ganze Gewinn sein. Über die Verwendung des Gewinns beschließt die Hauptversammlung/Generalversammlung eurer Schülerfirma. Dieser Gesamtbetrag wird dann durch die Anzahl der ausgegebenen Aktien/Genossenschaftsanteile dividiert, um die genaue Dividende je Aktie/Anteil zu erhalten.

Einnahmen-Überschussrechnung ...

ist eine einfache Methode der Gewinnermittlung für Unternehmen. Hierbei werden alle Betriebseinnahmen den Betriebsausgaben eines Geschäftsjahres gegenübergestellt. Es werden aber nur tatsächlich erfolgte Geldeingänge und Geldausgänge mit in die Berechnung aufgenommen. Es werden also keine unbezahlten Rechnungen für erbrachte oder in Anspruch genommene Leistungen berücksichtigt. Für Schülerfirmen reicht diese Form der Gewinnermittlung auch als Jahresabschluss aus.

Geschäftsjahr ...

beträgt höchstens zwölf Monate, muss aber nicht mit dem Kalenderjahr übereinstimmen. Ihr könnt Anfang und Ende eures Geschäftsjahres den Schulabläufen anpassen. Am Ende jedes Geschäftsjahres müsst ihr einen Jahresabschlussbericht erstellen.

Beachtet: Die von Schülerfirmen einzuhaltenden Jahresmaximalwerte für Umsatz und Gewinn beziehen sich aus steuerrechtlichen Gründen auf das Kalenderjahr.

Geschäftsmodell ...

(engl. Business Model) ist eine modellhafte Darstellung, wie ein Unternehmen Mehrwert für seine Kundschaft erzeugt und daraus einen Ertrag für sich sichern kann. Der Mehrwert ist z. B. der Nutzen, den die Kundschaft durch das Produkt oder die Dienstleistung erhält und der Ertrag ist der Gewinn, den das Unternehmen durch den Verkauf der Produkte erzielt.

Grundkapital ...

nennt man das Vermögen einer Aktiengesellschaft. Es ist in kleinere Beträge, die Aktien, aufgeteilt. Die Gründer und Gründerinnen übernehmen Aktien gegen finanzielle Einlagen, so dass ein Grundstock an Kapital entsteht. Das Grundkapital einer AG beträgt in Deutschland mindestens 50.000 Euro. Für Schüler-AGs gilt diese Finanzvorgabe natürlich nicht. In der Praxis von Schülerfirmen hat sich bewährt, für Aktien einen geringen Geldbetrag festzulegen, sodass alle Schülerinnen und Schüler, Lehrkräfte oder Eltern an der Schule Aktien erwerben können, auch wenn sie nicht direkt in der Schülerfirma mitarbeiten.

Investition ...

ist die Anlage von Geld in Objekten, die dem Investor einen Nutzen versprechen. Im Verständnis einer Schülerfirma ist eine Investition meist die Verwendung finanzieller Überschüsse für Sachinvestitionen, wie etwa Neuanschaffungen, oder den Erhalt von Arbeitsmitteln.

Inventar ...

sind eure Geräte, eure Ausstattung, Stühle und Tische – alles, was ihr zum Arbeiten benötigt und was sich nicht rasch verbraucht. Dazu gehören auch die Ausstattungsgegenstände, die ihr als **» Spenden** oder durch eine Förderung der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung erhalten habt. Auf einer Inventarliste ist jeder Gegenstand mit Anschaffungsdatum und Nummer verzeichnet. Die Nummer auf der Inventarliste wird gut sichtbar am Inventar angebracht, am besten mit einem Aufkleber.

Inventur ...

ist eine genaue Auflistung des Bestandes im Lager und/oder Verkaufsbereich. Anhand der Auflistung wird der Bestand mit dem alten Warenbestand und den Warenzu- und -abgängen abgeglichen, sodass ihr genau feststellen könnt, ob der tatsächliche Bestand zu diesem Zeitpunkt auch dem Kassenstand entspricht.

Impressum ...

In Deutschland muss jedes Buch, jede Zeitung oder Zeitschrift ein „Impressum“ enthalten mit Angaben zum Verlag, Redaktion, Autor oder Autorin, Herausgebern und denjenigen, die für die Inhalte laut Presserecht verantwortlich sind. Der Grund dafür ist, dass sich jede Leserin und jeder Leser ein Bild davon machen kann, von wem die Publikation stammt. Das gleiche gilt auch für digitale Medien. Wenn ihr als Schülerfirma also eine eigene Website betreibt, müsst ihr dort ein Online-Impressum erstellen. Pflichtangaben sind: Name der Schülerfirma und der Schule, Kontaktperson, Anschrift und Kontaktdaten (Email, Telefon).

Lizenz/Nutzungsrecht ...

Wenn eine Urheberin oder ein Urheber einverstanden ist, dass auch andere Personen ihr oder sein Werk nutzen dürfen, erteilt sie oder er eine „Lizenz“. „Nutzen“ heißt: jegliches Vervielfältigen (kopieren, drucken) und Verbreiten (verteilen, verkaufen) und vor allem das öffentliche Zugänglichmachen im Internet und sozialen Netzwerken. In der Lizenz erklärt die Person dann schriftlich oder mündlich z. B.: „Ich erlaube dir, mein Foto/Text usw. auf deiner Website www.xyz.de zu veröffentlichen.“ Jeder Urheber und jede

Urheberin bestimmt selbst, was erlaubt sein soll. Wenn ihr als Schülerfirma Texte, Bilder oder Musik in eure Posts oder Website einbindet, die nicht von euch selbst stammen, müsst ihr darauf achten, die Rechte der Urheberin oder des Urhebers nicht zu verletzen. Im Zweifel müsst ihr anfragen, ob der Urheber oder die Urheberin euch die Nutzungsrechte bzw. eine Lizenz dafür gibt. Es gibt allerdings auch Werke, bei denen die Urheber von Vorneherein bestimmt haben, dass alle Menschen sie einfach nutzen dürfen. Diese Lizenz heißt „Creative Commons Lizenz“ (CC-Lizenz). Werke mit einer CC-Lizenz dürfen kostenlos unter Einhaltung der Lizenzbedingungen (z. B. Nennung der Urheberschaft) genutzt werden.

Marketing ...

sind alle Maßnahmen eines Unternehmens, die den Absatz der Produkte oder Dienstleistungen fördern. Dabei geht es nicht nur darum, ein Produkt an die Zielgruppe zu verkaufen, sondern auch darum, ein Angebot von vorneherein so zu planen, zu produzieren und zu vertreiben, dass es den Bedürfnissen der Kunden und Kundinnen entspricht. Die Basis für das Marketing ist eine möglichst regelmäßige **» Marktforschung**. Es gibt verschiedene Instrumente, um euch erfolgreich am Markt zu platzieren: Dazu gehört – neben guten Waren/Dienstleistungen, fairen Preisen und einem guten Vertriebssystem –, dass ihr euch und euer Angebot zum Beispiel mit Werbung oder einer guten Pressearbeit bekannt macht.

Marktforschung ...

ist die systematische Untersuchung und Beobachtung des Marktes mit dem Ziel, genauere Kenntnis darüber zu erlangen. Schülerfirmen können Marktforschung betreiben, indem sie bspw. anhand von Fragebögen oder Interviews ihrer Kundschaft analysieren, was deren Wünsche sind, welche Waren oder Dienstleistungen die Schülerfirma günstig einkaufen und erfolgreich verkaufen kann oder welche Preise dafür bezahlt werden können. Marktforschung ist ein wichtiger Bestandteil der laufenden Arbeit einer Schülerfirma, um ihren Erfolg zu sichern.

Moderation ...

ist das Leiten von Besprechungen. Wenn ihr hier alle gleichzeitig eure Meinung kundtun würdet, endet das schnell im Chaos. Damit eine Sitzung zu einem Ergebnis führt und alle mitreden können, ist es gut, wenn eine Person die Moderation oder Gesprächsleitung übernimmt. Sie achtet darauf, dass alle ausreden können, die Tagesordnung eingehalten wird, die Ergebnisse in einem **» Protokoll** aufgeschrieben werden und der Zeitplan nicht aus dem Blick gerät. Der Moderator oder die Moderatorin hat in Diskussionen eine neutrale Position und sollte sich daher nur in Ausnahmefällen aktiv daran beteiligen.

Nachhaltige ...

Entwicklung verbindet wirtschaftlichen Fortschritt (Ökonomie) mit sozialer Gerechtigkeit (Soziales) und dem Schutz der natürlichen Umwelt (Ökologie). Nachhaltiges Handeln berücksichtigt den Einfluss von Entscheidungen auf das Leben der zukünftigen Generationen und auf das Leben von Menschen in anderen Weltregionen. Nachhaltige Schülerfirmen wollen nicht nur wirtschaftlich erfolgreich sein. Sie verfolgen dabei auch ökologische und soziale Ziele. Produkt, Produktion und Betrieb sind so gestaltet, dass die Natur möglichst wenig belastet wird, die Schülerinnen und Schüler persönlich in ihren sozialen Kompetenzen gestärkt werden, das Miteinander üben können und dabei auch gesellschaftliche Probleme wie z. B. das gemeinsame Wirtschaften in der Einen Welt erfahren. Vernetztes Denken unter den Aspekten Wirtschaft, Umwelt, Soziales und Kultur (im globalen Kontext) wird erlernt und gefördert. Mehr zu nachhaltigen Schülerfirmen findest du in unserer Materialsammlung online.

Protokoll ...

gibt den Inhalt oder die Ergebnisse („Ergebnisprotokoll“) einer **» Teambesprechung** wieder. Es enthält neben dem Inhalt den Namen der Veranstaltung, die Teilnehmenden, den Ort, das Datum, die Zeit und den Namen des Protokollanten. Zu einem späteren Zeitpunkt könnt ihr euch das Protokoll wieder ansehen und ihr wisst genau, was ihr besprochen habt.

Recherche ...

ist das Sammeln und Auswerten von Informationen zu einem bestimmten Thema. Recherchieren könnt ihr in verschiedenen Medien, wie z. B. Büchern, Zeitungen und Zeitschriften. Ihr könntet auch im Internet in Suchmaschinen stöbern oder Homepages anderer Schülerfirmen suchen. Oder ihr macht Interviews mit verschiedenen Personen oder befragt sie per Fragebogen. Es gibt viele Möglichkeiten, um an gesuchte Informationen zu kommen.

Reinvestitionen ...

sind Anschaffungen, die ihr mit dem Gewinn tätigt und die eurer Schülerfirma direkt zugutekommen – der Gewinn fließt so in die Firma zurück. Das kann der Kauf moderner Geräte sein, um schneller oder nachhaltiger zu arbeiten, oder die Neugestaltung eurer Firmenräume, um euch und euren Kunden ein freundlicheres Ambiente zu bieten. Langfristig lässt sich so der Gewinn erhöhen, denn die Qualität eurer Arbeit verbessert sich und es werden mehr Kunden angezogen. Für eine erfolgreiche Zukunft ist es wichtig zu reinvestieren. Das muss nicht immer sofort sein. Ihr könnt das Geld auch für diesen Zweck zurücklegen, um zu einem bestimmten Zeitpunkt genug Mittel zur Verfügung zu haben.

Spende ...

ist das Schenken von Geld, Gegenständen, Zeit oder Know-how durch einzelne Personen oder Firmen für gemeinnützige oder mildtätige Organisationen. Die Spende ist freiwillig, ohne rechtliche oder sonstige Verpflichtungen. Außerdem ist sie unentgeltlich. Der Spende steht keine Leistung oder Verpflichtung des Empfängers gegenüber. Ihr als Schülerfirma könnt selbst Spenden einwerben oder auch Spender sein, wenn ihr euren erwirtschafteten Gewinn einem guten Zweck zukommen lassen wollt. Wenn eine Spenderin oder ein Spender eure Schülerfirma unterstützen möchte und eine Spendenbescheinigung (Zuwendungsbestätigung) zur Vorlage beim Finanzamt benötigt, kann das über den verantwortlichen Träger (Schulförderverein bzw. Schulträger) geregelt werden.

Sponsoring ...

ist eine Geschäftsbeziehung zwischen Sponsorin oder Sponsor (Unternehmen) und Gesponsertem (Vereine, ökologische Projekte, Sportlerinnen oder Sportler). Sponsert euch ein Unternehmen mit Geld-, Sach- oder Dienstleistungen, wird eine Gegenleistung erwartet, die in einem Sponsoringvertrag festgehalten ist. Sponsoringverträge müsst ihr gut mit eurer Schulleitung und Projektbegleitung absprechen. Die durch Sponsoring erhaltenen Leistungen können steuerpflichtig für den Gesponserten sein, deshalb fragt besser einen Steuerberater oder eine Steuerberaterin, wenn Sponsoring in Aussicht steht.

Stammkapital ...

ist die Einlage, die Gesellschafterinnen und Gesellschafter bei der Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) einbringen. Bei GmbHs muss in Deutschland das Stammkapital mindestens 25.000 Euro betragen. Als Schüler-GmbH wählt ihr eine Mindestgrenze, entsprechend euren finanziellen Möglichkeiten.

Startkapital ...

sind die Geld- oder Sachmittel, die benötigt werden, um die Geschäftsidee in die Tat umzusetzen. Es wird mit einer Finanzplanung kalkuliert, die alle für den Start anfallenden Kosten berücksichtigt. Wichtig ist für euch, genau zu planen, was ihr unbedingt braucht und was weniger wichtig ist. Dafür stellt ihr eine Liste eurer Ausstattung in einer Minimal- und einer Maximalvariante zusammen. Es gibt sehr verschiedene Möglichkeiten, wie ihr zu eurer Startausstattung kommt. Einige Beispiele sind:

- Die Mitglieder der Schülerfirma bringen Eigenkapital ein.
- In einer Aktiengesellschaft/Genossenschaft wird durch Aktienverkäufe bzw. Aufteilung der Genossenschaftsanteile ein Startkapital gebildet.
- Ihr sammelt Spenden und sucht euch Unterstützerinnen und Unterstützer sowie Förderer (zum Beispiel bei Stiftungen wie der DKJS, bei Gemeinde oder Stadt).

- Ihr nehmt an Wettbewerben mit Geld- oder Sachpreisen teil.
- Eure Eltern, Bekannte oder Freunde schenken euch Arbeitsmaterialien, wie etwa Stühle, Tische oder Büromöbel.
- Ihr bekommt von eurer Schule Arbeitsmaterialien und Know-how.

Teambesprechungen ...

sind sehr wichtige, regelmäßige gemeinsame Treffen und dienen der Arbeitsplanung und dem Austausch von Informationen. In einer Tagesordnung werden die aktuell zu besprechenden Themen in einer Reihenfolge festgelegt. Die » Moderation kann entweder abwechselnd jemand von euch übernehmen oder dies macht immer die gleiche Person, wie die Geschäftsführung oder die verantwortliche Person der Abteilung. Am besten ist, wenn ihr die Ergebnisse und Aufgaben eurer Besprechung in einem » Protokoll festhaltet. In der nächsten Sitzung könnt ihr dann überprüfen, ob ihr die Aufgaben schon erfüllt habt.

Urheberrecht ...

Wer ein „Werk“ herstellt – das kann z. B. ein Foto, Film, Text, Bild, Layout, Design, Musik sein –, ist automatisch der oder die Urheber oder Urheberin dieses Werkes. Das Urhebergesetz schützt die Urheber und Urheberinnen davor, dass andere Personen ihre Werke einfach so nutzen. Niemand darf daher ein Foto oder einen Text nehmen und z. B. über das Internet verbreiten, ohne dass die Person, die das Foto hergestellt hat, dieses ausdrücklich erlaubt hat. Diese Erlaubnis nennt man » Lizenz oder Nutzungsrecht.

Vertrag ...

ist eine bei allen Vertragspartnern und -partnerinnen anerkannte und übereinstimmende Willenserklärung. Mit einem Vertrag werden die Rechte und Pflichten der Vertragspartner verbindlich festgelegt. Ein Vertrag kann mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden. Kommt es zum Bruch der im Vertrag vereinbarten Festlegungen, können Rechtsmittel in Anspruch genommen werden.

Materialsammlung online



In unserer Materialsammlung auf www.fachnetzwerk.net/materialien.html findet ihr eine Reihe von Vorlagen und Tipps für eure Schülerfirmenarbeit.

Dazu gehören:

- Muster für Satzungen, Kooperationsvereinbarungen und ein Kassenbuch
- eine Methodensammlung mit Arbeitsmaterial
- Checklisten zu Gründung, Finanzen und Nachhaltigkeit
- Informationen für Cateringunternehmen
- Tipps zur Pressearbeit
- die Publikation „Firmensitz 9b – In zehn Schritten zur Schülerfirma“ in digitaler Form
- und vieles mehr

Bitte bedenkt, dass es sich bei den Satzungen und Kooperationsvereinbarungen lediglich um Muster handelt, die ihr entsprechend eurer Bedingungen und Bedürfnisse an eure Schülerfirma anpassen müsst.

Links

www.fachnetzwerk.net

Die Website des *Fachnetzwerkes Schülerfirmen* der DKJS ist eine Anlaufstelle für euch als Schülerinnen und Schüler, aber auch für eure Lehrkräfte und kooperierende Unternehmen. Hier findet ihr News, Terminankündigungen, Porträts von Schülerfirmen, Informationen zu Wettbewerben und Materialien zum Download sowie die aktuellen Kontakte der regionalen Schülerfirmenberatungsstellen, die sich im Fachnetzwerk zusammengeschlossen haben.

Außerdem können eure pädagogischen Begleitungen hier unsere Unterrichtsmaterialien [KLASSE SCHÜLERFIRMA](#) für Schülerfirmen im Unterricht herunterladen.

Wenn ihr gute Schülerfirmenarbeit macht, könnt ihr euch von uns mit dem Siegel [KLASSE UNTERNEHMEN](#) auszeichnen lassen.

Schaut doch mal rein!

Gerne könnt ihr auch die Websites der Regionalstellen besuchen. Dort findet ihr ihr zusätzliche Materialien, Geschichten rund um die Schülerfirmenarbeit und viele Beispiele aus den jeweiligen Regionen:

www.gruenderkids.de (Sachsen-Anhalt)

www.schuelerfirmen-thueringen.de (Thüringen)

www.servicestelle-schuelerfirmen.de (Brandenburg)

www.berlinerschuelerunternehmen.de (Berlin)

Die Deutsche Kinder- und Jugendstiftung ist zudem Gründungsmitglied der Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Auf deren Website findet ihr ebenfalls spannende Informationen zu ökonomischer Bildung und einen eigenen Bereich für Schülerinnen und Schüler: www.unternehmergeist-macht-schule.de



Hinweis:

Auf die Inhalte der genannten Websites Dritter haben wir keinen Einfluss und können aus diesem Grund keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte und Richtigkeit der Informationen sind die jeweiligen Anbieterinnen und Anbieter der verlinkten Website verantwortlich. Als die Verlinkung vorgenommen wurde, waren für uns keine Rechtsverstöße erkennbar.



Finanzen
(3)

- Buchhaltung
- Einbe...



mySchüfi

mySchüfi – die App, mit der ihr eine Schülerfirma gründen und organisieren könnt

mySchüfi ist die optimale digitale Ergänzung für schulische Projekte. Schülerinnen und Schüler aller Jahrgangsstufen und Schulformen sowie Lehrerinnen und Lehrer werden beim Gründungsprozess einer Schülerfirma oder bei der Organisation der täglichen Arbeit unterstützt.

Die mySchüfi-App wurde von kobra.net gemeinsam mit Schülerfirmen entwickelt und bietet die Möglichkeit, sich mit Hilfe verschiedener Tools zu organisieren und damit die Schülerfirmenarbeit zu erleichtern.

Die deutschsprachige, kostenlose und werbefreie App ist übersichtlich strukturiert und einfach bedienbar. Sie erhebt zudem keinerlei personenbezogene Daten. Ihr findet sie hier:

für Android



für iOS



Webversion



Die Servicestelle Schülerfirmen bei kobra.net entwickelt die App ständig weiter, um sie zu verbessern und an Wünsche der Nutzerinnen und Nutzer anzupassen. Alle Anregungen und Änderungsvorschläge bitte an: info@servicestelle-schuelerfirmen.de

Die Entwicklung der App wurde gefördert von der Stiftung Fachkräfte für Brandenburg (IHK Potsdam) und dem *Fachnetzwerk Schülerfirmen* mit Mitteln der Heinz Nixdorf Stiftung.

Adressen

BUNDESWEIT

Programmleitung *Fachnetzwerk Schülerfirmen* der
Gemeinnützigen Deutschen Kinder- und Jugendstiftung GmbH
Tempelhofer Ufer 11
10963 Berlin
Tel. +49 (0)30 25 76 76 59
Fax +49 (0)30 25 76 76 10
info@fachnetzwerk.de
www.fachnetzwerk.net

Die im Folgenden aufgeführten Programme und Projekte sind Mitglieder des länderübergreifenden *Fachnetzwerkes Schülerfirmen*, mit dem Ziel, die bundesweite Qualitätsentwicklung von Schülerfirmen gemeinsam voranzutreiben.

BADEN-WÜRTTEMBERG

Zukunftsründer BW – Entrepreneurship Education für Schulen
Deutsche Kinder- und Jugendstiftung Baden-Württemberg
Esperantostraße 12
70197 Stuttgart
Tel. +49 (0711) 217 22 921
info@zukunftsruender-bw.de
www.zukunftsruender-bw.de

Förderer: Karl Schlecht Stiftung

BERLIN

Berliner Schüler Unternehmen
Deutsche Kinder- und Jugendstiftung Berlin
Tempelhofer Ufer 11
10963 Berlin
Tel. +49 (0)30 25 76 76 801
elke.neumann@dkjs.de
www.berlinerschuelerunternehmen.de

Förderer: Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Familie,
KEMIS Stiftung, Heinz Nixdorf Stiftung und weitere

BRANDENBURG

Servicestelle Schülerfirmen/kobra.net

Benzstraße 8/9

14482 Potsdam

Tel. +49 (0)331 704 35 52

info@servicestelle-schuelerfirmen.de

www.kobranet.de

Förderer: Ministerium für Bildung, Jugend und Sport des Landes Brandenburg, Stiftung Fachkräfte für Brandenburg (IHK Potsdam), Heinz Nixdorf Stiftung, Europäischer Sozialfond, Ministerium für Wirtschaft und Energie des Landes Brandenburg

SACHSEN-ANHALT

GRÜNDERKIDS – Schülerfirmen in Sachsen-Anhalt

Deutsche Kinder- und Jugendstiftung Sachsen-Anhalt

Edithawinkel 2

39108 Magdeburg

Tel. +49 (0)391 56 28 77 14

info@gruenderkids.de

www.gruenderkids.de

Förderer: Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung aus Mitteln des Landes Sachsen-Anhalt und des Europäischen Sozialfonds (ESF)

THÜRINGEN

Koordinierungsstelle für Schülerfirmen Thüringen

Deutsche Kinder- und Jugendstiftung Thüringen

Bachstraße 28

07743 Jena

Tel. +49 (0)3641 77362 40

schuelerfirmen-thueringen@dkjs.de

www.schuelerfirmen-thueringen.de

Förderer: Heinz Nixdorf Stiftung, Thüringer Ministerium für Bildung, Jugend und Sport

Aktuelle Informationen zu den Beratungsstrukturen in den Bundesländern findet ihr unter: www.fachnetzwerk.net

Koordination. Qualifizierung. Begleitung

Das Fachnetzwerk Schülerfirmen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung

Seit mehr als 25 Jahren unterstützt die Deutsche Kinder- und Jugendstiftung (DKJS) als unabhängige Bildungsstiftung die Schülerfirmenarbeit durch Koordination, Qualifizierung und Begleitung. 2008 entstand aus diesem Engagement das *Fachnetzwerk Schülerfirmen* als Dachorganisation und Impulsgeber für die regional verankerten Schülerfirmenprogramme der DKJS und ihrer Partner.

Zurzeit begleitet das *Fachnetzwerk Schülerfirmen* mehr als 600 Schülerfirmen an allen Schulformen, an denen sich rund 7.000 Schülerinnen und Schüler und deren begleitende Lehrkräfte engagieren.

Das Fachnetzwerk

- koordiniert die regionalen Schülerfirmenberatenden der DKJS bzw. ihrer regionalen Partner,
- erarbeitet Arbeitsmaterialien für Schülerfirmen, insbesondere zu den Themen Gründung, Nachhaltigkeit und Digitalisierung,
- entwickelt Qualitätsziele für Schülerfirmen,
- zertifiziert die Schülerfirmen mit dem Siegel KLASSE UNTERNEHMEN,
- kooperiert mit Unternehmen sowie Partnern und Akteuren in Kommunen und Landesministerien, um die Methode „Schülerfirma“ langfristig an Schulen zu verankern und zu fördern,
- organisiert eigene Veranstaltungen wie Vernetzungstreffen, Weiterbildungen für Lehrkräfte, Schülerfirmenmessen und Fachtagungen,
- ist Gründungsmitglied der Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

Das *Fachnetzwerk Schülerfirmen* der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung wird gefördert von der Heinz Nixdorf Stiftung.



Gefördert durch:

 **Heinz Nixdorf Stiftung**

Die Deutsche Kinder- und Jugendstiftung ist Gründungsmitglied der Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“.



Die BMWi-Initiative für mehr Unternehmergeist in der Schule.



Fachnetzwerk Schülerfirmen

Deutsche Kinder- und Jugendstiftung

Tempelhofer Ufer 11, 10963 Berlin

Tel. +49 (0)30 25 76 76 59

Fax +49 (0)30 25 76 76 10

info@fachnetzwerk.net

www.fachnetzwerk.net



deutsche kinder- und jugendstiftung