

**Schule
mit
Unter-
nehmer
geist**

kobra.net

Beratung.Bildung.Brandenburg

Handreichung für den Unterricht

Von der Idee zum Produkt: Mikroprojekte,
Übungs- und Schülerfirmen

Modul II

Mit Schüler*innen gemeinsam Neues in der Schule auf den Weg bringen? Mikroprojekte, Übungs- und Schülerfirmen bieten die perfekte Chance dazu. Hier können die Jugendlichen kreativ sein und Geschäftsideen zum Leben erwecken. Dabei kommt es auf alle an. Mit Kooperationen nach außen können sie von Profis lernen und ganz nebenbei Berufliche Orientierung und Unternehmertum intensiv erfahren.

Geeignete Fächer: Wirtschaft-Arbeit-Technik (Kl. 7–10)
Seminarkurse zur Studien- und Berufsorientierung
Projektdauer: ca. 6–12 Monate bei 2 Wochenstunden (Schülerfirmen mind. 1 Jahr)
Gruppengröße: 4–10 Schüler*innen (mehrere Teams pro Klasse)

Die Projektformen in Kürze erklärt

In **Mikroprojekten** bringen Schülerteams neue Ideen für die Schule ein und setzen diese einmalig in einem relativ kurzen Zeitraum um. Beispielsweise machen sie Angebote bei einem Schulfest, denken dabei unternehmerisch und nutzen Methoden aus dem Projektmanagement.

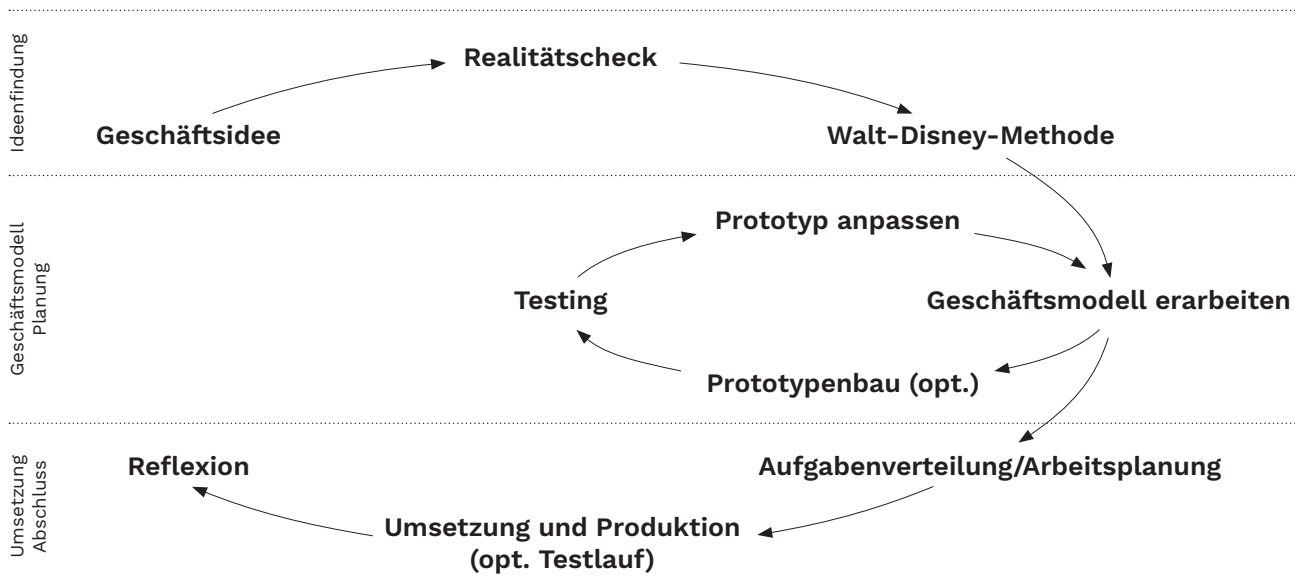
In einer **Übungsfirma** entwickeln die Jugendlichen in Teams aus ihren Ideen neue Geschäftsmodelle. Die Unterrichtseinheit endet nach der praktischen Umsetzung mit wenigen Testverkäufen.

Bei einer **Schülerfirma** geht es darum, die Geschäftsidee längerfristig zu etablieren. Dies erfordert eine stetige Auseinandersetzung mit der Zielgruppe und intensive Organisation, da Produktion und Verkauf regelmäßig stattfinden.

Lernziele



Unterrichtsphasen



Die dargestellte Basisvariante kann je nach Klassenstufe und Schulform mit weiteren Methoden und Aufgaben ergänzt werden.

Möglicher Ablauf der Unterrichtseinheit

Vorbereitung: Nach der Entscheidung für eine der Projektformen wird der Rahmen zur Umsetzung festgelegt. Für ein Mikroprojekt ist es ideal, bereits einen Aktionstag bzw. einen Bereich vorzugeben, bei dem die Jugendlichen ihr Angebot einbringen können. In einer Schülerfirma sind rechtliche Fragen zu berücksichtigen. Hier berät die [Servicestelle-Schülerfirmen](#).

Bei allen drei Projektformen sind in Bezug auf ein mögliches Budget Vorgespräche mit dem Schulförderverein oder der Schulleitung sinnvoll.

Durchführung: Gestartet wird mit einer Einführung zum Vorhaben. Es folgt die gemeinsame Ideensuche. Mit Hilfe der Poster „Walt-Disney-Methode“ und „Unser Geschäftsmodell (Canvas)“ entsteht ein erstes Geschäftsmodell. Dieses wird nach und nach professionalisiert.

Die wichtigen To-dos werden in einem Arbeitsplan festgehalten. Mit dem Poster „Kanban“ können die aktuell anstehenden Aufgaben geplant werden. Danach wird es praktisch. Es geht in die Produktion beziehungsweise Umsetzung und den Verkauf.

Abschluss: Zum Schluss werden Teamarbeit, Geschäftserfolg und persönliche Lernerfolge reflektiert.

Unterrichtsgegenstand	Material & Tipps
Einstieg	⌚ ca. 2 Doppelstunden
Ziel der Unterrichtseinheit, Ausblick auf die nächsten Stunden, Hinweise zur Leistungsbewertung	Bei der DKJS/Startup Zukunft gibt es Videobeiträge zu Schülerfirmen
Phase 1 – Ideen finden und entwickeln	⌚ 2 Doppelstunden
Die SuS sammeln Projekt- oder Geschäftsideen mithilfe folgender Leitfrage: <ul style="list-style-type: none"> • Was können wir Neues an unserer Schule anbieten? <p>Die SuS wählen die besten Ideen aus und bewerten diese mithilfe eines Realitätschecks in Kleingruppen.</p> <p>Die SuS nutzen die Walt-Disney-Methode zur kreativen Weiterentwicklung der Idee.</p>	Die SuS können sich nach ihren Interessen/Hobbies zusammenfinden und davon ausgehend ein Thema finden, bei dem sie die Experten sind.
	Arbeitsblatt (AB) Realitätscheck
	Poster Walt-Disney-Methode

Phase 2 – Geschäftsmodell entwickeln und planen

🕒 5–6 Doppelstunden

Mithilfe des Posters „**Unser Geschäftsmodell**“ (**Canvas**) arbeiten die SuS die Idee weiter aus. Die SuS füllen die Felder des Posters zunächst im Schnelldurchlauf in einer Stunde (ca. 5 Min. pro Feld) aus. Dazu werden Post-its genutzt. Die Ergebnisse sind z. T. noch oberflächlich und bilden ein grobes Gesamtbild.

Die SuS vertiefen in den folgenden Unterrichtsstunden die einzelnen Felder. Die Post-its können dabei ergänzt bzw. ausgetauscht werden.

Jede Unterrichtsstunde kann mit einem Theorieteil beginnen (z. B. zu Zielgruppenanalyse, Preiskalkulation, Gewinnprognose). Die SuS arbeiten an dem jeweiligen Thema weiter und passen das Geschäftsmodell an.

Poster [Unser Geschäftsmodell](#) (Canvas) inkl. [Fragekarten](#)

Für Mikroprojekte:

Poster [Unsere Projektskizze](#) (Canvas) mit [Fragekarten](#)

Ergänzungsmöglichkeiten:

AB [Empathy Map](#) (Zielgruppenanalyse)

AB [Preiskalkulation](#)

AB [Gewinnprognose](#) / Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Weitere Arbeitsblätter der [DKJS/Startup Zukunft](#) in 14 Modulen

Die SuS planen und verteilen dabei die Aufgaben mithilfe von Methoden aus dem Projektmanagement.

Die **Aufgabenplanung** wird erstellt und enthält alle Arbeiten, die bis zum Abschluss anfallen. Wichtige Meilensteine werden dargestellt.

Auf dem **Kanban-Board** können die Aufgaben für die nächsten zwei Wochen mit den Zuständigkeiten notiert werden. Der Bearbeitungsstand wird wöchentlich aktualisiert.

In einer Schülerfirma kann zur Aufgabenverteilung optional ein **Organigramm** erarbeitet werden.

Die kostenfreie App **#mySchüfi** unterstützt die Arbeitsorganisation von Übungs- und Schülerfirmen.

AB [Aufgabenplanung](#)

Poster [Kanban](#)

Hinweise zum Organigramm in der [Handreichung „Firmensitz 9b“ der DKJS](#), Seite 36

App [#MySchüfi](#)

Phase 3 – Angebotserstellung & Verkauf

🕒 variabel

Die **Angebotserstellung bzw. Produktion** wird organisiert. Oft ist eine Einarbeitung erforderlich, um die Angebote zu professionalisieren. Idealerweise werden dafür Expert*innen eingebunden.

In Übungs-/Schülerfirmen ist eine einfache **Buchführung** mit einem **Kassenbuch** erforderlich, in dem Zahlungsausgänge und -eingänge vermerkt werden.

Regelmäßig sollten **Teambesprechungen** zu den zu erledigten und anstehenden Aufgaben erfolgen.

Das „Schule mit Unternehmergeist“-Team unterstützt gerne bei der Suche nach Profis mit einem [Experten-Pool](#)

Vorlage Kassenbuch auf der Materialseite der [Servicestelle-Schülerfirmen](#)

Auswertung & Reflexion

⌚ 1 Doppelstunde

Zur Auswertung der Arbeit in einer Schülerfirma eignet sich die Erarbeitung eines Geschäftsberichts.

Handreichung „Firmensitz 9b“ der [DKJS/Startup Zukunft](#), S. 70

Darüber hinaus sollte die Unterrichtseinheit auf verschiedenen Ebenen reflektiert werden:

- Ebene der Teamarbeit & Arbeitsabläufe
- Geschäftserfolg im Projekt
- Beitrag zur Beruflichen Orientierung (Welche besonderen Fähigkeiten kristallisierten sich bei den Einzelnen heraus?)
- Chancen und Risiken der Selbstständigkeit
- Anforderungen an Unternehmen (Steuern, Personalverantwortung, Kosten) im Vergleich zu Schulprojekten

Links im Überblick

Projekt „Schule mit Unternehmergeist“ Material:Box:

<https://www.kobranet.de/schule-mit-unternehmergeist/material/>

Servicestelle-Schülerfirmen:

<https://www.kobranet.de/servicestelle-schuelerfirmen/>

Startup Zukunft Netzwerk für Schülerfirmen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung:

<https://startup-zukunft.de/> Unterrichtsmaterial: [Klasse Schüler:innenfirma](#) Gründungsleitfaden: [Firmensitz 9b](#)

Umsetzungsbeispiele mit Ablaufplänen aus Brandenburger Schulen finden Sie hier:

<https://www.kobranet.de/schule-mit-unternehmergeist/praxisbeispiele/>