

## **Band 2 · Arbeitsaufträge**

**Jetzt geht's los?!**

**Wir gründen eine Nachhaltige Schülerfirma**

Susanne Berger, Stephanie Pröpsting

# 6 ARBEITSAUFTRÄGE

## Arbeitsaufträge zu Kapitel 1: Wohin geht die Fahrt? Eine Orientierung zum nachhaltigen Wirtschaften

### Auftrag 1: Nachhaltiges Wirtschaften und Schülerfirmen – ein Blick in die Praxis (vgl. Abschnitt 1.1.2)

Brainstorming zur Frage: „Wie können Unternehmen ihre Produkte/Dienstleistungen im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung gestalten?“

Erarbeitet die Frage schrittweise. Die in der Tabelle aufgeführten Fragen sollen zur Orientierung dienen und können an die jeweiligen Gegebenheiten angepasst werden.

Umweltverträglichkeit	Sozialverträglichkeit
Woran sind umweltverträgliche/umweltschonende Produkte/Dienstleistungen zu erkennen?	Woran sind sozial verträgliche Produkte/Dienstleistungen zu erkennen?
Gibt es Produkte oder Dienstleistungen, die besonders umweltverträglich sind? Was zeichnet diese Produkte aus?	Gibt es Produkte oder Dienstleistungen, die besonders sozial gerecht sind? Was zeichnet diese Produkte aus?
Durch welche Maßnahmen kann ein Unternehmen, das ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietet, die Umwelt schonen?	Wie kann ein Unternehmen, das ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietet, soziale Verantwortung übernehmen?
Was sollte beachtet werden zum Beispiel - beim Umgang mit Energie und natürlichen Ressourcen, - zur Verringerung der Schadstoffe, - zum Schutz der Gesundheit?	Wie können die Menschen in Entwicklungsländern unterstützt werden, wie sollte der Umgang mit den eigenen Mitarbeitern aussehen?
Wie kann die Gesundheit der Mitarbeiter geschützt werden?	Welche Produkte oder Dienstleistungen sind sozial verträglich und können die Menschen in Entwicklungsländern unterstützen?
	Was könnte in der Schülerfirma getan werden, um einen sozialen Umgang miteinander zu fördern?
	Wie könnte erreicht werden, dass sich alle Mitarbeiter einbringen und mitbestimmen können?

## **Auftrag 2: Geschäftsidee – ökologisch und sozial verträglich (vgl. Abschnitt 1.2)**

Entwickelt eure nachhaltige Geschäftsidee!

a) Listet eure Ideen für den Geschäftsgegenstand eurer nachhaltigen Schülerfirma auf. Folgende Leitfragen können zur Orientierung dienen:

- ▶ Was würdet ihr gern einmal ausprobieren?
  
- ▶ Was würde euch Spaß machen?
  
- ▶ Was ärgert euch, wenn ihr einkaufen geht?
  
- ▶ Welche Dienstleistungen oder Produkte fehlen in eurer Schule oder Gemeinde?
  
- ▶ Was sollte sich in eurer Schule oder Gemeinde verbessern?
  
- ▶ Gibt es Produkte oder Dienstleistungen, die euer Leben bzw. das Leben in der Gesellschaft nachhaltiger gestalten können?
  
- ▶ Wie könnte das Produkt bzw. die Dienstleistung aussehen? Wie könnte es schmecken, wobei könnte es helfen oder verwendet werden?
  
- ▶ Welchen Bedarf haben die Schüler und Lehrer eurer Schule?
  
- ▶ Welche Projekte bzw. Arbeitsgemeinschaften (AGs) werden an eurer Schule bereits durchgeführt und wie kann die Nachhaltige Schülerfirma daran anschließen?
  
- ▶ Welche Fähigkeiten und Interessen habt ihr?
  
- ▶ Welche Voraussetzungen bietet eure Schule (räumlich und organisatorisch)?

Formuliert aus den Ergebnissen eure Geschäftsidee(n).

b) Betrachtet eure Geschäftsidee. Ist die Idee ökologisch verträglich und sozial verantwortungsvoll? Wenn ja, woran ist dies für euch zu erkennen? Wenn nein, wie könnte dies erreicht werden?

**Auftrag 3: Bedarf und Bedürfnisse: nachhaltigen Konsum fördern (vgl. Abschnitt 1.2.1)**

Macht ein Brainstorming zur Frage: Welche Bedürfnisse könnten eure zukünftigen Kunden haben? Überlegt euch, wie diese Bedürfnisse auf nachhaltigem Wege, also umwelt- und sozial verträglich, bedient werden können. Welche Produkte oder Dienstleistungen könntet ihr anbieten? Ziel sollte dabei sein, einen finanziellen Verlust zu vermeiden.

#### **Auftrag 4: Realistisch bleiben: die Umsetzbarkeit der Geschäftsidee (vgl. Abschnitt 1.2.2)**

Betrachtet eure Geschäftsideen. Sind alle Ideen realistisch? Welche Ideen eignen sich für eine konkrete Umsetzung?

Greift die potenziell machbaren Ideen heraus und überprüft sie einzeln nach folgenden Gesichtspunkten:

- ▶ Wie viel Geld und Zeit benötigt man, um die Idee umzusetzen?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Ist die Idee von euch Schülern allein umsetzbar?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Welche Fähigkeiten, Fertigkeiten und Kenntnisse könntet ihr einbringen?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Kann eine Lehrkraft die Verantwortung übernehmen und euch bei dem Vorhaben unterstützend begleiten?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Bietet die Geschäftsidee einen wirklichen Nutzen für die Kunden? Welchen?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Ist der Preis für die Kunden attraktiv? Bleibt Gewinn übrig?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Kann die Idee im unmittelbaren Umfeld realisiert werden?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Kann die Idee umgesetzt werden, bevor jemand anders das Geschäftsfeld für sich entdeckt?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Besteht grundsätzlich an der Schule die Möglichkeit, eine Schülerfirma zu gründen?

### **Auftrag 5: Ziele und Strategien für die Nachhaltige Schülerfirma (vgl. Abschnitt 1.2.3)**

Formuliert Ziele für eure Nachhaltige Schülerfirma:

a) Was wollt ihr mit eurer Nachhaltigen Schülerfirma erreichen? Formuliert die von euch angestrebten Ziele.

b) Prüft anschließend, ob diese Ziele SMART sind:

- S** = spezifisch → Ist das Ziel konkret und eindeutig?
- M** = messbar → Ist es möglich zu überprüfen, ob das Ziel erreicht wurde?
- A** = akzeptiert → Wird das Ziel von allen Beteiligten akzeptiert?
- R** = realistisch → Ist das Ziel tatsächlich erreichbar?
- T** = terminiert → Ist das Ziel in einem überschaubaren Zeitraum erreichbar?

## Auftrag 6: Ziele und Strategien für die Nachhaltige Schülerfirma (vgl. Abschnitt 1.2.3)

Formuliert eine Strategie für eure Nachhaltige Schülerfirma:

a) Stellt einen Plan, also eine Strategie auf, wie ihr die von euch gesetzten Ziele erreichen und umsetzen könnt. Helfen kann euch dabei eine Checkliste (vgl. [www.schuelergenossenschaften.de/html/gruendungsunterlagen.html](http://www.schuelergenossenschaften.de/html/gruendungsunterlagen.html)). Auch eine To-do-Liste mit einem Zeitplan sorgt für den richtigen Durchblick.

Diskutiert folgende Fragen:

- ▶ Wie können Ressourcen eingespart und geschont werden?
- ▶ Wie könnte soziales Engagement eingebracht werden?
- ▶ Gibt es Interessenkonflikte, d. h., prallen ökologische, soziale und ökonomische Interessen aufeinander?
- ▶ Wie können diese Zielkonflikte gelöst werden?

Vielleicht fallen euch auch noch mehr Fragen ein?

b) Betrachtet die Stärken (**S**trengths) und Schwächen (**W**eaknesses) sowie die Chancen (**O**pportunities) und Risiken (**T**hreats) eurer Nachhaltigen Schülerfirma. Führt dazu eine **SWOT**-Analyse durch und stellt die Stärken und Schwächen den Chancen und Risiken gegenüber.

Stärken	Chancen
Schwächen	Risiken

Überlegt, wie ihr die Stärken und Chancen erhöhen und die Schwächen und Risiken minimieren könnt. Entwickelt mögliche Lösungswege, um das angestrebte Ziel zu erreichen.

## **Arbeitsauftrag zu Kapitel 2:**

### **Wer ist mit im Boot? Akteure und Partner bei der Gründung einer Schülerfirma**

#### **Auftrag 7:**

Ermittelt, wer sowohl in eurer Schule als auch außerhalb der Schule am Entwicklungsprozess eurer Nachhaltigen Schülerfirma beteiligt sein könnte. Als Firmengründer kann man von den Erfahrungen „alter Hasen“ profitieren. Sucht euch Unterstützer, die von eurer Idee begeistert sind.

Diskutiert, welche Aufgaben diese Akteure und Partner übernehmen könnten.



## **Arbeitsauftrag zu Kapitel 3: Klitten umschiffen: Rechtliches für Schülerfirmen**

### **Auftrag 8: Die richtige Rechtsform (vgl. Abschnitt 3.4)**

Die Unternehmensform hat Einfluss auf die Organisation und Struktur eurer Schülerfirma. Überlegt und begründet, welche Rechtsform gut zu eurer Nachhaltigen Schülerfirma passt.

Begründet eure Wahl und diskutiert die Vor- und Nachteile.

## **Arbeitsaufträge zu Kapitel 4: Auf Kurs kommen: der Businessplan**

### **Auftrag 9: Was ist ein Businessplan und welchen Nutzen hat er (vgl. Abschnitt 4.1)?**

a) Beantwortet folgende Fragen zum Sinn und Zweck eines Businessplans schriftlich und diskutiert eure Ergebnisse.

- ▶ Wie und wo können wir den Businessplan einsetzen?
  
- ▶ Wie gestalten wir unseren Businessplan? Welches Format soll er haben?
  
- ▶ Wer erarbeitet den Businessplan? Wie führen wir die Arbeitsergebnisse zusammen?
  
- ▶ Wem können wir den Businessplan „zur Probe“ präsentieren?

Zur Orientierung könnt ihr euch auch einen Businessplan eines realen Unternehmens eurer Branche, eures Partnerunternehmens oder derselben Unternehmensform ansehen und vergleichen.

b) Beantwortet die folgenden Fragen schriftlich und diskutiert eure Ergebnisse. Sie liefern die Grundlage für euren Businessplan.

- ▶ Gibt es Kunden für das Produkt / die Dienstleistung?
  
- ▶ Wenn eine Ware produziert werden soll, gibt es an eurer Schule einen Raum dafür?
  
- ▶ Wo sollen die Fertigprodukte gelagert werden?
  
- ▶ Wann wird das Produkt angefertigt? In der Unterrichtsstunde, der AG oder nachmittags in der freien Zeit?
  
- ▶ Welchen Preis sind die Kunden bereit zu zahlen?
  
- ▶ Wird ein Verkaufsraum benötigt?
  
- ▶ Wie erfahren die Kunden überhaupt, dass es das Produkt / die Dienstleistung gibt?

### **Auftrag 10: Allgemeine Daten zur Nachhaltigen Schülerfirma (vgl. Abschnitt 4.2.2)**

Beantwortet die folgenden Fragen schriftlich und diskutiert eure Ergebnisse. Sie liefern die Grundlage für euren Businessplan.

- ▶ Wie lautet der Name eurer Schülerfirma?
  
- ▶ Wann wurde sie gegründet?
  
- ▶ Warum hat eure Schule eine Schülerfirma?
  
- ▶ Welchen Stundenanteil im Unterricht hat eure Schülerfirma?
  
- ▶ Wo ist eure Schülerfirma (innerhalb der Schule) untergebracht?
  
- ▶ Wie viele Mitarbeiter hat eure Schülerfirma?
  
- ▶ Welche Geschäftsidee (kurz skizziert) hat eure Schülerfirma?
  
- ▶ Warum ist eure Schülerfirma eine „Nachhaltige Schülerfirma“?
  
- ▶ Gibt es eine Organisationsstruktur? Welche?
  
- ▶ Gibt es Abteilungen? Welche?
  
- ▶ Gibt es eine bestimmte Rechtsform? Welche?
  
- ▶ Gibt es Partnerunternehmen oder Kooperationspartner? Welche?
  
- ▶ Wird in einem Programm oder Arbeitskreis mitgearbeitet?
  
- ▶ Welche Erfolge hatte eure Schülerfirma bisher?

### **Auftrag 11: Geschäftsidee – marktfähig und nachhaltig (vgl. Abschnitt 4.2.3)**

Beantwortet die folgenden Fragen schriftlich und diskutiert eure Ergebnisse. Sie liefern die Grundlage für euren Businessplan.

- ▶ Was ist das Besondere an eurer Geschäftsidee?
  
- ▶ Was ist an eurer Geschäftsidee nachhaltig?
  
- ▶ In welchen Bereichen eures Unternehmens ist die Nachhaltigkeit verankert?
  
- ▶ Woran lässt sich erkennen, dass das Angebot (Produkt/Dienstleistung) nachhaltig ist?
  
- ▶ Wen wollt und könnt ihr mit der Idee erreichen (Schüler, Lehrer, Eltern, Außenstehende)? Wer sind eure Kunden?
  
- ▶ Welchen Nutzen können eure Kunden von der Existenz eurer Schülerfirma haben?
  
- ▶ Welche Aufgaben können von allen Mitarbeitern übernommen werden?
  
- ▶ Welche Fähigkeiten und welche Stärken bringt jeder Einzelne in eure Schülerfirma ein?
  
- ▶ Was könnt ihr nicht leisten, zum Beispiel weil das Equipment dazu nicht vorhanden ist und weil ihr (vor allem am Anfang) keine Profis seid?

Mit den folgenden Fragen wird das Angebot (Produkt/Dienstleistung) der Schülerfirma ausführlicher beschrieben:

- ▶ Was genau ist das Produkt / die Dienstleistung? (Hier soll die Geschäftsidee möglichst genau beschrieben werden.)
  
- ▶ Wie ist die Idee zu eurem Produkt / eurer Dienstleistung entstanden?
  
- ▶ Gibt es (weitere) Geschäftsfelder, die sich aus der eigentlichen Idee ableiten lassen? Welche?
  
- ▶ Was soll das Produkt / die Dienstleistung kosten?
  
- ▶ Welche Betriebsziele lassen sich daraus ableiten?

### **Auftrag 12: Markt (vgl. Abschnitt 4.2.4)**

Beantwortet die folgenden Fragen schriftlich und diskutiert eure Ergebnisse. Sie liefern die Grundlage für euren Businessplan.

▶ Wer sind eure möglichen Kunden/Käufer/Angebotsnutzer?

▶ Wie groß ist das Kundenpotenzial (Anzahl der Kunden)?

▶ Welche Bedürfnisse haben eure potenziellen Kunden?

▶ Über wie viel Kaufkraft (Einkommen) verfügen die Kunden?

▶ Was macht das Produkt für eure Kunden interessant?

▶ Gibt es Konkurrenten?

### **Auftrag 13: Marketing – Absatzstrategie (vgl. Abschnitt 4.2.5)**

Beantwortet die folgenden Fragen schriftlich und diskutiert eure Ergebnisse. Sie liefern die Grundlage für euren Businessplan.

- ▶ Wer sind die konkreten Kunden?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Mit welcher Art von Werbung (Werbemitteln) wollt ihr eure Kunden erreichen?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Wie intensiv soll geworben werden?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Welche Rohstoffe/Ausgangsmaterialien werden verwendet?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Wie wird das Produkt hergestellt?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Wie ist das Produkt gestaltet/verpackt?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Wie wird euren Kunden der Nutzen des Produktes / der Dienstleistung erläutert/erklärt?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Wie kommt die Ware zu euren Kunden (Vertriebswege)?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- ▶ Welche Preise (Preiskalkulationen, Handelsspannen) lassen sich für die Produkte / Dienstleistungen erzielen?

#### **Auftrag 14: Organisation und Personal (vgl. Abschnitt 4.2.6)**

Beantwortet die folgenden Fragen schriftlich und diskutiert eure Ergebnisse. Sie liefern die Grundlage für euren Businessplan.

- ▶ Wie viele Mitarbeiter hat eure Schülerfirma?
  
- ▶ Aus welchen Klassen kommen die Mitarbeiter?
  
- ▶ Welche Aufgaben und Funktionen haben die einzelnen Mitarbeiter?
  
- ▶ Müssen die Mitarbeiter bestimmte Fähigkeiten mitbringen/haben?
  
- ▶ Ist es sinnvoll, Abteilungen zu bilden? Wenn ja, welche?
  
- ▶ Werden in eurer Schülerfirma Abteilungsleiter gebraucht und gewünscht?
  
- ▶ Wer übernimmt welche Verantwortlichkeiten?
  
- ▶ Wie werden Entscheidungen getroffen?
  
- ▶ Wie ist die Kommunikation / der Informationsfluss geregelt?
  
- ▶ Wie wird für neue Mitarbeiter (= Nachwuchs) gesorgt/geworben?
  
- ▶ Welche Öffnungszeiten hat eure Schülerfirma?
  
- ▶ Gibt es Mindestarbeitszeiten? Wenn ja, welche?
  
- ▶ Welche Entlohnung/Zertifizierung/Fortbildung bekommen die Mitarbeiter?

### **Auftrag 15: Kapitalbedarf und Finanzplanung (vgl. Abschnitt 4.2.7)**

Beantwortet die folgenden Fragen schriftlich und diskutiert eure Ergebnisse. Sie liefern die Grundlage für euren Businessplan.

- ▶ Welche Anschaffungen braucht ihr für euer Unternehmen?
  
- ▶ Wie viel Geld benötigt ihr dazu?
  
- ▶ Verfügt ihr über Eigenmittel?
  
- ▶ Welche Geldsumme oder welche Dinge/Sachwerte fehlen?
  
- ▶ Benötigt ihr mehr Geld, als vorhanden ist (= Finanzierungslücke)?
  
- ▶ Wie können Finanzierungslücken finanziert werden?
  
- ▶ Wie hoch sind die festen Kosten eures Unternehmens (= Fixkosten)?
  
- ▶ Wie oft fallen die Fixkosten an (täglich, wöchentlich, jährlich)?
  
- ▶ Wofür wird Geld ausgegeben?
  
- ▶ Wie hoch ist der Verkaufspreis?
  
- ▶ Welchen Umsatz erwartet ihr?
  
- ▶ Was muss gemacht werden, damit Gewinne erzielt werden?
  
- ▶ Was wird mit den Gewinnen gemacht?
  
- ▶ Welche Bank wählt ihr aus und nach welchen Kriterien?
  
- ▶ Wie organisiert ihr die Bankgeschäfte?