



Modul IO4: Der Peer-Ansatz in der Schülerfirmenarbeit

Herausgeber: Institut für Ökonomische Bildung
an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg

Bearbeitet von: Izabela Bieda, Institut für Ökonomische Bildung

© 2017 Institut für Ökonomische Bildung gemeinnützige GmbH
Kontakt: Bismarckstraße 31, 26122 Oldenburg, www.ioeb.de

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt.

Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Herausgebers.

Hinweis zu § 52a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung gescannt und in ein Netzwerk gestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Förderprogramm: Erasmus+

Projektname Win²: Wirtschaftsunterricht international und handlungsorientiert gestalten

Projekthomepage: <http://www.winwin-youngentrepreneur.eu/>

Projektlaufzeit: 2014 - 2017

Projektnummer: VG-SPS-NI-001521-3

Projektkoordinator: Institut für Ökonomische Bildung gGmbH

Projektpartner: Rectus (Polen), Varna Free University und Start it smart (Bulgarien),
Carl von Ossietzky Universität Oldenburg (Deutschland)
Schulen Sek I + II aus Polen, Deutschland und Bulgarien

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung (Mitteilung) trägt allein der Verfasser. Die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.



- Inhalt -

| | |
|--|-----------|
| Einleitung in das Modul und didaktische Zielsetzung..... | 1 |
| Was bedeutet Peer Lernen?..... | 2 |
| Kapitel 1: Die Geschäftsidee..... | 4 |
| Material IO4_1_1: Internetrecherche: Welche Schülerfirmen gibt es?..... | 5 |
| Material IO4_1_2: Erkundung einer bestehenden Schülerfirma..... | 8 |
| Material IO4_1_3: Erkundung unserer Schülerfirma: Wie bereiten wir uns vor?..... | 13 |
| Material IO4_1_4_Lehrkraft: Beispiel: Speed-Dating mit bestehenden Schülerfirmen | 15 |
| Kapitel 2: Finanzen..... | 17 |
| Material IO4_2_1_Lehrkraft: Experten gesucht!..... | 18 |
| Material IO4_2_2: Wir beraten eine Schülerfirma..... | 20 |
| Kapitel 3: Kompetenzen im Fokus..... | 23 |
| Material IO4_3_1: Ihr könnt etwas, was uns fehlt!..... | 24 |
| Material IO4_3_2_Lehrkraft: Schülerfirmenmessen..... | 25 |
| Kapitel 4: Die Einarbeitung neuer Mitarbeiter..... | 27 |
| Material IO4_4_1: Abteilungswechsel: andere Abteilung, andere Aufgaben..... | 28 |
| Material IO4_4_2: Wir arbeiten neue Mitarbeiter ein..... | 30 |
| Literaturverzeichnis..... | 31 |



Einleitung in das Modul und didaktische Zielsetzung

In diesem Modul erhält die Lehrkraft eine methodisch-didaktische Unterstützung bei der Einbindung des Peer-Ansatzes in die Schülerfirmenarbeit. Mithilfe dieses Ansatzes wird Entrepreneurship Education gefördert, insbesondere durch die aktive Auseinandersetzung der Schüler mit dem Wissen und den Informationen anderer Schüler mit Schülerfirmenerfahrung, durch das Üben von strukturiertem Wissenstransfer sowie der Stärkung der Präsentationsfähigkeit.

Die aufgeführten Unterrichtsabläufe, didaktischen Hinweise und Unterrichtsmaterialien zeigen, wie solche Kompetenzen der Schüler¹ gefördert werden können. Hierbei wurden die Unterrichtseinheiten und -materialien dergestalt konzipiert, dass sie nach Bedarf ausgewählt und auch losgelöst von dem Gesamtmodul in die Lern- und Arbeitsprozesse der Schülerfirmenarbeit eingebunden werden können.

Das *Modul IO4: Der Peer-Ansatz in der Schülerfirmenarbeit* entstand, neben weiteren unten aufgeführten Modulen, im Rahmen des EU-Projekts *WIN² Wirtschaftsunterricht international gestalten²*. Es ist das vierte von insgesamt sieben Modulen:

Modul IO1: Unternehmen und Unternehmensgründung -
Gründung einer Schülerfirma

Modul IO2: Schülerfirmenarbeit und Berufsorientierung

Modul IO3: Schülerfirmen handeln international

Modul IO4: Der Peer-Ansatz in der Schülerfirmenarbeit

Modul IO5: Institutionalisierung von Schülerfirmen in den Schulen -
Nachhaltigkeit der Schülerfirma

Modul IO6: Internetgestütztes Fortbildungskonzept

Modul IO7: Theorie-Praxis-Verzahnung von Schülerfirmenarbeit und
Unterricht

Alle Module stellen das Thema Schülerfirma in den Fokus. Auch in diesem Modul wird die Gliederung den vorangegangenen Modulen angepasst, der Themenschwerpunkt des Moduls liegt dabei auf dem „Peer Lernen“. So wird der Peer-Ansatz in folgende Themenbereiche aus der Schülerfirmenarbeit eingebettet: *Die Geschäftsidee, die Finanzen, der Markt der Kompetenzen und die Arbeitsprozesse*.

¹ Sämtliche personenbezogenen Bezeichnungen in den Materialien sind geschlechtsneutral zu verstehen.

² Das Erasmus+ Projekt (2014-2017) wird in Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen sowie Schulen in Polen, Bulgarien und Deutschland realisiert und vom Institut für Ökonomische Bildung (Deutschland) koordiniert. Ziel des Projektes ist es, Schülerfirmen in teilnehmenden Schulen zu gründen und diese international zu vernetzen.



Bild: IOB

Was bedeutet Peer Lernen?

In diesem Modul stehen Lernprozesse im Fokus, die von Jugendlichen für Jugendliche (Peer to Peer) initiiert werden. Mit „Peers“ sind in diesem Zusammenhang Heranwachsende gemeint, die Merkmale wie etwa Alter, Rang oder Status gemeinsam haben (vgl. Kempen 2007, S. 17, Abb. 1 und S. 19). Bindet man den „Peer-Ansatz“, also das „voneinander lernen“ der Peers, in die Lernprozesse ein, so nimmt eine Gruppe der Jugendlichen die Rolle der Multiplikatoren ein und ist für das Aufbereiten und die Weitergabe des Wissens zum gewählten Thema an eine andere Gruppe der Jugendlichen verantwortlich. Die Multiplikatoren verfügen dabei bereits über einen Wissensvorsprung zu einem gewählten Thema oder erarbeiten sich diesen mit Unterstützung der betreuenden Lehrkraft. In beiden Fällen ist jedoch die Vorbereitung der Schüler zur Übernahme der Rolle der Multiplikatoren durch die Lehrperson dringend erforderlich. Denn die Schüler werden vor eine anspruchsvolle Aufgabe gestellt, und zwar das Thema didaktisch so aufzuarbeiten, dass der Wissenstransfer an die Zielgruppe gelingt. Es werden partizipative Lernprozesse und die aktive Auseinandersetzung mit dem Lernstoff stimuliert, was von der Lehrkraft inhaltlich und organisatorisch unterstützt werden muss. Dies betrifft insbesondere das Aufzeigen der Zusammenhänge und Bezüge zu den relevanten Themenbereichen sowie die Unterstützung bei der Reduktion der Komplexität einer Thematik (Lehrkompetenzen), die die Schüler erarbeiten (vgl. Martin 2000, 7).

Die Anwendung des Peer-Ansatzes fördert die Kompetenzen insbesondere der Schüler, die ihr Wissen weitergeben. Dies betrifft beispielsweise die Präsentations- und Ausdrucksfähigkeit (s. Kapitel 2 in diesem Modul).

Im vorliegenden Modul wird der Peer-Ansatz hinsichtlich seiner Einbettung in die Schülerfirmenarbeit vorgestellt. Es zeigt sich, dass auch im Kontext der Schülerfirmenarbeit Lerngelegenheiten entstehen, in denen das Anwenden des Peer-Ansatzes didaktisch sinnvoll ist. Themen wie *Entwicklung der Geschäftsidee*, *Finanzen*, *Kompetenzen* und *Arbeitsprozesse* eignen sich hierfür besonders gut; die Beispiele werden in den nachfolgenden Materialien vorgestellt.



Bei den Multiplikatoren wurde in diesem Modul eine Unterscheidung vorgenommen: Je nach Themenaspekt und Aufgabe übernehmen die Rolle der Multiplikatoren

- Schüler aus dem Schülerfirmenteam (Weitergabe von Informationen zur Schülerfirmenarbeit etc.) oder
- Schüler, die dem Team nicht angehören und z. B. aus einer anderen Schule kommen (Einführungen zum Thema „Buchhaltung“ etc.).

Im letztgenannten Fall kann - nach dem sich das Schülerfirmenteam das Wissen angeeignet hat - die Rolle des Multiplikators auf ein Teammitglied der Schülerfirma übertragen werden (s. Abbildung 1).

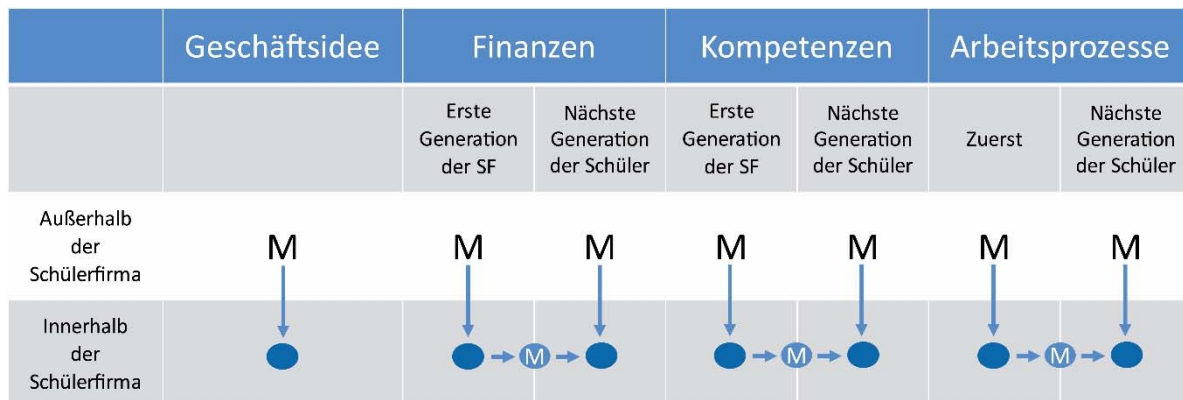


Abbildung 1: Einsatz von Multiplikatoren (M) in der Schülerfirmenarbeit (Bild: IÖB)



Kapitel 1: Die Geschäftsidee

Didaktische Zielsetzung:

Die nachfolgenden Materialien sollen die Auseinandersetzung der Schüler mit der Geschäftsidee, dem Gründungsprozess sowie der Organisation der Schülerfirmenarbeit fördern. Die Materialien können aufbauend bzw. vertiefend mit den Materialien aus dem *Modul IO1 Unternehmen und Unternehmensgründung. Gründung einer Schülerfirma* kombiniert werden. Die Arbeit der Schüler ist in diesem Kapitel auf die Informationsbeschaffung und die Auswertung von Informationen ausgerichtet, die sie entweder durch die Internetrecherche oder im direkten Austausch mit Mitarbeitern bereits bestehender Schülerfirmen gewinnen. Dabei sollen die Schüler die so gewonnenen Informationen hinsichtlich ihrer Anwendbarkeit bzw. Übertragbarkeit mancher Ansätze auf die eigene Schülerfirma prüfen.

Als übergeordnetes Ziel für die Informationsbeschaffung und -auswertung steht die Erstellung des Businessplans für die eigene Schülerfirma im Mittelpunkt. Bei einer bereits bestehenden Schülerfirma können als didaktisches Ziel das Hinterfragen und die Reflexion der Organisation, der Arbeitsabläufe sowie des eigenen Angebotes im Fokus stehen.

Ferner kann die Recherche zu bereits bestehenden Schülerfirmen als Einstieg für Überlegungen rund um die Anbahnung von Geschäftskontakten zwischen den Schülerfirmen genutzt werden.

| Realisierungsdauer (Unterrichtsstunden inkl. Vor- und Nachbereitung) | Zentrale Themen |
|---|--|
| Jeweils 1 Unterrichtsstunde | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Welche Geschäftsideen realisieren andere Schülerfirmen? ▪ Sind die Geschäftsideen anderer Schülerfirmen übertragbar? ▪ Welche Informationen aus der Praxis bestehender Schülerfirmen können die Gründung sowie die Arbeit unserer Schülerfirma unterstützen? |

Materialien:

Material IO4_1_1: Internetrecherche: Welche Schülerfirmen gibt es?

Material IO4_1_2: Erkundung einer bestehenden Schülerfirma

Material IO4_1_3: Erkundung unserer Schülerfirma: Wie bereiten wir uns vor?

Material IO4_1_4_Lehrkraft: Speed-Dating mit bestehenden Schülerfirmen



Material IO4_1_1:

Internetrecherche: Welche Schülerfirmen gibt es?

Ihr möchtet eine Schülerfirma gründen und sucht nach einer tragfähigen Geschäftsidee? Oder habt ihr möglicherweise bereits eine Idee entwickelt und sucht nach Anregungen und Tipps, um z. B. einen Businessplan zu erstellen oder euch besser auf die Umsetzung eigener Geschäftsideen vorzubereiten? Es lohnt sich zu recherchieren, welche Ideen Schüler in anderen Schulen umsetzen. Manche Ideen sowie Umsetzungsarten können für euch interessant und hilfreich sein. Doch vielleicht könnt ihr aus Erfahrungen von Mitarbeitern anderer Schülerfirmen auch lernen, wenn sie von Hindernissen oder Fehlentscheidungen berichten.

Die Vielfalt der Geschäftsideen, die durch Schülerfirmen realisiert werden kann, ist groß. In der Abbildung IO4_1_1 wird nur ein Bruchteil davon genannt.



Abbildung IO4_1_1: Beispiele für die Geschäftsideen von Schülerfirmen (Bild: IÖB)

Denkt daran, dass auch die Schülerfirmen, die gleiche Geschäftsideen umsetzen, nicht identisch sind. So könnt ihr euch von Altersgenossen mit einer ähnlichen Geschäftsidee inspirieren lassen, wie ihr z. B. eure Produktpalette/Dienstleistungen erweitern oder diese attraktiver für die Kunden gestalten könnt. Anregungen für die Präsentation eurer Schülerfirma nach außen, z. B. mithilfe des Internets, werdet ihr bereits bei der Recherche sammeln können!

1. Notiert in Stichworten weshalb es für euch sinnvoll wäre, sich über die Tätigkeit anderer Schülerfirmen zu informieren. Nennt Aspekte, die für eure Schülerfirma von Bedeutung sein könnten (Produkte, Präsentation im Internet, Marketingstrategien etc.).



2. Recherchiert im Internet, welche Schülerfirmen es insbesondere in eurer Region gibt. Verschafft euch zunächst einen Überblick.

Tipp: Als Einstieg in die Recherche könnt ihr die Projektseite <http://www.winwin-youngentrepreneur.eu/> nutzen, falls ihr nach Schülerfirmen in Deutschland, Polen bzw. Bulgarien sucht oder die ersten Ideen zu dem Thema sammeln möchtet. Denkt bei der Recherche auch an soziale Netzwerke wie z. B. Facebook und andere Plattformen, auf denen sich häufig Schülerfirmen präsentieren. Auch die Internetseite des FEZ Berlin (<https://lernen-macht-fez.fez-berlin.de/index.php?id=1081>; dort unter: *Download*) könnte für euch interessant sein. Dort könnt ihr euch informieren, welche Schülerfirmen sich auf der 8. Internationalen Schülerfirmenmesse 2017 in Berlin vorgestellt haben. Die internationale Schülerfirmenmesse findet alle zwei Jahre in Berlin statt.

Diese Schülerfirmen gibt es in unserer Region:

Diese Produkte/Ideen/Umsetzung fanden wir besonders interessant:

| Produkt/Idee/Umsetzung | Begründe, warum interessant? |
|------------------------|------------------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |



Diese Ideen zur Präsentation der Schülerfirma im Internet fanden wir besonders spannend und könnten sie in unserer Schülerfirma ebenfalls nutzen:

| Marketing/Ideen | Begründe, warum interessant? |
|-----------------|------------------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |

Das ist uns noch aufgefallen:

- Führt die Suchergebnisse eurer Internetrecherche zusammen und wertet sie aus. Besprecht im Team, wie ihr diese für eure Schülerfirma nutzen könnt.

Notiert die wichtigsten Stichwörter dazu:

- Überlegt euch, welche Ideen ihr in eurer Schülerfirma realisieren werdet.



Material IO4_1_2:

Erkundung einer bestehenden Schülerfirma

Ihr habt nach Schülerfirmen recherchiert und euch Anregungen zu dem Thema Geschäftsideen von Schülerfirmen eingeholt (Material IO4_1_1). Doch darüber hinaus gibt es noch einiges, was ihr von Mitarbeitern anderer Schülerfirmen lernen könnt, z. B.:

- Wie gründet man eine Schülerfirma? Welche Gründungsetappen gibt es?
- Was bietet ihr an?
- Wie ist Beschaffung und Produktion in eurer Schülerfirma organisiert?
- Wie bewerbt ihr eure Produkte?
- Wer kümmert sich um die Finanzen in eurer Schülerfirma, z. B. wer erhält und begleicht die Rechnungen?
- Welche Aufgaben fallen in eurer Schülerfirma an?
- Wie sieht das Organigramm/die Aufbauorganisation in eurer Schülerfirma aus?
- Welche Kompetenzen haben eure Mitarbeiter?
- Welche Vorkehrungen habt ihr getroffen, um Risiken abzumildern?
- usw.

Diese Themen werdet ihr bei der Gründung eurer Schülerfirma berücksichtigen und analysieren müssen. Sie bilden die Grundlage für die Erstellung eines Businessplans.

1. Überlegt gemeinsam, ob und warum die Kontaktaufnahme mit einer anderen Schülerfirma sinnvoll wäre und welche Themen im Fokus des Treffens stehen würden.

Beschreibt die von euch ausgewählte Schülerfirma hier:

| | |
|--|--|
| Name der Schülerfirma: | |
| Geschäftsidee: | |
| Kontaktdaten: | |
| Kontaktperson: | |
| Diese Themen sind uns besonders wichtig: | |



2. Organisiert ein Treffen mit der Schülerfirma. Überlegt, welche Informationen ihr genau beschaffen möchtet und formuliert die Fragen, die ihr vor Ort stellen möchtet. Ideen könnt ihr folgenden Beispielen entnehmen.

Tipp: Sollte der Besuch vor Ort nicht möglich sein, könnt ihr die gewählte Schülerfirma auch online kontaktieren (Skype, Facebook etc.).

Thema 1: Geschäftsidee: Produkt/Dienstleistung

- Wie seid ihr auf eure Geschäftsidee gekommen?
- Warum gerade dieses Produkt/diese Dienstleistung?
- Habt ihr eine Marktanalyse durchgeführt (Kunden, Angebot/Nachfrage, Konkurrenz)? Wenn ja, wie?
- Worin seht ihr Stärken und worin die Schwächen eurer Geschäftsidee?
- Welche Schritte musstet ihr gehen, bis eure Schülerfirma gegründet war?
- Wie lange haben die Ideenfindung und der Gründungsprozess gedauert?
- Welche Ziele habt ihr euch gesetzt?
- Welche Tipps würdet ihr uns mit auf den Weg geben?

Thema 2: Beschaffung/Produktion

- Welche Arbeitsschritte sind notwendig, damit ihr eure Produkte erstellen/eure Dienstleistung anbieten könnt?
- Wie und wo wird das Produkt hergestellt? Welche Vorbereitungen sind für eure Dienstleistung an den Kunden notwendig?
- Welche Materialien/Werkzeuge/Technik (Ausstattung) benötigt ihr dafür?
- Habt ihr Vorräte?
- Wo lagert ihr die Vorräte und fertigen Produkte? Muss man bei der Lagerung etwas Besonderes beachten?
- Wie stellt ihr sicher, dass ihr bei einer größeren Nachfrage den Wünschen der Kunden nachkommen könnt?
- Wie wird gewährleistet, dass die Ware den Kunden pünktlich geliefert wird?

Thema 3: Absatz-Markt/Marketing

- Welche Marketinginstrumente nutzt ihr für eure Schülerfirma?
- Welche Vertriebswege nutzt ihr?
- Habt ihr euer Produkt/eure Dienstleistung im Laufe der Zeit weiterentwickelt bzw. die Produktpalette variiert/verändert? Wenn ja, warum und wie?
- Habt ihr Sonderaktionen? Wie sehen sie aus und warum bzw. wann setzt ihr sie ein?
- Messt ihr die Kundenzufriedenheit? Wie macht ihr es?
- Welche Tipps würdet ihr uns mit auf den Weg geben?



Thema 4: Finanzen/Geldströme

- Habt ihr Startkapital benötigt? Wenn ja: Wie habt ihr es beschafft?
- Wie kalkuliert ihr die Preise?
- Wie ist eure Buchführung organisiert? (Einnahmenüberschussrechnung?)
- Erzielt ihr mit eurer Geschäftsidee Gewinne oder Verluste? Wer ermittelt sie?
- Wie hoch ist eurer Umsatz?
- Habt ihr schon mal Engpässe bei den Finanzen gehabt? Wie habt ihr diese gelöst?
- Was macht ihr mit eurem Gewinn?

Thema 5: Aufbau- und Ablauforganisation

- Wie viele Mitarbeiter hat eure Schülerfirma?
- Wie viele Abteilungen hat eure Schülerfirma und wofür sind sie zuständig?
- Wie viele Mitarbeiter hat jede Abteilung?
- Wie sind die Arbeitsprozesse (Ablauforganisation) in der Schülerfirma organisiert? In welchen Arbeitsschritten wird euer Produkt/eure Dienstleistung für den Kunden vorbereitet?
- Wie habt ihr entschieden, wer welche Aufgabe übernimmt?
- Habt ihr einen Einsatzplan? Wie viele Stunden in der Woche arbeitet ihr für die Schülerfirma?
- Wie stellt ihr die Qualität eurer Produkte sicher?

Thema 6: Teambildung und Kompetenzen

- Wie habt ihr die Aufgaben im Team verteilt? Spielten bei der Aufgabenverteilung die Kompetenzen der Schüler eine besondere Rolle? Welche waren es?
- Was macht ihr, wenn ein Mitarbeiter länger ausfällt, da er z. B. krank ist?
- Wie findet ihr neue Mitarbeiter für eure Schülerfirma? Kann sich jeder für die Mitarbeit in der Schülerfirma bewerben? Haben die Schüler Probezeit in der Schülerfirma?
- Wer arbeitet sie ein?
- Im Team zu arbeiten ist nicht immer einfach. Was habt ihr darüber gelernt?
- Musstet ihr schon jemandem kündigen? Wenn ja: Warum und wie habt ihr es gemacht?
- Habt ihr Meetings, in denen sich alle Mitarbeiter der Schülerfirma treffen? Wie oft finden diese statt? Und was sind die Inhalte dieser Treffen?

Thema 7: Risiken/Problemfelder der Schülerfirmen und Lösungsansätze

- Mit welchen Problemen wurdet ihr bislang konfrontiert?
 - in der Gründungsphase?
 - im laufenden Geschäft?
- Mit welchen Risiken ist eure Geschäftsidee verbunden? Worauf müsst ihr insbesondere achten? Habt ihr euch schon etwas überlegt, das die Risiken minimiert, und es auch umgesetzt? Was konkret?



Eure Fragen an die andere Schülerfirma:



3. Führt nach der Erkundung eure Informationen zusammen. Diskutiert dann im Mitarbeiterteam, welche davon für eure eigene Schülerfirma relevant sind und was ihr gelernt habt.

⇒ Welche Ansätze aus der erkundeten Schülerfirma möchtet ihr ähnlich bzw. gleich in eurer Schülerfirma umsetzen? Notiert Stichwörter:

⇒ Wie werdet ihr dabei vorgehen? Stimmt einen Plan ab und notiert die wichtigsten Umsetzungsetappen.

4. Überlegt euch Maßnahmen, um mit den Schülern der gastgebenden Schülerfirma in Kontakt zu bleiben.



Material IO4_1_3:

Erkundung unserer Schülerfirma: Wie bereiten wir uns vor?

Eure Schülerfirma hat Interesse bei Schülern aus einer anderen Schule geweckt. Sie haben Kontakt mit euch aufgenommen und möchten nun eure Schülerfirma erkunden. Sie möchten sie nicht nur besichtigen, sondern zu eurer Geschäftsidee, zu Gründungsetappen eurer Schülerfirma und zu ihrer Organisation Genaueres erfahren.

Das heißt, ihr müsst euch auf den Besuch der Schüler vorbereiten, damit ihr auskunftsfähig seid. Doch was gehört zu einer guten Vorbereitung?

Schritt ①

Besprecht mit eurer betreuenden Lehrkraft, welche Ideen ihr für die Durchführung der Erkundung eurer Schülerfirma entwickelt habt und wie ihr euch am besten auf die Erkundung vorbereitet.

1. Befragt die Schüler im Vorfeld des Treffens dazu, was sie am meisten an der Schülerfirma interessiert. Je nach Thema können die Schwerpunkte der Erkundung anders gesetzt werden. Interessieren sich die Schüler z. B. eher für die Gründungsphase oder den laufenden Geschäftsbetrieb?
 - ⇒ Bei Interesse an der Gründungsphase werden der Businessplan eurer Schülerfirma in den Mittelpunkt rücken sowie die Schritte, die es in der Gründungsphase zu bewältigen galt.
 - ⇒ Sind die Gäste an einem speziellen Verfahren interessiert, das ihr für die Herstellung eures Produktes anwendet? In dem Fall rückt die relevante Abteilung in den Fokus. Die dort arbeitenden Schüler könnten bestimmte Herstellungsetappen eures Produktes schildern, ggf. auch vorführen und die dafür notwendige Materialien zeigen.
2. Bereitet eine Präsentation vor, in der ihr den Besuchern zu Beginn der Erkundung eure Schülerfirma vorstellt. Geht sie im Vorfeld mit der betreuenden Lehrkraft durch und stellt sicher, dass ihr die ökonomischen Begriffe richtig verwendet und erklären könnt, falls Nachfragen kommen. Welches Wissen kann bei den Gästen nicht vorausgesetzt werden? Darauf sollte im Speziellen geachtet werden, damit die Schüler eurer Präsentation folgen können!
3. Erstellt einen Plan und teilt die Aufgaben untereinander auf. Vereinbart für die Vorbereitungen Deadlines und stimmt den Ablauf der Erkundung untereinander ab.
4. Sichtet auch eure Prospekte, Flyer oder Werbeartikel, falls ihr welche habt, um sie den Schülern als Erinnerung mit auf den Weg zu geben.



Schritt ②

1. Stellt die Anwesenheit sicher!
 - Der Geschäftsführer eurer Schülerfirma sollte bei dem Termin unbedingt anwesend sein, da er die Schülerfirma nach außen repräsentiert.
 - Ebenfalls sollte zumindest ein Schüler jede Abteilung repräsentieren, damit auch Detailfragen der Besucher, z. B. zur Organisation der Arbeitsabläufe in den Abteilungen, beantwortet werden können.
2. Der Geschäftsführer sollte als Vertreter der Schülerfirma die Besucher begrüßen und ihnen einen ersten Überblick über die Schülerfirma verschaffen. Hierzu gehören grundlegende Informationen wie:
 - Womit befasst sich die Schülerfirma?
 - Wann wurde sie gegründet?
 - Welche Abteilungen gibt es in eurer Schülerfirma und warum gibt es sie?
 - Wie viele Schüler sind in der Schülerfirma beschäftigt und wie verteilen sie sich auf die Abteilungen?
 - Wo kann man eure Dienstleistungen/Produkte erwerben?
 - usw.
3. Die Gäste sollten durch alle Abteilungen geführt werden, vorzugsweise vom Geschäftsführer. In den einzelnen Abteilungen wird den Schülern erklärt, welche Aufgaben dort durch die einzelnen Mitarbeiter erledigt werden. Überlegt euch vorher, welche Arbeitsprozesse ihr den Schülern zeigen wollt, damit sie sich von den Aufgaben in den Abteilungen ein Bild machen können.

Vergesst nicht, auch über eure Motivation zu berichten, warum ihr in der Schülerfirma arbeitet. Das wird die Besucher mit Sicherheit interessieren!
4. Überlegt euch, ob ihr mit den Schülern auch nach dem Besuch in Kontakt bleiben möchtet. Könnte ein Gegenbesuch interessant sein? Könnten eure Schülerfirmen eine Kooperation eingehen?

Tipp: Denkt darüber nach, dass die Besucher eure Kunden (oder Geschäftspartner) von morgen sein könnten und möglicherweise auch den anderen Schülern in ihrem Umfeld von euch berichten. Nehmt eure Aufgabe ernst!



Material IO4_1_4_Lehrkraft:

Beispiel: Speed-Dating mit bestehenden Schülerfirmen

Im Projekt Win² wurde der Erfahrungsaustausch zwischen den bereits bestehenden Schülerfirmen mit der Methode *Speed-Dating* realisiert. Mit dem Einsatz dieser Methode wurde die Einbindung aller Mitarbeiter der Schülerfirmen in den Austausch sichergestellt, ohne dass bestimmte Schüler einen höheren Redeanteil hatten und andere im Hintergrund blieben.

Die Methode wurde in einem der Projekttreffen realisiert. Die Schüler brachten zu dem Treffen Plakate mit, die die Geschäftsidee, das Organigramm ihrer Schülerfirma sowie die Zuordnung der Schüler zu den einzelnen Abteilungen und ihre Aufgaben präsentierten. Jedes der insgesamt fünf Teams stellte das Plakat seiner Schülerfirma vor. Nach dieser Einleitung hatten die Schüler die Aufgabe, detailliertere Informationen zu den anderen Schülerfirmen zu sammeln (Speed-Dating), anschließend in Gruppenarbeit auszuwerten, zu bündeln und gemeinsam im Forum zu präsentieren.



Für die Realisierung des Speed-Datings wurden fünf Thementische zu folgenden Themen vorbereitet:

Tisch 1: Beschaffung/Produktion

Tisch 2: Absatz-Markt/Marketing

Tisch 3: Finanzen/Geldströme

Tisch 4: Aufbau- und Ablauforganisation

Tisch 5: Teambuilding und Kompetenzen



Abbildung IO4_1_4_1: Schüler aus dem Projekt Win² stellen ihre Schülerfirmen vor (Fotos: IÖB)

An jedem Thementisch wurde jede Schülerfirma von mindestens drei Schülern repräsentiert. Die Schüler hatten zehn Minuten Zeit, um die Informationen zu dem Thema von der jeweils anderen Schülerfirma zu erfragen. Die Fragen waren nur zum Teil vorgegeben (siehe *Material IO4_1_2*). Nach zehn Minuten setzten sich die Schüler an einen anderen Thementisch und bearbeiteten ein anderes Thema. Die Lehrkräfte unterstützten die Schüler beim Speed-Dating, griffen jedoch nur ein, wenn es notwendig war.



Abbildung IO4_1_4_2: Speed-Dating im Projekt Win² (Fotos: IÖB)

Die Auswertung und Bündelung der Informationen erfolgte in Schülerfirmenteams. Die Schüler formulierten Stichwörter zu den gesammelten Informationen und ordneten sie an der Tafel den dort genannten Themenbereichen aus der Schülerfirmenarbeit zu.



Abbildung IO4_1_4_3: Win²-Schüler ordnen den Bereichen aus der Schülerfirmenarbeit Stichwörter zu (Fotos: IÖB)

Es folgte die Analyse und Auswertung der Informationen im Hinblick auf Ähnlichkeiten und Unterschiede bei der Schülerfirmengründung und -organisation. Ergänzt wurde die Auswertung durch Berichte der Schüler aus der Schülerfirmenpraxis.



Abbildung IO4_1_4_4: Gemeinsame Auswertung des Speed-Datings (Fotos: IÖB)



Kapitel 2: Finanzen

Didaktische Zielsetzung:

Jede Schülerfirma muss ein Kassenbuch führen. Doch selbst wenn das Fach Wirtschaft unterrichtet wird, wird dort das Thema *Buchführung* in den allgemeinbildenden Schulen oftmals nur am Rande und nicht in der ausreichenden Tiefe behandelt.

Wenn das Wissen zur Buchführung nicht gesichert ist, kann der Peer-Ansatz besonders sinnvoll sein. Die betreuende Lehrkraft nimmt Kontakt mit einer örtlichen berufsbildenden Schule (idealerweise) mit einem kaufmännischen Schwerpunkt auf. Die Schüler an diesen Schulen sind mit der Buchführung vertraut. Daher können sie die Mitarbeiter der Schülerfirma in das Thema einführen. Ein Team der Schüler aus den berufsbildenden Schulen übernimmt somit die Rolle der „Multiplikatoren“, organisiert und realisiert einen Workshop, der sich an die Mitarbeiter der Schülerfirma richtet.

Auch die Schüler der berufsbildenden Schule profitieren von diesem Vorhaben: Sie vertiefen das bereits erlangte Wissen durch die zielgruppengerechte Darstellung des Themas. Zudem werden sie vor die Herausforderung gestellt, die Theorie und ihre Anwendung in der Praxis vorzustellen. Dies kann in einem Workshop erfolgen, den die Multiplikatoren selbstständig kreieren und realisieren werden. Im Workshop sollen die Mitarbeiter der Schülerfirma lernen, wie eine einfache Buchführung (i. d. R. eine Einnahmenüberschussrechnung) gestaltet wird, die gleichwohl den Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Buchführung gerecht wird. Dies betrifft beispielsweise die Belegorganisation.

| Realisierungsdauer (Unterrichtsstunden inkl. Vor- und Nachbereitung) | Zentrale Themen des Workshops |
|---|---|
| 3 Unterrichtsstunden | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Buchführung in Theorie und (Schülerfirmen-)Praxis |

Material:

Material IO4_2_1_ Lehrkraft: Experten gesucht!

Material IO4_2_2: Wir beraten eine Schülerfirma



Material IO4_2_1_Lehrkraft: Experten gesucht!

In den meisten allgemeinbildenden Schulen wird Wissen rund um Buchführung nicht vermittelt. Folglich sind Lehrkräfte mit diesem Thema wenig vertraut. So ist insbesondere für die Einführung in diesen Themenkomplex die Einbeziehung externer Akteure, die das notwendige Wissen Schülern, aber auch Lehrkräften vermitteln (können), sehr sinnvoll. Dabei ist es von besonderer Bedeutung, dass die Wissensvermittlung rund um diese Thematik möglichst praxisnah und bezogen auf die Vorgänge in der Schülerfirma erfolgt, ohne dass die Schüler mit der Komplexität der Thematik bereits zu Beginn überfordert werden.

Im Projekt Win² erwies es sich als besonders hilfreich, die lokalen berufsbildenden Schulen mit kaufmännischem Schwerpunkt in den Fokus zu nehmen. Im Sinne des Peer Lernens können Synergie-Effekte erzeugt werden, wenn ausgewählte Schüler aus den berufsbildenden Schulen als „Experten“ bzw. „Dozenten“ den Schülern aus der allgemeinbildenden Schule einen Workshop zum Thema „Einnahmenüberschussrechnung“ anbieten. Auch die Schüler der berufsbildenden Schulen profitieren davon: Denn bereits bei der zielgruppengerechten Aufbereitung von Inhalten für den Workshop vertiefen sie ihr eigenes Wissen. Zudem stärken sie ihre Kompetenzen bei der Durchführung des Workshops (z. B. die Präsentationsfähigkeit) und können sich selbst in der Rolle eines Dozenten erleben. Dies kann später mithilfe der betreuenden Lehrkraft reflektiert werden.

| ALLGEMEINBILDENDE SCHULE | | BERUFSBILDENDE SCHULE | |
|--|---------------|--|--|
| Schüler: | Peer-Gruppe 1 | Schüler: | |
| <ul style="list-style-type: none"> werden in das Thema Buchhaltung in der Schülerfirma eingeführt | | <ul style="list-style-type: none"> bereiten zielgruppengerecht das Thema auf und vertiefen es üben Präsentations- und Kommunikationsfähigkeit erleben sich in einer neuen Rolle als „Experte“ bzw. „Dozent“ stärken ihr Selbstbewusstsein | |
| Betreuende Lehrkraft: | Peer-Gruppe 2 | Betreuende Lehrkraft: | |
| <ul style="list-style-type: none"> kann bei Fragen im laufenden Geschäft Rücksprache mit der Lehrkraft aus der berufsbildenden Schule halten („kurze Wege“) | | <ul style="list-style-type: none"> fördert das Vertiefen des erlangten Wissens durch die zielgruppengerechte Aufbereitung des Themas reflektiert gemeinsam mit den Schülern ihre Präsentationsfähigkeit und den Theorie-Praxis-Transfer kann die Schülerfirma als eine kleine, überschaubare Firma in die eigenen Lehrprozesse einbeziehen, in dem ihre Finanzen geprüft, Kosten analysiert bzw. Prognosen für das kommende Jahr aufgestellt bzw. reflektiert werden etc. kann Schüler als „Schülerfirmenberater“ agieren lassen | |

Tabelle IO4_2_1_1: Win-Win-Effekte für beide Seiten



An dieser Stelle sollen Empfehlungen ausgesprochen werden, wie ein solcher Workshop idealerweise realisiert werden kann.

Vorbereitung des Workshops

In beiden Schulen sollen in enger Absprache der betreuenden Lehrpersonen folgende Vorbereitungen für den Workshop getroffen werden:

- **Berufsbildende Schule:** Die Lehrkraft wählt und unterstützt die Schüler inhaltlich bei der Realisierung des Vorhabens (auch während der Durchführung!). Dabei werden insbesondere der Wissensstand der Schüler als auch der Bezug zur Schülerfirma fokussiert. Während der Durchführung achtet die Lehrkraft insbesondere darauf, dass die Inhalte korrekt weitergegeben werden und unterstützt bei Fragen bzw. stellt Bezüge zu größeren inhaltlichen Zusammenhängen her. Zu berücksichtigen ist außerdem, dass die Schüler möglicherweise nur mit der komplexeren doppelten Buchführung vertraut sind und sich die Grundlagen der Einnahmenüberschussrechnung noch aneignen müssen.
- **Allgemeinbildende Schule:** Die Lehrkraft klärt in Abstimmung mit der berufsbildenden Schule, welche Begriffe (z. B. fixe und variable Kosten) dem Schülerfirmenteam bereits vor der Schulung bekannt sein müssen und verzahnt die Wissensvermittlung mit dem Fach Wirtschaft bzw. einem anderen affinen Schulfach. Die Differenzierung zwischen fixen und variablen Kosten kann beispielsweise mit der Aufgabe im Wirtschaftsunterricht gekoppelt werden, über einen überschaubaren Zeitraum ein Haushaltsbuch zu Ausgaben und Einnahmen z. B. des Taschengelds zu führen.

Außerdem können verschiedene Belege (Rechnungen, Quittungen usw.) zusammengetragen werden, die für die Buchführung relevant sind. Im zweiten Schritt können die Mitarbeiter der Schülerfirma die Belege aufbereiten, die zur Erstellung einer Einnahmenüberschussrechnung im Workshop genutzt werden. Welche Unterlagen aus der Schülerfirmenarbeit zur Realisierung des Workshops notwendig sind, muss von den betreuenden Lehrkräften im Vorfeld abgestimmt werden.

Ein weiterer Vorschlag wäre, die Schüler der berufsbildenden Schule als Experten zur Prüfung der Buchführung der Schülerfirma einzubeziehen. Sollten Fragen im laufenden Geschäft entstehen, können sie eventuell in einem Folgetermin geklärt werden.



Material IO4_2_2:

Wir beraten eine Schülerfirma

Ihr seid Schüler einer berufsbildenden Schule und habt euch bereits im Fachunterricht mit dem Thema *Führung eines Kassenbuches* oder einer *Einnahmenüberschussrechnung* auseinandergesetzt.

Eine Schülerfirma hat sich an eure Schule gewendet und um Unterstützung bei der Einführung in diese Thematik gebeten. Die Mitarbeiter der Schülerfirma brauchen dieses Wissen, um die Geldflüsse in ihrer Firma zu dokumentieren.

Was ist eine Schülerfirma?

Schülerfirmen sind pädagogische Projekte, die in den Schulen realisiert werden. Die Schüler lernen dadurch wie z. B. theoretisches Wissen (aus dem Fach Wirtschaft) in der Praxis (Schülerfirma) angewendet wird. Eine Schülerfirma wird prinzipiell wie jedes andere Unternehmen gegründet und betrieben. Doch es gibt einige Unterschiede zwischen Schülerfirmen und den Unternehmen, die ihr kennt. So werden Schülerfirmen z. B. nicht in das Handelsregister eingetragen, sie führen keine Steuer ab, auch verdienen die Schüler kein Geld. Doch auch Schülerfirmen müssen mit ihrer Geschäftsidee tragfähig sein und Erträge erwirtschaften. So stellen Schüler (je nach Geschäftsidee der Schülerfirma) Produkte her und verkaufen sie bzw. bieten Dienstleistungen an. Sie müssen Material kaufen, haben Ausgaben und Einnahmen, die sie durch den Verkauf erzielen. Und sie sind verpflichtet, den Geldfluss in der Schülerfirma zu dokumentieren, wie in allen real existierenden Unternehmen.

Deshalb haben sich die Schüler an euch gewendet: Könnt ihr ihnen beibringen, wie man es macht?

Da es sich bei Schülerfirmen um Unternehmen von einer überschaubaren Größe handelt, geht es hier nicht um die *Doppelte Buchführung*, die größere Unternehmen vorweisen müssen. Die Schüler müssen (je nach Ausrichtung der Schülerfirma) in das Thema *Kassenbuch*, *Organisation der Belege* und/oder *Einnahmenüberschussrechnung* eingeführt werden.

Ihr habt diese Themen bereits im Fachunterricht behandelt und wisst jede Menge dazu. Die Herausforderung wird darin bestehen, dieses Wissen an Schüler weiterzugeben, die sich wahrscheinlich zum ersten Mal mit dem Thema befassen und das Wissen in der Schülerfirmenpraxis anwenden müssen. Das heißt, dass ihr in einer kleinen Schulung sowohl die Theorie zu dem Thema vermitteln als auch die praktische Anwendung des Wissens abdecken solltet.

Eure betreuende Lehrkraft wird euch bei den Vorbereitungen unterstützen.



Wie bereiten wir uns vor?

- Reflektiert zunächst: Welches Fachwissen ist notwendig? Beherrschen wir die geforderten Themen sicher?
- Besprecht mit eurer Lehrkraft, wie viel Zeit euch zur Verfügung stehen wird. Stimmt mit ihr ab, wie ihr den praktischen Teil der Schulung am besten realisieren könnt.
- Tipp: Die Schülerfirma fragt evtl. nach bestimmten Dokumenten, Informationen und Unterlagen, sodass ihr an konkreten Beispielen die Anwendung der relevanten Vorlagen mit den Schülern üben werdet. Klärt auch, welche Positionen in den Vorlagen bei der Schülerfirmenarbeit nicht berücksichtigt werden (beispielsweise Steuer etc.).

Was muss bei der Schulung inhaltlich berücksichtigt werden?

Denkt daran, die Schulung zielgruppengerecht und anwendungsorientiert zu gestalten.

⇒ Zielgruppengerecht wird sie sein, wenn ihr bei der Einführung in das Thema bereits darauf achtet, sie nicht zu überfrachten. Das bedeutet: Konzentriert euch nur auf das Wesentliche, überladet die Präsentation nicht mit Informationen, die für die Schüler nicht relevant sind.

Achtet auch darauf, dass unbekannte Fachbegriffe verständlich erklärt werden.

⇒ Anwendungsorientiert wird eure Präsentation sein, wenn ihr bei der Vorbereitung nicht euer Ziel aus den Augen verliert: Die Schüler sollen die Schulung verlassen und wissen, wie sie ihre Geldflüsse dokumentieren.

Baut auch Übungen ein, um die Anwendung des Wissens sicherzustellen. Die Übungen sollten sich an der Arbeit in der Schülerfirma orientieren.

Welche Informationen zu der Schülerfirma benötigen wir vorab?

| Informationen zu der Schülerfirma | |
|--|---|
| Wie hoch sind die Umsätze bzw. in welcher Höhe sind sie zu erwarten? | |
| Führt die Schülerfirma Steuern ab? | Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Wenn ja: welche? |
| Bekommen die Schüler Gehälter? | Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> |
| Kennen sich die Schüler mit Excel aus? | Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> |
| ... | |



Wie gehen wir vor?

Überlegt euch im Team und mit der betreuenden Lehrkraft, wie die Schulung an sich verlaufen wird. Sie sollte aus zwei Teilen bestehen: einer Einführung in das Thema und einem praktischen Teil. Erstellt zunächst die grobe Struktur der Schulung, bevor ihr Details festlegt.

| Dauer | Inhalt | Aktivitäten Multiplikator(-en) |
|---------------------------------|--|--|
| Einführung (15 Min) | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Weshalb ist es wichtig, die Geldflüsse im Unternehmen zu kontrollieren? ▪ Welche Leitlinien einer ordnungsgemäßen Buchhaltung sind zu beachten? ▪ Welche Belegarten gibt es? Was ist dabei zu beachten? ▪ Organisation der Belege ▪ Wie dokumentiert man Ein- und Ausgaben? ▪ Was bedeutet Inventur? Warum führt man sie durch? | Präsentation |
| Vertiefung | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vorstellung des Kassenbuches bzw. der Einnahmenüberschussrechnung (je nach Relevanz für die Schülerfirma) Schritt 1 ... Schritt 2 ... Schritt 3 ... | Präsentation, Vorstellung der Vorlagen |
| Erprobung (praktischer Teil) | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungen/Anwendung des Kassenbuchs bzw. der Einnahmenüberschussrechnung Schritt 1 ... Schritt 2 ... Schritt 3 ... | Multiplikator(-en) unterstützen die Schüler aktiv bei der Realisierung der Übungen |

Erstellt einen Arbeitsplan, in dem erfasst wird, wer welche Inhalte vorbereitet, wie diese zusammengeführt und präsentiert werden.

Besprecht dann mit eurer Lehrkraft, welche Unterlagen für die Realisierung der Schulung notwendig sind.

Sprecht außerdem mit eurer Lehrkraft ab, ob ihr die Schülerfirma auch über die Schulung hinaus beraten wollt.



Kapitel 3: Kompetenzen im Fokus

Didaktische Zielsetzung:

In diesem Kapitel geht es darum aufzuzeigen, in welchen Fällen und zu welchen Fragestellungen es hilfreich sein kann, Schüler, die nicht zum Mitarbeiterteam der Schülerfirma gehören, als Experten einzubinden.

In den Materialien wird zum einen auf die Stärkung des Marketingbereichs der Schülerfirma eingegangen. In diesem, aber auch beispielsweise im Bereich Finanzen, sind gute Kenntnisse von Computerprogrammen bzw. Tools zur Erstellung von Homepages und Übersichten hilfreich, wenn nicht vielfach erforderlich.

Es gibt unterschiedliche Gründe, weshalb die Zusammenarbeit zwischen Schülerfirmen didaktisch sinnvoll ist. So kann sie z. B. für den Erfahrungsaustausch oder Wissenstransfer zu einem bestimmten Teilaspekt der Schülerfirmenarbeit genutzt werden. In diesem Zusammenhang ist die Teilnahme an Schülerfirmenmessen besonders inspirierend, da dort Schülerfirmen ihre unterschiedlichen Geschäftsideen und Produkte ausstellen. Im Material *Schülerfirmenmessen* wird am Beispiel einer Schülerfirma aus dem Projekt Win² exemplarisch dargestellt, wie Multiplikatoren aus einer ausländischen Schülerfirma zur Erweiterung der eigenen Produktpalette und dem Erlernen eines neuen Verfahrens beitragen konnten.

| Realisierungsdauer (Unterrichtsstunden inkl. Vor- und Nachbereitung) | Zentrale Themen |
|---|---|
| Jeweils 1 Unterrichtsstunde | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Unser Team und seine Kompetenzen ▪ Schülerfirmenmessen und der Peer-Ansatz |

Materialien:

Material IO4_3_1: Ihr könnt etwas, was uns fehlt!

Material IO4_3_2_Lehrkraft: Schülerfirmenmessen



Material IO4_3_1:

Ihr könnt etwas, was uns fehlt!

Eine Schülerfirma muss sich nach außen präsentieren, damit die Kunden sie und ihre Angebotspalette wahrnehmen. Welche Maßnahmen habt ihr dazu bereits ergriffen? Gibt es möglicherweise Marketinginstrumente, die ihr noch für die Werbung an eurer Schule bzw. außerschulisch nutzen könnt?

Denkt an ...

- Werbefilme
- Radiospots
- Homepage
- Banner
- Soziale Medien



Abbildung IO4_3_1_1: Homepage der Schülerfirma yNot

Die Entwicklung solcher Werbeinstrumente erfordert ganz spezielle Kenntnisse z. B. von Grafikprogrammen oder Tools zur Erstellung von Webseiten. Vielleicht verfügt ihr über dieses Wissen.

Falls nicht:

1. Überlegt, ob ihr Schüler aus eurer oder einer anderen Schule kennt, die über das von euch benötigte Wissen verfügen. Sprecht sie darauf an, ob sie die Schülerfirma unterstützen könnten.

Sie könnten z. B.

- a) einen Mitarbeiter eurer Schülerfirma, der sich für Technik/Computer/Computerprogramme interessiert, beim Erlernen neuer Programme unterstützen.
- b) einen Auftrag von euch erhalten, z. B. eine Homepage für eure Schülerfirma zu entwickeln bzw. ein Banner zu erstellen.

Notiert infrage kommende Personen.

2. Falls ihr persönlich niemanden kennt: Bereitet eine Anzeige vor, in der ihr beschreibt, wen ihr sucht. Hängt sie am Schwarzen Brett in der Schule auf oder verbreitet sie über soziale Netzwerke.



Material IO4_3_2 _Lehrkraft: Schülerfirmenmessen

Schülerfirmenmessen sind sehr gute Anlässe, um sich von den Geschäftsmodellen anderer Schülerfirmen inspirieren zu lassen und Kooperationen anzubahnen. Es gibt unterschiedliche Gründe, weshalb die Zusammenarbeit zwischen Schülerfirmen didaktisch sinnvoll ist. So kann sie z. B. für den Erfahrungsaustausch oder Wissenstransfer zu einem bestimmten Teilaspekt der Schülerfirmenarbeit genutzt werden. Der Besuch von Schülerfirmenmessen ist dabei eine gute Möglichkeit, um mit anderen Schülerfirmen in Kontakt zu kommen und unterschiedliche Geschäftsideen und Produkte kennenzulernen. Interessant kann dabei auch die Entdeckung sein, dass Schülerfirmen zwar Produkte aus dem gleichen Rohstoff ausstellen, diese jedoch mit unterschiedlichen Verfahren produzieren.

So hat z. B. im Rahmen des Projektes Win² die Oldenburger Schülerfirma *Ecocubes* (Herstellung und Vertrieb von Holzwürfeln) die Schülerfirma *Takeoff* aus Novosibirsk auf der Internationalen Schülerfirmenmesse in Berlin kennengelernt. *Takeoff* produziert und vertreibt Geschenkartikel aus Holz, die die russischen Schüler mit Lasertechnik bearbeiten.



Abbildung IO4_3_2_1: Schülerfirma „Ecocubes“ aus Oldenburg/Deutschland trifft die Schülerfirma „Takeoff“ aus Novosibirsk/Russland auf der 8. Internationalen Schülerfirmenmesse in Berlin, Februar 2017 (beide Fotos: IÖB)

Die Schüler aus Oldenburg sind an der Erweiterung ihrer Produktpalette um ähnliche Geschenkartikel interessiert und würden in ihrer Schülerfirma ebenfalls gerne mit Lasertechnik arbeiten. Die Zusammenarbeit beider Schulen wird derzeit angebahnt. Angestrebt ist der intensive Austausch über den Einsatz der Technik zur Herstellung der Artikel sowie die Arbeitsprozesse in den Schülerfirmen. So werden die russischen Schüler ihr Expertenwissen nach Oldenburg bringen und in der Rolle der Multiplikatoren agieren.



Schülerfirmenmessen

In Deutschland gibt es eine große Vielfalt an regionalen und überregionalen Schülerfirmenmessen. Die *Internationale Schülerfirmenmesse* findet alle zwei Jahre in Berlin statt. Sie wird durch Europas größtes gemeinnütziges Kinder-, Jugend- und Familienzentrum, das FEZ Berlin, organisiert.

Das in diesem Material angeführte Beispiel bezieht sich auf die 8. Internationale Schülerfirmenmesse, die im Februar 2017 in Berlin stattfand. Dort hatten 59 Schülerfirmen u. a. aus Portugal, den Niederlanden, Russland, Polen, Montenegro und selbstverständlich Deutschland ausgestellt.

(Mehr dazu unter: <https://lernen-macht-fez.fez-berlin.de/8-internationale-schuelerfirmenmesse/wettbewerbe/>).



Kapitel 4: Die Einarbeitung neuer Mitarbeiter

Didaktische Zielsetzung:

Besteht eine Schülerfirma über mehrere Schuljahre, so wird häufig ein Wechsel der mitarbeitenden Schüler stattfinden: Einige Mitarbeiter beenden die Schule, die neue Generation übernimmt die Aufgaben und muss eingearbeitet werden. Auch in diesem Zusammenhang kann von einem Peer-Ansatz gesprochen werden, da die älteren Mitarbeiter über einen Wissensvorsprung gegenüber den neuen Mitarbeitern verfügen. Mit dem Peer-Ansatz kann hier der strukturierte Wissenstransfer von der älteren zu der neuen Generation der Mitarbeiter gefördert werden.

Der didaktische Mehrwert für die Schüler wird durch die Stärkung personaler Kompetenzen (Selbstständigkeit), sozialer Kompetenzen, Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit sowie einer strukturierten Vorgehensweise beim Wissenstransfer erzeugt.

Sollte die Schülerfirmenarbeit als Lernort konzipiert sein, in dem die Schüler durch Abteilungswechsel unterschiedliche Aufgabenarten kennenlernen oder für die Schülerschaft Praktikumsplätze anbieten, kann auch hier das Einarbeiten neuer Schüler als Möglichkeit zur Förderung der genannten Kompetenzen genutzt werden.

| Realisierungsdauer (Unterrichtsstunden inkl. Vor- und Nachbereitung) | Zentrale Themen |
|---|---|
| Jeweils 1 Unterrichtsstunde | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Abteilungswechsel: Einführung in das Aufgabenfeld ▪ Einarbeiten neuer Mitarbeiter (Präsentation der Schülerfirma und konkreter Aufgaben) |

Materialien:

Material IO4_4_1: Abteilungswechsel: andere Abteilung, andere Aufgaben

Material IO4_4_2: Wir arbeiten neue Mitarbeiter ein*

*Materialien zum Thema *Bewerbungsgespräche in der Schülerfirma* finden Sie im *Modul IO2: Schülerfirmenarbeit und Berufsorientierung*



Material IO4_4_1:

Abteilungswechsel: andere Abteilung, andere Aufgaben

Damit die Schüler unterschiedliche Aufgabenbereiche in der Schülerfirma kennenlernen können, bietet sich ein regelmäßiger Abteilungswechsel an. Hierfür sind einige Vorbereitungen notwendig, damit sich eure Nachfolger schnell in der „neuen“ Abteilung zurechtfinden.

Sicherlich könnt ihr auf eine Abteilungsbeschreibung zurückgreifen. Prüft, ob die Beschreibung noch aktuell ist und nehmt notwendige Aktualisierungen vor. Von besonderer Relevanz sind die zu erledigenden Aufgaben und Verantwortlichkeiten. Notwendig ist außerdem eine Auflistung der aktuell anliegenden Arbeiten. Die Abteilungsbeschreibung kann als eine Checkliste bei der Einführung eines neuen Schülers in seine Aufgaben verwendet werden. So stellt ihr sicher, dass ihr dem neuen Schüler tatsächlich alle Aufgaben erklärt habt und nichts vergessen wurde. Nebenbei wird das Gespräch mit ihm strukturierter verlaufen.

1. Bereitet eine Auflistung eurer Aufgaben vor. Denkt an alle wichtigen Informationen, die ihr zu jeder einzelnen Aufgabe übermitteln müsst, wenn ein neuer Schüler eingearbeitet wird (Speicherort der Unterlagen, Termine, Zusammenarbeit/Absprache mit ... etc.).

Notiert Stichwörter dazu.

| | |
|--|--|
| <p>Position in der Schülerfirma/Abteilung:</p> <p>_____</p> | |
| Das sind die Aufgaben: | Folgende Informationen müssen dabei berücksichtigt werden: |
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| Aktuell anstehende Aufgaben | |
| 1. | |
| 2. | |
| ... | |



2. Geht dann die Listen durch und überlegt, ob die von euch bislang ausgeführten Arbeitsabläufe, dem Schüler aus der anderen Abteilung auch bekannt sind. Denn die Arbeitsprozesse in einer Firma werden von jemanden, der Produkte herstellt anders wahrgenommen als von jemanden, der die Buchhaltung macht.

Welches Wissen müsstet ihr ihm in dem Zusammenhang noch vermitteln?

3. Gibt es weitere Punkte, die der Schüler wissen muss? Gibt es z. B. besondere Termine oder andere Aspekte, die von Bedeutung sind (besondere Bekleidung, ätzende Stoffe etc.)?

4. Nennt die Kompetenzen, die für die Mitarbeiter in eurem Bereich am wichtigsten sind.



Material IO4_4_2:

Wir arbeiten neue Mitarbeiter ein

Die langfristige Existenz von Schülerfirmen setzt voraus, dass „neue“ Schüler eingearbeitet werden.

Überlegt als Ausgangspunkt, was der neue Mitarbeiter über die Schülerfirma wissen muss.



© strichfiguren.de/stock.adobe.com

- Den Namen der Schülerfirma und das Logo kennt er wahrscheinlich schon.
- Doch kennt er auch die Rechtsform eurer Schülerfirma? Erklärt ihm, was eine Rechtsform ist und welche Bedeutung sie für eure Schülerfirma hat.
- Produktpalette: Kennt er bereits alle Produkte und Dienstleistungen, die ihr den Kunden anbietet?
- Die Struktur eurer Schülerfirma werdet ihr am besten mithilfe eines Organigramms vorstellen. Schildert dann kurz die Zuständigkeiten jeder Abteilung.
- Es bietet sich an dieser Stelle an zu erklären, wie ihr euer Angebot vorbereitet und wie ihr eure Produkte und Dienstleistungen an die Kunden bringt. Mit einem praktischen Beispiel kann man das abstrakte Organigramm mit Leben füllen und Arbeitsprozesse erläutern.
- Überlegt, ob ihr dem neuen Schüler den Businessplan, den ihr vor der Gründung der Schülerfirma entwickelt habt, zum Lesen gibt. Dort sind alle wichtigen Überlegungen zu eurer Geschäftsidee erfasst. Vielleicht bringt der neue Schüler auch neue Ideen mit (z. B. zur Erweiterung eurer Produktpalette?), die es sich im Team zu besprechen lohnt.
- Geht dann dazu über die Aufgaben vorzustellen, die der neue Schüler übernehmen wird. Nennt seine Aufgaben und beschreibt sie.

Tipp: Erstellt vor dem Gespräch mit dem neuen Mitarbeiter eine Checkliste für euch, in der ihr die Aufgaben auflistet, die der neue Schüler übernehmen wird. Hierzu könnt ihr die Tabelle aus dem Material IO4_4_1 nutzen. So wird euer Gespräch strukturierter verlaufen und ihr stellt sicher, dass ihr nichts vergesst.

Solltet ihr bereits eine PowerPoint-Präsentation zu eurer Schülerfirma erstellt haben, geht diese durch und prüft, ob sie zur allgemeinen Einführung des Schülers geeignet ist und bezieht sie ggf. in die Vorstellung der Schülerfirma mit ein.



Literaturverzeichnis

- Kaminski, H. (2017): Fachdidaktik der ökonomischen Bildung, Stuttgart: utb/Schöningh
- Kaiser, F.-J./Kaminski, H. (2012): Methodik des Ökonomieunterrichts. Grundlagen eines handlungsorientierten Lernkonzepts mit Beispielen, unter Mitarbeit von V. Brettschneider, K. Eggert, M. Koch und R. Schröder, 4. vollst. überarb. Aufl., Bad Heilbrunn: Klinkhardt UTB
- Kempen, D. (2007): Aufklärung von Gleich zu Gleich. Peer-Education in der Suchtprävention, Marburg: Tectum Verlag
- Kirchner, V./Loerwald, D. (2014): Entrepreneurship Education in der ökonomischen Bildung. Eine fachdidaktische Konzeption für den Wirtschaftsunterricht, Hamburg: Joachim Herz Stiftung Verlag
- Martin, J. P. (2000): Lernen durch Lehren: ein modernes Unterrichtskonzept, online verfügbar unter: <http://www.idl.de/Material/Publikationen/aufsatz2000.pdf>
- Schröder, R. (2012): Buchführung. Einführung in das Rechnungswesen, Arbeitsheft, Braunschweig: Westermann
- Schröder, R. (2010): Schülerfirmen zur Unterstützung der ökonomischen Bildung und beruflichen Orientierung, Institut für Ökonomische Bildung, Oldenburg

Kontakt:

Institut für Ökonomische Bildung (IOB)
gemeinnützige GmbH
Bismarckstraße 31
26122 Oldenburg
www.ioeb.de