

## Arbeitsmaterialien



„Schülerfirma light“ als ein  
Lehr-Lern Arrangement für  
Projektwochen in der Form  
eines Praktikums „light“



**Niedersachsen**

# Vorwort

## Zur projektorientierten Beruflichen Orientierung durch das Konzept „Schülerfirma light“

Sofern Schulen noch nicht über Schülerfirmen verfügen oder diese eventuell nicht curricular im Schulleben verankert sind, bietet das Konzept „Schülerfirma light“ eine einfache Möglichkeit, in das Thema einzusteigen.

Im Rahmen einer 5-tägigen Projektwoche mit vorgeschaltetem Kick-Off-Tag wird eine Schülerfirma geplant, gegründet, in Betrieb genommen, um erste Praxiserfahrungen zu sammeln, und dann wieder geschlossen. Ein Projekttag sollte einen Umfang von 6-8 Stunden in Anspruch nehmen, um die Berufsnähe zu simulieren. Ggf. kann die Schülerfirma anschließend auch dauerhaft im Rahmen des Schulcurriculums fortgeführt werden. Ausgelegt ist die Konzeption schulformunabhängig für eine 9. Klasse. Als reale Simulation bietet die Mitarbeit in der „Schülerfirma light“ den Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit, erste Erfahrungen in einer betrieblichen Umwelt mit realen Geld- und Güterströmen zu sammeln.

Das Konzept ist zwar für eine neunte Klasse erstellt worden, kann aber in angepasster Form in allen Schulformen durchgeführt werden.

Obwohl die Mitarbeit in einer Schülerfirma ein Schülerbetriebspraktikum mit seinen besonderen authentischen Erfahrungsfeldern keinesfalls ersetzen kann, bietet das Konzept „Schülerfirma light“ einen Ergänzungsbaustein für Schulen in der projektbasierten Beruflichen Orientierung.

Mit dem Konzept „Schülerfirma light“ kann eine erste Berufliche Orientierung in der Schule angeregt werden, wenn z. B. ein Schülerbetriebspraktikum aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie nicht möglich sein sollte.

Bei der Durchführung erhalten Sie Unterstützung durch die Regionalkoordinatorinnen und Regionalkoordinatoren für Nachhaltige Schülerfirmen und die BO-Beraterinnen und Berater der Regionalen Landesämter für Schule und Bildung. Fragen Sie die zuständige Beraterin bzw. den zuständigen Berater für Ihre Schule bitte über das B&U-Portal an.

### **Regionalkoordination Nachhaltige Schülerfirmen**

<https://www.rlsb.de/bu/schulen/schulentwicklung/bo/bo-nasch>

### **Beratung Berufliche Orientierung**

<https://www.rlsb.de/bu/schulen/schulentwicklung/bo/berufliche-orientierung-sek-i-sek-ii>

# Inhaltsverzeichnis!

|     |   |              |
|-----|---|--------------|
| 1.  | <b>Geschäftsideen finden!</b>                         | <b>S. 4</b>  |
| 2.  | <b>Checklisten erstellen!</b>                         | <b>S. 8</b>  |
| 3.  | <b>Checkliste zur Gründung von Schülerfirmen!</b>     | <b>S. 10</b> |
| 4.  | <b>Unternehmen in der Region!</b>                     | <b>S. 11</b> |
| 5.  | <b>Wie ist ein Unternehmen aufgebaut? Organigramm</b> | <b>S. 14</b> |
| 6.  | <b>Virtuelle Betriebsbesichtigung</b>                 | <b>S. 17</b> |
| 7.  | <b>Marktanalyse/Geschäftsplan/Startkapital</b>        | <b>S. 26</b> |
| 8.  | <b>Rechtsformen</b>                                   | <b>S. 30</b> |
| 9.  | <b>Unternehmensziele</b>                              | <b>S. 31</b> |
| 10. | <b>UN-Nachhaltigkeitsziele</b>                        | <b>S. 32</b> |
| 11. | <b>Marketing - Erstellen eines Werbepplans</b>        | <b>S. 33</b> |
| 12. | <b>Preiskalkulation</b>                               | <b>S. 34</b> |
| 13. | <b>Rechnungswesen – Kassenbuch</b>                    | <b>S. 38</b> |
| 14. | <b>Verkaufstag planen!</b>                            | <b>S. 39</b> |
| 15. | <b>Reflexion</b>                                      | <b>S. 40</b> |

# Was wollen wir in der Schülerfirma anbieten?



## Eine Geschäftsidee finden



| Geschäftsidee | Was ist das innovative an dieser Geschäftsidee? | Warum ist die Idee so erfolgsversprechend? | Für wen ist das neue Angebot interessant? Wer ist die Zielgruppe? |
|---------------|---|--|---|
|               |   |  |   |
|               |   |  |   |
|               |   |  |   |
|               |   |  |   |
|               |   |  |   |

## Eine Geschäftsidee finden

Schülerinnen und Schüler können gar keine Unternehmer sein!



Die Schule ist kein geeigneter Ort für ein Unternehmen!

**1. Findet Argumente, die diese Aussagen widerlegen.**



---

---

---

---

---

---

**2. Rahmenbedingungen berücksichtigen: Gesucht ist eine Geschäftsidee, die ihr gemeinsam umsetzen könnt. Beantwortet zunächst die folgenden Fragen in Partnerarbeit und tragt eure Ergebnisse dann in der Klasse zusammen:**

- Was fehlt zum Beispiel in unserer Schule, was wir anbieten können?
- Wer sind unsere möglichen Kundinnen und Kunden, denen wir etwas verkaufen können und welche Bedürfnisse haben sie?
- Welche Fähigkeiten haben wir, die man für ein Unternehmen nutzen könnte? Was können wir als Klassengemeinschaft besonders gut?
- Wie viel Zeit können wir für unser Unternehmen einplanen?
- Wer kann uns unterstützen?

## Eine Geschäftsidee prüfen

Die Stärken und Schwächen-Analyse ist eine Methode, mit der man beispielsweise Unternehmensideen analysieren kann. Wo liegen die Stärken und Schwächen eurer Idee und wie kann man mit diesen umgehen? Wer die Stärken und Schwächen seiner Geschäftsidee kennt, kann Strategien entwickeln, die Stärken zu nutzen und mit den Schwächen umgehen, bevor es zu spät ist.

### Aufgaben:



1. Ermittelt Stärken und Schwächen eurer Geschäftsidee und tragt sie in die Tabelle ein.
2. Welche Konsequenzen zieht ihr aus dem Ergebnis?
3. Entwickelt in Gruppen Vorschläge, wie ihr die Stärken eurer Geschäftsidee nutzen könnt, um mit den Schwächen umzugehen.
4. Diskutiert eure Ergebnisse in der Klasse und haltet in der Tabelle konkrete Maßnahmen fest, die umgesetzt werden sollen.



| Stärken unserer Geschäftsidee   | Schwächen unserer Geschäftsidee |
|---|---------------------------------|
|   |                                 |
| Wie können wir die Stärken unserer Idee nutzen, um mit den Schwächen umzugehen? | Konkrete Maßnahmen              |
|   |                                 |



## Das Miteinander planen

Bei der Führung einer Schülerfirma muss man sowohl einen Gesamtüberblick als auch Einblicke in die unterschiedlichen Bereiche haben. Wo brennt es gerade? Was müssen wir dringend verändern? Deshalb sollte man sich regelmäßig Zeit nehmen, sich gemeinsam an einen Tisch zu setzen. Probleme sollten offen angesprochen werden und es sollte herausgearbeitet werden, woran man gemeinsam arbeiten muss und wie man die Herausforderungen am besten anpackt. Auch Humor ist ganz wichtig im Miteinander!



### Tipps:

- Regelmäßige Treffen bieten euch den Raum, Probleme und Herausforderungen anzusprechen.
- Jede(r) weiß am besten Bescheid über den Bereich, indem sie oder er arbeitet. Sprecht deshalb an, was euch auffällt.
- Nehmt euch Zeit zu sehen, an was die anderen gerade arbeiten.

# Checkliste zur Gründung von Schülerfirmen!



|  | Ja | Nein | erledigt. |
|--|----|------|-----------|
| Eine Gruppe von Schülerinnen und Schülern entwickelt eine Unternehmensidee.  |    |      |           |
| In der Unternehmensidee sollte möglichst der nachhaltige Gedanke deutlich werden (soziale, ökologische und ökonomische Gesichtspunkte).  |    |      |           |
| Mind. eine betreuende Lehrkraft begleitet das Projekt als Coach und Berater.   |    |      |           |
|  |    |      |           |
| Schriftliche Zustimmung der Eltern liegt vor.  |    |      |           |
| Vereinbarung mit der Schulleitung wurde geschlossen.   |    |      |           |
| Das Projekt wurde als pädagogisches Projekt anerkannt.   |    |      |           |
| Eine unterrichtliche Einbettung ist gewährleistet.   |    |      |           |
| Das Projekt wurde auf der Gesamtkonferenz vorgestellt.   |    |      |           |
| Der Schülerfirma werden von der Schule geeignete Räumlichkeiten zur Verfügung gestellt.  |    |      |           |
|  |    |      |           |
| Die Schülerfirma wird<br>a) unter dem Dach der Schule<br>b) unter dem Dach des Fördervereins (Förderverein muss dafür seine Satzung entsprechend anpassen) geführt.  |    |      |           |
| Alle Schülerfirmen in der Schule zusammen verpflichten sich mit den Gewinnen und Umsätzen unterhalb der Geringwertigkeitsschwellen (weniger als € 22.000 Umsatz und € 8.820 Gewinn) im Jahr zu bleiben (Stand: 2021).  |    |      |           |
| Es ist sichergestellt, dass eine ordentliche Buchführung zur Dokumentation der Ein- und Ausgaben geführt wird (eine einfache Einnahmen-Ausgabenrechnung ist ausreichend).  |    |      |           |
| Für die Schülerfirma wird ein extra Bankkonto eingerichtet, zu dem auch die SchülerInnen Zugang haben.   |    |      |           |
| Die Schülerfirma weist bei allen ihren Geschäftskontakten auf ihren Status als Schülerfirma hin (z.B. auf Briefpapier, Aushängen, Werbematerialien usw.).  |    |      |           |
| Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Schülerfirma nehmen Kontakt zur lokalen Wirtschaft auf (auch um Wettbewerbsgedanken auszuschließen).  |    |      |           |
| Die Schülerfirma sucht sich ein reales Partnerunternehmen (möglichst aus der gleichen Branche) in der Region.  |    |      |           |
| Die Schülerfirma prüft, ob für ihr Geschäftsvorhaben der Abschluss einer zusätzlichen Versicherung (Betriebshaftpflicht, Unfall, Produkthaftpflicht o.ä.) notwendig wird.  |    |      |           |
| Die Schülerfirma organisiert die Arbeiten arbeitsteilig und richtet Organisationsstrukturen (Abteilungen) ein.   |    |      |           |
| Schülerinnen und Schüler setzen sich mit den verschiedenen Rechtsformen auseinander und wählen eine aus (die Wahl der Rechtsform läuft auf Planspielebene, so ist z. B. die Einlage bei der Aktiengesellschaft auf die Einkommensverhältnisse der SchülerInnen zu reduzieren). Der Schülerfirmenstatus wird durch den Zusatz „Schüler“-AG/GmbH/KG usw. deutlich gemacht. |    |      |           |
| Es ist geprüft worden, dass das Produkt, die Herstellung und der Vertrieb ungefährlich und im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten realisierbar ist.  |    |      |           |
|  |    |      |           |



# Unternehmen

## Welche Unternehmen in der Region kennt Ihr?

## Was bieten diese Unternehmen den Kundinnen und Kunden an?



**Schreibt auf die Karte das Unternehmen  
und das Produkt oder die Dienstleistung!**

## Sortiert die Karten

Wonach kann man Unternehmen einteilen?

### Sachleistung – Dienstleistung

Industrie - Handwerk



Ordnet die Karten zu!



## Sortiert die Karten

Wonach kann man Unternehmen einteilen?

### Sachleistung – Dienstleistung

Industrie - Handwerk

Volkswagen  
Autos

Tischlerei Müller  
Fenster

Pflegedienst Mey  
Pflege

Three empty rectangular boxes for sorting cards under the 'Industrie' category.

Three empty rectangular boxes for sorting cards under the 'Handwerk' category.

Five empty rectangular boxes for sorting cards under the 'Pflegedienst Mey Pflege' category.

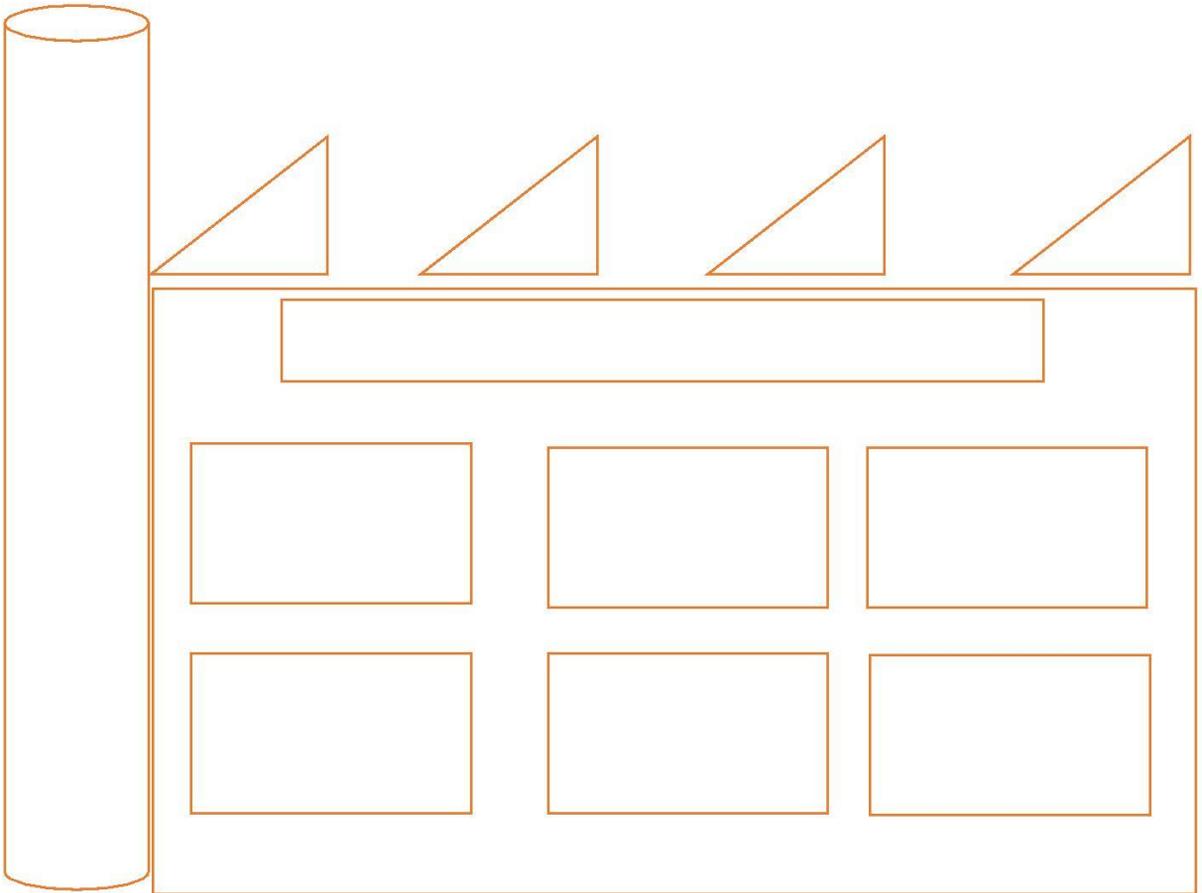


Ordnet die Karten zu!



## Wie ist ein Unternehmen aufgebaut?

Welche Aufgaben gibt es in Unternehmen?



**Findet Informationen zu den  
Abteilungen!**



## Wie ist ein Unternehmen aufgebaut?

Welche Aufgaben gibt es in Unternehmen?



/



Findet Informationen zu den  
Abteilungen!



# Organigramm

## Welche Aufgaben gibt es in einem Unternehmen?

Die Abteilungen eines Unternehmens stehen oft in einem hierarchischen Gerüst zueinander – in einem sogenannten Organigramm. Das **Organigramm** zeigt den Aufbau, die Struktur und die Aufgabenverteilung eines Unternehmens. Es verschafft wie eine Landkarte Übersicht und Orientierung und dient zudem der Kommunikation mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.



### Aufgaben:

1. Erstellt ein eigenes Organigramm eurer Schülerfirma
  - Wer ist für wen und für was verantwortlich? Gibt es unterschiedliche Abteilungen? Welche?
  - Wer ist wessen Vorgesetzter oder Untergebener? Wie verlaufen die Kommunikationswege?

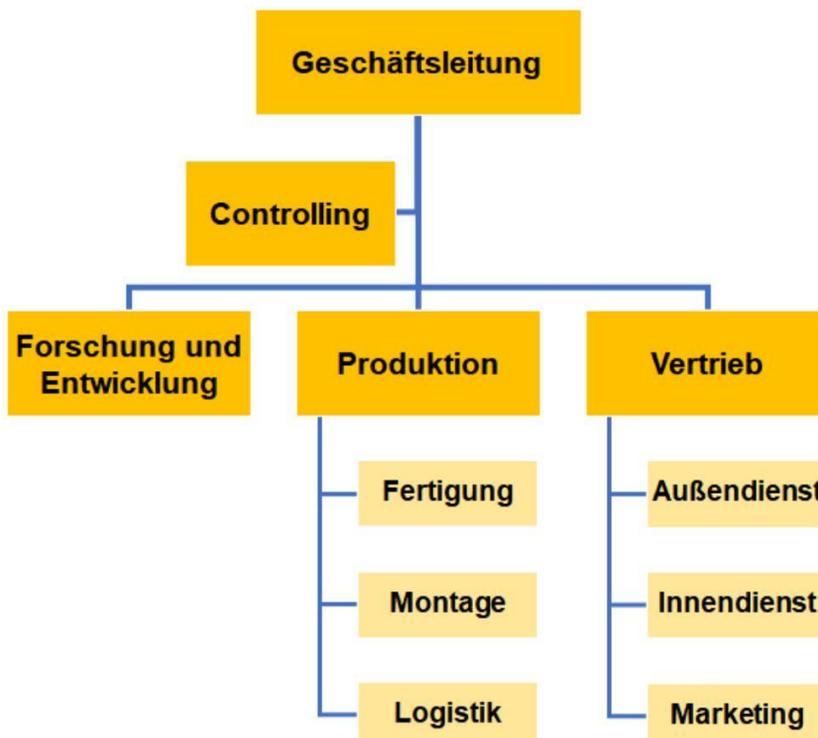


Abbildung für ein einfaches Organigramm einer Schülerfirma

## Eine virtuelle Betriebsbesichtigung durchführen?

Durch die aktuelle Covid-19-Situation leidet auch eure Berufliche Orientierung an den Schulen sehr stark. Konkrete Einblicke in die betrieblichen Abläufe und Lebenswirklichkeit in Unternehmen sind dadurch unmöglich. Der virtuelle Betriebsbesuch bietet euch die Möglichkeit, euch mit der beruflichen Praxis intensiv auseinander zu setzen. Dabei müsst ihr das Klassenzimmer nicht verlassen - der Betrieb kommt sozusagen direkt zu euch. Vor allem Genossenschaften oder die Industrie- und Handelskammern (IHK) bieten deswegen vermehrt virtuelle Betriebsbesichtigungen an. Schau doch mal selbst auf die Internetpräsenz eurer IHK, vielleicht ist auch etwas für euch dabei, oder ihr fragt konkret per Mail nach!



### Aufgaben:

1. Erkundigt euch im Internet nach möglichen Betrieben, die eine virtuelle Betriebsbesichtigung anbieten, z. B. Genossenschaften, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern oder größere Unternehmen wie die Deutsche Bahn bieten diese immer wieder auf Anfrage an.
2. Einigt euch ggf. auf einen Erkundungsaspekt bei der Besichtigung:
  1. **Technologischer Aspekt** (Produktionsabläufe, Maschineneinsatz, Fertigung)
  2. **Betriebswirtschaftlicher Aspekt** (Zweck, Ziel und Aufbau des Betriebs, Rechtsform, Wettbewerbssituation, Kostenentwicklung)
  3. **Ökologischer Aspekt:** Umweltbelastungen, Energiebedarf, Nachhaltigere Produktionswege.
3. Erkundigt euch im Vorfeld über das Unternehmen und sammelt Fragen zu den betrieblichen Abläufen (Einkauf, Produktion, Verkauf, Buchführung, Personal etc.), erstellt daraus eine Frageliste.





## Welche Aufgaben gibt es in einem Unternehmen?

In einem Unternehmen fallen viele verschiedene Aufgaben an. Zum Glück habt ihr in eurer Klasse aber auch viele Hände, die anpacken können. Damit die linke Hand auch weiß, was die rechte tut, ist es nicht nur wichtig, dass die Arbeit gut auf alle verteilt ist, sondern auch, dass alle wissen, wer was gerade tut und was schon erledigt ist.



### Aufgaben:

1. Sammelt mithilfe eines Brainstormings alle Aufgaben, die in eurem Unternehmen regelmäßig zu erledigen sind und vergleicht eure Ergebnisse.
2. Erstellt einen Arbeitsplan mit den verschiedenen Aufgaben und tragt die Verantwortlichen ein. Der Arbeitsplan sollte jederzeit für alle zugänglich sein (z. B. als Poster im Klassenraum oder digital) und regelmäßig aktualisiert werden.
3. Diskutiert, wie ihr damit umgehen wollt, wenn Aufgaben nicht fristgerecht erledigt werden. Welche Regeln könnte man sich für solche Fälle überlegen? Entscheidet gemeinsam und haltet euer Ergebnis für den Business-Canvas fest.



| Aufgabe | Verantwortlich | Aufgabe erledigt bis | Aufgabe erledigt am |
|---------|----------------|----------------------|---------------------|
| ...     | ...            | ...                  | ...                 |
| ...     | ...            | ...                  | ...                 |
| ...     | ...            | ...                  | ...                 |

## Was machen die Abteilungen?

Jedes Unternehmen hat gemäß seiner Zielsetzung unterschiedliche Abteilungen. Hier werden mehrere Bereiche eines Unternehmens zusammengefasst, die gemeinsame oder direkt zusammenhängende Aufgaben eines Arbeitsgebietes erfüllen. Sie bilden eine eigene Einheit im Unternehmen, welche in der Regel der Geschäftsführung untergeordnet ist. Für die optimale Erfüllung des Unternehmenszwecks ist die Kommunikation und Abstimmung zwischen den Abteilungen enorm wichtig.



### Aufgaben:

1. Lest euch die Beschreibungen durch und ordnet sie einer Schülerfirma-Abteilung zu.



In dieser Abteilung kümmert man sich um die Suche, Auswahl und Bewertung von Lieferanten

In dieser Abteilung werden alle Rechnungen (Einkäufe & Verkäufe) der Schülerfirma dokumentiert.

In dieser Abteilung werden die Produkte eines Unternehmens hergestellt.

In dieser Abteilung kümmert man sich um die Führung und Betreuung der Mitarbeiter\*innen, Neueinstellungen, Einsatzplanung

In dieser Abteilung werden die fertigen Produkte eines Unternehmens verkauft. Sie hat Kontakt zu anderen Unternehmen, die ihre Produkte kaufen oder weiterverkaufen möchten

Vertrieb/  
Verkauf

Personal

Produktion

Rechnungs-  
wesen

Einkauf

# Einkauf und Verkauf

## Was ist zu tun?

Um mit eurem knappen Startkapital gut haushalten zu können, müsst ihr stets den Überblick über eure Finanzen behalten. Am besten legt ihr dazu ein **Kassenbuch** an und bestimmt zwei Verantwortliche, die sich um die Buchhaltung kümmern.



### Infobox:

- Das Kassenbuch dokumentiert alle Zahlungsvorgänge, die ihr aus eurer Klasse tätigt: Einnahmen und Ausgaben und worum es sich jeweils konkret handelt.
- Errechnet jeweils den Saldo, d. h. was bleibt am Ende übrig: Gewinn oder Verlust?



| Tag                               | Einnahmen  | Ausgaben  | Saldo |
|-----------------------------------|--|---|-------|
| Mittwoch                          | Kuchenverkauf: 30 Euro<br>Getränkeverkauf: 43 Euro | Backzutaten: 10 Euro<br>Getränkeeinkauf: 18 Euro<br>Verpackungen: 13 Euro | 32 €  |
| Donnerstag                        | Kuchenverkauf: 33 Euro<br>Getränkeverkauf: 46 Euro | Backzutaten: 10 Euro<br>Getränkeeinkauf: 18 Euro<br>Verpackungen: 13 Euro | 38 €  |
| ...                               | ...  | ...   |       |
| Bestand am Ende der Geschäftszeit |  |   |       |

# Produktion

## Was ist zu tun?

Die Produktion ist für die Erstellung der Leistung einer Schülerfirma zuständig. Dabei muss man wichtige Dinge beachten, die man in Form von Checklisten abarbeiten kann.



### Aufgabe:

| Checkliste Produktion  | Ja | Nein | erledigt |
|--|----|------|----------|
| Besitzen die Produkte eine gute und immer die gleiche Qualität?  |    |      |          |
| Sind alle wesentlichen Abteilungen über den Stand der Produktion informiert?   |    |      |          |
| Ist genügend und der Tätigkeit entsprechende Schutzkleidung vorhanden?   |    |      |          |
| Sind Fluchtwege bekannt, Feuerlöscher vorhanden?   |    |      |          |
| Gibt es einen Hygieneplan und eine Covid-19-konforme Arbeitsumgebung?  |    |      |          |
| Entsprechen die Werkzeuge den üblichen Sicherheitsvorschriften? Fanden Schulungen zum Umgang mit den Werkzeugen statt?                                     |    |      |          |
| Sind ggf. Absprachen mit der Schulleitung getroffen, dass die Räumlichkeiten der Produktion innerhalb und außerhalb der Schulzeiten genutzt werden können? |    |      |          |
| Hier könnt ihr weitere Aufgabenstellungen notieren, die zu den Produktionsbedingungen eurer Schülerfirma passen:   |    |      |          |

## Was ist zu tun?

Die Bilanz ist eine Abschlussrechnung. Sie gibt den Stand des Vermögens und der Schulden zu einem ganz bestimmten Zeitpunkt (Stichtag) wieder. Die zum Bilanzstichtag festgestellten Werte ändern sich durch die laufende Geschäftstätigkeit. Jede Änderung einer Position bewirkt mindestens die Änderung einer weiteren Position.



| Aktiva   | Passiva   |            |  |             |   |                          |            |
|--|---|------------|--|-------------|---|--------------------------|------------|
| Verwendung der Mittel: <i>Auf der Aktivseite wird das Unternehmensvermögen aufgelistet.</i>  | Herkunft der Mittel: <i>Auf der Passivseite wird aufgelistet, woher das Geld bzw. das Kapital stammt.</i> |            |  |             |   |                          |            |
| <p><b>Anlagevermögen:</b> Hier werden alle Vermögenswerte aufgelistet, die dem Unternehmen langfristig zur Verfügung stehen.</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Werkzeuge</td> <td style="text-align: right;">35 Euro</td> </tr> <tr> <td>Verkaufstisch</td> <td style="text-align: right;">950 Euro</td> </tr> </table>                           | Werkzeuge   | 35 Euro    | Verkaufstisch  | 950 Euro    | <p><b>Eigenkapital:</b> Hier wird das Kapital aufgelistet, welches dem Unternehmen selbst gehört.</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Startkapital</td> <td style="text-align: right;">45 Euro</td> </tr> </table>                                       | Startkapital             | 45 Euro    |
| Werkzeuge  | 35 Euro   |            |  |             |   |                          |            |
| Verkaufstisch  | 950 Euro  |            |  |             |   |                          |            |
| Startkapital   | 45 Euro   |            |  |             |   |                          |            |
| <p><b>Umlaufvermögen:</b> Hier werden alle Vermögenswerte aufgeführt, die kurz- oder mittelfristig verbraucht, weiterverarbeitet und verkauft werden.</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Backzutaten</td> <td style="text-align: right;">35 Euro</td> </tr> <tr> <td>Kassenbestand</td> <td style="text-align: right;">25 Euro</td> </tr> </table> | Backzutaten   | 35 Euro    | Kassenbestand  | 25 Euro     | <p><b>Fremdkapital:</b> Hier wird das Kapital aufgelistet, das sich das Unternehmen von anderen Geldgebern geliehen hat.</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Kredit beim Förderverein</td> <td style="text-align: right;">1.000 Euro</td> </tr> </table> | Kredit beim Förderverein | 1.000 Euro |
| Backzutaten  | 35 Euro   |            |  |             |   |                          |            |
| Kassenbestand  | 25 Euro   |            |  |             |   |                          |            |
| Kredit beim Förderverein   | 1.000 Euro  |            |  |             |   |                          |            |
| <p><b>Bilanzsumme:</b> Hier bildet man die Summe von Anlage.- und Umlaufvermögen</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Bilanzsumme:</td> <td style="text-align: right;">1.045 Euro</td> </tr> </table>  | Bilanzsumme:  | 1.045 Euro | <p><b>Bilanzsumme:</b> hier bildet man die Summe von Eigen- und Fremdkapital</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Bilanzsumme</td> <td style="text-align: right;">1.045 Euro</td> </tr> </table> | Bilanzsumme | 1.045 Euro  |                          |            |
| Bilanzsumme:   | 1.045 Euro  |            |  |             |   |                          |            |
| Bilanzsumme  | 1.045 Euro  |            |  |             |   |                          |            |
| <p><b>Achtung:</b> Eine Bilanz ist immer ausgeglichen, d. h. auf der Aktiv- und Passivseite muss am Ende die gleiche Summe stehen</p>  |   |            |  |             |   |                          |            |

### Aufgabe:

1. Stellt die Bilanz eures Unternehmens auf.

Methode: Brainstorming

## Was ist zu tun?

Die Personalabteilung ist die Seele des Unternehmens. Sie hat viele unterschiedliche Aufgaben  
Die Aufgaben der Personalabteilung ist es, die Mitarbeiter ideal auszuwählen, einzusetzen und zu motivieren.



### Aufgabe:

1. Wähle aus den folgenden Aufgaben die für eure Schülerfirma wichtigen heraus und versuche, sie beispielsweise durch Mitarbeitergespräche optimal umzusetzen.



### Die Personalplanung:

Bei der Personalplanung oder Personalbedarfsplanung stellt ihr sicher, dass die Schülerfirma zu jeder Zeit die richtige Anzahl an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit den nötigen Qualifikationen hat, um die gesetzten Ziele zu erreichen.

### Personalgewinnung:

Die Personalbeschaffung ist auch unter dem Begriff Recruiting bekannt. Sie beschreibt alle Maßnahmen und Methoden, um neue Mitarbeiter über verschiedenen Kanäle zu erreichen und für das Unternehmen zu gewinnen.

### Personalentwicklung:

Um die Stärken der Mitarbeiter zu fördern und Schwächen zu beseitigen, sollte die Personalabteilung eine offene und konstruktive Feedback-Kultur etablieren.

# Startkapital

## Das Startkapital für euer Unternehmen

Bevor es ans Geld verdienen gehen kann, muss zuerst das notwendige Startkapital aufgetrieben werden, was ihr natürlich auch zurückzahlen müsst. Um an Startkapital zu kommen, könnt ihr verschiedene Ideen umsetzen:

- Wie wäre es mit einem spontanen Kuchenverkauf in der Pause?
- Vielleicht findet ihr ja auch Menschen, die in euer Unternehmen investieren wollen? Werdet kreativ und überlegt, wie ihr diese überzeugen könnt.



|                         |             |
|-------------------------|-------------|
|                         |             |
| Nr. 7                   |             |
| Ausstellungsdatum:      | Anteil      |
|                         | über 5,00 € |
| <b>Fünf Euro</b>        |             |
| für                     |             |
| Holzminen, im September |             |



### Tipp: UNTERNEHMENSANTEILE VERKAUFEN

Um Startkapital zu bekommen, könnt ihr auch Unternehmensanteile verkaufen. Das bedeutet, dass Investorinnen und Investoren euch bei der Finanzierung eures Unternehmens in der Startphase unterstützen, dafür aber am Unternehmen beteiligt werden.

## Mit was für einem Markt haben wir es zu tun?

Um den Erfolg einer Geschäftsidee einschätzen zu können, ist es hilfreich, sich den entsprechenden Markt genau anzuschauen, auf dem die Idee vertrieben werden soll. Beantwortet die Fragen zum Markt arbeitsteilig in Kleingruppen und nutzt ggf. das Internet zur Unterstützung. Tragt eure Ergebnisse anschließend zusammen und diskutiert, welche neuen Erkenntnisse euch die Marktanalyse gebracht hat und ob und wie sie eure Einschätzung der Geschäftsidee ggf. verändert hat.

**1. Wer sind die zukünftigen Kundinnen und Kunden und welche Bedürfnisse haben sie?**

---

---

---



**2. Wer ist die Konkurrenz, wer bietet gleiche oder ähnliche Produkte oder Dienstleistungen an?**

---

---

---

**3. Wie hoch sind die gehandelten Preise? Wo findet der Handel statt?**

---

---

---

**1. Gibt es bestimmte Gesetze oder Vorschriften (Zubereitung von Lebensmitteln, Kühlkette etc.?)**

---

---

---

# Geschäftsplan

## Wir erstellen einen Geschäftsplan mit Hilfe eines Business Canvas!



### Sustainable Business Canvas

|   |  |   |   |  |
|---|--|---|---|--|
| <b>Beschreibung der Idee</b><br>1. Welches Produkt oder welche Dienstleistung wollt ihr anbieten?<br>2. In welchem Stadium befindet sich die Idee?<br>3. Soll heraus eine Schülerfirma entstehen?   |  | <b>Vision &amp; Mission</b><br>4. Welches langfristige Ziel und welchen Zweck verfolgt ihr mit eurem Geschäftsmodell?<br>5. Welche Rolle sollen ökonomische, ökologische oder gesellschaftliche Ziele spielen?  |   |  |
| <b>Schlüsselpartnerschaft</b><br>6. Welche Partner benötigt ihr, um das Nutzenversprechen zu erfüllen?<br>7. Welche Partner können die Schlüsselressourcen liefern?<br>8. Welche Partner (z. B. Verbände/Organisationen) sind für euch relevant?<br>Stichworte: Lieferanten, Vertriebspartner | <b>Schlüsselaktivitäten</b><br>9. Was müsst ihr tun, um eure Geschäftsziele erfolgreich umzusetzen?<br>10. Wie lassen sich die Schlüsselaktivitäten umweltfreundlicher und fairer gestalten?<br>Stichworte: Produktion, Beschaffung, Herstellung, Transport<br><br><b>Schlüsselressourcen</b><br>11. Welche Ressourcen sind für die Umsetzung des Geschäftsmodells nötig?<br>12. Gibt es umweltfreundliche oder gesellschaftlich richtige Prozesse (z. B. Datenschutz)?<br>Stichworte: Rüstzeit, Maschinen, Werkzeug, Schulräume, Experten | <b>Nutzenversprechen</b><br>13. Welchen Nutzen hat der Kunde durch das Angebot?<br>14. Welches Kundenproblem löst ihr?<br>15. Was ist einzigartig an eurem Produkt / eurer Dienstleistung?<br>16. Welche positiven oder negativen Auswirkungen hat euer Angebot auf die Umwelt oder die Gesellschaft? | <b>Kunden</b><br>17. Wer sind eure Kunden und was zeichnet sie aus?<br>18. Welche Vertriebskanäle sind geeignet?<br>19. Welche Bedeutung hat Umweltschutz und soziale Gerechtigkeit für eure Zielgruppe jetzt und voraussichtlich in der Zukunft?<br>Stichworte: Kommunikationskanäle, Werbung, Marketing, Vertrieb | <b>Wettbewerber</b><br>20. Wer ist eure Konkurrenz / Alternative?<br>21. Gibt es heute schon vergleichbare Angebote und wer sind eure Wettbewerber?<br>22. Inwiefern stellen die ökologische oder sozialen Aspekte eures Angebots auf dem Markt einen Wettbewerbsvorteil dar?<br><br><b>andere relevante Stakeholder</b><br>23. Welche weiteren Organisationen oder Personen (außer Schlüsselpartnern und Kunden) sind von eurer Tätigkeit / euren Ergebnissen betroffen?<br>24. Sind diese der Geschäftsziele positiv, negativ oder neutral gestimmt?<br>25. Welchen Einfluss haben diese auf euren Erfolg? |
| <b>Kostenstruktur</b><br>26. Welches sind die wichtigsten Kosten, die in eurem Vorhaben anfallen?<br>27. Wie hoch sind diese Kosten?<br>28. Können Kosten durch Energie, Materialeinsparungen oder Recycling gesenkt werden?<br>Stichworte: Produktion, Vertrieb, Logistik, Personal          |  | <b>Ertragsmodell</b><br>29. Benötigt ihr Geld für eure Idee und woher soll es kommen (Kunden, Fördermittel)?<br>30. Wie lässt sich Geld mit der Idee verdienen und wofür bezahlt der Kunde?<br>31. Lässt sich mehr Geld erstellen, wenn die Idee klare ökologische oder soziale Vorteile hat?         |   |  |

● **Ökonomische Leitfragen**

● **Ökologische und gesellschaftliche Leitfragen**

Verfasser: Fischer, K. und Schulz, A. (2017), Borderstep Institut, Berlin  
 Eigenes Weiterentwicklung durch Fischer, K., Tetzlaff, I. (2018), Universität Oldenburg und Osterwalder, A. und Eppler, N. (2018)



Klebt die Stichpunkte mit Post-Its auf das Canvas!

## Wir erstellen einen Geschäftsplan mit Hilfe eines Business Canvas!

- Basierend auf der Metapher einer „Reise durch das Unbekannte“ umfasst ein Business-Canvas alle Bausteine, die für die Planung einer Schülerfirma wichtig sind.
- Mit dem Business Canvas könnt ihr euch einen Überblick über die wichtigsten Schlüsselfaktoren eurer Geschäftsidee verschaffen und prüfen, ob sie unternehmerisch durchdacht ist. Dazu reicht ein Flipchart oder ein großes Blatt Papier
- Für jeden Baustein gibt es Fragen, die helfen, die einzelnen Schritte zu definieren.



**Klebt die Stichpunkte mit Post-Ist auf das Canvas!**

# Sustainable Business Canvas



## Beschreibung der Idee



- Welches Produkt oder welche Dienstleistung wollt ihr anbieten?
- In welchem Stadium befindet sich die Idee?
- Soll hieraus eine Schülerfirma entstehen?

## Vision & Mission



- Welches langfristige Ziel und welchen Zweck verfolgt ihr mit eurem Geschäftsmodell?
- Welche Rolle sollen ökonomische, ökologische oder gesellschaftliche Ziele spielen?

## Was?

### Schlüsselpartnerschaft



- Welche Partner benötigt ihr, um das Nutzenversprechen zu erfüllen?
- Welche Partner können die Schlüsselressourcen liefern?
- Welche Partner (z.B. Verbände/Organisationen) sind für euch relevant?

Stichworte: Lieferanten, Vertriebspartner

### Schlüsselaktivitäten



- Was müsst ihr tun, um eure Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen?
- Wie lassen sich die Schlüsselaktivitäten umweltfreundlicher und fairer gestalten?

Stichworte: Produktion, Beschaffung, Herstellung, Transport

### Schlüsselressourcen



- Welche Ressourcen sind für die Umsetzung des Geschäftsmodells nötig?
- Gibt es umweltkritische oder gesellschaftlich strittige Prozesse (z.B. Datenschutz)?

Stichworte: Rohstoffe, Maschinen, Werkzeug, Schutzrechte, Expertise

### Nutzenversprechen



- Welchen Nutzen hat der Kunde durch das Angebot?
- Welches Kundenproblem löst ihr?
- Was ist einzigartig an eurem Produkt / eurer Dienstleistung?
- Welche positiven oder negativen Auswirkungen hat euer Angebot auf die Umwelt oder die Gesellschaft?

### Kunden



- Wer sind eure Kunden und was zeichnet sie aus?
- Welche Vertriebskanäle sind geeignet?
- Welche Bedeutung hat Umweltschutz und soziale Gerechtigkeit für eure Zielgruppe jetzt und voraussichtlich in der Zukunft?

Stichworte: Kommunikationskanäle, Werbung, Marketing, Vertrieb

### Wettbewerber



- Wer ist eure Konkurrenz / Alternative?
- Gibt es heute schon vergleichbare Angebote und wer sind eure Wettbewerber?
- Inwiefern stellen die ökologischen oder sozialen Aspekte eures Angebots auf dem Markt einen Wettbewerbsvorteil dar?

### andere relevante Stakeholder



- Welche weiteren Organisationen oder Personen (außer Schlüsselpartner und Kunden) sind von eurer Tätigkeit / euren Ergebnissen betroffen?
- Sind diese der Geschäftsidee positiv, negativ oder neutral gestimmt?
- Welchen Einfluss haben diese auf euren Erfolg?

## Wie? (Wertschöpfung)

### Kostenstruktur



- Welches sind die wichtigsten Kosten, die in eurem Vorhaben anfallen?
- Wie hoch sind diese Kosten?
- Können Kosten durch Energie, Materialeinsparungen oder Recycling gesenkt werden?

Stichworte: Produktion, Vertrieb, Logistik, Personal

## Wie viel? (Finanzstruktur)

### Ertragsmodell



- Benötigt ihr Geld für eure Idee und woher soll es kommen (Kunden, Stifter, Fördermittel)?
- Wie lässt sich Geld mit der Idee verdienen und wofür bezahlt der Kunde?
- Lässt sich mehr Geld erzielen, wenn die Idee klare ökologische oder soziale Vorteile hat?

### Ökonomische Leitfragen

### Ökologische und gesellschaftliche Leitfragen

Verfasser: Fichter, K. und Schubel, A. (2017). Bundespatent-Institut, Berlin. Eigene Weiterentwicklung nach Fichter, K., Hermann, T., (2013). Universität Oldenburg und Osterwalder, A. und Dobson, K. (2011)

© 2017  
© 2017 Gründerinitiative „StartGreen@School“  
www.startgreen@school.de

## Welche Rechtsform ist für mein Unternehmen richtig?

Die Entscheidung, in welcher Rechtsform ein Unternehmen geführt werden soll, hat persönliche, finanzielle, steuerliche und rechtliche Folgen. Die optimale Rechtsform gibt es nicht. Jede Rechtsform hat Vor- und Nachteile. Bevor die Rechtsform festgelegt wird, sollten folgende Fragen geklärt werden:



### Aufgaben:

1. Erkundigt euch im Internet über die verschiedenen Rechtsformen, um die ideal passende für eure Schülerfirma zu finden. Arbeitet dazu zeitsparend in arbeitsteiliger Gruppenarbeit.
2. Tragt die Eigenschaften jeder Rechtsform stichpunktartig und Aspekt geleitet in die Tabelle ein.
3. Trefft gemeinsam eine begründete Entscheidung, welche Rechtsform ihr für eure Schülerfirma wählen solltet.

| Aspekt/<br>Rechtsform             | Genossen-<br>schaften | GmbH | Einzelunter-<br>nehmung | Komandit-<br>gesellschaft | AG |
|-----------------------------------|-----------------------|------|-------------------------|---------------------------|----|
| Voraus-<br>setzungen/<br>Hürden   |                       |      |                         |                           |    |
| Leitung/<br>Geschäfts-<br>führung |                       |      |                         |                           |    |
| Verantwor-<br>tung/<br>Haftung    |                       |      |                         |                           |    |
| Finan-<br>zierung                 |                       |      |                         |                           |    |
| Vorteile                          |                       |      |                         |                           |    |
| Nachteile                         |                       |      |                         |                           |    |

## Unternehmensziele

Warum gründen wir ein Unternehmen?

sozial

ökologisch

ökonomisch



Finden wir gemeinsame Ziele?



## UN-Nachhaltigkeitsziele



# Marketing

## Wie wollen wir werben?

Erstellen eines Werbeplans

Fragen der Werbeplanung



| Fragen der Werbeplanung      | Entscheidungen |
|------------------------------|----------------|
| 1. Werbeobjekt               |                |
| 2. Werbesubjekt              |                |
| 3. Werbegebiet (Streugebiet) |                |
| 4. Zielgruppe (Streukreis)   |                |
| 5. Werbeinhalt               |                |
| 6. Werbemittel/Werbemedien   |                |
| 7. Werbeetat                 |                |
| 8. Werbezeit (Streuzeit)     |                |



# Preiskalkulation

## Wie müssen wir Preise kalkulieren?

### Durchführen einer Preiskalkulation

#### Preis

Entscheidet, wie ihr eure Preise festlegen wollt.

Ihr könnt euch an verschiedenen Größen orientieren.

#### Kosten

Nehmt eure Kosten und addiert den von euch gewünschten Gewinn. Schaut, was dem Kunden oder der Kundin euer Produkt wert ist, und nehmt dies mit in die Überlegung hinein.

#### Wettbewerb

Welche Preise haben andere Anbieter? Wollt ihr euch hieran orientieren, um auf einer Ebene zu sein? Ihr könnt auch über den Wettbewerbspreisen sein (teurer) oder darunter (günstiger).

#### Wert

Es geht hier darum, dem Kunden oder der Kundin einen fairen Preis für den höchsten Nutzen zu bieten. Durch nachhaltige Produkte bietet ihr z. B. den Wert des Ressourcenschutzes oder der sozialen Verantwortung (Bezahlung der Produzent\*innen) und eine bestimmte Qualität an.

*Die nachfolgende Tabelle zeigt Euch das Prinzip, wie Ihr Euren Preis berechnen könnt. In der Realität braucht ihr vermutlich noch mehr Zeilen, um alle Kosten einzeln erfassen zu können.*

|                                    | Erklärung  | Ergebnis |
|------------------------------------|--|----------|
| Herstellungs-/Anschaffungskosten   | Wie teuer ist das Produkt für euch? Müsst ihr Lieferkosten bezahlen?   |          |
| + Transport- und Verpackungskosten | Habt ihr Aufwendungen für den Transport (Benzin, öffentliche Verkehrsmittel) und kauft ihr noch Verpackungsmaterial? |          |
| + Nebenkosten                      | Zahlt die Schülerfirma Miete, Strom- oder Wasserkosten?  |          |
| + Marketingkosten                  | Gebt ihr Geld für eure Werbung aus?  |          |
| + Sonstige Kosten                  | Gibt es weitere Kosten, die ihr beachten müsst?  |          |
| = Gesamte Kosten                   | Das ist der Minimumpreis für Euer Produkt.   |          |
| + Gewinnaufschlag                  | Habt ihr eine Vorstellung, wie viel ihr pro Produkt an Gewinn erzielen möchtet?                                      |          |
| = Verkaufspreis                    | Kosten plus Gewinnzuschlag ergibt Euren Endpreis.  |          |

**Wichtig! Denkt daran, dass Nebenkosten und Marketingkosten nur anteilig auf ein Produkt berechnet werden!**

Ob eure Kund\*innen den Verkaufspreis noch bezahlen würden, könnt ihr durch eine Marktforschung (Umfrage) erfahren. Überlegt, was ihr mit einem möglichen Gewinn anfangen könnt, um eure Idee noch weiter voranzubringen oder ein Projekt zu unterstützen, das euch am Herzen liegt.



# Preiskalkulation

## Wie müssen wir Preise kalkulieren?

### Durchführen einer Preiskalkulation

| Herstellungs-/<br>Anschaffungskosten  |  |  |
|---------------------------------------|--|--|
| + Transport- und<br>Verpackungskosten |  |  |
| + Nebenkosten                         |  |  |
| + Marketing- bzw.<br>Werbekosten      |  |  |
| + Sonstige Kosten                     |  |  |
| = Gesamte Kosten                      |  |  |
| + Gewinnaufschlag                     |  |  |
| = Verkaufspreis                       |  |  |



# Preiskalkulation

## Wie müssen wir Preise kalkulieren?



### Arbeitsblatt in einfacher Sprache

#### Preissetzung und -ermittlung

Berechnet hier einen beispielhaften Preis und Gewinn, indem ihr eure gesamten Kosten betrachtet.

**Beispiel: Belegtes Brötchen mit Käse**

**1** Tragt ein, um was für ein Produkt es sich handelt!

**2** Fügt Bilder zu den verschiedenen Produkten und Kosten in die Zeile ein!

**3** Tragt ein, was die jeweiligen Kosten für die Bestandteile sind. Wichtig: Kosten pro Stück!

| Zutaten/ Zubehör/ Bestandteile pro Stück  | Kosten pro Stück |
|---|------------------|
| <b>1 Brötchen</b><br>  | 0,70 €           |
| <b>Käse</b><br>   | 0,25 €           |
| <b>Butter</b><br>  | 0,20 €           |
| <b>Arbeiter/in</b><br>Sie bekommt 9 € pro Stunde.<br>Sie schmirt 3 Minuten das Brötchen und bedient.<br>Das kostet 0,45 €.<br> | 0,45 €           |
| <b>Miete</b><br>Ihr rechnet einen kleinen Teil von der Miete auf das Produkt drauf.<br>  | 0,10 €           |
| <b>Nebenkosten</b><br>Zum Beispiel Kosten für Wasser, Strom, Heizung.<br>  | 0,20 €           |
| <b>Was kostet alles zusammen?</b>   | <b>1,90 €</b>    |

Das Brötchen muss teurer als 1,90 € sein!



**4** Rechnet aus, was alles zusammen kostet.

Wie teuer darf euer Produkt/eure Dienstleistung sein? Macht doch eine Umfrage!





# Rechnungswesen

## Kassenbuch

Der Geldstrom muss nachweisbar sein!



| Kassenbuch |                | vom               |      |                   |      | Nr.                           |      |
|------------|----------------|-------------------|------|-------------------|------|-------------------------------|------|
| Beleg- Nr. | Buchungstext   | Ein-<br>zahlungen |      | Aus-<br>zahlungen |      | Saldo<br>(Kassen-<br>bestand) |      |
|            |                | EUR               | Cent | EUR               | Cent | EUR                           | Cent |
|            | Anfangsbestand |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            |                |                   |      |                   |      |                               |      |
|            | Summe          |                   |      |                   |      |                               |      |
|            | Datum          | Unterschrift      |      |                   |      |                               |      |





# Reflexion

1. Wurde das Projektziel (erfolgreiche Gründung einer Schülerfirma) erreicht? (Begründe deine Ansicht)
2. Was trug zum Erreichen des Ziels bei?
3. Welche Schwierigkeiten gab es
  - inhaltlicher/organisatorischer Art
  - auf der Beziehungsebene (in der Gruppe ...)?
4. Was hast du für dich gelernt?
5. Was können wir beim nächsten Projekt besser machen?

| 6. Fülle ein Urteil durch Ankreuzen!     | ++ | + | 0 | - | -- |
|--|----|---|---|---|----|
| Thema unseres Projektes (Schülerfirma)   |    |   |   |   |    |
| Projektplanung                           |    |   |   |   |    |
| Projektdurchführung                      |    |   |   |   |    |
| Projektpräsentation/Verkaufstag          |    |   |   |   |    |
| Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe      |    |   |   |   |    |
| Zur Verfügung stehende Zeit              |    |   |   |   |    |
| Moderation des Projekts durch Lehrer/-in |    |   |   |   |    |

7. Wie könnte diese Schülerfirma in deiner Schule weitergeführt werden?



## **Herausgeber**

Niedersächsisches Kultusministerium

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Hans-Böckler-Allee 5, 30173 Hannover

E-Mail: [Pressestelle@mk.niedersachsen.de](mailto:Pressestelle@mk.niedersachsen.de)

[www.mk.niedersachsen.de](http://www.mk.niedersachsen.de)

Bestellung: [bibliothek@mk.niedersachsen.de](mailto:bibliothek@mk.niedersachsen.de)

Fax: (05 11) 1 20 - 74 51

**Bearbeitet von:**

**Dr. Frank Corleis**

**Hannes Stiepel**

**Matthias Fuchs**

**Marcus Krohn**

**Janosch Schierke**

**Ocke Detlefsen**

**Martin Häusler**

(Stand: 4.2021)

## **Bildnachweise von stock.adobe:**

Abb. 1: fotomek–stock.adobe.com

Abb. 2: kirill\_makarov–stock.adobe.com

Abb. 3: fotomek–stock.adobe.com

Abb. 4: petovarga–stock.adobe.com

Abb. 5: yoshitaka–stock.adobe.com

Abb. 6: tomertu–stock.adobe.com

Abb. 7: Aspi13–stock.adobe.com

Abb. 8: bluringmedia–stock.adobe.com

Abb. 9: fotomek–stock.adobe.com