



Erleben, wie die Wirtschaft tickt

Schülerfirmen als Instrument ökonomischer Bildung

Inhalt

- 1 – Erleben, wie die Wirtschaft tickt – Verantwortungsvolle ökonomische Bildung**
- 2 – Das Fachnetzwerk Schülerfirmen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung**
- 3 – Von Buchführung bis Crowdfunding – Die Schülerfirma GutBikes aus Wolmirstedt**
- 4 – „Die Schüler lernen hier nebenbei.“ O-Töne der Schülerfirma Schwitters Art aus Berlin**
- 5 – „Probiert euch aus und habt keine Angst vor dem Scheitern.“ Gespräch mit Unternehmer Alexander Keck**

Erleben, wie die Wirtschaft tickt Verantwortungsvolle ökonomische Bildung

Erst, wenn junge Menschen Zusammenhänge in der Wirtschafts- und Arbeitswelt verstehen, können sie zu mündigen Bürgern – und Konsumenten – heranwachsen. Zu guter ökonomischer Bildung gehören daher Wirtschaftswissen und Verbraucherschutz ebenso wie soziale und ökologische Verantwortung. Im Sinn des Beutelsbacher Konsens sollen Schülerinnen und Schüler neben ausreichendem Wissen unterschiedliche und kontroverse Perspektiven und Positionen in Wirtschaftsfragen kennenlernen.

Oft wird ökonomische Bildung von jungen Menschen als langweilig empfunden. Praktische Beispiele aus der Lebenswelt von Kindern und Jugendlichen wecken jedoch Interesse, Wirtschaft besser verstehen zu wollen.

Schülerfirmen als Instrument ökonomischer Bildung und Berufsorientierung

Schülerfirmen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung (DKJS) übersetzen ökonomische Bildung in ein pädagogisches Setting, das Kinder und Jugendliche anspricht und motiviert. Schülerinnen und Schüler setzen eigene Geschäftsideen um, arbeiten wie in richtigen Unternehmen und kooperieren mit realen Firmen. Hier stehen sie vor ähnlichen wirtschaftlichen Herausforderungen wie echte Unternehmen – von der Preisgestaltung bis zur Personalfindung – wenn auch unter dem Schutz der Schule oder des Schulfördervereins. Vor Ort begleiten Schülerfirmenberater und -beraterinnen des *Fachnetzwerks Schülerfirmen der DKJS* die Schülerunternehmen sowie die Lehrkräfte und unterstützen sie in allen Aspekten der Schülerfirmenarbeit. Derzeit umfasst das *Fachnetzwerk Schülerfirmen* rund 520 Schülerfirmen an allen Schulformen, in denen sich mehr als 5000 Schülerinnen und Schüler engagieren.

Qualität fördern und sichtbar machen

Um die Entwicklung der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer optimal zu fördern,

vergibt die DKJS das **Qualitätssiegel KLASSE UNTERNEHMEN**. Unter anderem sind die Schülerfirmen langfristig über mehrere Schuljahre angelegt, sie arbeiten jahrgangs- sowie klassenübergreifend und mit stark steigender Tendenz ökologisch, ökonomisch und/oder sozial nachhaltig.



Partner aus Politik und Wirtschaft

„Ich freue mich, dass die Zahl der Schülerfirmen wächst. Kreative Köpfe braucht unser Land. Und wer weiß: Vom Schülerfirmengründer zum erfolgreichen Unternehmer ist es vielleicht nur ein kleiner Schritt.“

Dr. Reiner Haseloff, Ministerpräsident des Landes Sachsen-Anhalt und Schirmherr des Projekts GRÜNDERKIDS der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung und des Ministeriums für Wissenschaft und Wirtschaft.

Seit 20 Jahren fördert die Deutsche Kinder- und Jugendstiftung (DKJS) gemeinsam mit der Heinz Nixdorf Stiftung die Gründung und Arbeit von Schülerfirmen in den sechs Bundesländern Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen. Dabei kooperiert die DKJS mit Unternehmen sowie Partnern und Akteuren in Kommunen und Landesministerien.

Fachnetzwerk Schülerfirmen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung Koordination. Qualifizierung. Begleitung

Das *Fachnetzwerk Schülerfirmen der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung* berät und begleitet rund 520 Schülerfirmen an allen Schultypen, in denen sich mehr als 5.000 Kinder und Jugendliche engagieren. Die Schülerfirmen arbeiten jahrgangsübergreifend, langfristig und haben eine eigene Rechtsform. Das Fachnetzwerk koordiniert die unterschiedlichen Angebote für Schülerfirmen und qualifiziert die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer sowie deren Lehrkräfte.



Das *Fachnetzwerk Schülerfirmen*

- **koordiniert und qualifiziert** die regionalen Schülerfirmenberatenden in 6 Bundesländern
- entwickelt **Qualitätsziele** für Schülerfirmen
- verleiht das **Qualitätssiegel KLASSE UNTERNEHMEN**
- **zertifiziert** die Schülerfirmen
- fördert das soziale und ökologische Handeln in **nachhaltig wirtschaftenden** Schülerfirmen
- **kooperiert mit Unternehmen** sowie Partnern und Akteuren in Landesministerien und Kommunen, um die Methode „Schülerfirma“ langfristig an Schulen zu verankern und zu fördern
- organisiert **eigene Veranstaltungen** wie Schülerfirmenmessen, Vernetzungstreffen, Weiterbildungen und Fachtagungen

- entwickelt und produziert **Materialien für die Schülerfirmenarbeit:**
 - „Firmsitz 9b. In 10 Schritten zur Schülerfirma.“, Broschüre
 - „In 10 Schritten zur Schülerfirma“, Postkarten-Set
 - „Nachhaltig wirtschaften? – Schülerfirmen wissen, wie“, Broschüre
 - Verantwortungsvolle ökonomische Bildung, Flyer

Die DKJS ist **Gründungsmitglied der Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“**
des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie
und deutscher **Gewinner des Europäischen Unternehmensförderpreises 2012.**

Kontakt

Fachnetzwerk Schülerfirmen der Deutschen Kinder und Jugendstiftung

Matthias Krahe, Strategische Gesamtleitung

Tempelhofer Ufer 11, 10963 Berlin

Tel.: +49 (0)30 25 76 76 41

E-Mail: matthias.krahe@dkjs.de

www.fachnetzwerk.net

Von Buchführung bis Crowdfunding – Schülerunternehmer lernen mehr als Deutsch und Französisch

Die Schülerfirma *GutBikes* aus Sachsen-Anhalt

Viele Unternehmen klagen über mangelnde Kompetenzen von Schulabgänger und finden keine passenden Auszubildenden – bei den Absolventen von Schülerfirmen dürfte das anders sein. In ihren eigenen Unternehmen lernen sie interdisziplinär und eignen sich viele Fähigkeiten an. Schülerfirmen können auf ganz unterschiedliche Weise in Schule eingebunden sein, als eigenständige Form, als AG oder eingebunden in Formate wie Besondere Lernform. In jedem Fall organisieren sich die Schüler selbst und wählen eine eigene Rechtsform. Fürs eigene Unternehmen zu arbeiten, Erfolge zu verbuchen und direktes Feedback von Kunden zu erhalten – das motiviert und orientiert für die berufliche Zukunft.

Zu welchen Ideen und Plänen die Arbeit in einem Schülerunternehmen tragen kann, zeigt zum Beispiel die Schülerfirma GutBikes an der Ganztagschule Johannes Gutenberg in Wolmirstedt, Sachsen-Anhalt.

Die 18 Mädchen und Jungen von GutBikes reparieren und verleihen Fahrräder. Um das nötige Know-how zu erlangen, arbeiten die Schüler mit der Firma Fahrrad-Pfalz zusammen. Hier lernen sie nicht nur, wie man fachkundig Fahrräder repariert, sondern die Inhaberin Ellen Pfalz zeigt ihnen auch, wie man korrekt seine Geschäftsbücher führt und Arbeitsleistungen kalkuliert. Um sich Anregungen für die Auftragsakquise zu holen, hat die 13-jährige Chefsekretärin von GutBikes, Laura Fleischer, einen Marketing-Workshop der GRÜNDERKIDS besucht, der Landeskoordinierungsstelle für Schülerfirmen in Sachsen-Anhalt der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung, gefördert vom Ministerium für Wissenschaft und Wirtschaft. Ein Schulfest soll die nächste Werbemaßnahme der Schülerfirma werden.

„In der Schülerfirma lernen die Kinder und Jugendlichen, verbindlich zu sein und Verantwortung zu übernehmen, das hilft ihnen auch im späteren Leben“, sagt die Deutsch-Französisch-Lehrerin Ute Moritz, die die GutBikes begleitet.

Bisher sind vor allem die Lehrer der Schule und die Wolmirstedter Kunden der GutBikes. Um ihren Fahrradverleih auszuweiten, planen die jungen Unternehmer, mit regionalen Touristenverbänden zusammenzuarbeiten. *„Das wäre Win-win – die Gäste können auf schönen Touren die Umgebung erleben und wir machen mehr Umsatz“*, sagt der 13-jährige Geschäftsführer von GutBikes, Robin Dreier.

Zunächst gehen die Schüler aber selber auf Tour: In 6 Etappen radeln sie vom 26. Mai bis 3. Juni nach Paris. *„Wir möchten mit der Fahrt als Team noch enger zusammenwachsen“*, sagt Laura Fleischer. Doch noch fehlt Geld in der Reisekasse. 10.000,- Euro brauchen die Schülerinnen und Schüler für die 1.000 Kilometer lange Tour – erste Sponsoren haben die Jungunternehmer bereits gefunden.

„Die Schüler lernen hier nebenbei.“ O-Töne der Schülerfirma Schwitters Art aus Berlin

„Morgen werden wir auch im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie vertreten sein. Dort wird unser Geschäftsführer Paul Schamuhn an einer Podiumsdiskussion zum Thema ‚Wie werde ich eigentlich Unternehmer?‘ teilnehmen.“ facebook-Eintrag 02. 12.2013 der Schülerfirma Schwitters Art, Berlin

„Man lernt hier einfach selbstständig zu arbeiten und nicht einfach immer nur Vorgaben von den Lehrern zu bekommen. Wir kommen ja nicht hier her und füllen irgendwelche Arbeitsblätter aus, sondern müssen aktiv was tun. Das finde ich schön“
Clara, 9. Klasse, Geschäftsführerin von Schwitters Art

„Die Jugendlichen sind Mitglied einer Firma, sie kommen hier mit Jugendlichen aus verschiedenen Klassen zusammen und lernen so erst Mal miteinander zu kommunizieren. Sie arbeiten hier selbstständig, kritisieren sich auch gegenseitig und brauchen immer wieder neue Ideen, um Geld zu verdienen. Die Schüler lernen hier außerdem ein Konto zu führen, organisieren, Protokoll schreiben oder eine Versammlung zu führen. Einfach alles, was zu Unternehmertum dazu gehört.“ Eckhardt Ernst, Lehrer an der Kurt-Schwitters-Schule und Begleiter der Schülerfirma Schwitters Art

„Ich fand es sehr interessant, was hier gemacht wird. An meiner alten Schule gab es keine Schülerfirma. Und deshalb dachte ich, ich probiere einfach mal aus wie das so ist. Man muss sich ja auch aufs spätere Leben vorbereiten.“
Ann-Kathrin, 7. Klasse, Marketingexpertin von Schwitters Art

„Ich finde schon, dass das hier eine Art Unterricht ist. Aber halt nicht Mathe oder so, sondern Geschäftslehre.“ Norma, 7. Klasse, Mitarbeiterin von Schwitters Art

„Wir waren auch schon auf Messen, auf der Degut zum Beispiel oder auf Schülerfirmenmessen. Das hat mir Spaß gemacht.“ Ann-Kathrin, 7. Klasse, Marketingexpertin bei Schwitters Art

„Mir macht es Spaß, Sachen zu verkaufen und Leute anzusprechen. Und zu wissen, wir haben hinterher wieder ein bisschen mehr Geld auf unserem Konto. Ich arbeite auch gerne mit Geld. Rechnen und so.“ Emil, 7. Klasse, Mitarbeiter bei Schwitters Art

„Die Schüler lernen hier nebenbei, nicht wie im Unterricht. Nein, sie lernen hier zum Beispiel Buchführung, weil es gerade notwendig ist.“ Eckhardt Ernst, Lehrer an der Kurt-Schwitters-Schule und Begleiter der Schülerfirma Schwitters Art

„Probiert euch aus und habt keine Angst vor dem Scheitern“

Im Gespräch mit Alexander Keck, ehemaliger Schülerunternehmer und heute Geschäftsführer des Online-Unternehmens *Einfach machen lassen.de*

DKJS: Sie waren bereits als Schüler in einem Schülerunternehmen aktiv. Welche Erfahrungen haben Sie damals gemacht? Profitieren Sie davon auch heute noch?

A. Keck: Mit der Schülerfirma sind wir 1997 gestartet, wir waren die ersten, die das am Gymnasium gemacht haben, an der privaten Jugenddorf-Christophorusschule Rostock. Als wir vom Schülerfirmen-programm der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung (DKJS) gehört haben, haben wir uns dort beworben und Mittel bekommen, uns zu organisieren und ein Büro einzurichten.

Unsere Firma hieß „I.D. Schüler-GmbH“, gesprochen „Idee“. Das Besondere daran war, dass es uns gar nicht so sehr um den Unternehmenszweck, sondern um das Unternehmertum an sich ging. Wir haben Pressearbeit gemacht, Buchführung und sogar Steuern an die Schule gezahlt. Inhaltlich haben wir uns an alles Mögliche gewagt, zum Beispiel Marktforschung. Wir haben Umfragen an Schulen für die Ostseesparkasse oder den Jugendherbergs-Verband Mecklenburg-Vorpommern gemacht und ausgewertet.

Besonders, dass wir mit unseren Aktivitäten nicht im Schutzbereich der Schule geblieben sind, sondern viel außerhalb für reale Auftraggeber gemacht haben, hat uns zu einer wertvollen Erkenntnis geführt. Wir haben gemerkt: Alle kochen nur mit Wasser, und wenn wir uns auf ein Thema stürzen, dann kriegen wir das irgendwie hin.

Nach dem Abitur haben wir dann sogar aus der Schülerfirma eine GbR gemacht und wollten direkt gründen, haben aber keine Finanzierung bekommen. Obwohl ich dann doch an die Uni gegangen bin und später noch bei einem Konsumgüterhersteller gearbeitet habe, war für mich damals schon klar: Ich bin ein Unternehmer.

DKJS: Warum haben Sie sich selbstständig gemacht?

A. Keck: Die Entscheidung dazu basiert zum einen auf dem, was mir persönlich wichtig ist und was ich persönlich erreichen möchte. Zur Selbstständigkeit hat mich das angespornt, was mich auch bei der Schülerfirma motiviert hat: dass ich im Großen und Ganzen das machen kann, was ich möchte, dass ich die Firma und auch einen großen Teil meines Umfeldes so gestalten kann, wie ich das für richtig halte.

Die Sicherheit, die man hat, ist manchmal trügerisch und oft auch in einem Angestelltenverhältnis nicht größer. Zwar gibt es immer externe Faktoren und Glück spielt auch eine Rolle, in der Selbstständigkeit habe ich aber die beste Möglichkeit, meinen Alltag selbst zu gestalten.

DKJS: Was macht Ihr Unternehmen erfolgreich?

A. Keck: Unsere Marke heißt „Einfach machen lassen“: Wir bieten Service-Optionen in Verbindung mit einem Online-Kauf an. Die Grundidee war die Erkenntnis, dass der Onlinehandel zwar boomt, außer dem Verschicken der Ware aber keine Dienstleistung

anbieten kann. Alles, was beim Kunden nicht sofort nutzbar ist, sondern aufgebaut, montiert, angeschraubt, installiert, vernetzt oder auch erklärt werden muss – also das, was man sonst höchstens noch im klassischen Fachhandel bekommt – das geht online nicht. Weil die Händler diese Servicestrukturen nicht haben. Und da haben wir uns gesagt, das machen wir anders. Wir bieten ein deutschlandweit flächendeckendes Netz an lokalen Dienstleistern, also professionelle Handwerker, Elektroinstallateure, IT-Fachleute, und vertreiben letztendlich deren Services online. Es gibt im Dienstleistungssektor bisher keine Servicemarke, wir wollen diese Servicemarke sein.

DKJS: Was sind für Sie die Herausforderungen als Geschäftsführer?

A. Keck: Für mich war die größte Herausforderung das Durchhalten, einfach am Ball zu bleiben. Generell ist ein gutes Timing sehr wichtig. Man muss erkennen: Der Bereich dauert noch ein bisschen länger, also fokussieren wir zuerst auf andere Service-Bereiche oder vermarkten sie unterschiedlich. Flexibilität spielt eine große Rolle. Gerade in der Start-up-Szene sehe ich oft, dass man mit einer bestimmten Grundidee anfängt und dann aber erst die zweite oder dritte Unternehmensdrehung zum Erfolg führt.

DKJS: Was empfehlen Sie jungen Menschen als Berufsorientierung? Welche Kompetenzen brauchen sie für den Übergang Schule – Beruf?

A. Keck: Junge Menschen müssen ausprobieren dürfen, wo ihre Stärken und Interessen liegen, ganz einfach, was ihnen Spaß macht.

Was Jugendliche sich klar machen müssen ist, dass es keine Schande ist, Fehler zu machen. Im Gegenteil, im Fehlermachen liegt auch etwas Gutes. Ich bezeichne es als Kultur des Scheiterns, die bei uns in Deutschland nicht so verankert ist und wenig wertgeschätzt wird. Umwege sind keine Fehler, der Weg muss nicht gradlinig, sondern kann ruhig ein bisschen verschlungen sein. Probiert euch aus und habt keine Angst vor dem Scheitern, sondern nehmt es als Chance wahr, euren eigenen Weg zu finden.

DKJS: Wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch.