

ANTJE FINKE

WIR GRÜNDEN EINE SCHÜLERFIRMA –
GRUNDLAGEN UND ANREGUNGEN
FÜR SCHÜLER UND IHRE PROJEKTBEGLEITER

Impressum

Herausgeber:

LSJ Sachsen e.V.

Hoyerswerdaer Str. 22

01099 Dresden

Tel.: 0351 4906867

www.lsj-sachsen.de

© LSJ Sachsen 2006

INHALT	Seite
WAS IST EINE SCHÜLERFIRMA?	5
WIE FANGEN WIR AN?	6
FÜR WELCHE GESCHÄFTSIDEEN ENTSCHEIDEN WIR UNS?	7
MIT WELCHEN RECHTSFRAGEN MÜSSEN WIR UNS BESCHÄFTIGEN?	8
WIE NENNEN WIR UNSER UNTERNEHMEN?	10
WOHER BEKOMMEN WIR DAS STARTKAPITAL? WELCHE UNTERNEHMENSFORM WÄHLEN WIR?	11
WIR PLANEN WIR GELD- UND SACHMITTEL?	13
WIE ORGANISIEREN WIR DIE AUFGABENBEREICHE IM UNTERNEHMEN?	14
WELCHE DOKUMENTE UND UNTERLAGEN BRAUCHEN WIR?	16
WIE LÄUFT DIE ALLTAGSARBEIT AM BESTEN?	17
WIE ORGANISIEREN WIR UNSERE SITZUNGEN?	18
WIE ORGANISIEREN WIR DEN GESCHÄFTSABLAUF UND WIE RECHNEN WIR AB?	19
WAS MACHEN WIR MIT DEM GEWINN?	21
WO BEKOMMEN WIR WEITERE TIPPS?	23

Vorwort

Liebe Schülerinnen und Schüler, liebe Lehrerinnen und Lehrer,

wie können wir in der Schule mehr Realitätsnähe schaffen, komplexes Denken und Handeln besser fördern und dadurch Brücken über die Kluft zwischen Theorie und Praxis, zwischen Schule und späterem Berufsleben bauen? Dafür gibt es eine ganze Reihe von Projektbeispielen. Besonders bewährt haben sich die Schülerfirmen. Diese Projekte gibt es in Deutschland seit über 10 Jahren in einer breiten Palette von Geschäftsideen und Organisationsformen.

Doch was sind Schülerfirmen? Schülerfirmen, auch Schüler- oder Miniunternehmen oder Schülerbetriebe genannt, sind Projekte an Schulen, die Produkte verkaufen und/oder Dienstleistungen anbieten und das unter sehr unterschiedlichen Bedingungen, in verschiedenem Ausmaß und mit unterschiedlichen Zielstellungen. Die Begrifflichkeiten sind nicht allgemein verbindlich definiert und werden in der Praxis weit gefasst. Deshalb wird die Orientierung am vorgestellten Schülerfirmenkonzept und die Kontaktaufnahme zu einem erfolgreichen Praxisprojekt empfohlen.

In dieser Handreichung wird ein Konzept vorgestellt, das im Rahmen eines sächsischen Modellversuchs entwickelt wurde und sich mittlerweile über viele Jahre bundesweit bewährt hat.

Die Prämissen dieses Konzepts „Eigeninitiative und Unternehmergeist“ (benannt nach dem Modellversuch) sind folgende:

Schülerfirmen sind keine "richtige" Firmen sondern Schulprojekte, die ähnlich einer "richtigen" Firma strukturiert sind, das heißt:

- die Schüler orientieren sich an einer realen Rechtsform (z. B. Aktiengesellschaft, GmbH)
- sie übernehmen selbst die Hauptverantwortung; Lehrer beraten sie dabei
- sie erarbeiten eine Satzung, die alle Angelegenheiten der Schülerfirma regelt
- sie organisieren ihre Arbeit in Abteilungen (Finanzabteilung, Werbeabteilung usw.)
- sie organisieren selbständig die Geschäftsabläufe (z. B. Kassenbuch führen, Verkauf)
- sie haben einen eigenen Geschäftsraum bzw. -bereich
- sie erstellen regelmäßig einen Geschäftsbericht

Wichtig ist, dass die Geschäftsfelder Nischenfunktion haben müssen, also keine ernsthafte Konkurrenz für reale Firmen darstellen. Dazu gehört auch die Einhaltung einer geringen finanziellen Dimension in Umsatz und Gewinn (Geringfügigkeitsgrenzen). Unter Beachtung dieser Prämissen sind die rechtlichen Fragen in Zusammenhang mit dieser Projektform geklärt.

Diese Handreichung soll keinen Lehrbuchcharakter haben. Nach dem Lesen werden sicher noch Fragen offen sein. Das ist auch beabsichtigt. Sie sollen Tipps, Anregungen und Empfehlungen, aber keine vorgefertigten Handlungsanweisungen finden, denn es geht um Eigeninitiative! Eigeninitiative heißt vor allem, sich selbst zu kümmern - um Verbündete, Partner, Informationen und Materialien, heißt, sich selbst zu kümmern unter Bedingungen und Möglichkeiten, die für jeden Schüler, jeden Lehrer und jede Schule etwas anders sind. Eigeninitiative heißt auch, aus den Erfahrungen anderer zu lernen und mit diesem Wissen vielleicht einen neuen, eigenen Weg einzuschlagen.

Eine der Besonderheiten der Schülerfirmen ist, dass die Hauptverantwortlichkeit bei den Schülern liegt und Lehrer "lediglich" im Sinne von Anregung und Beratung mitwirken. Diese Rollenverteilung ist für Schüler und Lehrer eher ungewohnt und deshalb auch nicht immer leicht zu handhaben. Gerade hier liegt aber der Knackpunkt, der beiden Seiten zu neuen interessanten Erfahrungen verhelfen kann. In der Art, wie diese Handreichung geschrieben ist, soll diese Herangehensweise deutlich werden: Die ersten Adressaten sind die Schüler! Das wird sicher keinen Erwachsenen vom Lesen abhalten.

Antje Finke

WAS IST EINE SCHÜLERFIRMA?

Schülerfirmen sind keine realen Firmen, sondern Schulprojekte mit pädagogischen Zielsetzungen. Die Schule bietet den rechtlichen Schutzraum für ihre Durchführung, wenn die Aktivitäten der Schülerfirma als Schulveranstaltungen anerkannt sind. Schülerfirmen planen, produzieren und verkaufen Produkte und/oder bieten Dienstleistungen an. Die Palette der Möglichkeiten reicht von Schülerfirmen, die eine Zeitung produzieren oder Homepages erstellen über Schülercafés bis hin zu Schülerreisebüros. Wichtig ist, dass die Projekte keine ernsthafte Konkurrenz für reale Firmen darstellen. Dazu gehört auch die Einhaltung einer geringen finanziellen Dimension in Umsatz und Gewinn.

Schülerfirmen sind eine Chance, eine eigene Geschäftsidee fast wie erwachsene Existenzgründer umzusetzen und solche Fähigkeiten und Fertigkeiten zu erwerben und anzuwenden, die Euch im späteren Berufsleben von Nutzen sein werden. In einer Gruppe von Schülern aus unterschiedlichen Klassenstufen werdet Ihr:

- Euch für eine Geschäftsidee entscheiden
- Euch für die Organisationsform Eurer Firma entscheiden
- ein Unternehmen mit seinen Abteilungen und Funktionen organisieren
- Stammkapital einbringen
- Dienstleistungen anbieten oder Produkte herstellen und verkaufen
- Kosten berechnen und Preise kalkulieren
- Geschäftsbeziehungen aufbauen und unterhalten
- über die Verteilung der erwirtschafteten Gewinne entscheiden
- neue Mitarbeiter einarbeiten
- Treffen organisieren
- gemeinsame Höhepunkte gestalten

Denkt immer daran, diese Schülerfirma wird Eure sein, Ihr seid für die Geschäfte verantwortlich und auch dafür, ob sie ein Erfolg werden. Lehrer und Schulleiter, Eltern und Bekannte werden Euch unterstützen.

WIE FANGEN WIR AN?

FINDET EUCH IN EINER KLEINEN GRUPPE ZUSAMMEN!

Hier braucht Ihr einfach den Mut zum ersten Schritt und im wahrsten Sinne des Wortes Unternehmensgeist. Wenn zwei oder drei Schüler sagen, wir versuchen es, kann es losgehen.

SUCHT EUCH UNTERSTÜTZUNG!

Das ist ein ganz wichtiger Punkt. Um eine Schülerfirma zu gründen, braucht man viele Verbündete, weil es eine ungewöhnliche, neue Aufgabe ist, die man nicht allein bewältigen kann. Ihr solltet mindestens einen Lehrer oder eine Lehrerin an Eurer Schule gewinnen, der oder die dazu bereit ist, Euer Berater zu sein. Dafür ist es nicht unbedingt erforderlich, dass er oder sie genaue Wirtschaftskennntnisse hat. Das Besondere und Spannende ist, dass nicht ein "allwissender Experte" mit Euch am Projekt arbeitet, sondern Schüler und Erwachsene gemeinsam lernen, sozusagen zum Expertenteam werden. Dazu tragt Ihr Informationen und Material von Firmen, Eltern, Bekannten zusammen, diskutiert darüber und entscheidet gemeinsam. Die Erwachsenen beraten und empfehlen also lediglich. Besonders wichtig ist, dass Ihr Euren Schulleiter für die Idee einer Schülerfirma gewinnt. Auch in einer richtigen Firma müssen die Mitarbeiter es schaffen, Ihren Chef zu begeistern, wenn sie neue Ideen umsetzen wollen. Der beste Weg, Partner zu gewinnen und Schulleiter und Lehrer für die Idee zu begeistern, ist, sie über erfolgreiche Schülerfirmen zu informieren und ihnen die Vorteile eines solchen Projektes für Eure Schule zu erläutern. An dieser Stelle merkt Ihr, dass vielleicht schon eine Geschäftsidee "geboren" sein sollte.

SUCHT WEITERE SCHÜLER, DIE MITARBEITEN WOLLEN!

Das A und O ist hier die Werbung. Welch wichtigen Platz sie in Fernsehen, Rundfunk und Zeitschriften eingenommen hat, ist jedem klar. Überlegt, welche Art von Werbung Euch ansprechen würde und wie sie gestaltet sein muss. Vergeßt nicht, eine Zeit und einen Ort bekanntzugeben, wann und wo Ihr Euch regelmäßig trifft und andere Schüler Euch erreichen können. In der ersten Arbeitsphase solltet Ihr aber nicht mehr als 10 Schüler sein. Wenn alles gut läuft, können mehr Mitarbeiter eingestellt werden.

Beispiele für Mitarbeiterwerbung: Aushänge im Schulgebäude; persönliche Gespräche mit Schülern, die Ihr gern dabei hättet; Aufrufe in der Schülerzeitung.

BETRACHTET UND BEFRAGT EUCH ALS GRUPPE UND SAMMELT GESCHÄFTSIDEEN!

Welche Interessen, Fähigkeiten, Fertigkeiten, Erfahrungen und Beziehungen haben die einzelnen Gruppenmitglieder, die für eine Schülerunternehmen wichtig sind?

Welche günstigen Bedingungen bietet Euer Schulumfeld für ein Unternehmen?

Was würdet Ihr Euch in der Schulumgebung oder Schule wünschen, das bisher als Geschäft oder Dienstleistung fehlt?

Für welches Produkt oder welche Dienstleistung seht Ihr Bedarf insbesondere bei Euren Mitschülern und Lehrern?

STELLT EINE IDEENLISTE ZUSAMMEN!

Entweder jeder schreibt für sich seine Ideen auf und danach werden alle Vorschläge in Listenform gebracht oder die Liste wird gleich auf Zuruf zusammengestellt. Achtet hier unbedingt darauf, dass jede Idee vorerst ohne Diskussion in die Liste aufgenommen wird. Wenn die Liste fertig ist, kann über Vor- und Nachteile diskutiert werden. Gute Vorschläge können verbessert oder auch kombiniert werden. Habt Ihr sehr viele Ideen entwickelt, kann jeder auf der Liste zwei Punkte für die beiden, seiner Meinung nach besten Vorschläge verteilen. Die drei, vier oder fünf Ideen mit den meisten Punkten, können nun begutachtet werden. Dabei hilft Euch der nächste Punkt. Das eben beschriebene Vorgehen nennt man Brainstorming (im Sinne von Geistesblitzen, spontanen Ideen zusammentragen). Diese bewährte Technik könnt Ihr jederzeit auch für andere Probleme anwenden. Z. B. wollte das Reisebüro "Power Tours" neue Mitarbeiter gewinnen, als die Schüler der 10. Klassen in die Prüfungsphase gingen und damit aus dem Unternehmen ausschieden. In einem Brainstorming wurden Ideen entwickelt. Schließlich organisierten die Mitarbeiter zwei "Power Tage", an denen auf dem Schulhof gegrillt wurde und in lockeren Gesprächen das Interesse der Mitschüler für "Power Tours" geweckt wurde. Ohne Brainstorming wären sie nicht auf die "Power Tage" gekommen, sagten die Schüler.

FÜR WELCHE GESCHÄFTSIDEEN ENTSCHEIDEN WIR UNS ?

Hierzu solltet Ihr Marktforschung betreiben, dabei Eure Schulumgebung sowie die Berufe und Möglichkeiten Eurer Eltern und Bekannten in den Blick nehmen.

Stellt Euch folgende Fragen zu den favorisierten Geschäftsideen:

Welche räumlichen und materiellen Voraussetzungen brauchen wir dafür?

Was ist schon in der Schule dafür vorhanden?

Wer sind unsere Kunden?

Besteht die Gefahr, dass wir jemanden ernsthaft Konkurrenz machen?

Können wir mit der Idee Gewinn erzielen?

Über das ganze Schuljahr oder nur zu bestimmten Zeiten (Weihnachten, Ostern usw.)?

Woher bekommen wir günstig weiteres Material oder Geräte?

Können wir uns Fehler erlauben?

Welche Folgen hat es, wenn wir unser Produkt oder unsere Dienstleistung nicht pünktlich oder genau anbieten?

Im Modellversuch zeigte sich, dass man über folgendes schon zu Beginn nachdenken muss:

Wenn das Produkt oder die Dienstleistung auch Kunden außerhalb der Schule angeboten werden soll, muss sich eine Schülerfirma den hohen Anforderungen an Genauigkeit, Pünktlichkeit, Qualität usw. stellen. Bietet es sein Produkt nur in der Schule an, kann es sich mal einen "Ausrutscher"

erlauben. Eine Schülerzeitung kann ein paar Rechtschreibfehler verkraften, eine Stadtteilzeitung muss

hingegen fehlerfrei sein, wenn sie sich verkaufen soll. Mit der Stadtteilzeitung läßt sich aber wahrscheinlich mehr Gewinn erzielen. Wenn die Schülerzeitung ein paar Tage später erscheint, ist es

nicht so schlimm.

Schickt aber ein Schülerreisebüro einen Brief ein paar Tage zu spät an das Busunternehmen, das den Bus für eine Klassenfahrt schicken soll, steht vielleicht eine Klasse am Treffpunkt, und der bestellte Bus kommt nicht. Klappt alles, ist eine großartige Werbung für das Reisebüro auch außerhalb der Schule, bei Eltern und Freunden garantiert.

Generell darf eine Schülerfirma keine ernsthafte Konkurrenz für eine Firma aus dem realen Wirtschaftsleben darstellen, weil sie ein Schulprojekt ist und Sonderbedingungen genießt!

MIT WELCHEN RECHTSFRAGEN MÜSSEN WIR UNS BESCHÄFTIGEN ?

Ganz wichtig ist in diesem Zusammenhang: **SCHÜLERFIRMEN SIND SCHULPROJEKTE UND KEINE REALEN FIRMEN!** Grundvoraussetzung für die Gründung einer Schülerfirma ist die **ANERKENNUNG DES PROJEKTES ALS SCHULVERANSTALTUNG** durch Euren Schulleiter. Alle Fragen, die die Rahmenbedingungen für die Arbeit einer Schülerfirma betreffen, z. B. die Nutzung von Räumen der Schule, können dann auf dieser Basis geklärt werden. Ihr solltet also Euren Schulleiter um ein Gespräch bitten und folgende Dinge besprechen: Eine Schülerfirma verfolgt in erster Linie ein pädagogisches Anliegen, das heißt, Ihr lernt dadurch Dinge, die für Euch insbesondere für den Übergang Schule - Beruf sehr wichtig sind. Konntet Ihr Euren Schulleiter für Eure Idee gewinnen schließt am besten eine schriftliche Vereinbarung ab.

Die **AUFSICHTSFÜHRUNG** durch einen Lehrer ist erforderlich, wenn es die Art der Aktivitäten oder das Alter der Schüler gebieten. Schüler können aber mithelfen. Soweit nicht die Aufsichtsführung durch einen Projektlehrer erforderlich ist, kann dieser in Absprache mit dem Schulleiter einen geeigneten Schüler, der jedoch das 16. Lebensjahr vollendet haben muss, mit der Aufsichtsführung beauftragen. Die Erziehungsberechtigten müssen der Beauftragung zustimmen.

Ob die Älteren von Euch Aufsichtsaufgaben übernehmen sollen oder nicht - in jedem Fall muss es eine **ELTERNINFORMATION** geben. Da sie bis zu Eurer Volljährigkeit die volle Verantwortung für Euch haben, ist es sehr wichtig, dass sie von dem Projekt wissen.

Aufgeschlossenheit und eine positive Einstellung zu Eurem Unternehmen wollt Ihr sicher auch im Schulumfeld erreichen. Deshalb versucht, Probleme "vorzudenken" und sie dann schon im Vorfeld zu vermeiden. Wenn Ihr z. B. einen Schülerkiosk eröffnet und damit dem Bäcker um die Ecke **KONKURRENZ** macht, können Probleme vorprogrammiert sein. Darum fragt man ihn am besten gleich, ob eine Zusammenarbeit, z. B. die Belieferung mit Brötchen zu einem günstigen Preis, möglich ist. Konkurrenzängsten beugt man also am besten durch Kooperationsangebote vor und vor allem durch umfassende Information: Schülerfirmen sind Schulprojekte und eine besondere Form des Lernens - keine Wirtschaftsunternehmen.

Zur Abwicklung Eurer Geldangelegenheiten benötigt Ihr ein eigenes **GESCHÄFTSKONTO**. Als beste Möglichkeit hat sich erwiesen, ein Konto auf den Namen Eures Unternehmens einzurichten und zu vereinbaren, dass ein Lehrer und ein Schüler gemeinsam unterschreibungsberechtigt sind. Damit erfüllt Ihr die Forderung, dass der Kontoinhaber volljährig sein muss. Da aber auch ein Schüler Mitinhaber ist, ist gleichzeitig gesichert, dass wichtige Dinge nicht vom Lehrer allein veranlasst werden können. Nicht jede Bank wird hier kooperativ sein. Nach aufgeschlossenen, risikobereiten Partnern muss man mitunter geduldig suchen. Von Vorteil für die Verhandlungen ist, wenn Ihr Euch selbst vorstellt (im Falle des Kontos natürlich gemeinsam mit Eurem Lehrer) und Euer Firmenprospekt und die Satzung vorlegt.

Für eine Schülerfirma ist es weiterhin notwendig, Bescheid zu wissen, ob Anmeldungen bei Ämtern erforderlich sind, welche Steuerarten es gibt, unter welchen Bedingungen Steuern gezahlt werden müssen usw. Im Folgenden sind grundsätzliche Fragen ausgeführt, die von den derzeit gültigen Rechtsvorschriften ausgehen:

- **RECHTSSTELLUNG** des Schülerunternehmens: Eine Schule nimmt die gleiche Rechtsstellung ein wie eine Körperschaft des öffentlichen Rechts. Wenn eine Schülerfirma einen Jahresumsatz von mehr als 30.677 EUR hätte, würde sie einen Betrieb gewerblicher Art (BGA) in einer Körperschaft des öffentlichen Rechts darstellen und müsste als solcher **UMSATZSTEUER** zahlen. Eine Schülerfirma mit weniger als 30.677 EUR Umsatz im Jahr stellt keinen BGA dar und ist umsatzsteuerfrei. Weil Ihr die Umsatzsteuerfreiheit aber nachweisen müsst, ist eine gewissenhafte Buchführung so wichtig. Achtet also darauf, dass Ihr unter der Summe von 30.678 EUR Umsatz bleibt ! Schülerfreundliche Preise und die langen "Betriebsferien" (Schulferien) ermöglichen das.
- Eintragung ins **HANDELSREGISTER**: § 36 des Handelsgesetzes sagt aus, dass eine Körperschaft des öffentlichen Rechts nicht ins Handelsregister eingetragen werden muss. Da die Schule die gleiche Rechtsstellung einnimmt wie eine Körperschaft des öffentlichen Rechts, besteht keine Pflicht, eine Schülerfirma einzutragen.
- Anmeldepflicht beim **GEWERBESAUFSICHTSAMT**: Jedes Gewerbe ist beim Gewerbeaufsichtsamt anmeldepflichtig. § 6 der Gewerbeordnung besagt jedoch, dass diese Bestimmungen keine Anwendungen auf das Unterrichtswesen finden - mit Ausnahme der Bestimmungen zum Arbeits- und Unfallschutz. Eine Anmeldepflicht für eine Schülerfirma besteht also nicht.
- Nach § 1 (1) Körperschaftssteuergesetz muss dann **KÖRPERSCHAFTSSTEUER** gezahlt werden, wenn ein Reingewinn von mehr als 3.835 Euro pro Jahr erzielt wird. Eine Schülerfirma sollte also darauf achten - am besten schon bei der Preiskalkulation - dass diese Summe nicht überschritten wird.

- Abschluss von **RECHTSGESCHÄFTEN**: Unterschreibt nie etwas (z. B. einen Kaufvertrag), ohne dass Ihr Eure Eltern oder Euren Berater vorher gefragt habt. Für größere privatrechtliche Rechtsgeschäfte (z. B. Abschluss einer Büroversicherung) braucht der Schülervertreter des Unternehmens ohnehin eine für das Rechtsgeschäft ausgestellte Vollmacht eines Erwachsenen. Am sichersten ist es, Rechtsgeschäfte immer gemeinsam mit Eltern oder Berater abzuschließen.
- Zur **VERSICHERUNG** des Eigentums der Schülerfirma könnt Ihr die Ausstattungsgegenstände, die Ihr Euch angeschafft habt, als Eigentum Eurer Schülerfirma (1.Variante) kennzeichnen oder als Schuleigentum (2. Variante). Der Vorteil der 1. Variante ist, dass Euch Euer Eigentum nicht abgezogen werden kann. Die Ausstattungsgegenstände einer Schule werden nämlich von zentraler Stelle, dem Schulträger verwaltet. Er kann anordnen, dass Ausstattungsgegenstände einer Schule für eine andere Schule bereitgestellt werden müssen, wenn dort besonderer Bedarf besteht. Der Nachteil ist, dass Euer Eigentum dann nicht über die Schule versichert werden kann, weil das nur für Schuleigentum möglich ist. Als Schuleigentum ausgewiesen, spart Ihr die Kosten für eine eigene Versicherung, habt aber nicht das alleinige Verfügungsrecht.

Stellt Euch bei Fragen, die Gesetze und Vorschriften betreffen, darauf ein, dass bei den Ansprechpartnern auch Unsicherheiten und Probleme auftreten können. Viele Dinge sind am besten mit den Verantwortlichen vor Ort zu klären. Bemüht Euch immer um eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und versucht, unnötige Probleme zu vermeiden. Bevor z. B. Vertreter der Hygieneinspektion unangemeldet im neuen Schülerkiosk auftauchen, kann man ihnen in Form einer netten Einladung anbieten, die Schülerfirma zu besuchen.

WIE NENNEN WIR UNSER UNTERNEHMEN ?

Der Name sollte gemeinsam sorgfältig ausgesucht werden. Beachtet dabei:

- Er muss kurz sein und unkompliziert auszusprechen.
- Ihr könnt Abkürzungen benutzen, aber keine, die schon etwas anderes bedeuten.
- Nehmt nicht den Namen eines Produktes, vielleicht entscheidet Ihr Euch später für andere oder weitere Produkte.
- Haltet die Beschreibung Eurer Produktion oder Dienstleistung allgemein.
- Sucht einen Namen aus, mit dem Ihr Euch außerhalb der Schule präsentieren könnt, auf den Ihr stolz sein könnt.
- Beachtet, dass keine schon verwendeten Markennamen benutzt werden dürfen; für diese haben die Firmen ein Patent.

Zu einem Namen gehört auch ein Logo (Firmenzeichen)

Beachtet hier:

- Der Bezug zum Firmennamen oder der Geschäftsidee sollte deutlich werden.
- Beschränkt Euch auf die Darstellung wesentlicher Dinge durch einfache Formen und klare Linien.
- Ein Logo sollte auch von einiger Entfernung wirken.
- Stellt Formen und Farben so zusammen, dass keine Verwechslungen mit schon vorhandenen Firmenlogos auftreten.

WOHER BEKOMMEN WIR DAS STARTKAPITAL?

WELCHE UNTERNEHMENSFORM WÄHLEN WIR ?

Firmengründer im realen Geschäftsleben bringen das Startkapital in ihre Firma ein, indem Sie versuchen, eigenes Geld aufzubringen, finanzkräftige Teilhaber zu finden und/oder Kredite aufzunehmen. Dies hat eng mit der Unternehmens- oder Rechtsform zu tun. Rechtsformen sind Strukturen und Regeln, nach denen ein Unternehmen organisiert ist. Beispiele sind die Aktiengesellschaft (AG), Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder die Offene Handelsgesellschaft (OHG). Eine Aktiengesellschaft entsteht meist aus der Umwandlung einer anderen Rechtsform, wenn diese Firma schon eine Zeitlang sehr erfolgreich gearbeitet hat und nun an die Börse gehen will. Dann werden Anteilscheine am Unternehmen (Aktien) verkauft. Diese Zusammenhänge lasst Ihr Euch am besten von einem Fachmann erläutern.

Eine Schülerfirma sollte sich immer an realen Strukturen orientieren. Die Firmenmitarbeiter haben dadurch eine stärkere Bindung zu ihrem Projekt, sind stolz, Gesellschafter oder Aktionär zu sein. Sie verstehen auch Zusammenhänge im wirklichen Wirtschaftsleben besser. Z. B. wissen die meisten, was sich dahinter verbirgt, wenn auf einem Firmenschild Müller & Schulze GmbH steht, oder warum ihre Eltern etwas Geld in Aktien angelegt und nicht alles aufs Sparbuch gebracht haben. Das große Plus von Firmenstrukturen ist, dass Euch Euer Berater nicht jeden weiteren Schritt vorsagen muss. Ihr wisst zunehmend allein, dass eine Firma z. B. jedes Jahr ihre Gelder offenlegen und abrechnen (eine Bilanz erstellen) muss.

Informiert Euch gut, welche Möglichkeiten es gibt, ein Unternehmen zu organisieren, bevor Ihr diesen Punkt entscheidet. Wendet Euch an Wirtschaftslehrer oder an Eltern oder Bekannte, die eine Firma haben. Die Älteren von Euch werden feststellen, dass dieses Thema auch im Unterricht behandelt wird.

Natürlich kann ein Schülerunternehmen z. B. in Form einer Aktiengesellschaft nicht das gleiche sein wie eine Aktiengesellschaft im wirklichen Geschäftsleben. Das lassen vor allem Euer Alter und Eure Geldmittel nicht zu. Jedoch kann eine Schülerfirma nach den gleichen Prinzipien wie eine solche Firma arbeiten.

Egal, für welche Organisationsform Ihr Euch entscheidet, Ihr solltet stets Schüler-Aktiengesellschaft (SAG), Schüler-GmbH (SGmbH) oder Schüler-Verein usw. vermerken, damit die Besonderheit Eures Unternehmens (Es ist keine richtige Firma, sondern ein Schulprojekt!!) für jeden ersichtlich ist und keine Missverständnisse auftreten.

Nach den Erfahrungen ist die Form einer Schüler-Aktiengesellschaft sehr zu empfehlen. Der erste Vorteil ist, dass an einer Aktiengesellschaft mehr Schüler als bei anderen Rechtsformen beteiligt sein können. Denn es gibt nicht nur die unmittelbar im Unternehmen aktiven Mitarbeiter, sondern auch die Aktionäre (Anteilseigner), die über den Kauf von Aktien am Unternehmen beteiligt sind. Dadurch gewinnt eine Schülerfirma mehr Aufmerksamkeit und Interesse in der Schule. Der zweite Vorteil ist, dass durch den Aktienverkauf meist mehr Startkapital zur Verfügung stehen wird als z. B. bei einer Schüler-GmbH, wo nur die tatsächlich in der Firma arbeitenden Schüler als Gesellschafter Geld einbringen.

Die Schüler-GmbH "Power Tours" startete mit 13 Schülern, die als Gesellschafter je 5 EUR in die Firma einbrachten. Das Startkapital betrug somit 65 EUR.

Um Euer Startkapital zu erhöhen bzw. eine Erstausrüstung zu bekommen, solltet Ihr Euch auch mit Sponsoring beschäftigen. Sponsoren können alle möglichen Firmen, Banken und andere Einrichtungen sein, die in irgendeiner Weise daran interessiert sind, dass Jugendliche besser auf den Übergang Schule –Beruf vorbereitet sind. Meistens wird Eure Gegenleistung in der Werbung für das entsprechende Unternehmen in der Schule bestehen. Die Unterstützung kann sowohl mit Geld geschehen als auch mit Sachmitteln, z. B. einem Computer. Mit pfiffigen Ideen solltet Ihr Eure Präsentation bei einem möglichen Sponsor vorbereiten. Ihr selbst, und nicht Euer Berater, solltet die Briefe schreiben und die Gespräche führen. Das ist am Anfang zwar schwierig, macht aber Eindruck! Lasst Euch von Absagen nicht entmutigen, sondern beweist Durchhaltevermögen.

Eine andere Empfehlung ist zu versuchen, eine bekannte Persönlichkeit in der Region für Eure Schülerfirma zu gewinnen. Dadurch steigt Euer öffentliches Ansehen, und es wird leichter, weitere Kontakte zu knüpfen. Neben dem Bemühen um Sponsoren und Öffentlichkeit gibt es noch viele andere Möglichkeiten, die Schülerfirma auf dem Weg zu bringen. Z. B. könnte man bei einer Haushaltsauflösung günstig Möbel erwerben. Eigeninitiative ist gefragt!

WIE PLANEN WIR GELD- UND SACHMITTEL ?

Ganz klar ist, dass man nicht einfach losrennen und sehen kann, was ein Sponsor oder eine andere Quelle so hergeben könnte oder was man für das Startkapital alles bekommt. Vorher sind Überlegungen und Planungen nötig.

Schon bei der Geschäftsidee habt Ihr überlegen müssen, welche räumlichen und materiellen Voraussetzungen für Eure Firma schon vorhanden oder überhaupt möglich zu schaffen sind. Die Frage eines Raumes oder eines eigenen Bereiches in der Schule sollte schon geklärt sein. Die Überlegungen zu Eurem Bedarf an Geld- und Sachmitteln müssen nun ganz konkret angestellt werden, am besten in Form einer Liste. Hier schreibt Ihr Dinge auf, die für Eure Arbeit zu Anfang unbedingt notwendig sind. Diskutiert dann darüber, wie und woher Ihr Geld oder benötigte Gegenstände und Materialien am besten bekommen könnt. Schreibt Eure Ideen gleich mit dazu.

Hier ein Beispiel, wie so eine Liste für eine Schüler-Aktiengesellschaft zur Pausenversorgung aussehen könnte:

GRUNDAUSSTATTUNG:

- 2 Stühle, 1 Tisch, 1 Schrank für Vorräte: Idee - vielleicht alte Schulmöbel, Hausmeister fragen
- 1 Kühlschrank: Idee - Aushang in der Schule, wessen Eltern und Bekannte sich einen neuen Kühlschrank kaufen wollen oder gekauft haben, deren alter noch funktioniert
- 1 Geldkassette: muss gekauft werden, ca. 10 EUR;
- 2 Vorhänge- oder Fahrradschlösser für Vorratsschrank und Kühlschrank: müssen gekauft werden, ungefähr 10 EUR

VERBRAUCHSMATERIAL:

- Schreibpapier, dicke Hefte für die Buchführung, Briefmarken, Briefumschläge, Aktenordner: müssen gekauft werden, ungefähr 25 EUR

SONSTIGE KOSTEN:

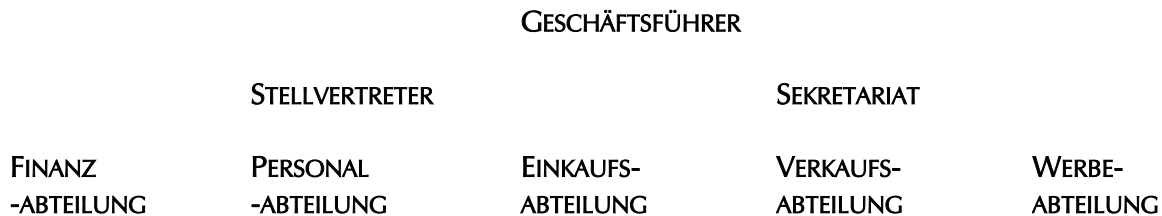
- Telefon-, Kopierkosten: Idee- mit dem Schulleiter besprechen, was die Schule (wenigstens zu Anfang) übernehmen kann,
- Anfangsbestand an Waren: muss gekauft werden, am besten im Großmarkt, ungefähr 100 EUR

FINANZBEDARF GESAMT: ungefähr 145 EUR, ein Teil wird aus dem Aktienkapital bestritten werden (90 EUR), für anderen Teil wird ein Sponsor gesucht

WIE ORGANISIEREN WIR DIE AUFGABENBEREICHE IM UNTERNEHMEN?

Eine wichtige Voraussetzung für den reibungslosen Geschäftsablauf sind klare Organisationsstrukturen, also Abteilungen mit unterschiedlichen Aufgaben und Verantwortlichkeiten.

Hier als Beispiel:



Überlegt, welche Abteilungen für Eure Firma wichtig sind. Es können die gleichen wie im Beispiel sein, einige können überflüssig sein oder weitere notwendig. Alles hängt von Eurer Geschäftsidee ab! Zu jeder Abteilung sollten jeweils ein Schüler als Leiter und mindestens ein weiterer Schüler gehören. Auf der Gründungsveranstaltung werden die Abteilungsleiter und der Geschäftsführer gewählt. Sie bilden dann zusammen den Vorstand der Schülerfirma. Schon vor der Wahl solltet Ihr überlegen, wer welche Funktion übernehmen könnte. Die folgenden Beschreibungen helfen Euch, Vorüberlegungen anzustellen. Natürlich können alle Funktionen Mädchen und auch Jungen übernehmen.

GESCHÄFTSFÜHRER

Der Geschäftsführer als "Kopf" der Firma muss sich um alle wichtigen Entscheidungen und Probleme kümmern. Das heißt aber nicht, dass die Hauptarbeit bei ihm liegt. Er organisiert jedoch, dass bestimmte Mitarbeiter für bestimmte Aufgaben verantwortlich sind. Er muss regelmäßige Sitzungen einberufen, auf denen die Arbeit im Unternehmen ausgewertet wird und neue Aufgaben geplant werden. Der Geschäftsführer arbeitet eng mit dem Stellvertretenden Geschäftsführer und den Abteilungsleitern zusammen, von denen er sich in regelmäßigen Abständen informieren lässt. Er sollte ein guter Organisator sowie selbstbewusst und freundlich sein. Er muss zuhören, zwischen unterschiedlichen Meinungen vermitteln und letztlich Entscheidungen herbeiführen können. (Eine Schülerfirma kann auch zwei oder mehr Geschäftsführer haben.)

STELLVERTRETENDER GESCHÄFTSFÜHRER

Er ist der engste Mitarbeiter des Geschäftsführers und vertritt ihn bei Abwesenheit oder Krankheit. Im Unterschied zum Geschäftsführer kann er auch Leiter einer Abteilung sein.

LEITER DER FINANZABTEILUNG

Ganz wichtig für ein wirtschaftliches Unternehmen sind die Finanzen. Zu den Aufgaben des Leiters der Finanzabteilung zählt es, genau zu Buch führen, wofür Geld ausgegeben und eingenommen wird sowie in regelmäßigen Abständen die Bilanz zu erstellen. Er ist damit auch für die Bankgeschäfte verantwortlich (Konto einrichten, Geld einzahlen, Geld überweisen, Kontoauszüge abholen). Das Geld, das er verwaltet, gehört vielen Schülern, deshalb muss damit besonders verantwortungsvoll umgegangen werden. Der Leiter der Finanzabteilung sollte gut in Mathematik, exakt, zuverlässig und vertrauenswürdig sein.

LEITER DER PERSONALABTEILUNG

Wenn die Schülerfirma eine Weile besteht, möchten sicher weitere Schüler mitmachen. Ältere Mitarbeiter verlassen irgendwann die Schule. Wie Eintritte und Austritte geschehen, wann sich ein neuer Mitarbeiter bewerben kann, unter welchen Voraussetzungen und in welcher Form, ob es Arbeitsverträge geben soll und was darin stehen muss, sollte schon in der Satzung geregelt werden.

Ein Beispiel für solche Regelungen:

- Einstellung neuer Mitarbeiter jeweils zu Beginn eines neuen Schulhalbjahres
- Mitarbeit ab Klasse 6 möglich
- Meldung beim Leiter der Personalabteilung
- Entscheidung treffen Geschäftsführer und Abteilungsleiter
- schriftlicher Arbeitsvertrag
- Austritt vor Beginn der Abschlußprüfungen für Schüler der 10. Klassen
- Kündigung bei dreimaligem unentschuldigtem Fehlen zu Sitzungen, Bürozeiten oder Einsätzen

Der Leiter der Personalabteilung organisiert und kontrolliert die Einhaltung dieser Festlegungen. Er sollte kontaktfreudig, ein guter Zuhörer und einigermaßen redegewandt sein. Wichtig ist, dass er sich auch für die Interessen von schwächeren und jüngeren Schülern einsetzt.

LEITER DES SEKRETARIATS

Für Veranstaltungen müssen Einladungen, für Geschäftskontakte Briefe, bei Sitzungen Protokolle geschrieben werden. Hierfür wird jemand gebraucht, der ordentlich, hilfsbereit und zuverlässig ist, eine leserliche Handschrift hat oder gute Computerkenntnisse besitzt.

Welche Abteilungen Ihr weiterhin benötigt, hängt von Eurer Geschäftsidee ab (z. B. Produktions-, Verkaufs-, Einkaufs-, Werbeabteilung). Vielleicht könnt Ihr z. B. mit Eurem Deutschlehrer für diese Aufgaben ebenfalls solche Beschreibungen erstellen.

WELCHE DOKUMENTE UND UNTERLAGEN BRAUCHEN WIR ?

Einiges muss sein, einiges könnt Ihr frei entscheiden. Notwendig ist eine **SATZUNG**, in der alle Regelungen zum Geschäftsablauf sowie Rechte und Pflichten der Mitarbeiter aufgeschrieben werden. Folgende Punkte gehören dort hinein:

- Name, Adresse der Schülerfirma
- Gegenstand des Unternehmens (z. B. Pausenversorgung mit Imbiss und Getränken)
- Unternehmensform (z. B. Aktiengesellschaft)
- Stammkapital
- Hauptversammlung
- Mitgliedschaft
- Jahresabschluss / Gewinnverteilung

Schaut Euch Satzungen verschiedener Unternehmen an und entscheidet, welche Aussagen auch für Euch wichtig sind.

Unbedingt erforderlich ist ein **KASSENBUCH** für die Finanzabteilung, in dem Einnahmen und Ausgaben eingetragen werden. Immer zu empfehlen ist für jede Abteilung eine Mappe, in der alles Wichtige abgeheftet und nachgelesen werden kann.

Auf alle Fälle sollten alle Briefe, die Ihr abschickt oder bekommt als Original bzw. als Kopie abgeheftet werden (**POSTMAPPE**). Empfehlenswert sind ein **FIRMENFLYER**, **MITARBEITERAUSWEISE**, **STEMPEL** und **GESCHÄFTSPAPIER**. Das Briefpapier mit Namen, Adresse, Logo könnt für alle Geschäftsbriefe verwenden. Das Firmenflyer Euch dabei, Kontakte außerhalb der Schule herzustellen.

Wichtige Dokumente einer Aktiengesellschaft sind die Anteilscheine oder **AKTIEN**. Diese sollten sorgfältig und phantasievoll entworfen und fälschungssicher gemacht werden, denn sie sind nach dem Verkauf einen realen Geldbetrag wert. Über den Wert einer Einzelaktie entscheidet Ihr, je nachdem, was Ihr meint, dass es sich ein Schüler leisten kann.

Zu empfehlen ist weiterhin eine **INVENTARLISTE**. Vorher sollten alle Geräte und größeren Anschaffungen als Eigentum der Schülerfirma, z. B. mit einem Aufkleber mit dem Firmenstempel darauf gekennzeichnet werden. Die Liste bietet Euch stets einen Überblick über die Ausstattung Eurer Firma, zum anderen wird Diebstahl erschwert.

WIE LÄUFT DIE ALLTAGSARBEIT AM BESTEN?

Euch verbindet nun das vereinte Bemühen, ein Produkt zu produzieren oder eine Dienstleistung anzubieten. Wenn die Aufgaben in den einzelnen Abteilungen klar sind und Zeiten vereinbart wurden, kann es losgehen.

Die Alltagsarbeit läuft am besten, wenn jeder von Euch solche oder ähnliche Forderungen an sich selbst stellt:

- Versuche immer pünktlich zu sein und regelmäßig mitzuarbeiten, Deine Gruppe zählt auf Dich.
- Mach nicht alles allein, im Team ist es einfacher und macht mehr Spaß. Jeder wird einmal die Hilfe der anderen brauchen. Zögere nicht, Schwierigkeiten zuzugeben und andere um Unterstützung zu bitten.
- Wenn Du bemerkst, dass Du helfen könntest, warte nicht, bis Du gefragt wirst.
- Wenn Du gerade nichts zu tun hast, hilf Deinen Mitstreitern. Warte nicht nur auf Aufträge, sondern schau selbst, wo es Arbeit gibt.
- Stehe immer für Deine Firma ein. Wenn Du unzufrieden bist, übe dort Kritik, wo Du Dir auch die Veränderungen wünschst.
- Achte darauf, dass auch jüngere und weniger erfahrene Schüler gleichberechtigt mitarbeiten können. Jeder fängt einmal an! Gib ihnen die Möglichkeit, Erfolgserlebnisse in der Arbeit zu haben.
- Halte Eure Räume sauber und ordentlich. Das ist wichtig für Eure Sicherheit und Euer Ansehen in der Schule. Aufzuräumen ist die Aufgabe aller.
- Gehe sorgfältig und sparsam mit Geräten und Materialien um, sie gehören Euch allen.

WIE ORGANISIEREN WIR UNSERE SITZUNGEN?

Die meiste Zeit in der Schülerfirma werdet Ihr dafür einsetzen, Eure Dienstleistung oder Euer Produkt zu organisieren oder herzustellen und zu verkaufen. Das ist die Alltagsarbeit, die aber nur gut laufen kann, wenn sie regelmäßig geplant und ausgewertet wird. Gemeinsame Treffen sichern, dass jede Abteilung darüber informiert ist, was in der Firma läuft und die Möglichkeit hat, sich an Diskussionen und Entscheidungen zu beteiligen. Um einen Sitzungstermin zu finden, an dem meist alle Abteilungsleiter Zeit haben, kann z. B. jeder zum ersten Treffen seinen Stundenplan mitbringen. Die Information der Mitarbeiter, ob es nun für die Abteilungsleitersitzung oder für andere Dinge ist, funktioniert am besten über eine Wandzeitung im Schulhaus. Jeder von Euch sollte dort täglich oder aller zwei Tage nachschauen, ob es neue Aufgaben oder Termine gibt.

Für den **ABLAUF EINER SITZUNG** empfehlen wir folgendes:

GESPRÄCHSLEITER FESTLEGEN

Der Gesprächsleiter ist meist der Geschäftsführer. Anfangs kann es auch Eurer Projektlehrer sein, bis Ihr Euch die Leitung zutraut. Der Gesprächsleiter hat die Aufgabe, dafür zu sorgen, dass jeder Mitarbeiter seine Meinung sagen kann und nicht nur die Lautesten und Selbstsichersten zu Wort kommen.

TAGESORDNUNG FESTLEGEN

In der Tagesordnung werden alle Punkte zusammengetragen, die geklärt werden müssen, z. B. wenn es Probleme gab oder Höhepunkte vorbereitet werden müssen. Der Geschäftsführer sollte die Tagesordnung schon etwas vorbereitet haben. Sie hilft dem Gesprächsleiter, den Ablauf der Sitzung zu organisieren und endlose Diskussionen zu vermeiden.

PROTOKOLLFÜHRER FESTLEGEN

Ein vom Geschäftsführer beauftragter Mitarbeiter, meist der Leiter der Personalabteilung, schreibt während der Sitzung ein Protokoll, in dem die Anwesenheit der Mitarbeiter sowie die Ergebnisse und Entscheidungen zu den einzelnen Tagesordnungspunkten vermerkt werden.

SITZUNGSREGELN

Empfehlenswert ist es Regeln zusammengetragen, die Euch helfen, ein gutes Gruppenklima zu entwickeln und in möglichst kurzer Zeit zu Ergebnissen zu kommen. Es ist nicht leicht, sich tatsächlich an diese Regeln zu halten. Deshalb solltet Ihr sie auf ein großes Plakat schreiben und dort gut sichtbar aufhängen, wo Eure Sitzungen stattfinden.

Beispiele:

Es redet immer nur einer!

Jede Meinung kommentarlos anhören!

Wer an der Reihe ist, fasst sich kurz!

Beim Thema bleiben!

Keine Beleidigungen - höflich bleiben!

Meckern ist okay, aber darauf folgt ´ne Idee!

Alle entscheiden gemeinsam - durch Überzeugen in der Diskussion über Vor- und Nachteile oder durch Abstimmung.

Wenn eine Abstimmung notwendig ist, bittet der Gesprächsleiter um Handzeichen für oder gegen einen Vorschlag. Jeder kann mitbestimmen, denn eine Schülerfirma arbeitet (anders als eine „richtige“ Firma) nach dem Mehrheitsprinzip. Was die Mehrheit der Mitarbeiter will, wird beschlossen. Wichtig ist: Etwas, das einmal beschlossen wurde, kann bis zur nächsten Sitzung nicht geändert werden.

WICHTIG! KEINE DISKUSSION OHNE ZUSAMMENFASSUNG UND ERGEBNIS - STETS TERMIN UND VERANTWORTLICHE FESTLEGEN. Ein Beschluss ist nichts wert, wenn nicht **KONKRET** festgelegt und aufgeschrieben wird, WER BIS WANN DAFÜR VERANTWORTLICH IST.

WIE ORGANISIEREN WIR DEN GESCHÄFTSABLAUF?

WIE RECHNEN WIR UNSERE ARBEIT AB?

Eure Firma organisiert und kontrolliert Ihr selbst. Absprachen können je nach Bedarf innerhalb einer Abteilung, im Vorstand (Geschäftsführer und Abteilungsleiter) und mit allen Mitarbeitern stattfinden. Wichtig ist, dass sie regelmäßig durchgeführt werden, damit Probleme gleich zu Beginn gelöst werden können.

Im großen Rahmen wird die Arbeit in der Firma in Geschäftsjahre eingeteilt.

Am einfachsten ist es, ein Schuljahr mit einem Geschäftsjahr gleichzusetzen. In einem Geschäftsjahr findet mindestens eine Hauptversammlung statt, d.h. ein Treffen, an dem alle Mitarbeiter und Gesellschafter oder Aktionäre teilnehmen können. Auf der Hauptversammlung werden die Mädchen und Jungen in Leitungsfunktionen gewählt oder bestätigt, und es wird Rechenschaft über die Arbeit abgelegt. Auf einer Hauptversammlung sind auch die Vorhaben für das laufende oder neue Geschäftsjahr vorzustellen. Die Geschäftsführung legt auf den Hauptversammlungen den Geschäftsbericht vor. Mitarbeiter, Aktionäre, Gesellschafter, Eltern, Lehrer und andere können sich auf diese Weise informieren, ob die Schülerfirma erfolgreich arbeitet. Jeder, der Geld im Unternehmen hat, ob Aktionär oder Gesellschafter, will wissen, was daraus geworden ist. Die Versammlungsteilnehmer bekommen teilweise die Gelegenheit, bestimmte Dinge wie die Gewinnverwendung mitzuentcheiden.

Ein Geschäftsbericht kann eine ziemlich komplizierte Sache sein. Deshalb empfehlen wir einen einfachen Bericht wie im Beispiel:

GESCHÄFTSBERICHT

1. FIRMENREGISTER

Name, Klasse, Abteilung, Anschrift der Mitarbeiter
(bei einer Aktiengesellschaft auch Name, Klasse der Aktionäre)

2. KURZBERICHT DER ABTEILUNGSLEITER (außer Finanzabteilung)

(wofür war die Abteilung verantwortlich, was ist gut in der Arbeit gelaufen, welche Probleme gab es)

3. BILANZ (GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG)

(Bericht des Leiters der Finanzabteilung)

4. HÖHEPUNKTE IM UNTERNEHMEN

(kurze Beschreibung der Aktivitäten z. B. Büroeröffnung, Aktionstage, Schulfest)

5. PARTNER UND SPONSOREN

Wer hat Euch wie wobei geholfen und unterstützt?

(z. B. Firma X : Sachspende - ein Computer)

6. ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

- Artikel in der Presse (Kopie mit Datum und Namen der Zeitung)
- Fernsehbeiträge (Datum, Zeit, Programm)
- Teilnahme an Veranstaltungen, Präsentationen zu Veranstaltungen

7. VORHABEN FÜR DAS NEUE GESCHÄFTSJAHR

(Arbeitsziele in den Abteilungen? ; Auszahlung der Mitarbeiter? ; Aktienverkäufe? usw.)

Auf der Hauptversammlung werden die wichtigen Punkte verlesen oder vorgestellt (z. B. Berichte der Abteilungsleiter, Bilanz, Vorhaben für das neue Geschäftshalbjahr)

Noch ein Wort zur Bilanz: Hier braucht Ihr ganz sicher die Hilfe eines Lehrers oder eines Partners aus der Wirtschaft, der sich damit auskennt. Bittet ihn oder sie, Euch bei einer vereinfachten Bilanz zu helfen, das heißt den Aufwand (z. B. Wareneinkäufe, Kontoführungsgebühren, Kopierkosten, Eigenkapital) dem Ertrag (Umsatzerlös, Zinsen, Kassenbestand) gegenüberzustellen und den Reingewinn zu errechnen. Dazu muss Eure Buchführung zu Ausgaben und Einnahmen natürlich exakt sein. Wenn es an Eurer Schule Wirtschafts- oder Arbeitslehreunterricht gibt, wird dieses Thema auch im Unterricht behandelt. Es sich bewährt, die Bilanz für die Schülerfirma gleich im Unterricht (Informatik oder Wirtschaft) von einer Klasse erstellen zu lassen.

WAS MACHEN WIR MIT DEM GEWINN ?

Nehmt in Kauf, dass in der ersten Zeit kaum Gewinn entsteht. Das wird jeder Unternehmer aus der wirklichen Geschäftsleben bestätigen. Ein Unternehmen muss sich erst einen Namen machen und die besten Lösungen für die verschiedenen Geschäftsabläufe finden.

Wenn Eure Firma aber so erfolgreich gearbeitet hat, dass Gewinn entstanden ist, solltet Ihr Euch mit dieser Frage gründlich auseinandersetzen.

Vier **MÖGLICHKEITEN DER GEWINNVERWENDUNG** sind zu beachten und zu diskutieren:

- 1) **REINVESTITIONEN**
- 2) **LÖHNE, PRÄMIEN, GEMEINSAME UNTERNEHMUNGEN**
- 3) **DIVIDENDEN**
- 4) **SPENDEN**

1) **REINVESTITIONEN**

Reinvestieren bedeutet, Geld wieder in das Unternehmen zurückfließen zu lassen, z. B. um zusätzliche oder modernere Geräte anzuschaffen, die ein schnelleres und besseres Arbeiten ermöglichen oder, um den Verkaufsraum oder das Büro zu verschönern, damit die Mitarbeiter und Kunden sich wohler fühlen. Langfristig gesehen kann man so den Gewinn erhöhen, weil sich die Qualität der Arbeit verbessert und mehr Kunden angelockt werden.

Z. B. kann sich ein Pausenkiosk eine Kasse anschaffen. Dann wird die Abrechnung weniger Fehler aufweisen und die Schüler können schneller bedient werden.

2) **LÖHNE, PRÄMIEN, GEMEINSAME AKTIONEN**

Ein fleißiger, aktiver Mitarbeiter sollte auch eine Anerkennung für seine Arbeit erhalten und am Gewinn teilhaben.

Als Möglichkeiten haben wir gesehen:

- die Zahlung von Löhnen (nicht empfehlenswert)
- die Zahlung von Prämien (sehr gute Möglichkeit)
- und die Verwendung des Geldes für eine gemeinsame Unternehmung (sehr gute Möglichkeit)

Wir empfehlen Euch, die Ergebnisse des ersten Geschäftshalbjahres, besser Geschäftsjahres abzuwarten, bevor Ihr darüber entscheidet.

Wer Löhne zahlen will, muss sich dafür ein gut durchdachtes Lohnsystem haben, z. B. jede Arbeitsstunde oder jede Leistung wird mit einem bestimmten Betrag gleichgesetzt, am Ende des Monats werden diese Beträge addiert usw.. Wir raten jedoch ab, Löhne zu zahlen. Es braucht dafür einen hohen Aufwand an Buchführung, Abrechnung und Kontrolle. Außerdem geht das Unternehmen damit ein zusätzliches Risiko ein.

Wenn Löhne zu zahlen sind, ist eine Arbeitsstunde oder eine Leistung einen konkreten Betrag wert. Diesen muss der Mitarbeiter dann auch bekommen, egal, ob viel oder wenig Gewinn angefallen ist! Außerdem braucht jeder Schüler unterschiedlich lange für eine Aufgabe und erledigt sie auch unterschiedlich gut. So käme es schnell zu Ungerechtigkeiten, weil es langsame und schnelle, unerfahrene und erfahrene, oberflächliche und gründliche Mitarbeiter geben wird.

Eine bessere Möglichkeit ist es, Prämien zu zahlen. So kann man nach jedem Geschäftsjahr aktuell entscheiden, wie hoch der Teil des Gewinnes ist, den man an die Mitarbeiter auszahlen kann. In einem Jahr sind das vielleicht 300 EUR, im zweiten 500 EUR. Und der Organisationsaufwand ist relativ gering. Schwieriger ist die Entscheidung, wie hoch die Prämie für jeden Mitarbeiter sein sollte. Wir empfehlen Euch, drei Abstufungen vorzunehmen (kleine Prämie, mittlere Prämie, hohe Prämie) und Kriterien festzulegen, nach denen ein Mitarbeiter beurteilt wird (Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Einsatzbereitschaft, Qualität seiner Arbeit usw.). Wer aber entscheidet über die Verteilung der Prämien? Am besten der Vorstand (Geschäftsführer und Abteilungsleiter) gemeinsam mit dem Berater. Erstens hat Euer Berater als Lehrer Erfahrung in der Einschätzung von Leistungen, und zweitens wird eine gemeinsam getroffene Entscheidung eher als gerecht akzeptiert.

Bewährt hat sich, von einem Teil des erwirtschafteten Gewinnes eine gemeinsame Unternehmung der Mitarbeiter, eine Feier oder eine Fahrt zu organisieren. Natürlich ist es auch möglich, Prämien zu zahlen und zusätzlich eine gemeinsame Unternehmung durchzuführen.

3) DIVIDENDEN (Dieser Punkt betrifft nur Schüler-Aktiengesellschaften.)

Eure Aktionäre haben mit ihrem Geld auch Vertrauen in Euer Unternehmen gesetzt. Wenn Gewinn entstanden ist, müsst Ihr sie auch daran teilhaben lassen, indem Ihr Dividenden zahlt. Die *Dividende* ist der auf die einzelne Aktie entfallende Gewinnanteil. Die Höhe der Dividende könnt Ihr so ermitteln: Am Ende eines Geschäftsjahres wird der Teil des Gewinns festgelegt, der insgesamt für die Dividendenzahlung verwendet werden soll. Indem Ihr diesen Betrag durch die Anzahl der ausgegebenen Aktien dividiert, erhaltet Ihr die Dividende.

EMPFEHLUNG: BÖRSENTAG

Wir empfehlen, die Auszahlung der Dividende gleich mit dem Verkauf weiterer Aktien zu verbinden und einen Börsentag durchzuführen. Ein Börsentag ist auch bestens geeignet, um das Unternehmen in der Schule bekannter und für neue Mitarbeiter interessant zu machen. Aktionäre legen dann also ihre Aktie(n) vor und bekommen die Dividende ausgezahlt. Damit klar ist, dass für eine Aktie bereits die Dividende gezahlt wurde, ist es am einfachsten, die Aktie zu lochen oder zu stempeln. Das lässt sich so nach jedem Geschäftsjahr regeln.

Wenn Euer Unternehmen erfolgreich ist, wollen Schüler und Lehrer sicher (weitere) Aktien kaufen. Sie müssen dann allerdings den KURSWERT der Aktie bezahlen, der bei einem erfolgreichen Unternehmen höher ist als der auf der Aktie aufgedruckte NENNWERT. Kurswert ist also der Preis, zu dem eine Aktie (an der Börse) gehandelt wird. Er steigt, wenn das Unternehmen mit Gewinn arbeitet, trifft das Gegenteil zu, sinkt er. Den Kurswert solltet Ihr etwas höher festlegen, als die Summe aus Nennwert und Dividende beträgt. Zurückkaufen sollte eine Schülerfirma Aktien nur in Ausnahmefällen, z. B. wenn Schüler die Schule verlassen. Die Firma könnte sonst schnell scheitern, wenn viele oder alle Aktionäre ihre Aktien wieder einlösen wollen. Will einer Eurer Aktionäre seine Aktie verkaufen, muss er sich selbst einen Käufer suchen. Diese Dinge sollten von Anfang an durch die Satzung geregelt werden.

Ein Börsentag braucht gute Werbung im Vorfeld, damit alle Aktionäre daran denken, ihre Aktie(n) mitzubringen. Der Organisationsaufwand ist gering. Es reicht es, in zwei großen Pausen im Schulhaus einen Tisch mit einem großen Hinweis BÖRSE aufzustellen. An einem Ende werden dann die Dividenden ausgezahlt, am anderen Aktien verkauft. Am besten, die Börse findet an zwei verschiedenen Tagen statt, damit Schüler, die ihre Aktie vergessen haben oder krank sind, auch zu ihrem Recht kommen können.

4) SPENDEN

Firmen im realen Geschäftsleben müssen Steuern zahlen, die auch dazu verwendet werden, etwas zum Wohle aller tun, z. B. soziale Einrichtungen zu unterstützen. Viele Unternehmen engagieren sich auch, indem sie als Sponsor auftreten oder spenden. Da eine Schülerfirma mitunter relativ hohe Gewinne erreichen kann, sollten diese nicht nur für die Firma und die Mitarbeiter selbst verwendet, sondern einen Teil auch einem guten Zweck zugeführt werden. Z. B. können Hilfsaktionen oder das Schulfest unterstützt werden. Das trägt nicht nur zum guten Ruf Eurer Firma bei, es wird Euch auch stolz machen auf den Nutzen, den Eure Arbeit haben kann.

WO BEKOMMEN WIR WEITERE TIPPS ?

Generell ist es zu empfehlen, mit einer erfolgreichen Schülerfirma in Eurer Nähe Kontakt aufzunehmen. Auf unserer Internetseite www.lsj-sachsen.de, wenn Ihr das weiße Schlagwort SCHÜLERFIRMEN anklickt, findet Ihr eine Schülerfirmendatenbank. Aber auch Materialien wie Arbeitsverträge oder Satzungen sind dort verfügbar.

In den Bundesländern gibt es verschiedene Einrichtungen, die Schülerfirmen unterstützen und beraten. Macht Euch hier auch Im Internet schlau.