

Einrichtung einer SCHÜLERFIRMA „Kiosk“ Oberstufe der Fröbelschule

- ENTWURF –

1. Vorüberlegungen

Übungsfirmen ersetzen nicht die Wirklichkeit, können aber im Unterricht zur Erarbeitung komplexer Lerninhalte nützlich sein, sind für Schüler sehr motivierend und tragen erheblich zur Aneignung von Schlüsselqualifikationen bei. Der Kiosk ist als eine komplexe Einrichtung angedacht. Jede Oberstufenklasse soll langfristig auf eine bestehende Infrastruktur zurückgreifen können, die nach und nach entstehen soll.

Die Idee, ein eigenes Geschäft einzurichten, ist aus der Suche nach Finanzierungsquellen für eine ganz "besondere" Abschlussfahrt vor der Entlassung entstanden.

Die Schüler der Klasse 9a greifen dabei gedanklich auf das Projekt "Brötchenverkauf" der Parallelklasse 9b zurück und haben sich überlegt, das Angebot im Pausenverkauf (sofern die Parallelklasse "mitzieht") deutlich zu erweitern. Da der Hausmeister keine Süßigkeiten etc. mehr verkauft und die verbotenen Gänge zur "Bude" nur Ärger mit sich bringen, scheint eine solche Geschäftsidee durch- aus attraktiv. Außerdem hat der Erfolg des "Cafe Olé" (Cafeteria-Betrieb einmal wöchentlich) bewiesen, dass an der Schule durchaus Umsätze erzielt werden können. Es existiert bereits ein Raum, der für den Brötchenverkauf in der Frühstückspause zwischen 9.35 – 9.45 Uhr genutzt wird. Ein Konzept für eine Verkaufs- raumgestaltung wäre noch zu entwickeln.

2. Planungsschritte auf dem Weg zur Schülerfirma

1) Informationsphase. 'Lehrerseite':

- Vorinformationen einholen:
 - Per Internet
 - Broschüren (Landesinstitut Soest / GÖS-Projekte)
 - Schulen besuchen (Kopernikus-Schule in Duisburg / Jan-Wellem-Schule in Düsseldorf); ausgewählte Schüler mitnehmen

- Evtl. Modellversuchsanträge / Fremdmittel beantragen

II) Informationsphase/ Schülerseite:

- WAS können wir verkaufen? (Ideenbörse)
- WER kann unser Kunde sein? (Statistik und Kundenerfassung)
- Wir befragen die Kunden nach ihren Wünschen! (Fragebögen, Interviews) Marketing und Werbung – wieviel brauchen wir davon? (Maßnahmen der Verkaufsförderung | z. B, Gespräch mit der Werbeabteilung eines Kaufhauses)
- WIEVIEL Geld brauchen wir für den Anfang? (Finanzierungsplan aufstellen)
- WOHER bekommen wir die Ware? (Bezugsquellen ermitteln und Preisvergleiche anstellen)
- WIE gestalten wir den Verkaufsraum? (Optische Gestaltungsmittel / Inventar / Sponsoring)
- ZEITPLAN: Wann wollen wir WAS geschafft *haben*?

III) Vorbereitungsphase /Lehrerseite:

- Institutionelle Absicherung
 - Abstimmung mit Schulleitung, Kollegium, Elternschaft
 - Antrag Schulkonferenz
 - Evtl. steuerrechtliche Abklärung mit Schulträger
 - Anforderungen des Lebensmittelgesetzes abklären
- Finanzierung
 - Finanzierungsplan aufstellen
 - Fremdmittel beantragen
 - Sponsoren suchen
- Raumgestaltung
 - Optisches Gestaltungskonzept
 - Anschaffungen / Inventar
 - Eigenleistung Eltern anfragen
- Lernsituation
 - Einbindung des Projektes in Stoffverteilungspläne / Lehrpläne sicherstellen
 - Inhaltliche Schwerpunktsetzung in den Fächern Deutsch, Mathe, Politik, Arbeitslehre, Hauswirtschaft/Textil, Englisch im Hinblick auf Projektanforderungen
 - Unterrichtsmaterial erstellen
 - Klassenübergreifende Arbeitsformen / Methoden wählen (Zukunftswerk- statt / Gruppenarbeit / Landschulheimaufenthalt zur Vorbereitung)-

- Außerschulische Experten für den Unterricht gewinnen (Berufsschullehrer / Kioskbesitzer etc.)

IV) Durchführungsphase/Schülerseite:

- WIE wecken wir das Interesse unserer Kundschaft? (Werbemaßnahmen wie z.B. Flyer, Sonderangebote)
- WIE macht man eine Preisgestaltung? (Gewinnerwartungen: Aufwand – Ertrag / Preislisten / Auszeichnung von Waren)
- Wie wird abgerechnet? (Kassenabrechnung und Kontrolle / Grundzüge der Buchhaltung)
- WER muss WANN verkaufen? (Arbeitszeitregelungen / Vertretung in Personaleinsatzplanung) Chef, Angestellte und Auszubildende:
- WER übernimmt welche Rolle? (Kundenfreundlichkeit / Verkaufstraining / Bewerbung und Einstellungsgespräche für Nachrücker)
- WIE verteilen wir Gewinne bzw. welchem Zweck fließen Gewinne zu?
- WIE können wir regelmäßig unseren Erfolg kontrollieren? (Selbstevaluation)

3. Ergebnisse einer Ideenbörse in der Klasse 9a

(„Was können wir verkaufen“)

- | | |
|---------------------------------|---|
| - Zwiebelringe | - (Wasser-)Eis |
| - Kaugummis | - Getränke: Cola, Fanta, Malzbier, Sprite, Orangensaft, Apfelsaft |
| - Alle Arten von Bonbons | - Zeitung |
| - Schokolade | - Schaumküsse |
| - „Milchschnitte“ (Produktname) | - Weingummis |
| - „Knoppers“ (Produktname) | - „Snickers“ (Produktname) |
| - Lutscher | - „Hanuta“ (Produktname) |
| - Brötchen | - türkische Pizza |
| - „Pokemon“-Sticker und Karten | |
| - Kuchen | |