

Auszug aus dem Schulprogramm 12/2005

Fröbelschule – Förderschule Lernen

Schülerfirma "Lolly Shop"

Die Schülerinnen und Schüler der Klassen 9a und 9b übernahmen von Oktober 2004 bis Oktober 2005 die Schülerfirma Lolly Shop. Sie konnten sich mit dem Grundkonzept der Vorgängerklasse zwar weitgehend identifizieren, wollten jedoch "ihrer" Firma durch leichtere Abänderungen einen neuen Grundstil geben.

So wurde z. B. angeregt, den eigenen Reinerlös der Firma nicht in den Vordergrund zu stellen, sondern vielmehr die Mitschülerinnen und Mitschüler durch etwas moderatere Preise teilhaben zu lassen. Darüber hinaus sollte Folgendes abgeändert bzw. als neue Ideen aufgenommen werden:

- Das Gesamtwarenangebot sollte erweitert und dadurch für die Mitschüler deutlich attraktiver werden. (Ziel: weniger Schüler, die den Schulhof verlassen, um sich am Büdchen mit "ihren" Dingen einzudecken) –
- Gesunde Nahrungsmittel verstärkt anbieten. (Ziel: den Unterrichtsinhalt "gesunde Ernährung" in die Praxis umsetzen) –
- Die wöchentliche Kuchen- und Brotverkaufsaktion durch eine wöchentliche allgemeine Verkaufsaktion wie Backkartoffeln, Suppen, Salate, Brühwürstchen usw. zu ersetzen. (Ziel: auch den Schülern, die zu Hause nicht regelmäßig ein warmes Mittagessen bekommen, die Möglichkeit einer warmen Mahlzeit einzuräumen) –
- Die täglich angebotenen Pausenbrötchen nicht mehr fertig vom Bäcker anliefern zu lassen, sondern sie selbst zu belegen, mit Gurkenscheiben, Ei und Salat anzureichern und für die muslimischen Kinder Alternativen zum "Käsebrötchen" zu schaffen. Hintergedanke war auch, dass man die Brötchen so viel leichter preiswerter und damit für mehr Schüler erschwinglich machen kann.
- Das Angebot auf "Catering" erweitern. (Ziel: hautnah berufsüblichen Alltagsstress erleben und ertragen lernen)

Evaluation:

Die Erweiterung des Warenangebotes hat aus unserer Sicht tatsächlich dazu geführt, dass deutlich weniger Schüler während der Schulzeit den Schulhof wegen eines Einkaufs am Büdchen verlassen haben.

Obwohl den Mitschülern häufiger "gesunde Snacks" wie Möhren, Gurken, Tomaten oder Apfelstücke kostenlos zur Verfügung gestellt wurden, konnte dies keine Motivation schaffen, dass Schüler sich Obst oder Gemüse statt Chips oder Schokolade kauften. Auch wurde das Angebot von Quark oder Joghurt nicht angenommen. Lediglich das Zusatzangebot von Kakao fand die Zustimmung der Schüler.

Sehr gerne wurde von Schülern und Lehrern die anfängliche "Wochenattraktion: warme Mahlzeit" angenommen. Es stellte sich jedoch heraus, dass dies für die Mitarbeiter des Lolly Shop einen zu großen Zeitraum bedeutete, so dass wertvolle Unterrichtszeit wegfiel. Für die begleitenden Lehrkräfte bedeutete es zudem einen nicht zu unterschätzenden Einsatz von privater Zeit für die notwendigen Einkäufe.

Aus den angeführten Gründen gab es letztendlich diese attraktiven Wochenangebote leider nur

noch in unregelmäßigen Abständen. Bestimmt sollte man aber einmal darüber nachdenken, ob man dieses Angebot nicht unter anderen Voraussetzungen realisieren kann. Denkbar wäre für uns, dass man –in Anlehnung an "Bus" – eine Lehrkraft und eine Schülergruppe (für dieses Tätigkeitsfeld) als festen Bestandteil unseres Schulangebotes installieren könnte.

Das Belegen und Anreichern der Pausenbrötchen braucht sicherlich sowohl Vorkenntnisse in küchentechnischer Hinsicht als auch in manueller Geschicklichkeit. Auf jeden Fall jedoch braucht es eine große hygienetechnische Verlässlichkeit.

Wenn diese Grundvoraussetzungen geschaffen sind, muss man einen (allerdings tolerablen) zeitlichen Einsatz der Beteiligten in Betracht ziehen. Für die pekuniäre Bilanz der Schülerfirma ist dies letztendlich sicherlich kein messbarer Gewinn. Das Ziel: „Angebotsvielfalt und Erreichbarkeit einer größeren Schülergruppe“ dürfte jedoch mit großer Wahrscheinlichkeit erreicht werden können.

Das Thema "Catering" bedeutete für eine Gruppe von Schülern eine enorme und attraktive Herausforderung, der sie sich stellen wollten. Da dies nur ein Angebot für die Schüler war, stellte sich in keinem Fall die Frage der Motivation. Es wurden mehrere kleine Aktionen (Geburtstage usw.) ausgerichtet, aber auch Lieferungen außerhalb der Schule (Personalrat) und Buffetgestaltung- und Erstellung für ein in der Schule stattfindendes Benefizkonzert für eine große Anzahl von Menschen.

Hier stellte sich heraus, dass die intrinsische Motivation der Schüler ausreichend war, Stress, Unsicherheit und Unerfahrenheit in lobenswerte und sehenswerte Ergebnisse umzuwandeln. Trotz allen Erfolges: auch dieser Bereich könnte nur dann in das Rahmenprogramm einer Schule installiert werden, wenn grundsätzliche Änderungen der Voraussetzungen (s .o.) geschaffen sind.