HANDBUCH

Gründung und Betrieb

GRENZÜBERSCHREITEND AGIERENDER SCHÜLERFIRMEN

in Europa

PACE

Erasmus+

2017

Lizenziert unter Creative Commons: „Namensnennung - Nicht-kommerziell - Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 International“.

Erasmus+

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung (Mitteilung) trägt allein der Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.

HANDBUCH

Gründung und Betrieb

GRENZÜBERSCHREITEND AGIERENDER SCHÜLERFIRMEN

in Europa

PACE

Erasmus+

2017

Inhalt

Prämisse 8

Basiswissen über grenzüberschreitende Schülerfirmen.
...oder, was wir über Schülerfirmen wissen sollten. 11

- Was ist eine grenzüberschreitende Schülerfirma?
- Rollen der Lehrkräfte
- Möglichkeiten der Durchführung grenzüberschreitender Schülerfirmen
- Benötigt die Schülerfirma eine Satzung?
- Beteiligung von Interessenvertretern (Stakeholder) am Gründungsprozess

Berücksichtigung von Nachhaltigkeit.
...oder, wie wir für die Zukunft unserer Schülerfirma sorgen. 17

- Die Gründung einer nachhaltigen Schülerfirma ist sinnvoll
- Nachhaltigkeit in die Gründungsphase integrieren

Der Einstieg.
...oder, von Anfang an die richtigen Dinge tun. 21

- Verfügbare Materialien und Werkzeuge in der Gründungsphase
- Wesentliche Schritte für den Einstieg
- Nützliche Beispieldokumente
- Benötigtes Wissen für die Gründung der Schülerfirma
- Vermeidung von Konkurrenz
- Aufbau einer effizienten grenzüberschreitenden Kommunikation
- Planung eines Arbeitstages

Den Überblick behalten.
...oder, wie man alles unter Kontrolle behält. 27

- Planung des Schuljahres
- Auswahl einer Rechtsform für die Schülerfirma
- Das richtige Personal finden
- Einrichtung von Abteilungen der Schülerfirma
- Aufrechterhaltung der Motivation in der Gründungsphase

Personal **31**
...oder die Leute, die in der Schülerfirma arbeiten.
Personalbesetzung der Abteilungen
Bewertung der Schüler-Arbeit

Produktion. **35**
...oder, was wir für unsere Kunden herstellen.
Schüler erzeugen ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen
Sicherheitsbestimmungen

Marketing. **39**
...or, Kundenwerbung.
Der Name der Schülerfirma
Potenzielle Kunden der Schülerfirma
Werbemaßnahmen

Finanzen. **43**
...oder, das Geld der Schülerfirma.
Startkapital für die Schülerfirma
Steuern
Buchhaltung
Bankkonto
Verkaufsgewinn
Schülergehalt
Bankrott-Risiko

Rechtliche Rahmenbedingungen. **49**
...oder, ein bisschen Papierkram.
Registrierungsvoraussetzungen der Schülerfirma
Aufsichtspflicht. Rechtsvorschriften, die berücksichtigt werden müssen.
Haftung. Schüleraktivitäten außerhalb der Schule.
Versicherung. Arbeitsaktivitäten außerhalb der Schule.
Versicherung. Lehrmaterialien / Eigentum der Lehrkräfte.
Rechtliche Kompetenzen. Berechtigung zum Vertragsabschluss mit Lieferanten.

Positive Einflüsse. **55**
...oder, die Belohnung für einen gut gemachten Job.
Vorteile einer Schülerfirma für die Lehrkräfte

Checkliste für die Gründung einer Schülerfirma.
...oder, wie wir die Schülerfirma Schritt für Schritt aufbauen. **59**

Checkliste für die Gründung einer Schülerfirma

Schulplan

Beispiele von Gründungsdokumenten.
...or, benötigte Dokumente, um loszulegen. **65**

Satzung

Schülerfirmen Partnerverträge

Vereinbarung zwischen Schülerfirma und Schulleiter

Beispieldokumente für die Arbeit.
...or, Benötigte Dokumente, um die Schülerfirma zu führen. **73**

Arbeitsvertrag

Verkauf

Einkauf

Buchhaltung

Zahlungsströme

Gesamtbilanz

Bewährte Verfahrensweisen zur Gründung von Schülerfirmen.
...oder, aus der Erfahrung lernen. **83**

Bewährte Verfahrensweisen

Spanien: Centro Integrado Burlada.

Italien: Istituto di Istruzione Superiore POLO 3 Fano.

Deutschland: KLA Kaufmännische Lehranstalten Bremerhaven.

Inhalt

Prämisse

Das Handbuch „Gründung und Betrieb einer grenzüberschreitenden Schülerfirma in Europa“ wurde entwickelt, um die beruflichen Kompetenzen von Schülern in Berufsbildungsprogrammen in Europa zu verbessern. Um dieses Ziel zu erreichen, sind die Schüler an pädagogischen Projekten, so genannten „Schülerfirmen“ beteiligt.

Schülerfirmen (SEs) sind keine realen Unternehmen, sie gleichen sich allerdings den Strukturen eines realen Unternehmens hinsichtlich der Arbeit, der Organisation und Gesetzgebung an, um die Schüler in eine möglichst reale Arbeitsumgebung zu versetzen. Die Schüler übernehmen ihre eigenen Rollen in der SE und tauschen diese während des Schulprojekts, so dass sie jede einzelne Rolle für den Betrieb der SE kennenlernen.

Der grenzüberschreitende Ansatz soll Kontakte zu ähnlichen SEs in Europa herstellen, um mit ihnen in einem professionellen Umfeld Handel zu treiben, indem sie ihre Produkte oder Dienstleistungen miteinander austauschen. Die Schüler verbessern ihre Sprachkenntnisse, während sie mit Gleichaltrigen in den Partnerländern kommunizieren. Gleichzeitig verbessern die Schüler auch den Gebrauch von IKT-Werkzeugen, da sie den bestmöglichen Kommunikationsweg nutzen müssen, um mit Gleichaltrigen zusammen zu arbeiten.

Zusammen mit diesem Handbuch wurden weitere Produkte als Ergänzung entwickelt, wie z. B. eine Lehrerfortbildung, die sich auf Projektmanagement und Unternehmertum konzentriert, eine SE-Kommunikationsstruktur, ein Peer-to-Peer Videoleitfaden, mit dem Schüler voneinander lernen sowie eine Prüfung, in der die Schüler nachweisen, was sie gelernt haben und zum Abschluss der Prüfung ein unternehmerisches Projektmanagement-Zertifikat (EPMC - entrepreneurial project management certificate) erhalten.

Dieses Handbuch ist das Ergebnis des europäischen Projektes „PACE - Promoting Employability through Entrepreneurial Actions in Cross-Border Student Enterprises”, welches durch ein Erasmus+-Programm der Europäischen Kommission gefördert wird sowie durch die Strategie der Kommission, die Beschäftigtenrate bis 2020 zu erhöhen.

Ein besonderer Dank geht an die Europäische Kommission, an die Projektpartner von PACE für ihre harte Arbeit um dieses Handbuch möglich zu machen und an Claudia Schettler vom Landesinstitut für Schule (LIS) in Bremen, die ihre Sachkenntnis im Bereich der Schülerfirmen mit uns geteilt hat.

Basiswissen über grenzüberschreitende Schülerfirmen

oder, was wir über Schülerfirmen wissen sollten…

Was ist eine grenzüberschreitende Schülerfirma?

Eine Schülerfirma ist im Gegensatz zu einem Wirtschaftsunternehmen ein Schulprojekt mit pädagogischen Zielen. Die Schüler, die in einer Schülerfirma arbeiten, entwickeln und produzieren Waren oder Dienstleistungen wie in einem realen Unternehmen und verkaufen diese an reale Kunden.

Die grenzüberschreitende Eigenschaft bezieht sich auf die Zusammenarbeit mit anderen Schülerfirmen aus dem Ausland (Partnern), im Rahmen dieser Zusammenarbeit verkaufen die Schülerfirmen Waren und Dienstleistungen auf einem kontrollierten Markt. Außer den Partner-Schülerfirmen können auswärtige Kunden (z.B. andere Schulklassen, andere Gruppen) die Waren oder Dienstleistungen der Schülerfirma erwerben, wobei die Partner-Schülerfirmen in ihrem Land als Kommunikationspartner zwischen den Endkunden handeln.

In diesem Prozess sind die Schüler in den Schülerfirmen in der Lage, ihre bewährten Arbeitsabläufe mit anderen Schülerfirmen auszutauschen um ihre Professionalität zu verbessern.

Rollen der Lehrkräfte

Normalerweise ergreifen die Lehrkräfte die Initiative, um eine Schülerfirma in der Schule aufzubauen und bieten diese den Schülern an. Die Schülerfirma-Aktivität oder die Geschäftsidee kann anhand des Bildungsangebots der Schule gewählt werden. Mögliche Anregungen wie man eine Schülerfirma aufbaut finden sich auf Schülerfirmen-Messen, bei anderen Schülerfirmen in der Region, etc. Die Lehrkräfte sind üblicherweise verantwortlich für die Auswahl der Schülergruppe, welche die ersten -Mitarbeiter der Schülerfirma enthält.

Eine Schülerfirma sollte in einem Team geplant und geführt werden. Schüler und Lehrkräfte, die an der Schülerfirma beteiligt sind, können mit Lehrkräften aus anderen Schulfächern, Sozialpädagogen, Eltern oder sogar mit realen Unternehmensvertretern während der Planung kooperieren.

Während der Suche nach einer Geschäftsidee ist zu beachten, dass die Waren oder Dienstleistungen in der zur Verfügung stehenden Zeit angeboten werden müssen. Daher müssen die Schülerfirma-Aktivitäten, die Waren- und Dienstleistungsentwicklung und die Produktion während der Schulzeit stattfinden. Sollte die Schulzeit nicht ausreichen, um die Aktivitäten der Schülerfirma durchzuführen, können die Lehrkräfte zum weiteren Arbeiten zusätzliche Zeiten einrichten (z.B. am Nachmittag, wenn die Schule vorbei ist).

Die Lehrkräfte sollten ihren Schülern nicht die ganze Geschäftsidee vorstellen, damit die Schüler die Möglichkeit haben, ihre eigenen Ideen beizusteuern und somit Teil der Entwicklung der Schülerfirma werden.

Sobald die Idee entwickelt wurde, ein Grobkonzept entstanden ist und es auch geklärt ist, wer teilnimmt, muss die Schulleitung ihre Zustimmung erteilen, damit das Projekt durchgeführt werden kann. Am Anfang unterschreibt die Schülerfirma einen Vertrag mit der Schulleitung, in diesem sind alle wichtigen Punkte bezüglich der Schülerfirma geklärt.

Bevor der Gründungsprozess startet, ist mit der Bildungsbehörde zu klären, ob diese der Gründung von Schülerfirmen zustimmt.

Möglichkeiten der Durchführung grenzüberschreitender Schülerfirmen

Schülerfirmen als Schulprojekt können verbunden werden mit Schulstunden, frei zu wählenden Schulfächern oder mit Arbeitsgruppen am Nachmittag. Wenn die Schülerfirma mit Schulstunden verbunden wird, ist die Teilnahme für alle Schüler verpflichtend.

In Bezug auf den grenzüberschreitenden Ansatz der Schülerfirma ist es sehr zu empfehlen, fremdsprachlichen Unterricht mit der Schülerfirma zu verbinden, so dass die Schüler ihre Kommunikation mit fremden Ländern und Kulturen verbessern können.

Benötigt die Schülerfirma eine Satzung?

Nein, eine Schülerfirma benötigt zum Betrieb keine Satzung. Wenn die Schülerfirma in enger Abstimmung mit einer Rechtsform gegründet wird (zum Beispiel eine Schülerfirma als Kapitalgesellschaft), sollten Aufgaben, Struktur, Arbeitsmethoden, etc. entsprechend der gewählten Struktur beschrieben werden.

Eine Satzung wird jedoch erforderlich, falls die Schülerfirma ein gewerbliches Unternehmen werden könnte (Betrieb gewerblicher Art, BgA), um den steuerlichen Anforderungen (Einnahmen, Verkäufe) gerecht zu werden, um den gemeinnützigen Status zu behalten (zum Beispiel in Kooperation mit schulischen Einrichtungen) oder um diese zu erreichen. Falls die Schülerfirma in Kooperation mit einer schulischen Einrichtung entstanden ist, muss diese schulische Institution ihre Satzung ändern.

Beteiligung von Stakeholdern am Gründungsprozess

Es ist zu empfehlen, frühzeitig so viele Interessenvertreter (Stakeholder) wie möglich am Gründungsprozess der Schülerfirma zu beteiligen. Die beteiligten Interessenvertreter können Lehrkräfte von anderen Schulfächern sein, Eltern, Sozialpädagogen sowie Unternehmen sein (insbesondere im Schulumfeld), aber auch Institutionen, welche Schülerfirmen unterstützen (zum Beispiel Lehrerbildungsinstitutionen oder Initiativen wie Schülerfirmen-Netzwerke).

Indem die wichtigsten Interessenvertreter frühzeitig am Gründungsprozess beteiligt werden, kann die Schülerfirma deren Erfahrungen wirksam einsetzen und diese für jeden Gründungsschritt einsetzen.

Berücksichtigung von Nachhaltigkeit

oder, wie wir für die Zukunft unserer Schülerfirma sorgen...

Handbuch - Gründung und Betrieb grenzüberschreitend agierender Schülerfirmen in Europa

Die Gründung einer nachhaltigen Schülerfirma ist sinnvoll

Eine nachhaltige Schülerfirma hebt sich durch ökonomisches Denken und Handeln in Kombination mit ökologischer und sozialer Verantwortung hervor. Somit lernen die Schüler, wie sie mit globalen Herausforderungen und Fragen im Hinblick auf die Zukunft umgehen und wie sie diese in ihre Handlungen integrieren können.

Nachhaltigkeit in die Gründungsphase integrieren

Es ist sinnvoll, das Konzept der Nachhaltigkeit sofort in die Entwicklung einer Geschäftsidee einzubinden und es ebenso im Leitbild der Schülerfirma zu verankern. Das Konzept kann jedoch anfangs nicht für jedes Thema realisiert werden (zum Beispiel, wenn potentielle Kunden eher nicht an nachhaltigen Produkten interessiert sind). Das Konzept der Nachhaltigkeit sollte nicht in Vergessenheit geraten, da es eine komplexe Annäherung an ökonomische Fragen darstellt.

Grundsätzlich ist der Gründungsprozess von Schülerfimen ähnlich dem von nachhaltigen Schülerfirmen.

Der Einstieg

oder, von Anfang an die richtigen Dinge tun…

Verfügbare Materialien und Werkzeuge in der Gründungsphase

Eine Schülerfirma ist im Allgemeinen ein großes Projekt, an dem Lehrkräfte und/oder Unterstützer beteiligt sind. Es ist sinnvoll, während der Schülerfirma-Planungsphase mit den Lehrkräften Projektmanagement-Methoden anzuwenden sowie während der Durchführung mit den Schülern.

Es ist hilfreich, anfangs Ziele festzulegen (Projektstrukturplan - WBS), die Umgebung (Projektzusammenhang und Stakeholder-Analyse), eine Übersicht der einzelnen Schritte, Termine und Verantwortlichkeiten (Projektplan / Gantt Chart) zu analysieren und zu bewerten.

Die Kontrolle der einzelnen Schritte kann auch mit Checklisten erfolgen.

Eine weitere Möglichkeit sich zu informieren ist, andere Schülerfirmen zu besuchen oder über das Internet Unternehmen zu suchen, die ähnliche Leistungen anbieten.

Nützliche Werkzeuge:

- asana.com

Wesentliche Schritte für den Einstieg

Um eine Schülerfirma zu gründen, müssen einige Aufgaben geklärt werden. Mit den Schülern Ideen sammeln, prüfen von Machbarkeit und Durchführbarkeit der ausgewählten Idee, Festlegung der Teamregeln, Klärung der Organisation der Schülerfirma, unterzeichnen eines Vertrages zwischen Schülerfirma und Schulbehörden, Klärung der Finanzen oder Vorbereitung der Arbeitsräume und von benötigten Werkzeugen, sind einige der Aufgaben, die nicht vergessen werden sollten.

Anfangs gibt es viele Fragestellungen, die nur mit Ausdauer und Geduld gelöst werden können. Um die Motivation aufrecht zu erhalten und auch zur Teambildung, kann es angemessen sein, einen Projekttag oder mehr zu organisieren (vielleicht außerhalb der Schule).

*Eine detaillierte Checkliste für den Aufbau einer Schülerfirma befindet sich auf Seite 61.

Nützliche Werkzeuge:

- tricider.com
- canvanizer.com
- mindmeister.com

Nützliche Beispieldokumente

Das Vorbereiten von einigen Beispieldokumenten mit dem Logo und Daten der Schülerfirma kann die Arbeit bereits zum Anfang sehr erleichtern. Dies sind z. B. Rechnungen, Briefköpfe, E-Mail-Signaturen, Kontoübersichtstabellen sowie die Geschäftsbedingungen der Firma.

Benötigtes Wissen für die Gründung der Schülerfirma

In Schülerfirmen können ökonomische Grundlagen und Praxis sehr gut miteinander kombiniert werden. Einige Themen sollten von Anfang an mit den Schülern bearbeitet werden, wie Unternehmensorganisation, Personalbesetzung und Grundlagen des Geschäftsplans. Weitere Themen können im Nachhinein in Kombination mit Theorie und Praxis behandelt werden.

Der theoretische Teil hängt ab von der Zielsetzung und den Kompetenzen der Schüler. Daher sollte das Thema „Recht" nur in Angriff genommen werden, wenn passende Rechtsformen für die Schülerfirma in Frage kommen. Es ist empfehlenswert, pragmatisch vorzugehen und auf eine gute Mischung der Praxis- und Theorieanteile zu achten.

Vermeidung von Konkurrenz

Es ist Schülerfirmen nicht erlaubt, Konkurrenten gegenüber Unternehmen in der Umgebung der Schule zu sein. Da die Betriebskosten der Schülerfirma niedriger sind als in einem regulären Unternehmen, könnten die Produkte und Dienstleistungen zu günstigeren Preisen angeboten werden. Daher muss einer der ersten Schritte nach der Entscheidung für ein Produkt/einer Dienstleistung sein, Unternehmen zu kontaktieren, welche in der Umgebung der Schule ähnliche Produkte oder Dienstleistungen anbieten.

Aufbau einer effizienten grenzüberschreitenden Kommunikation

Kommunikation ist eines der wichtigsten Themen in einem Unternehmen. Die Interessenvertreter (Stakeholder) müssen in Kontakt bleiben und untereinander über die relevanten Probleme, die in der Schülerfirma auftauchen, kommunizieren.

Aus diesem Grund werden zwei Kommunikationswege vorgeschlagen: formell und informell.

Für eine formale Kommunikation sind Verteilerlisten und Online-Umgebungen wie Google vorzuziehen. Solche Online-Umgebungen ermöglichen es dem Benutzer, Informationen, digitale Dateien und Kommunikation gut organisiert an einem Ort zu belassen.

Als informelle Kommunikation sind soziale Netzwerke wie Whatsapp (für Sofortnachrichten) sowie Facebook (für die informelle und schnelle Verbreitung von Veranstaltungen) die beliebtesten, da sie am meisten von jungen Menschen in deren Communities aufgrund deren schnellen Arbeitsweise genutzt werden. Diese Art von Kommunikation kann unkompliziert selbst nach Ende der Unterrichtsstunden durchgeführt werden.

Nützliche Werkzeuge:

- google.com

Planung eines Arbeitstages

Es ist hilfreich für den Arbeitstag einen Zeitplan zu haben: Neue Entwicklung können anfangs besprochen und Aufgaben zugewiesen werden. Danach werden die Aufgaben in den verschiedenen Abteilungen erledigt und am Ende kann der Arbeitstag reflektiert werden: Was ist gut gelaufen? Was können wir verbessern? Sollen wir etwas das nächste Mal anders machen?

Den Überblick behalten

oder, wie man alles unter Kontrolle behält…

Planung des Schuljahres

Zu Beginn des Schuljahres sollte ein Plan mit den zu erbringenden Einzelleistungen erstellt werden (Projektphasenplan). Mit der Phasenplanung haben wir jederzeit ein klares Bild von der Projektlaufzeit.

Selecting a legal form for the student enterprise

Schülerfirmen können eine real existierende Rechtsform wählen und diese entsprechend ihren Bedürfnissen anpassen.

Wenn die Schülerfirma wie ein Schulprojekt behandelt wird, ist die Unternehmensform rechtsunwirksam. Es handelt sich um eine symbolische Rechtsform, welche dem Unternehmensnamen zugefügt werden muss: zum Beispiel SGmbH für Schülerfirmen GmbH (es gibt keine Verantwortung für die Mitglieder).

Das richtige Personal finden

Die Größe einer Abteilung hängt ab von dem zu erwartenden Arbeitspensum. Daher sollte nach Festlegung der Abteilungen abgeschätzt werden, wie viel Arbeit erledigt werden muss. Die Schüler sollten weder überfordert noch unterfordert werden. Das Management der Schülerfirma sollte Lösungen für mögliche Probleme finden, zum Beispiel indem die Unternehmensabteilungen untereinander kooperieren, um das Arbeitspensum auszugleichen.

Einrichtung von Abteilungen der Schülerfirma

Die Einrichtung von Abteilungen hängt von der Geschäftsidee ab und von dem Ziel der Schülerfirma. Wenn es sich bei der Idee zum Beispiel um einen Kiosk für Schreibwaren, der von den Schüler betrieben wird, handelt, ist es sinnvoll, Abteilungen für Einkauf, Verkauf, Materialien, Marketing, Finanzen und Personal einzurichten. Wenn die Schülerfirma als Reiseveranstalter Schulausflüge organisiert, sollten Abteilungen wie zum Beispiel Organisation, Finanzen, Marketing, Buchung oder Kundenservice unter anderem eingerichtet werden.

Schülerfirmen, die ihre eigenen Produkte verkaufen, benötigen zusätzlich eine Produktionsabteilung.

Manchmal ist die Produktionsabteilung der Mittelpunkt der Firma, so dass die ersten Produkte hergestellt werden. Danach wird eine Marktanalyse benötigt, um die Produkte an potentielle Kunden zu verkaufen.

Nützliche Werkzeuge:

- mindmeister.com

Aufrechterhaltung der Motivation in der Gründungsphase

Motivation ist wichtig, damit der Gründungsprozess gelingt. Manchmal sind große Ziele oder Zielsetzungen zu groß, um in relativ kurzer Zeit erreicht zu werden. Diese großen Ziele sollten in kleinere, handhabbare geteilt werden mit den entsprechenden Meilensteinen, um mehr Ziele in weniger Zeit zu erreichen, welches die Motivation erhöht. Das Erreichen von vielen kleinen Zielen wird uns zu größeren Erfolgen bringen!

Personal

oder die Leute, die in der Schülerfirma arbeiten

Handbuch - Gründung und Betrieb grenzüberschreitend agierender Schülerfirmen in Europa

Personalbesetzung der Abteilungen

Wenn die Schülerfirma bereits existiert, können sich Schüler für einen Arbeitsplatz in einer Abteilung bewerben. Dies ist eine gute Gelegenheit, um für eine richtige Bewerbung zu üben. Die vorhandenen Angestellten in den Abteilungen wissen wie die Abteilung funktioniert und was aktuell benötigt wird. Daher können sie das Stellenangebot beschreiben und es veröffentlichen, um für neue Angestellte zu suchen.

Falls es sich um eine neue Schülerfirma handelt, wird, sobald die Abteilungen eingerichtet sind, berücksichtigt werden müssen, welche Art von Arbeit erledigt werden muss, wie viele Angestellte benötigt werden und was wichtig ist, um die Aufgaben in der Position auszuführen.

Bewertung der Schüler-Arbeit

Die Schüler, die in einer Schülerfirma arbeiten, können am Ende des Schuljahres ein Zertifikat erhalten, in welchem die geleistete Arbeit bescheinigt wird. Dieses Zertifikat kann Bewerbungen für eine Ausbildung zugefügt werden und so das Engagement in der Schülerfirma nachweisen.

Um das Zertifikat am Ende des Schuljahres oder am Projektende zu erhalten, könnten die Schüler ihre Leistung während des Arbeitsprozesses zeigen, offene und abgeschlossene Fragen beantworten sowie Diskussionen über Themen führen, die von einem Prüfer ausgewählt wurden. Die Prüfer könnten einer oder mehrere Lehrkräfte gemeinsam mit Personen anderer Institutionen oder Unternehmen sein. Die Schüler könnten auf diese Weise ihr Wissen bezüglich Projektmanagement und Unternehmertum vorweisen, welches sie während ihrer Teilnahme in der Schülerfirma erworben haben.

Als Beispiel, im Rahmen des genannten PACE-Projekts, die Zertifizierung „Entrepreneurial Project Management Certificate (EPMC)“ wurde entwickelt. Es ist entworfen, um zusammen mit diesem Handbuch zu verwenden. Die Zertifizierung definiert die von den Schüler/innen erwarteten Lernergebnisse und testen sie.

Produktion

oder, was wir für unsere Kunden herstellen...

Handbuch - Gründung und Betrieb grenzüberschreitend agierender Schülerfirmen in Europa

Schüler erzeugen ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen

Beim Verkaufen von Produkten sowie auch beim Anbieten von Dienstleistungen wird ein Vertrag, der zu bestimmten Dienstleistungen verpflichtet, zwischen dem Verkäufer und dem Kunden geschlossen. Dies gilt auch für eine Schülerfirma.

Falls zum Beispiel eine Schülerfirma Kosmetik herstellt, müssen alle Inhaltsstoffe nach Europäischem Recht in absteigender Reihenfolge anteilig zum Gesamtgewicht aufgeführt werden.

Oder wenn eine Schülerfirma als Reiseveranstalter verschiedene Angebote zusammen in einem Paket anbietet, ist die Schülerfirma verpflichtet, die gesamten Reisedienstleistungen aufzulisten.

Wenn Produkte und Dienstleistungen in Angeboten beschrieben werden, ist zu bedenken und abzusichern, dass die Schülerfirma die Dienstleistungen, die vertraglich zugesichert wurden, auch anbieten kann (d.h. dass eine Creme nicht hart wie Stein ist oder dass eine Unterkunft auch tatsächlich existiert).

Dementsprechend muss auf Hygienevorschriften bei der Lebensmittelproduktion geachtet werden.

Die Preise für das Produkt und die Dienstleistung und werden in der jeweiligen Landes-Währung angezeigt. Das Währungssymbol muss ebenfalls angezeigt werden.

Sicherheitsbestimmungen

Im allgemeinen gelten dieselben Sicherheitsbestimmungen wie in der Klasse, wenn mit Werkzeugen und Materialien gearbeitet wird (siehe “Richtlinie zur Sicherheit im Unterricht) - Beschluss der KMK vom 09.09.1994 i.d.F. vom 27.02.2013).

Marketing

oder, Kundenwerbung...

Der Name der Schülerfirma

Auf der Suche nach einem Namen sollte darauf geachtet werden, das es keine Verwechslung mit existierenden Namen gibt (z.B. McSchülerfirma) oder ob eine Handelsmarke von anderen Firmen bereits verwendet wird und registriert ist.

Hier einige Vorschläge für einen geeigneten Namen:

- die Geschäftsidee ist im Namen zu erkennen
- leicht lesbar
- angepasst an die Zielkunden: cool, im Trend
- kompakt (Abkürzung), funktional

Potenzielle Kunden der Schülerfirma

In der Schule könnten eine Analyse der potenziellen Kunden und deren Wünsche durchgeführt werden, um die richtige Zielgruppe zu finden. Auf die gleiche Weise sollte die Schülerfirma eine Länderanalyse durchführen, mit der sich potenzielle Länder finden lassen, die bereit, sind in einem grenzüberschreitenden Netzwerk zu kooperieren.

Werbemaßnahmen

In Abhängigkeit von den Finanzmitteln und der verfügbaren Zeit, gibt es verschiedene Werbemöglichkeiten für die Schülerfirma (Flyer, Poster, Anzeigen in der Schülerzeitung, Bekanntmachungen in der Schule, Webseite, Blog, Werbespot, Communitys in den sozialen Medien, etc.). Es muss berücksichtigt werden, dass in der Werbung deutlich dargestellt wird, dass es sich um eine Schülerfirma handelt und nicht um ein reales Unternehmen.

Finanzen

oder, das Geld der Schülerfirma...

Startkapital für die Schülerfirma

Für die Gründung der Schülerfirma wird auf jeden Fall Startkapital benötigt um die ersten Produkte herzustellen, um diese zu beschaffen sowie um in das Marketing für die angebotenen Dienstleistungen zu investieren.

In einigen Fällen sind viele Unternehmen bereit, Schulprojekte zu finanzieren und zu unterstützen. Daher wird empfohlen, sich zu Beginn der Gründungsphase ein Unternehmen zu suchen, welches bereit ist, mit der Schülerfirma zu kooperieren.

Möglichkeiten, um eigenes Startkapital aufzubauen:

- Alle Schüler entrichten einen kleinen Beitrag für das Startkapital.

- Schülerfirmen, die als eine Aktiengesellschaft gegründet wurden, können ihr Startkapital finanzieren, indem sie Aktien an Mitschüler, Lehrkräfte, Eltern und Unterstützer verkaufen. Es gibt die Möglichkeit, zwischen Stammaktien, von welcher eine Dividende des jährlichen Reingewinns ausgezahlt wird und einer Aktie, die an Unterstützer ausgezahlt wird (in der Form einer Spende).

- Bankkredite sind im Allgemeinen eine schlechte Alternative, da eine Schülerfirma keine Schulden aufbauen soll.

Im Gegensatz zu einem Unternehmen mit beschränkter Haftung, welches ein Grundkapital von 25.000 Euro hat, gibt es kein vorab festgelegtes Grundkapital für eine Schülerfirma.

Useful tools:

- kickstarter.com

Steuern

Umsatzsteuern, Gewerbesteuer oder Körperschaftssteuer kommen für eine Schülerfirma in Frage, wenn die Verkäufe oder die Gewinngrenze überschritten werden.

Für Verkäufe niedriger als 35.000 Euro und einen Gewinn niedriger als 5.000 Euro muss die Schülerfirma- als ein Schulprojekt - keine Steuern zahlen. Die Transaktionen müssen durch eine ordnungsgemäße Buchführung nachgewiesen werden. Die Verkaufsbegrenzungen gelten für eine Schule, manchmal auch für mehrere Schülerfirmen, wenn diese zu einer gemeinsamen Schule gehören.

Sobald die steuerfreien Grenzen überschritten werden, liegt die steuerliche Haftung bei der Schulbehörde.

Buchhaltung

Schülerfirmen sind verpflichtet, alle finanziellen Angelegenheiten als Einnahmen-Ausgaben-Rechnung zu verbuchen. Ebenso gibt es eine verpflichtende Dokumentation, das bedeutet die Registrierung und Sicherung aller Belege (Rechnungen) für jeden Geschäftsvorgang.

Bankkonto

Im Allgemeinen wird für die Schülerfirma ein Bankkonto im Namen des zuständigen Lehrers eröffnet werden. Der Lehrer und ein autorisierter Schüler können Zugang zum Konto haben.
Die Bankinstitution und das Konto sollten für grenzüberschreitende Dienstleistungen verbraucherfreundliche Angebote zur Verfügung stellen, das heißt, kostenlose Transaktionen zwischen anderen Ländern oder anderen Bankinstitutionen, keine Servicegebühren, etc., um die Ausgaben der Schülerfirma auf ein Minimum zu beschränken.

Verkaufsgewinn

Der erzielte Verkaufsgewinn durch die Verkäufe der Schülerfirma kann in gemeinsame Aktionen der Mitarbeiter der Schülerfirma und der Anteilseigner investiert werden. Die Schüler können zum Beispiel einen gemeinsamen Ausflug finanzieren. In einer Schülerfirma-Aktiengesellschaft, können entsprechende Aktien an die Anteilseigner verteilt werden.

Falls es sich um fortlaufende Schülerfirmen handelt, sollte der Gewinn zumindest teilweise im nächsten Schuljahr neu investiert werden.

Schülergehalt

Die Arbeit in der Schülerfirma findet regulär während des Unterrichts statt und kann daher nicht bezahlt werden. Falls Extrastunden notwendig werden (zum Beispiel wenn die Schülerfirma Aufträge außerhalb der Schule erhält), könnte die zusätzliche Arbeit bezahlt werden. In diesem Fall kann die Schulleitung darüber entscheiden, wie viel sie zahlt und wie (Preise, Reisen, etc.).

Bankrott-Risiko

Sobald eine Schülerfirma vom Schulleiter bestätigt ist, ist sie als ein Schulprojekt anerkannt worden. Es muss in der Buchhaltung gesichert werden, dass Ein- und Ausgaben ausgeglichen sind. Dafür sind verschiedene Dokumente entwickelt worden, so dass eine genaue Buchhaltung durchgeführt werden kann (siehe Buchhaltungsdokument auf Seite XX). Sollte eine Schülerfirma in Gefahr geraten, weniger Einnahmen als Ausgaben zu haben, muss sofort der Schulleiter informiert werden.

Die Lehrkräfte sind nicht verpflichtet, einen Verlust mit privaten Mitteln auszugleichen.

Rechtliche Rahmenbedingungen

oder, ein bisschen Papierkram...

Registrierungsvoraussetzungen der Schülerfirma

Schülerfirmen, die von der Schulleitung als Schulprojekte anerkannt wurden, (siehe Vereinbarung zur Gründung einer Schülerfirma auf Seite 70) und von der Schulbehörde genehmigt wurden, müssen weder beim Gewerbeamt registriert noch in das Handelsregister eingetragen werden.

Aus pädagogischen Gründen ist es sinnvoll, das Gewerbeaufsichtsamt zu kontaktieren, um die Grenzen im Vergleich zu einer realen Unternehmensgründung zu erfahren.

Aufsichtspflicht. Rechtsvorschriften, die berücksichtigt werden müssen.

Schüler unterliegen in jedem Fall der Aufsichtspflicht, egal ob sie auf dem Schulgrundstück verkaufen oder ob die Aktivitäten außerhalb der Schule stattfinden. Daher ist die Schule zur Aufsicht verpflichtet. Sollte eine außerschulische Aktivität stattfinden, kann die Schulleitung die Aufsichtspflicht an einen pädagogischen Mitarbeiter übertragen.

Damit ist die gesetzliche Unfallverhütungsvorschrift für alle arbeitenden Teilnehmer in der Schülerfirma erfüllt.

Haftung. Schüleraktivitäten außerhalb der Schule.

Aufträge außerhalb des Schulgrundstücks müssen von der Schulleitung genehmigt werden, damit die gesetzliche Unfallversicherung gültig ist.

Sollte es öfters Aufträge außerhalb der Schule geben, ist zu bedenken, dass es dafür keine Haftpflichtversicherung gibt. Es sollte geklärt werden, ob es sinnvoll ist, für die Schüler eine freiwillige, zusätzliche Haftpflichtversicherung abzuschließen.

Versicherung. Arbeitsaktivitäten außerhalb der Schule.

Die Arbeit in einem Projekt kann Aktivitäten, die außerhalb der Schule stattfinden, einschließen, wie z. B. Kurzreisen. Diese Aktivitäten und Reisen müssen (schriftlich) vom Schulleiter genehmigt werden.

Die Lehrkräfte können grundsätzlich das Transportmittel frei auswählen.

Eine Vorsorgeversicherung für Arbeitsunfälle kommt infrage.

Versicherung. Lehrmaterialien / Eigentum der Lehrkräfte.

Im Allgemeinen gibt es keine Versicherung. Es wird empfohlen, für teure Geräte eine Versicherung abzuschließen. Lehrkräfte sollten vorzugsweise auf schuleigene Materialien zurückgreifen.

Rechtliche Kompetenzen. Berechtigung zum Vertragsabschluss mit Lieferanten.

Schüler unter 18 Jahre sind nicht geschäftsfähig und nicht berechtigt, Verträge mit Lieferanten und Kunden zu unterzeichnen. Verträge benötigen immer die Unterschrift eines Erwachsenen, im Allgemeinen die Unterschrift eines verantwortlichen Lehrers.

Es gibt jedoch die Möglichkeit einer eingeschränkten Geschäftsfähigkeit für Schüler:

Der gesetzliche Vertreter des Schülers kann die Genehmigung erteilen, dass der / die Minderjährige selbständig einen kaufmännischen Handel ausführen darf, der die Schülerfirma betrifft. In diesem Bereich wäre der / die Minderjährige uneingeschränkt geschäftsfähig.

Diese Option gilt für den Einkauf von Waren mit Rechnungen (zum Beispiel eBay) und Zahlungen über ein Bankkonto.

Positive Einflüsse

oder, die Belohnung für einen gut gemachten Job...

Handbuch - Gründung und Betrieb grenzüberschreitend agierender Schülerfirmen in Europa

Vorteile einer Schülerfirma für die Lehrkräfte

Für den Aufbau einer Schülerfirma benötigt man mehr Zeit als für die Vorbereitung regulärer Unterrichtsstunden, zumindest am Anfang. Die Lehrer können jedoch im Gegenzug eine positive Entwicklung der Schüler sehen:

- die Schüler werden unabhängiger
- Eigeninitiative, Verlässlichkeit und Pünktlichkeit nehmen zu
- die Schüler verstehen ökonomische Zusammenhänge besser
- die Teamarbeit wird verbessert
- die Schüler sind besser auf Bewerbungen vorbereitet
- die Schüler bekommen eine bessere Vorstellung davon, was sie nach der Schule machen wollen.

Checkliste für die Gründung einer Schülerfirma

oder, wie wir die Schülerfirma Schritt für Schritt aufbauen...

Checkliste für die Gründung einer Schülerfirma

Um eine Schülerfirma zu gründen, ist es notwendig, einige Schritte durchzuführen, um das Wichtigste nicht zu vergessen. Nachfolgende Checkliste enthält die üblichen Schritte, welchen während des Gründungsprozesses zu folgen ist. Jedoch können die Schulfirma und die verantwortlichen Lehrkräfte diese Liste ihren Bedürfnissen anpassen.

Manchmal finden einige Schritte keine Anwendung und können entfernt werden, zum Beispiel wenn die Geschäftsidee bereits besteht oder wenn die Schülerfirma nicht an andere Schüler übertragen wird, weil sie nur für eine kurze Zeit tätig sein wird.

Checklist

	Step	Done
1.	Entwicklung der Geschäftsidee	
2.	Abstimmung mit dem Schulleiter	
3.	Entscheidung über den Kommunikationsweg (lokal/international)	
4.	Festlegung der Abteilungen und der Mitarbeiterrollen	
5.	Festlegung der benötigten Qualifikationen für einen lokalen/internationalen Betrieb	
6.	Festlegung der Unternehmensorganisation	
7.	Suche nach Mitarbeitern	
8.	Durchführung einer nationalen/internationalen Marktanalyse	
9.	Suche nach nationalen/internationalen Konkurrenten & Kooperationspartnern	
10.	Suche nach einem Unternehmensnamen- und Logo (international)	
11.	Wahl der Rechtsform	
12.	Eröffnung eines Bankkontos	
13.	Bereitstellung von Arbeitsräumen	
14.	Bereitstellung von Arbeitsdokumenten	
15.	Werbung (national/international)	
16.	Organisation der täglichen Arbeitsroutine	
17.	Geschäftsplan	
18.	Festlegung der Kapitalbedürfnisse	
19.	Verwendung von Schulthemen(Fächer)	
20.	Planung der Übertragung von der Schülerfirma an andere Schüler	

Schulplan

Um alle Schritte geordnet und mit einem Blick erfassen zu können, ist es zu empfehlen, einen Plan mit allen erforderlichen Aktivitäten zu machen, von der Geschäftsidee bis zur Übertragung der Schülerfirma. Diese Planung könnte zum Beispiel die erforderlichen Schritte, Fristen, zu verwendende Werkzeuge, etc., mit einschließen.

Auf der nachfolgenden Seite befindet sich ein Beispiel eines realen Projektes im Tourismus-Bereich für den Aufbau einer Reiseveranstalter-Schülerfirma. Die Tabelle enthält eine Terminplanung, welche von Lehrkräften zusammen mit den beteiligten Schülern während der Gründung der Schülerfirma erstellt wurde.

Der Schulplan sollte nach den Bedürfnissen der jeweiligen Schule und des jeweiligen Projektes erstellt werden.

Schulplan

	Aktivität/Schritt	Frist	Kommunikation			Status
			Wann?	Wie?	Mit wem?	
1	*Theoretische Analyse von Unternehmertum und Projektmanagement*	*November 2015*	*Oktober-November 2015*	*Ideenfindung, Power-Point-Präsentationen, Internetrecherche…*	*Ausgewählte Schüler aus 4A und 2 B*	*Done*
2	*Theoretische Definition von der Geschäftsidee*	*Dezember 2015*	*Dezember 2015*	*Ideenfindung Mündliche Schulstunden*	*Ausgewählte Schüler aus 4A und 2 B*	*Done*
3	*Geschäftsidee*	*Januar 2016*	*Dezember 2015 - January 2016*	*Brainstorming Ideenfindung Lean Canvas*	*Ausgewählte Schüler aus 4A und 2 B*	*Done*
4	*Besuch des Nationalen Zentrums simulierter Unternehmen*	*9. Dezember 2015*	*9. Dezember 2015*	*Beobachtung und Workshop mit Studenten*	*Ausgewählte Schüler aus 4A und 2 B*	*Done*
5	*Tourismus-Analyse: Untersuchung der Tourismuswirtschaft und der Tourismusunternehmen*	*Januar 2016*	*Januar 2016*	*Internetrecherche, Materialien und vom Lehrer erstellte Arbeitsdokumente*	*Ausgewählte Schüler aus 4A und 2 B*	*Done*
6	*Entwurf der Geschäftsidee (beschreibender Teil)*	*März 2016*	*Februar – März 2016*	*SWOT-Analyse Checkliste und Geschäftsmodelle, erstellt vom Wirtschaftslehrer*	*Ausgewählte Schüler aus 4A und 2 B*	*In course*
7	*Suche nach Namen und Logo unseres Reiseveranstalters*	*März 2016*	*Februar - März 2016*	*Internetrecherche*	*Ausgewählte Schüler aus 4A und 2 B*	*In course*
8	*Rechtliche Grundlagen des Fly Away Reiseveranstalters*	*Ende März / April 2016*	*März/April 2016*	*Materialien und Arbeitsblätter, erstellt vom Wirtschaftslehrer*	*Ausgewählte Schüler aus 4A und 2 B*	*Pending*
…	…	…	…	…	…	…

Beispiele von Gründungsdokumenten

oder,
benötigte Dokumente, um loszulegen...

Verfassung. Satzung.

PACE Erasmus+

SAMPLE: Student Enterprise Statutes

§1
Objectives and Performance of the Student Enterprise

(1) The student enterprise _____, is part of a project in the school _____.

The objective of the project is to provide students with the necessary knowledge, skills and competences to be able to step into the real world with a strong basis. For that, the students will work in a student enterprise created inside their school, where the students work as employees and go through every department of the enterprise and their respective tasks in order to acquire the mentioned competences. This way, the students learn how to be responsible for their work and to work with others together.

(2) The relationship between the school and the student enterprise are ruled by a contract.

Student enterprise's business idea and product/services offered:

_____
_____
_____
_____

§2
Direction and constitution of the student enterprise

(1) The student enterprise body is formed by the school direction, the teachers involved in the project and the students working in the student enterprise.

(2) The student enterprise is structured in the following departments:
1.
2.
3.
...

§3
Membership

(1) In the student enterprise can only work students or teachers that:
   a. Are students or teachers from the school where the student enterprise is allocated
   b. Have the written consent from their parents/tutor (students) to take part in the project
   c. Accept the rules written in the statutes

As an exception, the school direction can decide.

(2) Applications are to be sent to the school direction, who decides about the admission. New admitted members sign a work contract and receive a copy of the statutes.

1

Verfassung. Satzung. (2)

(3) The membership in the student enterprise ends:
   a. After a school year /school project
   b. By the teacher's decision
   c. By dismissal or expulsion

A member can be excluded from the student enterprise as a consequence of a bad behavior or lack of engagement. The decision will be discussed between the members of the student enterprise and decided by the teachers and school direction.

(4) Each member has the same right on contributing to the student enterprise's work.

Each department decides individually on their task distribution. A chosen department leader is responsible for the department.

§4
Capital investment

(1) The capital investment at the establishment of the student enterprise is : _____ €

The share value is: _____ €

(2) The capital investment amount is expected to be collected from:

_____
_____
_____
_____

§5
Accounting year

The accounting year coincides exactly with the school year.

§6
Shares and profit distribution

If there is a profit at the end of the accounting year, the student enterprise body will decide on how to manage it, for example reinvesting it in the student enterprise or investing the profit in common activities for the students that are part of the student enterprise. The final decision about what to do with the profit will be taken by the school direction.

2

Verfassung. Satzung. (3)

§7
Validity of the statutes

(1) The statutes take effect on _____.

(2) Changes or additions to the statutes are to be done under the school direction agreement.

_____
Place, Date

_____ _____
Student enterprise director Supporting teacher

3

Partnervertrag der Schülerfirma

PACE Erasmus+

Student Enterprise Partners Contract

Between the student enterprise:

(Name of the student enterprise),
represented by Mr./Mrs. *(student enterprise director)*, hereafter named "**the SE**"

And the student enterprise/institution/Mr./Mrs.:

(Name of the institution/representative), hereafter named "**the partner**",

- 1 -
Validity period of the collaboration contract

The collaboration contract starts on: *(Date)*
The collaboration contract ends on: *(Date)*

- 2 -
Task performance

The partner accepts to carry out the following activities agreed with the SE:
1.
2.
...

The partner is due to perform the activities agreed with the SE at the time and quality assigned. In the case the activities are not performed at the time and quality established and it results in damages to the SE, the partner will have to amend their actions in the way agreed according to the severity of the damages.

- 3 -
Payments

The payments will be made in the agreed form (cash, bank transfer, ...). The payment for a service received will be made once the service is completely finished in the way agreed (time, cost, quality,...). In the case that pre-payments are requested, they will have to be agreed and allowed by the executive board of the SE.

- 4 -
Termination of the contract

In the case that the activities are repeatedly not performed in the way agreed, the SE could terminate the contract with the partner. The special case will be supervised by the executive board.

_____
Place, Date

_____ _____
Supporting teacher Student enterprise director

Vereinbarung/Vertrag zwischen Schülerfirma & Schulleiter

PACE Erasmus+

Student Enterprise Establishment Agreement

Between the school:

_____, represented by Mr./Mrs. _____

And the student enterprise:

_____, represented by Mr./Mrs. _____
and supported by the teacher _____.

Aim

The school direction approves (1) the establishment of the student enterprise as well as (2) its management by the students involved in the project. The agreement sets the regulation of the internal behavior between the student enterprise and the school during the project implementation.

Agreement

1. Mr./Mrs. _____ will be the supporting teacher in charge of the students and their work in the student enterprise. The students will realize the student enterprise activities themselves to the extent possible.
2. The school direction and the students involved in the student enterprise project will inform the student's parents about their implication in the student enterprise and the ICT tools used for a cross-border communication, so that the parents are aware of the privacy policies their children are exposed to.
3. The student enterprise volume of sales won't exceed the amount of _____ EUR and its profit won't exceed the amount of _____ EUR.
4. If the student enterprise needs of a bank account, the student enterprise director and the supporting teacher will both have access to it. The account type won't allow disposable credit. The account will be suitable to operate in a cross-border environment, where is possible to operate with other banks abroad and preferably no commissions are charged for.
5. The student enterprise properties will be insured as follows:
   _____
6. The following facilities will be at disposal of the student enterprise for its daily activities:
   _____
   The student enterprise is responsible to leave the facilities clean and organized after the end of its activity.

_____
Place, Date

_____ _____ _____
School Director Supporting teacher Student enterprise director

Beispiele von Gründungsdokumente

Beispieldokumente für die Arbeit

oder, benötigte Dokumente,
um das Studentenunternehmen zu führen...

Arbeitsvertrag

PACE Erasmus+

Student Enterprise Work Contract

Between the student enterprise:

_____,
represented by Mr./Mrs. _____.

And Mr./Mrs.:

_____

- 1 -
Validity period of the employment contract

The employment contract starts on: _____
The employment contract ends on: _____

- 2 -
Work performance

The employee is due to perform the student enterprise activities at the time and quality assigned. In the case the activities are not performed at the time and quality established and it results in damages to the student enterprise and/or its working environment is negatively affected, the employee will receive the corresponding warning.

- 3 -
Remuneration

If the student enterprise shows a profit at the end of the accounting year, the school direction and supporting teachers will decide on how to spend it (e.g. prizes, common activities, etc.).

- 4 -
Vacation and work leaves

The employee vacation will match with the legal holidays and free days that apply to the school calendar. Occasional administrative work leaves are permitted under justification. If a repeated administrative leave implies a lower performance of the activities due to the lack of time, the employee will recover work time as extra hours if no other solution is possible.

1

Arbeitsvertrag (2)

- 5 -

Dismissal

The employee can finish his/her work contract with the student enterprise though a written letter directed to the student enterprise director and, if necessary, to the school director.
If the employee doesn't perform the established activities, doesn't satisfy agreed deadlines or is not attending to work meetings, he/she will be warned about the insufficient work accomplishment. If the employee doesn't accomplish the work activities repeatedly, the school direction will be able to cancel the contract and proceed to the employee dismissal.

_____
Place, Date

_____	_____	_____
Employee	Supporting teacher	Student enterprise director

2

Verkauf

SAMPLE: Sale

Supplier name
Address
ZIP Code

(Student Enterprise)
(School)
(Address)
(ZIP code)

Phone: XX-XXX-XXXXX
email: xxxx@xxxx.com

Receipt number: xxxx-xxx

Purchase date: XX-XX-2016

INVOICE

Pos.	Quantity	Concept	Unit price	Amount
1			0,00 €	0,00 €
2			0,00 €	0,00 €
3			0,00 €	0,00 €
4			0,00 €	0,00 €
5			0,00 €	0,00 €
6			0,00 €	0,00 €
			Total Amount	**0,00 €**

_____
Place, Date

_____ _____
Employee Stamp

Einkauf

SAMPLE: Purchase

Supplier name
Address
ZIP Code

(Student Enterprise)
(School)
(Address)
(ZIP code)

Phone: XX-XXX-XXXXX
email: xxxx@xxxx.com

Receipt number: xxxx-xxx

Purchase date: XX-XX-2016

PURCHASE

Pos.	Quantity	Concept	Unit price	Amount
1			0,00 €	0,00 €
2			0,00 €	0,00 €
3			0,00 €	0,00 €
4			0,00 €	0,00 €
5			0,00 €	0,00 €
6			0,00 €	0,00 €
			Total Amount	**0,00 €**

*The purchase receipts must be attached to this document.

_____
Place, Date

_____ _____
Employee Stamp

Rechnungsbuch

SAMPLE: Accounting book

(Student Enterprise)
(School)
(Address)
(ZIP code)

Page number:

Month:

Year:

Previous page:

ACCOUNTING BOOK

		Previous balance	0,00 €	
Date	**Invoice number**	**Concept**	**Income**	**Expenses**
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
		Total	**0,00 €**	**0,00 €**
		Balance (total income – total expenses)	**0,00 €**	

_____
Place, Date

_____ _____
Student enterprise director Stamp

Zahlungsströme

SAMPLE: Cash flow

(Student Enterprise)
(School)
(Address)
(ZIP code)

Page number:

Month:

Year:

Previous page:

CASH FLOW

		Previous balance	0,00 €	
Date	**Invoice number**	**Concept**	**Income**	**Expenses**
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
			0,00 €	0,00 €
		Total	**0,00 €**	**0,00 €**
		Balance (total income – total expenses)	**0,00 €**	

_____
Place, Date

_____ _____
Student enterprise director Stamp

Gesamtbilanz

SAMPLE: Overall balance

PACE

(Student Enterprise)
(School)
(Address)
(ZIP code)

Incoming – Expenses for the year:

2016

OVERALL BALANCE

Cash Flow	0,00 €
Accounting book	0,00 €
Overall balance	**0,00 €**

_____
Place, Date

After the verification of the overall balance, we validate the cash management.

_____ _____
Student enterprise director Student Enterprise Stamp

_____
Supporting teacher

_____
School direction

Beispieldokumente für die Arbeit

Bewährte Verfahrensweisen zur Gründung von Schülerfirmen

oder, aus der Erfahrung lernen...

Bewährte Verfahrensweisen

Dieses Handbuch zeigt alle wichtigen Schritte, um bei der Gründung und Etablierung einer Schülerfirma zu folgen. Die Zielgruppen sind Lehrer und Schüler mit beruflicher Herangehensweise und aus einer Vielzahl von Filialen, die geeignet sind, diese unternehmerische Initiative in der Schule zu etablieren.

Allerdings ist die Praxis manchmal ganz anders als das, was in der Theorie geplant ist. In diesem Abschnitt werden wir verschiedene bewährte Praktiken von verschiedenen Schulen in verschiedenen Ländern sehen, aber in der gleichen Branche. In diesem Fall nehmen wir die PACE-Projektpartnerschulen als Beispiel an, aus denen wir lernen können, wie unterschiedlich eine Methode in Bezug auf die eigenen Schulbedürfnisse, die Bedürfnisse des Schülers und den kulturellen Ansatz angewendet werden kann. Die am PACE-Projekt teilnehmenden Schulen sind in Deutschland, Italien und Spanien ansässig.

Die Aufzeichnung der bewährten Praktiken ist für alle Länder gleich, was auf Fragen im Zusammenhang mit der folgenden Struktur beruht:

1- Rahmen
2- Student Enterprise Niederlassung
3. Ergebnisse
4. Schlussfolgerung

Im Folgenden sind die Ergebnisse der Gründung von Studenten in „Centro Integrado Burlada“ in Spanien, „Istituto di Istruzione Superiore POLO3“ in Italien und „KLA - Kaufmännische Lehranstalten Bremenrhaven“ in Deutschland.

Spanien.
Centro Integrado Burlada.

1. Rahmenbedingungen

- Schulart: berufsbildende Sekundaroberschule CI BURLADA FP
- Anzahl der beteiligten Schüler: 12 Schüler aus der Klasse 2 G
- Alter: Schüler von 19 - 25 Jahren
- Beteiligte Lehrer: Salomé Astiz und Isabel Ibánez
- Fächer, die von ihnen unterrichtet werden: Salomé Astiz unterrichtet Management von Tourismus-Produkten während Isabel Ibánez Marketing und Geschäftsprojekte unterrichtet.

2. Aufbau der Schülerfirma

- Dauer: Von Mitte September/Oktober 2015 bis Dezember 2016

- Während der Schulzeit?

Zeit: Im ersten Jahr, aber auch im zweiten Jahr.
Die Navarway-Schülerfirma (SE) wurde während der Schulstunden entwickelt, während der morgendlichen Schulstunden, da Geschäftsprojekte ein Fach ist, welches im Stundenplan und auch in den anderen Klassen enthalten ist, da es nötig war, die Projektarbeit zu planen und zu organisieren, z. B. Marktforschung, um Touristenangebote zu bearbeiten sowie Pakete für Touristen vorzubereiten, welche Transport, Unterkunft, Restaurants und Freizeitaktivitäten beinhalten wie Ausflüge, Besuche in Museen, Denkmälern, etc.

- Wie viele Stunden pro Woche?

Von Mai bis Mitte Juni 2016, ungefähr 3 Stunden pro Woche, von September bis Dezember, 5 wöchentliche Stunden.

- Haben Sie Veränderungen in Hinsicht auf den ursprünglichen Entwicklungsprozess hinzugefügt? / Sind Sie Schritt für Schritt vorgegangen?

Die beteiligten Lehrer am PACE-Projekt mussten ihre Didaktik ändern und dem neuen Projekt anpassen. Die Herausforderung bestand darin, eine alles umfassende Sichtweise

der Geschäftsidee zu bekommen: das Anpacken des Problems als Ganzes. In Bezug auf den Gründungsprozess und der Entwicklung der Firma sind wir den Schritten gemäß dem Unternehmertum-Handbuch gefolgt. Das Handbuch ermöglichte es uns, die Fragen jedes Unternehmers zu beantworten, von der Idee zum ambitioniertesten Ziel, das Unternehmen zu internationalisieren. Die Schüler wurden nach und nach zuversichtlicher bezüglich ihrer Möglichkeiten, Schritt für Schritt lernten sie, dass sie dazu fähig waren, mit ihren eigenen persönlichen Mitteln und Ressourcen.

3. Ergebnisse

- Beschreiben Sie die Gründung Ihrer speziellen Schülerfirma, dieses beinhaltet:

Produkt/Dienstleistungsentwicklung: Die Schüler organisierten einen 5-tägigen Event, für den sie eine Tourist/Dienstleistung entwarfen und entwickelten. Diese Tourist/Dienstleistung beinhaltete viele Komponenten, so wie die Gruppierung von verschiedenen Waren und Dienstleistungen (Unterkunft, Transport, Catering, Angebote, persönliche Kontakte, Verkauf von lokalen Produkten, etc.). Sie versuchten, einen besonderen Eindruck bei den Verbrauchern (andere Schulen) zu hinterlassen, um sich damit von ihren Konkurrenten zu unterscheiden, ihr Management basierte auf:

- Ökologische Nachhaltigkeit
- Qualität
- Anpassung der Dienstleistungen für die Touristen an die Nachfrage
- Erweiterung des Produktangebots für die Touristen.

Außerdem waren sie in der Lage, eine Marke zu entwerfen, durch die ihr Produkt erkannt und die ihr Produkt/ihre Dienstleistung deutlich von anderen abhob und daher einen zusätzlichen Mehrwert darstellte.

Netzbasierte Kommunikation: Facebook-Seite, Twitter, Instragram, Google-Community, E-Mails, Skype, WhatsApp, die Reiseveranstalter-Webseite und unsere Schul-Webseite. Diese Kommunikationsarten trugen dazu bei, dass das Projekt grenzüberschreitend wurde, Ideen und Informationen unter den Schülern zu teilen, sich kennen zu lernen und daher die Schüler zu motivieren. Außerdem konnten auf diesem Wege unsere Aktivitäten und unser Projekt verbreitet werden.

Arbeitsorganisation: Wir starteten mit dem Vorschlag, dass Schüler mit anderen Mitschülern in ihrer Schulklasse eine Firma gründen. Dieses Arbeitsteam blieb während des Projekts zusammen und wir nannten sie „Partner" der Firma: „Du hast eine Idee, von der du denkst, das es eine gute Idee ist, mit der Begründung, dass diese Idee den zwei Eigenschaften entspricht, die den Erfolg einer Geschäftsidee ausmachen: Sie ist nützlich und sie ist innovativ. Du vertraust ebenfalls deinen Qualitäten als Unternehmer. Du wirst den Businessplan sorgfältig ausarbeiten, indem du die verschiedenen zunehmend schwie-

rigeren folgenden Planstufen entwickeln wirst: Tätigkeit des Unternehmens, Wahl der Kommunikationsarten, Festlegung der Abteilungsrollen, Festlegung der erforderlichen Qualifikationen für den lokalen/internationalen Betrieb, Festlegung der Unternehmensorganisation, Mitarbeitersuche, Durchführung einer Untersuchung des nationalen/internationalen Marktes, der Produktionsprozess oder die Bereitstellung von Dienstleistungen, Entwurf des Marketingkonzeptes, Wahl der Rechtsform, Festlegung der Anlage- und Finanzierungsbedürfnisse, Durchführung einer Machbarkeitsanalyse. Ihr (die Schüler) seid nicht sehr vertraut miteinander und seid es nicht gewohnt, im Team zu arbeiten, daher werden Probleme entstehen, die ihr lösen müsst. Die Termine für den Austausch in Spanien überschneiden sich mit denen der Prüfungstermine…"

Die Zusammensetzung der Teams wurde während des Projektes nicht verändert und es wurde besondere Sorgfalt darauf gelegt, unter Einsatz der HADA-Methodologie, die beruflichen Profile der Teammitglieder zu identifizieren, um kleinere Gruppen mit 3 Mitgliedern zusammen zu stellen, in denen es somit möglich war, effektiver zu arbeiten. Die Lehrer betonten gleich zu Beginn des Projektes, wie wichtig die Teambildung sei, der Grad der Beteiligung, der von den Schülern innerhalb jeder Gruppe gefordert wurde sowie der höchste Grad der gegenseitigen Zusammenarbeit untereinander. Die Teammitglieder führten ihre Aufgaben unabhängig voneinander durch (Arbeitsteilung) und koordinierten ihre Aufgaben innerhalb des Teams (Koordination). Die anderen Teammitglieder waren stets über ihre Aktivitäten und deren Fortschritte informiert, genauso wie über aufgetretene Probleme. Die Teamarbeit wurde parallel analysiert, geteilt in Erfolge und Fehler, Korrekturen wurden gemacht, indem, wo es nötig war, die passende Lösung angeboten wurde und die passenden Erläuterungen, insofern es hierfür Bedarf gab. Obwohl die Arbeit innerhalb der Teams geteilt war, war es klar, dass alle Teammitglieder verantwortlich sind und dass sich alle der Fragen bezüglich der verschiedenen Projektstufen bewusst sind.

Bezüglich der Projektzeitplanung, war es das Ziel, Zeitmanagement zu lernen sowie des Weiteren verfügbare Ressourcen zu managen, und dieses für die Entwicklung des Projektes zu nutzen. Daher war es angezeigt, die Schüler über die Arbeit zu informieren, die sie ausführen werden, mit einer gewissen Härte die Zeit festzulegen, die sie für die Ausführung der einzelnen Projektstufen hatten und auch an der Zeitplanung festzuhalten, außer in außergewöhnlichen und begründeten Fällen.

Abhängig von der Zeit für jede Stufe, planten die Schüler ihre Arbeit und Aktivitäten, inklusive einer Verteilung von Aufgaben und Zeiten (Chronogramm) unter den Teammitgliedern.

- Was lief richtig gut?

Die Schüler wurden mit den Aktivitäten eines Tourismus-Unternehmens konfrontiert, sie machten sich vertraut mit der Vielfältigkeit der auszuführenden Aktivitäten. Die-

se praktische Übung ist vergleichbar mit gängiger Arbeitserfahrung und könnte daher zukünftig ihren Zugang zur Arbeitswelt erleichtern. Während dieser Übung wurde der Klassenraum in ein Tourismusunternehmen umgewandelt, in dem Beziehungen zu Tourismusanbietern aufgebaut wurden und in dem Produkte/Dienstleistungen an andere Partner verkauft wurden. Damit die Geschäftsbeziehungen so real wie möglich waren, wurden dieselben Dokumente und Kommunikationswege benutzt wie in einem realen Unternehmen, und die Schüler führten dieselben Verfahren durch, die sie auch in einem realen Unternehmen durchführen würden. Die Schüler lernten somit in einem Kontext, in dem sie Erfahrungen in einem Arbeitsumfeld sammeln konnten und in dem sich die Bedingungen von Arbeitsbeziehungen entwickeln konnten.

- Was sollte verbessert werden? (Wie wurden Probleme bewältigt?)

Um den Lernprozess und die Bedeutung des Teamworks zu unterstützen, da die Schüler es gewohnt sind, auf einer individuellen Basis zu arbeiten. Existierende Konflikte sind immer unangenehm und niemand möchte diese im Unternehmen haben. In diesem Projekt waren eine Konfliktquelle die unterschiedlichen Absichten, mit denen jedes Teammitglied versucht hat, seine Leistung im Unternehmen zu erbringen. Wenn die Leistung einer Abteilung der einer anderen überlegen ist, kann dieses zu widersprüchlichen Handlungen führen. Ein weiterer Faktor, der Einfluss auf das Projekt hatte, waren die unterschiedlichen Persönlichkeiten - innerhalb jeder Organisation, sowie auch im Alltagsleben, handelt jede Person nach ihrer Persönlichkeit und das kann zu Konflikten und Streit innerhalb des Unternehmens führen. Diese Faktoren machten es erforderlich, einige der Fähigkeiten zu fördern, mit denen solche Probleme gelöst werden können: Objektivität und Sachlichkeit, aktives Zuhören, Nutzung von Wertvorstellungen, Gebrauch eine neutralen Sprache, Kapazität um Probleme zu analysieren und zu synthetisieren, Gelassenheit und Ausdauer.

Die Zeitkontrolle, die zum Ausführen den verschiedenen Aktivitäten des Projektes zugewiesen war, wurde zu einem strategischen Problem für die Schüler, um ihr Projekt pünktlich abzuschließen sowie auch für die angestrebten Ziele.

Ein Problem, welches unser Unternehmen betraf, war das Fehlen von Kommunikation oder der unzureichende Gebrauch von Kommunikationstechnologien, diese war bereits am Projektanfang nicht flüssig. Kommunikation basiert auf dem ständigen Austausch von Informationen, das ist eine Voraussetzung für den Betrieb eines Unternehmens. Um dieses zu erreichen, muss die Kommunikation effizient sein und dieses wurde im Mai 2016 möglich, indem Tools wie Google+, Google Groups, WhatsApp, E-Mail, Skype, Facebook und die Webseite des Unternehmens genutzt wurden.

4. Fazit

Dieser Leitfaden ermöglichte es unseren Schülern, ein Geschäftsprojekt zu planen (Praxislernen). Sie lernten, wie sie arbeiten können und wie man ein Projekt managt, weil sie es praxisbezogen gelernt haben. Das war der Anreiz zu ihrer Motivation, in den Lehren-Lernen Prozess mit eingebunden zu werden: aktive Teilnahme, Kompetenzentwicklung, Einstellungen und Werte, Wahrnehmung der Realität und Engagement im Arbeitsumfeld, gemeinsames Lernen, Entwicklung von Eigenständigkeit, Entscheidungsfähigkeit und Selbstverantwortung, Kompetenzerwerb für Sprache und Technologien.

Wir meinen, dass diese Methodologie die am besten geeignete Strategie für diese Art des Lernens ist, da sie Schülergruppen in der Ausbildung darin unterstützt, nach neuen Lösungen für reale Probleme in realen Situationen zu suchen.

Italien.
Istituto di Istruzione Superiore POLO 3 Fano.

1. Rahmenbedingungen

- Schulart: Berufsbildende Sekundaroberschule POLO3 FANO, „A. Olivetti“
- Anzahl der beteiligten Schüler: 13 Schüler der Klassen 5 A und 3 A
- Alter: Schüler von 17 bis 20 Jahren
- Beteiligte Lehrer: Gianluca Piccino und Benedetta Tallevi
- Fächer, die sie unterrichten: Gianluca Piccino unterrichtet Simulierte Unternehmen und Wirtschaft, während Benedetta Tallevi Englisch unterrichtet.

2. Aufbau der Schülerfirma

- Dauer: von Mitte September/Oktober 2015 bis April 2016

- Während der Schulzeit?

Zeit: Erstes Jahr aber auch zweites Jahr
Das simulierte Fly Away Travel Reisebüro wurde während der Schulzeit, während des Vormittags-Unterrichts entwickelt, da das simulierte Unternehmen im Stundenplan enthalten ist, aber auch am Nachmittag, da wir Extrastunden benötigten, um die Projektarbeit zu planen, z. B. Marktforschung, um touristische Angebote auszuarbeiten sowie um Pauschalreisen inklusive Transport, Unterkunft, Restaurants und Freizeitaktivitäten wie Ausflüge, Museums- und Denkmalbesuche zusammen zu stellen.

- Wie viele Stunden pro Woche?

Ungefähr 2 Stunden am Morgen und 3 Stunden am Nachmittag, wobei die Nachmittagsstunden nicht jede Woche stattfanden.

- Haben Sie Veränderungen in Hinsicht auf den ursprünglichen Entwicklungsprozess hinzugefügt? / Sind Sie Schritt für Schritt vorgegangen?

Wir mussten die Planung unserer Aktivitäten und unsere Mobilität aufgrund von Terroranschlägen ändern, daher waren wir die erste Schule, an der das Lehrertreffen für die

Lehrerfortbildung stattfand, ohne dass ein Austausch wie geplant stattgefunden hatte, wir mussten die Unterkunft und Freizeitaktivitäten organisieren. Somit mussten wir unsere Schülerfirma vor den anderen Schulen beenden, um unsere eingehenden Angebote präsentieren zu können und um unsere touristischen Aktivitäten zu zeigen.

3. Ergebnisse

- Beschreiben Sie die Gründung Ihrer speziellen Schülerfirma, dieses beinhaltet:

Produkt/Dienstleistungsentwicklung: Pauschalreise für Lehrer inklusive Unterkunft, Restaurants, Freizeitaktivitäten mit begleiteten Ausflügen, möglicherweise Transfer mit dem Zug oder mit dem Bus, Zeitpläne, etc. Die Schüler waren ebenfalls am Projekt „Learning-by-doing" mit der Zusammenstellung einer touristischen Veranstaltung beteiligt, wobei es sich um das Fano-Tourismus-Festival handelt, welches als ein Produkt des Fly Away Reisebüros präsentiert wird.

Netzwerkbasierte Kommunikation: Facebook-Seite, Facebook-Gruppe, Google-Community, E-Mails, Webseite des Reisebüros, unsere Schulwebseite und Facebook-Seite. Diese Kommunikationswege trugen dazu bei, dass das Projekt grenzüberschreitend wurde, Ideen und Informationen zwischen den Schülern geteilt wurden, sich kennen zu lernen und um die Schüler somit zu motivieren. Auf diese Art und Weise konnten wir ebenfalls unsere Aktivitäten und das Projekt verbreiten.

Arbeitsorganisation: Das Reisebüro wurde in drei Abteilungen aufgeteilt, es handelte sich um die Abteilung für die Vermittlung von Pauschalreisen, um die Reiseveranstalter-Abteilung und um die Webagentur-Abteilung. Die Schüler erhielten ebenfalls Aufgaben, die den Interessen und Fähigkeiten jedes Gruppenmitglieds entsprachen.

Es folgt die Präsentation der Schülerfirma, wie sie sich auf der Reisebüro-Webseite darstellt:

FLY AWAY Ltd.
Reisebüro
„Ihr Vergnügen ist unsere Leidenschaft"

Wir sind ein junges und dynamisches Reisebüro, wir suchen ständig nach neuen Möglichkeiten um Ihnen Ihre Reisewünsche zu erfüllen. In unserem Büro verbinden sich Professionalität und Höflichkeit unserer Angestellten mit der richtigen Sachkenntnis und den richtigen Kompetenzen. Wir planen gemeinsam mit Ihnen Ihre Reise, um Ihre Träume zu erfüllen, damit Sie Ihre Emotionen leben können, um Spaß zu haben und zu entspannen und um neue Welten und Kulturen zu entdecken. Jedes Detail Ihrer Reise sollte perfekt und dementsprechend allen Ihren Bedürfnissen und Wünschen angepasst sein. Unsere

Mitarbeiter werden Ihnen Lösungen für jeden Reisebedarf anbieten, von Individualreisen bis zu Gruppenreisen, für Reiseangebote im Ausland sowie für Angebote für einreisende Touristen. Die Abteilung für Inlandsreisen bietet jegliche Reisemöglichkeiten für Touristen an, die vom Ausland nach Italien reisen. Die Philosophie unserer Gruppe stellt sich perfekt in der ständigen Suche nach Emotionen dar, welche jeden Wunsch des Kunden erfüllen können. Dies ist unsere Mission, die all unsere Arbeit prägt: die Auswahl der Unterkunft, die Verbindung mit dem Vertriebsnetz, vom Kundenservice zum Endkunden. Das Hauptziel unseres Reisebüros ist es, dem Kunden die „Reise á FLY AWAY" erleben zu lassen: eine angenehme, komfortable Reise, weg vom Alltagsstress, eine Gelegenheit, um Neugier und Interessen unter den verschiedensten Perspektiven zu leben, um neue Orte zu entdecken, Sitten und Gebräuche, eine Erfahrung, die abgesehen vom Verkaufswert, denjenigen aufregende Unterhaltung bietet, die sich dafür entscheiden.

PHILOSOPHIE (VISION) DES FLY AWAY-REISEBÜROS

1. Es gibt ein Recht auf Ferien und unser Geschäft geht weit über die Gestaltung und das Verteilen von Katalogen mit schönen Fotos hinaus: Es ist eine große Herausforderung, ein Urlaubspaket zusammen zu stellen. Wir kümmern uns um Ihre Freizeit.

2. Wir arbeiten jeden Tag verantwortlich, seriös, professionell und transparent. Unser Ruf ist unser wertvollster Ansatz.

3. Beratung und professioneller Ansatz im Verkauf eines Urlaubs: Wir bieten Ihnen unsere Erfahrung und Begeisterung an.

4. Die Kundenzufriedenheit ist unser erstes Ziel und wir glauben, dass wir es erreichen, indem wir hochqualitative Leistung anbieten. Deshalb bewerten wir kontinuierlich die Kundenzufriedenheit, angefangen beim Lächeln der Kunden bis zu objektiven Analysen, die von externen Fachleuten zertifiziert werden.

5. Unsere Urlaubspakete sind den Bedürfnissen der Reisenden angepasst. Es gibt nicht für jeden den perfekten Urlaub, aber es gibt den besonderen Urlaub für jeden Kunden.

6. Unser Unternehmen strebt ein nachhaltiges Wachstum an sowie eine erfolgreiche Zukunft für alle Partner der Gruppe an.

„Ihr Vergnügen ist unsere Leidenschaft": Das ist unser Motto.

EVERYWHERE TRAVEL
Vermittlung von Pauschalreisen

Diese ist eine von drei Abteilungen, aufgebaut von FLYAWAY srl: Diese Gruppe ist be-

sonders auf die Vermittlung von Pauschalreisen, welche von Reiseveranstaltern zusammengestellt werden, spezialisiert. Die Vermittlungstätigkeit besteht darin, organisierte Urlaubspakete und einzelne Leistungen zu verkaufen, welche von verschiedenen Herstellern (Zulieferanten von Reisebüros) angeboten werden: Reiseveranstalter, Unterkunft, Bahnunternehmen, Fluglinien, Mietwagenfirmen, etc.
Es ist auch wichtig, hervorzuheben, dass diese Tätigkeit nicht den eigenen Verkauf von Paketen einschließt, sondern nur die Berechtigung, diese über einen „Vertretungsvertrag" zu verkaufen. Das heißt, wir dürfen Leistungen nur zum Lieferantenpreis verkaufen, ohne Aufschlag; abzüglich einer Vermittlungsgebühr (Kommission), welche zuvor mit dem Lieferanten vereinbart wurde (Reiseveranstalter, etc….). Jedoch kann in einigen Fällen die Vermittlung von Pauschalreisen einige Zusatzleistungen wie eine Versicherung für die Reise und das Gepäck, Gepäckbeförderung und persönliche Gebrauchsgegenstände enthalten sowie Hilfe bei der Visabeantragung und bei Reisepässen, Währungsumtausch, etc.

L'ATELIER DE VOYAGE
Reiseveranstalter

Diese Abteilung führt die Produktion der Reisen sowie andere touristische Dienstleistungen „ganz allein" durch auf Nachfrage der Kunden. Es passiert öfters, dass Kunden nicht an den Ausflügen, welche in den Katalogen der Reiseveranstalter enthalten sind, interessiert sind. Aber sie fragen im Reisebüro nach einem personalisierten Produkt. Daher haben die Reiseveranstalter eine große technische und berufliche Sachkenntnis, um den Bedürfnissen der Kunden entgegenzukommen. Die Mitarbeiter dieser Abteilung richten ihre Aufmerksamkeit darauf, eine gewöhnliche Reise in eine außergewöhnliche Erfahrung umzuwandeln, das heißt nicht nur, einfach ein Ziel und ein Programm auszuwählen, sondern darüber hinaus verleihen wir den Bedürfnissen der Reisegruppe oder der einzelnen Gruppenmitglieder Ausdruck, hören ihnen zu, nehmen und geben uns und ihnen genug Zeit, um den richtigen Ort zu finden, das richtige Programm, die richtige logistische Leitung bezugnehmend auf ihr Budget und auf ihre Bedürfnisse.

Unsere interessanten Angebote beinhalten oft Hotels und / oder Resorts, welche in einem größeren Umfang angeboten werden, aber sie werden mit personalisierten Dienstleistungen bereichert. Programme, Ausflüge, Unterstützung, Management der Sekretariatsaktivitäten, detaillierte Personalisierung, Einbindung der Gäste und anderer besondere Aspekte, welche den Unterschied unserer Organisation und unseres Managements im Vergleich mit den regionalen Konkurrenten ausmachen.

DREAM TRAVEL
Webagentur

Diese Abteilung zeichnet sich ausschließlich durch die im Internet angebotenen Pauschalreisen aus, den Kunden werden Reisen oder individuelle touristische Dienstleistungen angeboten. Unsere Mitarbeiter sind verantwortlich für das Online-Buchungsportal sowie den Verkauf von Pauschalreisen sowie für die Betreuung von zusätzlichen Dienstleistungen, welche von den besten Reiseveranstaltern Italiens zur Verfügung gestellt werden. Die Absicht und die Herausforderung, die dahinter stehen, sind, „mehr zu tun", es „besser zu machen" sowie Zusatzleistungen anzubieten. Heute stehen wir dieser neuen Herausforderung gegenüber und wir sind uns sicher, diese mit der Seriosität und Verantwortung zu meistern, die unser Büro auszeichnen. Wir bieten online touristische Dienstleistungen an und wir sind davon überzeugt, dass sie sich durch die Präsentation von neuen, innovativen Elementen von unseren Konkurrenten unterscheiden. Tatsächlich basiert unsere Philosophie auf Innovationen, dieses wird durch die Möglichkeit zum Ausdruck gebracht, die touristischen Dienstleistungen -und Produkte online mit herkömmlicher Reisebüro-Unterstützung zu kombinieren, deren grundsätzliche Bedeutung wir nach wie vor für wichtig erachten. Deshalb haben wir ein Reisebüro mit touristischen Dienstleistungen gegründet, welches sich durch eine integrierte Struktur mit unterschiedlichen Tätigkeiten auszeichnet.

- Was lief richtig gut?

Die Organisation der Arbeiten für die Betreuung der Lehrer verlief sehr gut, die Schüler waren sehr motiviert und arbeiteten sehr viel, um alles zu planen: Restaurant- und Hotelbuchungen, Führung durch Gradara, Essen mit Musik, Führung durch die Römische Stadt, etc. Für die Willkommensparty haben sie sogar typische Gerichte gekocht.

- Was sollte verbessert werden? (Wie wurden Probleme bewältigt?)

Kooperation und Teamarbeit müssen verbessert werden, da die Schüler nicht motiviert genug sind, auch nur, wenn eine praktische Arbeit zu erledigen ist, sie aber realisieren müssen, das jede praktische Arbeit eine besondere Planung benötigt, welche sie nicht allein in der Lage sind, zu organisieren, aber sie müssen jedes Mal angeleitet und angestoßen werden, um sie zu motivieren.

Zeit und Kommunikation unter den Schülern der drei Partnerschulen waren die Hauptprobleme, die es zu lösen galt.
Zeit war eins der Probleme, da unsere Schüler nicht sehr viel Zeit hatten, um ihre Arbeit für das Reisebüro zu planen und zu organisieren, zudem sie auch noch ihre Hausarbeiten für die anderen Fächer erledigen mussten. Sie mussten sich selbst organisieren, indem sie Aufgabenteilung vornahmen und sie mussten die Zeiten optimieren, um die gemein-

samen Ziele zu erreichen.

Die Kommunikation unter den Schülern war auch ein Problem, da die Schüler in Deutschland kein Facebook nutzen konnten, daher mussten wir eine andere Kommunikationsart finden: Facebook-Gruppe nur für die informelle Kommunikation und E-Mail sowie Google-Community für die formale Kommunikation. Unsere Schüler mussten ebenfalls mit Lehrern für das zweite Treffen und die Lehrerfortbildung kommunizieren, da nur die Lehrer nach Italien gereist sind.

4. Fazit

Das Hauptziel unseres Programms ist die Ausbildung von zukünftigen Beratern / und / oder Unternehmern, die in verschiedenen Bereichen der Geschäftsführung agieren, sie müssen für sich und für das Unternehmen konkurrenzfähig sein. Zum Ende des vorgeschlagenen Lehrprozesses erwarten wir, dass die Schüler in der Lage sein werden, sich auf die wichtigsten Themen für die Entwicklung und das Management von unternehmerischer Aktivität zu konzentrieren, sie müssen in der Lage sein, Lösungen und Strategien nach den dokumentierten, geschätzten Zahlen und Fakten zu analysieren und zu identifizieren. Diese Ziele können dank dieser neuen praktischen Methodologie erreicht werden, welche es den Schülern ermöglicht, ein Unternehmen aufzubauen und es wie ein reales Unternehmen zu managen.

Deutschland.
KLA Kaufmännische Lehranstalten Bremerhaven.

1. Rahmenbedingungen

- Schulart: Berufs- und Handelsschule „Kaufmännische Lehranstalten“ (KLA) Bremerhaven.
- Anzahl der beteiligten Schüler/Alter/verschiedene Klassen?:
Die Klasse hat insgesamt 16 Schüler. Sie sind zwischen 20 und 25 Jahre alt. Die Schüler sind in zwei Klassen aufgeteilt. Sie machen eine Ausbildung innerhalb des „Dualen Systems“. Das bedeutet, dass sie zwei Tage in der Schule sind und drei Tage in der Woche arbeiten. Sie sind in verschiedenen Reisebüros oder in regionalen Reisebüros in oder in der Nähe von Bremerhaven angestellt. Die Ausbildung umfasst drei Jahre.
- Beteilige Lehrer? Fächer, die sie unterrichten?
Vier Lehrer unterrichten die Schüler im Tourismusbereich in verschiedenen Fächern, z. B.: Marketing, Buchhaltung, das Anbieten von Reisen, Informationen über das Reiseland, Englisch, Basiswissen über den Handel (z.B. Verträge, Gesetze), Projektmanagement, Politik und Computerwissen.

2. Aufbau der Schülerfirma

- Dauer (Zeitraum)?

Im dritten Ausbildungsjahr werden Schüler im Unterrichtsfach „Projektmanagement“ unterrichtet. In diesem Fach lernen die Schüler zunächst die Theorie und danach müssen sie ein reales Produkt aus dem Tourismusbereich anbieten können, z.B. die Zusammenstellung einer Reise.

- Während der Schulzeit? / Wie viele Stunden pro Woche?

Die Arbeit in diesem Unterrichtsfach findet während der Schulzeit und einmal die Woche in 90 Minuten statt. Das ist nicht viel Zeit, aber aufgrund der Tatsache, dass die Schüler bereits die Arbeitspraxis in ihrem Unternehmen kennen, sind sie in der Lage, tolle Produkte auf eine professionelle Art und Weise zu entwickeln.

- Haben Sie Veränderungen in Hinsicht auf den ursprünglichen Entwicklungsprozess hinzugefügt? / Sind Sie Schritt für Schritt vorgegangen?

Unsere Schüler mussten den Zeitplan aufgrund der Situation in Europa nach den Terroranschlägen in Paris neu anpassen. Wir mussten unsere Stakeholder und die Schülerfirmen informieren, um das Projekt anzupassen.

3. Ergebnisse

- Beschreiben Sie die Gründung Ihrer speziellen Schülerfirma, dieses beinhaltet:

Produkt/Dienstleistungsentwicklung: Unsere Schüler gründeten die Firma „KLA-Tours", welche Schülerreisen nach Bremerhaven anbietet. Im Einzelnen arrangierten sie die Hotelbuchungen, suchten nach den besten und günstigsten Reisemöglichkeiten, organisierten Ausflüge in die Stadt zu verschiedenen Museen, prüften und kümmerten sich um Verpflegung und Unterkunft, kümmerten sich um die regionale Verkehrsverbindungen (z.B. Fahrpläne). Für das EU-Projekt PACE organisierten sie im Februar 2017 die Reise der italienischen und spanischen Schüler nach Bremerhaven.

Netzwerkbasierte Kommunikation: Die Schüler benutzten verschiedene Arten der Kommunikation, um diese Firma zu betreiben. Die formale Kommunikation lief über „Google Plus" oder E-Mail. Die informelle Kommunikation lief über „WhatsApp". Des Weiteren erstellten die Schüler ihre eigene Homepage, um ihr Produkt zu bewerben. Die Homepage beinhaltet alle Reiseinformationen über Bremerhaven. Für weitere Informationen, nutzen Sie bitte den folgenden Link: https://erasmus-bremerhaven.jimdo.com/

Arbeitsorganisation: Die Schüler verteilten die Arbeit auf verschiedene Pakete (Abteilungen). Jeder Schüler hat seine/ihren eigenen Bereich. Sie organisierten Treffen, um sich über ihren aktuellen Status auszutauschen. Normalerweise mussten die Schüler alle Angelegenheiten innerhalb der 90 Minuten pro Woche regeln. Aber um gleichzeitig die Geschäfte zu führen, überprüften sie die Kommunikationswege in ihrer Freizeit. Manchmal bot ein Kollege Zusatzstunden an, um in der Schule die Arbeit zu bewältigen. Wir hatten das Glück, dass unsere Schüler u.a. für das Ausstellungshaus „Klimahaus" in Bremerhaven arbeiten. Das unterstützte uns bei der Abwicklung und es entlastete das Zeitmanagement.

- Was lief richtig gut?

Rückblickend können wir sagen, dass die Organisation der Schüler wirklich gut gelaufen ist, insbesondere die Zuverlässigkeit. Der informelle Weg über WhatsApp hat dabei geholfen, in Kontakt mit den Schülern zu bleiben. Die Schüler haben sehr selbständig ihre Arbeit erledigt und haben sehr darauf geachtet, dass alles korrekt ablief. Sie waren

wirklich sehr ehrgeizig.

- Was sollte verbessert werden? (Wie wurden Probleme bewältigt?)

Das größte Problem während der Reise oder vorher ist, Kontakt aufzunehmen, insbesondere wenn die Schüler verschiedene Niveaus von Englischkenntnissen haben. Um eine Firma mit Kunden im Ausland zu betreiben, müssen sich die Schüler verschiedener kultureller Aspekte, wie z.B. für Lebensmittel, bewusst sein. Wir gehen davon aus, dass die Schüler in Zukunft sich dieser Tatsachen bewusst sein werden.

4. Fazit

Die Verbindung mit der Projektmanagement-Methode und dem Unternehmertum in einem Projekt für Schüler war eine neue Erfahrung für uns. Abschließend können wir sagen, dass insbesondere die Online-Werkzeuge für das Unternehmertum (dies lernten wir auf der Lehrer-Fortbildung), uns geholfen haben, das PACE-Projekt professionell abzuwickeln. Wir konnten den Schülern eine Auswahl an Werkzeugen anbieten, welche sie für eine zukünftige Selbständigkeit nutzen können. Die Schüler konnten ihre sozialen Kompetenzen verbessern und trainierten ihre unternehmerischen Fähigkeiten. Insbesondere die direkte Kontaktaufnahme mit Schülern half ihnen, ihre interkulturellen Kompetenzen für die Zukunft zu verbessern. Zu guter Letzt ist dieses Projekt auf die Unterstützung der Schülerfirmen, der Unterstützung des Schulleiters und des Projektmanagers angewiesen.

Abbildungen:
Seite 12, 15, 41, 47: online free license Bilder.
Rest: eigenes Design.

Projektpartner

Koordinator

Universität Bremen

INSTITUTE TECHNOLOGY AND EDUCATION ITB INSTITUT TECHNIK UND BILDUNG

Promotoren

LIS Landesinstitut für Schule Bremen

iturbrok consultoría & proyectos en nuevas tecnologías

TRAINING 2000 ITALY

Schulen

KLA

Burlada fp centro integrado

Istituto Istruzione Superiore POLO 3 FANO

Gefördert

Erasmus+

2017

PACE

Erasmus+