**Umwelt im Unterricht**

[www.umwelt-im-unterricht.de](http://www.umwelt-im-unterricht.de)

Arbeitsmaterial (Sekundarstufe)

# Schülerfirmen: Schritt für Schritt zu einer guten Idee

Welche nachhaltige Geschäftsidee ist an der eigenen Schule umsetzbar? Diese Checklisten und Werkzeuge erleichtern es, mögliche Zielgruppen und ihre Bedürfnisse zu ermitteln.

## Hinweise für Lehrkräfte

### Was gehört noch zu diesen Arbeitsmaterialien?

Die folgenden Seiten enthalten Arbeitsmaterialien zum Thema der Woche „Schülerfirmen: Nachhaltigkeit – einfach machen!“ von Umwelt im Unterricht. Zu den Materialien gehören Hintergrundinformationen, ein didaktischer Kommentar, ein Unterrichtsvorschlag sowie eine Bilderserie. Sie sind abrufbar unter:

<https://www.umwelt-im-unterricht.de/wochenthemen/...>

### Inhalt und Verwendung der Arbeitsmaterialien

Die Materialien dienen dazu, die Ideenfindung für eine nachhaltige Schülerfirma zu erleichtern und eine erste Beschreibung der Geschäftsidee zu entwickeln. Sie eignen sich für die Arbeit in Kleingruppen.

Die Gruppen erhalten den Auftrag zu prüfen, welche Geschäftsidee an der eigenen Schule durch eine nachhaltige Schülerfirma realisiert werden könnte. Für eine umsetzbare Idee soll eine Kurzbeschreibung dokumentiert werden.

**Mögliche Aufgabenstellungen**

1. Sammelt Ideen, für welche Angebote einer nachhaltigen Schülerfirma es Bedarf an eurer Schule geben könnte. Nutzt dazu die Beispiele und Leitfragen von Arbeitsblatt 1.
	1. Notiert ein Beispiel oder mehrere, für die es Bedarf geben könnte.
	2. Begründet jeweils den Bedarf.
	3. Beschreibt, was das mögliche Angebot als nachhaltig kennzeichnet.
2. Überprüft eines oder mehrere der Beispiele darauf, welche Kundinnen und Kunden es anspricht. Nutzt dazu Arbeitsblatt 2.
	1. Nennt mögliche Kundengruppen.
	2. Beschreibt mindestens zwei typische Kunden/Kundinnen.
	3. Begründet, warum ein nachhaltiges Angebot den Bedürfnissen dieser Kunden/Kundinnen entspricht.
3. Formuliert eine Kurzbeschreibung eurer Geschäftsidee. Nutzt dazu das Arbeitsblatt 3.

**Möglichkeiten der Differenzierung**

* Die Schüler/-innen bearbeiten Teilaufgaben mit unterschiedlichem Niveau.

### Übersicht über die Arbeitsmaterialien

[Ideenfindung: Was fehlt an unserer Schule? 1](#_Toc528853494)

[Was wollen die Kundinnen und Kunden wirklich? 2](#_Toc528853495)

[Steckbrief: Die Geschäftsidee 4](#_Toc528853496)

Arbeitsblatt 1

# Ideenfindung: Was fehlt an unserer Schule?

Nachhaltige Schülerfirmen tragen dazu bei, die Umwelt zu schützen und die Entwicklung zu einer nachhaltigen Gesellschaft zu fördern. Dafür bieten sich einige Geschäftsfelder an.

### Geschäftsfelder und Beispiele für Geschäftsideen

Es gibt einige Bereiche der Wirtschaft, in denen bereits gute Ideen für nachhaltiges Wirtschaften existieren. Einige von ihnen wurden auch von Schülerfirmen aufgegriffen.

1. **Ernährung / Verpflegung:** zum Beispiel Herstellung und/oder Verkauf von Pausensnacks, Frühstücksangebot, Cafeteria, Kiosk mit fair gehandelten Waren
2. **Schulmaterial:** Vertrieb von Schreibwaren und Schulbedarf
3. **Upcycling:** Herstellung und Verkauf von Produkten aus Resten und alten Materialien, Aufarbeitung von alten Gegenständen wie Fahrrädern oder Möbeln
4. **Gartenbau:** Anbau von Nutzpflanzen im Schulgarten und Verkauf

Nach: NaSch-Community: Ideenbörse (www.nasch-community.de)

### Leitfragen für das Finden von Geschäftsideen

Für viele Bedürfnisse gibt es bereits Angebote und für viele Probleme Lösungen. Aber nicht für alle – vor allem nachhaltige Angebote fehlen oft. Wer mit offenen Augen durch den Alltag geht, entdeckt leicht eine Lücke.

* Welche Produkte nutze ich im Alltag? Sind sie nachhaltig hergestellt?
* Welche Möglichkeiten gibt es, das eigene Leben oder unser Zusammenleben nachhaltiger zu gestalten?
* Worüber ärgere ich mich im Alltag, zum Beispiel beim Einkaufen oder beim Essen? Was könnte man dabei besser machen?
* Was vermisse ich im Alltag, was hat mir schon manchmal gefehlt?
* Wie geht es anderen – was können andere Menschen in meinem Umfeld gebrauchen?
* Was können wir besonders gut?
* Was wäre an unserer Schule besonders gut möglich?

Nach: Jetzt geht’s los?! Wir gründen eine Nachhaltige Schülerfirma

(<https://www.nasch-community.de/wws/bin/224904-579720-1-handreichung_nachhaltige_sch_lerfirmen.pdf>)

Arbeitsblatt 2

# Was wollen die Kundinnen und Kunden wirklich?

Eine Geschäftsidee kann nur erfolgreich sein, wenn es dafür auch Kundinnen und Kunden gibt. Marketing-Fachleute stellen sich daher vor, wie diese sich verhalten würden. Die Methode wird “Persona”-Methode genannt.

Die Persona-Methode kann helfen, eine Geschäftsidee für eine Schülerfirma zu entwickeln. Dabei überlegt ihr, wer die wichtigsten Kundengruppen sind. Für jede Kundengruppe denkt ihr euch eine Person aus, die typisch für diese Gruppe ist. Ihr beschreibt sie möglichst genau und überlegt, wie sie sich verhalten würde.

#### 1. Die Geschäftsidee benennen

Ihr vermisst eine Möglichkeit, an eurer Schule in den Pausen Getränke zu kaufen? Es gibt Nachmittagsunterricht, aber kein Mittagessen? Vielleicht könnte es sich lohnen, in einem Kiosk Snacks und Getränke anzubieten. Notiert eure Idee in Stichworten:

*Schulkiosk mit Snacks und Getränken*

#### 2. Wer könnten die Kundengruppen sein?

Wer bewegt sich in eurer Schule und könnte etwas im Kiosk kaufen? Überlegt gemeinsam in der Gruppe und notiert alle möglichen Kunden, die euch einfallen! Dabei sind auch Ideen erlaubt, die zunächst verrückt oder nicht so wichtig klingen. Aussortieren könnt ihr später.

*Schülerinnen und Schüler, Lehrer, Eltern, Nachbarn, der Hausmeister, …*

#### 3. Wie verhalten sich typische Kunden?

Geht die Liste eurer Kunden durch, die ihr notiert habt. Stellt euch jeweils eine Person vor, die stellvertretend für die ganze Gruppe steht. Beschreibt die Person. Es kann sogar hilfreich sein, sie zu zeichnen – das macht Spaß, und Spaß hilft dabei, Ideen zu entwickeln.

*Gruppe: Schüler/-innen*



Nico, 10 Jahre

Wie verhält er sich: ist bis mittags in der Schule, an einem Nachmittag hat er eine AG. Spielt in jeder großen Pause Fußball auf dem Hof.

Was mag/braucht er: In manchen Pausen hat er Durst vom Toben, und die mitgebrachten Getränke reichen nicht. Hätte am liebsten einen Burger mit Pommes in der Mittagspause vor der AG. Manchmal vergisst er die Stifte zu Hause oder braucht ein neues Heft.

Was mag er nicht: hohe Preise, denn am Kiosk müsste er von seinem Taschengeld einkaufen.

*Gruppe: Lehrkräfte*

Frau Schulz, 42 Jahre

Wie verhält sie sich: Lehrerin für Deutsch und Kunst; unterrichtet an allen Tagen der Woche, ist nur selten nachmittags da (meist zu Konferenzen).

Was mag/braucht sie: Ab und zu braucht sie Schreib- und Bastelmaterial. Vor den Konferenzen hat sie manchmal Hunger.

Was mag sie nicht: „ungesundes Essen“ wie Süßigkeiten oder zu fette Snacks

Hinweise:

* Sicher gibt es noch andere „typische“ Kunden/Kundinnen an eurer Schule!
Wie sieht es zum Beispiel mit den älteren Schüler/-innen aus, die häufig
Nachmittagsunterricht haben? Überlegt euch gegebenenfalls mehrere
Personen für eine Kundengruppe.
* Diskutiert, wie viele typische Personen ihr wirklich beschreiben müsst. So könnte zwar der Hausmeister Kunde sein. Doch dabei handelt es sich nur um eine Person – sicher hängt es nicht allein von ihr ab, ob der Kiosk genug Geld einnehmen kann.
* Ihr könnt die Ideen zu den Personen auch in Form einer Mindmap notieren. Schreibt den Namen in den Mittelpunkt und notiert eure Einfälle darum herum.

#### 4. Welches Angebot kommt an?

Stellt euch die Personen nochmals vor und denkt nach, ob und wie sie euer Angebot nutzen würden. Vielleicht fällt euch dabei etwas auf, woran ihr noch nicht gedacht habt.

Mögliches Angebot am Schulkiosk:

* Nico: „Durstlöscher“ wie Mineralwasser oder Saftschorlen, Stifte und Hefte; Snacks für die Mittagspause
* Frau Schulz: Snacks für die Mittagspause, Artikel wie Hefte und Stifte

Ursprünglich bestand die Geschäftsidee darin, lediglich Snacks und Getränke zu verkaufen. Nun wird deutlich, dass sowohl Frau Schulz als auch Nico Hefte und Stifte gebrauchen könnten. Sicher könnt ihr euer Angebot erweitern. Und eure beiden typischen Kunden können ab und zu Snacks in der Mittagspause brauchen. Am besten wäre es, wenn ihr etwas finden könntet, das sowohl Nico als auch Frau Schulz schmecken würde.

#### 5. Immer wieder neu überlegen!

Ihr werdet merken, dass ihr oft auf verschiedene Möglichkeiten stoßt, euren Kunden etwas zu bieten. Oder sie wünschen sich etwas, das ihr nicht bieten könnt. Das ist aber normal, wenn man eine Firma betreibt! Ihr solltet dennoch immer wieder neu nachdenken und auf eure Kunden hören.

Arbeitsblatt 3

# Steckbrief: Die Geschäftsidee

Eine knappe, verständliche Beschreibung der Geschäftsidee ist eine gute Grundlage, um eine Schülerfirma zu entwickeln. Sie hält die wichtigsten Merkmale fest. Damit könnt ihr überprüfen, was andere von der Idee halten, und so einschätzen, ob sich die Umsetzung lohnt.

1. Was ist die Geschäftsidee – in einem Satz?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Welches Produkt oder welche Dienstleistung soll angeboten werden?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Wer sind die möglichen Kundinnen und Kunden?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Welchen Nutzen hat das Angebot?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Was ist an dem Angebot besonders und/oder besser als bei ähnlichen Angeboten, die es schon gibt?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Wie kommt das Angebot zu den Kundinnen und Kunden? (zum Beispiel Laden, Versand)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Was wird benötigt, um das Angebot bereitzustellen? (zum Beispiel Räume, Mitarbeiter/-innen, Werkzeuge)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nach: Unternehmergeist macht Schule – Vorlage für einen einfachen Businessplan

(www.unternehmergeist-macht-schule.de)