



Wie gründe ich eine Schülerfirma?

Das Projekt „GRÜNDERKIDS - Schülerfirmen Sachsen-Anhalt“ ist ein Programm der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung gefördert durch das Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung aus Mitteln des Landes Sachsen-Anhalt und des Europäischen Sozialfonds (ESF).



EUROPÄISCHE UNION
ESF
Europäischer
Sozialfonds



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	4
Tipp 1: Sucht euch Unterstützung!	6
Tipp 2: Findet eine passende Geschäftsidee!	8
Tipp 3: Bestimmt Angebot und Preise!	12
Tipp 4: Überlegt, welche Grundausstattung ihr benötigt!	14
Tipp 5: Klärt die rechtlichen Rahmenbedingungen!.....	16
Tipp 6: Macht eure Schülerfirma bekannt!.....	20
Tipp 7: Legt Verantwortlichkeiten fest!	22
Tipp 8: Dokumentiert eure Finanzen sorgfältig!	24
Tipp 9: Startet einen Probetrieb!	26
Tipp 10: Feiert euch und mit anderen!.....	28
Impressum	30

Vorwort

Schülerfirmen sind pädagogische Projekte an Schulen, die sich mit dem Thema „Wirtschaften“ praxisnah beschäftigen. Unter dem rechtlichen Dach der Schule produziert eine Schülerfirma reale Produkte oder bietet Dienstleistungen an.

Die Gründung einer eigenen Schülerfirma ist eine spannende Sache, die viel Neues mit sich bringt. Die nachfolgende Handreichung mit den Arbeitsblättern gibt Orientierung zur Umsetzung dieses Vorhabens und ermuntert euch, mutig das Abenteuer einer eigenen Schülerfirma zu wagen.

Wenn ihr darüber hinaus Fragen habt: Wir – das Team der Landeskoordinierungsstelle Schülerfirmen Sachsen-Anhalt – stehen allen GRÜNDERKIDS bei Fragen rund um das Thema „Schülerfirmen“ gern zur Verfügung.

Und so sind wir erreichbar:

Landeskoordinierungsstelle Schülerfirmen Sachsen-Anhalt

Edithawinkel 2

39108 Magdeburg

Telefon: (0391) 56 28 77 0

Fax: (0391) 56 28 77 11

E-Mail: info@gruenderkids.de

Internet: www.gruenderkids.de

Facebook: www.facebook.de/Gruenderkids

Tipp 1: Sucht euch Unterstützung!

Jede Schülerfirma besteht aus einem **Team**. Findet also zunächst Mitschülerinnen und Mitschüler, die Lust haben, zusammen etwas auf die Beine zu stellen. In der Vorbereitungsphase sind meist sechs bis sieben Engagierte genug.

Diese Leute haben Lust mitzumachen:

_____	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>

Eine Schülerfirma ist ein schulisches Projekt, ähnlich einer AG. Und ihr seid die Hauptakteurinnen und Hauptakteure! Trotzdem muss es immer jemanden geben, der die Aufsicht über das Projekt führt, euch bei euren Entscheidungen berät und als Ansprechpartnerin oder Ansprechpartner bei Problemen zur Verfügung steht. Begeistert deshalb eine Lehrerin oder einen Lehrer, vielleicht auch eine pädagogische Mitarbeiterin oder einen pädagogischen Mitarbeiter eurer Schule für eure Idee und gewinnt sie als Projektbegleiterin oder -begleiter.

Unsere Projektbegleitung ist:

_____	<input type="checkbox"/>
-------	--------------------------

Ohne das **Einverständnis der Schulleitung** ist die Gründung einer Schülerfirma nicht möglich. Vereinbart deshalb einen Termin mit dem Schulleiter oder der Schulleiterin und überzeugt ihn oder sie von eurem Vorhaben. Eine Schülerfirma ist schließlich für die Schule eine tolle Sache!

Einverständnis der Schulleitung zur Gründung einer Schülerfirma mit den oben genannten Beteiligten

_____	<input type="checkbox"/>
-------	--------------------------

Datum und Unterschrift der Schulleitung ggf. mit Stempel der Schule

Tipp 2: Findet eine passende Geschäftsidee!

Sammelt Ideen für den Geschäftsgegenstand eurer Schülerfirma!

Am Anfang einer erfolgreichen Firma steht eine gute Geschäftsidee. Trommelt euer Team zusammen und sammelt alle Ideen, die euch einfallen. Dazu ist es gut, euch folgende Fragen zu stellen und zu beantworten:

Welche Interessen und Fähigkeiten habt ihr?

<hr/> <hr/> <hr/>	<input type="checkbox"/>
-------------------	--------------------------

Wo seht ihr einen Bedarf eurer Mitschülerinnen und Mitschüler sowie eurer Lehrkräfte?

<hr/> <hr/> <hr/>	<input type="checkbox"/>
-------------------	--------------------------

Welche Interessen habt ihr?

<hr/> <hr/> <hr/>	<input type="checkbox"/>
-------------------	--------------------------

Welche besonderen (räumlichen und organisatorischen) Voraussetzungen bietet eure Schule?

<hr/> <hr/> <hr/>	<input type="checkbox"/>
-------------------	--------------------------

Was fehlt bislang in eurer Schule an Dienstleistungen oder Produktideen?

<hr/> <hr/> <hr/>	<input type="checkbox"/>
-------------------	--------------------------



Wenn ihr Interesse daran habt, unterstützen wir euch gern in diesem Prozess und veranstalten mit euch einen Ideenworkshop. Nehmt dazu einfach mit uns Kontakt auf.

Prüft genau eure Geschäftsidee, damit es mit der Schülerfirma klappt und sie lange besteht!
Fertigt eine Liste mit all euren Vorschlägen an:

Unsere Ideen sind:

(1)

(2)

(3)

(4)

(5)

(6)

(7)

Ideenprüfung:

- Sind alle Ideen realistisch?
- Was benötigt ihr an Geld und Zeit, um die Ideen umzusetzen?
- Sind die Ideen von Schülerinnen und Schülern umsetzbar?
- Kann eine Lehrkraft dafür die Verantwortung übernehmen?

Bevor eine Idee zu einem Geschäftsgegenstand eines Unternehmens wird, sollte geprüft werden, ob sich ein Markteintritt lohnt. Dazu kann eine sogenannte **Branchenstrukturanalyse** (auch „Fünf-Kräfte-Modell“ von Porter genannt) durchgeführt werden. Das Modell basiert auf der Idee, dass die Attraktivität einer Branche durch die Ausprägung von fünf wesentlichen Wettbewerbskräften bestimmt wird. Folgende Überlegungen sollten gemacht werden:

Bedrohung durch neue Anbieter/Konkurrenten	TIPP: Versucht euch schnell einen Namen zu machen und etabliert euch als Marke!
Wie abhängig sind wir von Lieferanten? (Verhandlungsstärke der Lieferanten)	TIPP: Versucht mehrere Lieferanten für eure benötigten Materialien zu finden oder pflegt die Kontakte zu einem Lieferanten besonders gut!
Wie abhängig sind wir von unseren Kunden – oder sind die Kunden abhängig von uns? (Verhandlungsstärke der Kunden)	TIPP: Ohne Kunden, keine Schülerfirma, <i>oder:</i> Der Kunde ist König bzw. Königin! Macht eure Arbeit transparent z. B. mit einem Tag der offenen Schülerfirmentür. Oder richtet ein Bonussystem für eure Kunden ein ...
Gibt es Unternehmen in unserem unmittelbaren Umfeld, das die gleichen Produkte oder Dienstleistungen anbietet wie wir? (Rivalität mit anderen Mitbewerbern)	TIPP: Findet eine Geschäftsidee, die es so noch nicht gibt! Bietet etwas anderes an, als die anderen Unternehmen, z. B. einen besonderen Service, Garantie usw.!
Kann euer Produkt oder eure Dienstleistung von anderen Unternehmen leicht nachgeahmt werden oder gibt es bereits ähnliche Angebote? (Bedrohung durch Ersatzprodukte)	TIPP: Auch hier gilt: Versucht euch einen treuen Kundenstamm aufzubauen, der euch gegenüber loyal ist! Seid immer wachsam und versucht euch mit euren Produkten oder Dienstleistungen immer etwas abzuheben vom „Rest“!

Um eure Geschäftsidee endgültig festzulegen, solltet ihr an eurer Schule eine **kleine Marktanalyse** durchführen. Da die Marktanalyse nur eine punktuelle Darstellung der Marktsituation ist, spricht man auch von einer Zeitpunktbetrachtung. Es wird nur ermittelt, was gerade aktuell ist. Um nun festzustellen, ob eure Mitschülerinnen und Mitschüler Interesse an eurer Geschäftsidee, d.h. an euren Produkten oder Dienstleistungen, haben, ist es ratsam, eine Umfrage in der Schule durchzuführen. Mit Hilfe eines Fragebogens könnt ihr ohne viel Aufwand mündlich oder schriftlich **Marktforschung** betreiben, um die Wünsche und Interessen eurer Kundinnen und Kunden kennenzulernen. Folgendes könnt ihr beispielsweise erfragen:

- Haben eure Mitschülerinnen und Mitschüler grundsätzlich Interesse an eurem Angebot?
- Was genau würden sie sich wünschen?
- Wie viel wären sie bereit, dafür zu bezahlen?
- ... denkt euch weitere Fragen aus ...

Außerdem sollten folgende Aspekte nochmals genau geprüft werden:

- | | ja | nein |
|--|--------------------------|--------------------------|
| • Gibt es in eurer Schule oder im schulischen Umfeld bereits ähnliche Angebote? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Sprecht ihr denselben Kundenkreis an, wie ein Unternehmen außerhalb eurer Schule? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Falls es mögliche Konkurrenzpartner gibt, baut mit diesen <u>vorsorglich Kontakt</u> auf und stellt euch als Schulprojekt vor. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Überlegt euch, was euer besonderes Angebot im Vergleich zur Konkurrenz ist. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Ein Hinweis: Wählt eure Geschäftsidee so, dass ihr damit realen Unternehmen keine ernsthafte Konkurrenz macht. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Nachdem alle Geschäftsideen nach verschiedenen Gesichtspunkten geprüft und hinterfragt worden sind, steht euer Favorit – eure Geschäftsidee – fest:

Unsere Geschäftsidee ist:

Tipp 3: Bestimmt Angebot und Preise!

Bestimmt euer Angebot!

... jetzt wird es konkret. Ihr habt nun eure Geschäftsidee überprüft und festgestellt, dass es einen Bedarf und keine direkte Konkurrenz gibt. Jetzt müsst ihr euch überlegen, wie euer Angebot ganz konkret aussehen soll. Dabei kann die bereits durchgeführte Marktanalyse helfen. Wie sahen die Kundenwünsche aus?

Wie soll unser Produkt/unsere Produktpalette/unsere Dienstleistung aussehen?

Wir stellen ein Produkt her:

und/oder

Wir bieten folgende Dienstleistungen an:

und/oder

Wir handeln mit folgenden Produkten (Produktpalette):

Wir bieten folgenden besonderen Service für unsere Kunden an:

Gibt es mehrere Produktvarianten – individuell nach Kundenwunsch
– oder ein einheitliches Produktsortiment?

Ist für das Produkt eine Verpackung nötig? Wenn ja, wie soll diese aussehen?

Haben wir eine bestimmte Unternehmensphilosophie, nach der wir unsere
Produkte/unsere Angebot auswählen (z. B. ökologisch oder fair gehandelt)?

Und wieder gilt: Alle Ideen rund um das Angebot müssen von Schülerinnen und Schülern umsetzbar sein. Denkt daran: Die erwachsenen Begleiterinnen und Begleiter sollen euch lediglich beratend und unterstützend zur Seite stehen!

Welchen Preis wollt ihr für eure Produkte verlangen?

Euer Angebot steht nun und jetzt heißt es rechnen. Eine der wichtigsten Fragen eines jeden Unternehmens lautet nämlich:

Wie hoch muss der Preis für euer Produkt/eure Dienstleistung sein, damit ihr kostendeckend arbeitet und auch noch etwas Gewinn macht?

Die meisten Schülerfirmen wollen so günstig wie möglich sein. Sie möchten, dass sich möglichst viele Kundinnen und Kunden ihr Angebot finanziell leisten können. Das ist sehr sozial gedacht. Damit ihr jedoch nicht unter Wert verkauft, solltet ihr nachstehende Aspekte beachten:

Wir haben folgende Kosten:

_____	■

Wie viele Stunden unserer Arbeitszeit bringen wir in das Produkt/die Dienstleistung ein?
(Zeit für Einkauf, Verkauf, Herstellung, Planung usw.)

_____	h
_____	h
_____	h

Wir haben folgende Nebenkosten (z. B. Strom, Wasser, Telefon):

_____	■

Wie viel Prozent für den Gewinn wollen wir auf den Verkaufspreis unserer Produkte/Dienstleistungen aufschlagen?

_____	%
-------	---

- Wie viel Geld können die Kunden für das Produkt/die Dienstleistung ausgeben?
- Wie teuer ist das Produkt/die Dienstleistung der Konkurrenz?

Kalkuliert eure Preise genau und denkt auch daran, dass z. B. Lebensmittel verderben können und nicht verkaufte Ware unter Umständen weggeworfen werden muss.

Tipp 4: Überlegt, welche Grundausrüstung ihr benötigt!

Räume

Welche räumlichen Bedingungen und technischen Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um eure Idee zu realisieren? Wünschenswert ist ein eigener Raum in der Schule für eure Unternehmung.

Vielleicht sind für eure Geschäftsidee auch besondere Voraussetzungen nötig, wie z. B. Labore und Werkbänke, die in einer Schule nicht so leicht zu realisieren sind? Hilfreich und vielversprechend ist es in dem Fall, nach Unternehmen oder Vereinen in eurer Nähe zu suchen, die bereit sind, euch Räume kostenfrei zu überlassen oder euch Materialien zur Verfügung zu stellen. Wir helfen euch gern bei der Suche nach einem passenden Partner!

Wir haben einen geeigneten Raum für unsere Schülerfirma gefunden.

Wir haben eine schriftliche Vereinbarung über die Nutzung des Raumes.

Startkapital

Reale Unternehmensgründer bekommen Startkapital, indem sie Kredite aufnehmen oder sich finanzkräftige Partner suchen, die in das Unternehmen mit einsteigen. Eurer Schülerfirma steht zunächst nur ihr individuell festgelegtes Firmkapital zur Verfügung, z. B. das festgelegte *Stammkapital*. Bei einer GmbH sind das die Geldeinlagen der Gesellschafterinnen und Gesellschafter, der Verkauf der Anteilsscheine als *Grundkapital* ist es *im Falle einer AG*. Bei einer Schülerfirma sind diese Beträge in der Regel sehr gering, z. B. sechs Gesellschafterinnen und Gesellschafter á 5 € = 30 € Stammkapital.

Für eine S-GmbH:

Anzahl der Gesellschafterinnen und Gesellschafter unserer Schülerfirma: _____

Geldeinlagen der Gesellschafterinnen und Gesellschafter: _____

Gesamthöhe des Stammkapitals unserer Schülerfirma: _____

€

Für eine S-AG:

Anzahl der zu verkaufenden Aktien (Anteilsscheine): _____

Nennwert einer Aktie: _____

Gesamthöhe des Grundkapitals unserer Schülerfirma: _____

€

Für eine S-Genossenschaft:

Anzahl der zu verkaufenden Genossenschaftsanteile: _____

Preis für einen Genossenschaftsanteil: _____

Gesamthöhe des Grundkapitals unserer Schülerfirma: _____

€

Achtet bei der Wahl der Rechtsform auch darauf, wem der erwirtschaftete Gewinn ausgezahlt oder ausgeschüttet wird (siehe auch Tipp 5, S. 15 ff.)!

Um das Startkapital zu erhöhen, solltet ihr überlegen: Wer könnte noch dazu bereit sein, eure Schülerfirma zu unterstützen? Vielleicht ein Unternehmen in eurer Nähe, aktive Mitglieder des Schulfördervereins oder eure Eltern?

Wir haben folgende Unterstützerinnen und Unterstützer:

--

Um gezielt vorzugehen, solltet ihr euch darüber bewusst sein, was genau ihr an **Ausstattung** benötigt. Erstellt dazu eine Übersicht und überlegt euch, was davon sich eventuell durch Sachspenden realisieren lässt (eine Theatergruppe könnte z. B. Stoffe und Requisiten von den Eltern bekommen) und wofür ihr wirklich finanzielle Unterstützung benötigt.

Was brauchen wir noch?	Wer kann das besorgen/hat das?	Was müssen wir kaufen? Kosten:	Erledigt:
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>

Tipp 5: Klärt die rechtlichen Rahmenbedingungen!

Nachdem ihr Mitstreiterinnen und Mitstreiter, eine erwachsene Projektbegleiterin oder einen erwachsenen Projektbegleiter, eine passende Geschäftsidee sowie Räume und Ausstattung gefunden habt, seid ihr nun auf bestem Wege, eure Schülerfirma zu gründen. Bevor es aber so richtig losgehen kann, müsst ihr noch einige rechtliche Dinge beachten.

Kooperationsvertrag mit der Schule

Schülerunternehmen haben keinen eigenen Rechtsstatus. Euer Vorhaben ist ein Schulprojekt und rein rechtlich ist es anderen Schulprojekten, wie beispielsweise Arbeitsgemeinschaften, gleichgestellt. Durch einen Beschluss der Schulkonferenz wird die Schülerfirma auch offiziell als Schulprojekt anerkannt. Um die Zusammenarbeit eures Projektes mit der Schule und dem Schulförderverein bzw. Schulträger vertraglich zu regeln, benötigt ihr eine Kooperationsvereinbarung. Ein entsprechendes Muster findet ihr auf www.gruenderkids.de/download.

Alles, was ihr an Ausstattung für eure Schülerfirma benötigt – vom Stuhl bis zum Computer – sollte über den Schulträger oder den Schulförderverein versichert sein. Auch das könnt ihr in der Kooperationsvereinbarung festlegen.

Aufsichtspflicht

Ähnlich wie bei anderen Schulveranstaltungen muss eine volljährige Person, die am besten zum pädagogischen Personal gehört, die Aufsichtspflicht im Projekt übernehmen. Damit ist u. a. der gesetzliche Unfallschutz für alle Beteiligten im Rahmen der Arbeit in der Schülerfirma gewährleistet.

Muss eine Schülerfirma Steuern zahlen?

Grundsätzlich ist es für Schülerunternehmen wichtig, bestimmte Umsatz- und Gewinn Grenzen nicht zu überschreiten und damit eine mögliche Besteuerung zu vermeiden. Unter Umsatz versteht man alle Erlöse eines Unternehmens, die während eines bestimmten Zeitraums durch den Verkauf von Waren/Dienstleistungen oder auch durch Mieteinnahmen erzielt werden. Als Gewinn wird all das bezeichnet, was als Differenz verbleibt, wenn alle Einnahmen mit den Ausgaben verrechnet sind. Hinsichtlich der Grenzwerte und einer möglichen Besteuerung eines Schülerunternehmens müsst ihr danach unterscheiden, wer der verantwortliche Träger eures Schülerunternehmens ist. Verantwortet (a) der Schulförderverein euer wirtschaftliches Handeln oder (b) der Träger eurer Schule?

- a) Wenn der **Schulförderverein** verantwortlicher Träger des Schülerunternehmens ist und ihr als Teil des Schulfördervereins wirtschaftlich tätig werdet, ist es wichtig, auf die Einhaltung bestimmter Umsatz- und Gewinn Grenzen zu achten. Der Gesamtumsatz des Vereins sollte nicht über 35.000 € jährlich liegen, um eine **Körperschaft- und Gewerbesteuerpflicht** auszuschließen. Die Grenzwerte gelten, anders als bei einer Kooperation mit dem Schulträger, insgesamt für den Schulförderverein und nicht je Schülerfirma! Manche Schulfördervereine haben z. B. auch andere Aktivitäten, aus denen sie Einnahmen erzielen, wie der Verkauf von Schul-T-Shirts oder die Organisation von Ver-

anstaltungen. Zu diesen Einnahmen müssen die Einnahmen des Schülerunternehmens hinzugezählt werden. Zudem sollte zur Vermeidung einer **Besteuerung** der Gesamtgewinn des Schulfördervereins nicht auf über 5.000 € jährlich ansteigen.

Darüber hinaus müsst ihr euch unbedingt erkundigen, ob der Verein (und damit auch ihr als Teil des Vereins) umsatzsteuerpflichtig ist. Ab einem Jahresumsatz des Vereins von über 17.500 € werdet ihr nämlich per Gesetz verpflichtet, **Umsatzsteuer** auf eure Produkte zu erheben und diese Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen. Doch der Verein kann auf freiwilliger Basis auch unter einem Jahresumsatz von 17.500 € umsatzsteuerpflichtig sein, sodass ihr auch in diesem Fall Umsatzsteuer erheben und abführen müsst.

Wichtig: Um ermessen zu können, wie viel Umsatz und Gewinn das Schülerunternehmen machen darf, ohne Steuern zahlen zu müssen, solltet ihr euch im Vorfeld mit den Verantwortlichen des Schulfördervereins über die steuerliche Situation beraten.

- b) Im dem Fall, dass der **Schulträger** verantwortlicher Träger für das Schülerunternehmen wird, fällt jedenfalls dann keine Umsatz- und keine Körperschaftsteuer an, wenn euer **Jahresumsatz ca. 30.000 € nicht überschreitet**. Bei Überschreiten dieser Grenze könntet ihr zu einem „Betrieb gewerblicher Art“ (BgA) werden. Der Schulträger hätte dann möglicherweise für die von euch ausgeübten Tätigkeiten Umsatz- und Körperschaftsteuern zu zahlen – wie reale Unternehmen dies in der Regel auch tun. Bei der Ermittlung des Jahresumsatzes ist allein das Ergebnis eures Schülerunternehmens zu berücksichtigen, nicht der Umsatz des Schulträgers insgesamt. Freilich dürft ihr nicht die oben aufgezeigte Grenze missbräuchlich umgehen, indem ihr z. B. bei drohender Überschreitung des Gesamtumsatzes von 30.000 € einen Teil auf ein anderes – neu zu gründendes – Schülerunternehmen der gleichen Schule überträgt. Als Grundsatz sollte daher zur Umgehung einer Missbrauchsannahme festgehalten werden, dass zur Vermeidung einer Umsatz- und Körperschaftsteuerpflicht sämtliche Projekte an eurer Schule einen Umsatz von insgesamt 30.000 € nicht überschreiten.

Als Schulprojekt braucht ihr auf euren Gewinn zwar grundsätzlich keine Gewerbesteuern zu bezahlen, da ihr kein Gewerbe im herkömmlichen Sinne betreibt. Um jedoch von vornherein Ärger mit dem Finanzamt zu umgehen, sollte der **Gewinn aller Projekte an eurer Schule jährlich nicht über 5.000 € liegen**.

GRÜNDERKIDS-TIPP: Die Erfahrungen in der Arbeit mit Schülerunternehmen haben gezeigt, dass eine **Kooperation mit dem Schulförderverein** mit weniger Hürden verbunden und zu empfehlen ist

Einverständnis der Eltern

Eine Schülerfirma ist ein besonderes schulisches Projekt. In eurer Tätigkeit als Schülerfirmenmitarbeiterin und -mitarbeiter habt ihr womöglich auch hin und wieder außerhalb der Schule zu tun oder nehmt an Fortbildungen und Seminaren teil. Da viele von euch noch nicht volljährig sind, müssen in diesem Fall eure Eltern über das Schülerunternehmen informiert werden und schriftlich zustimmen, dass ihr dort mitarbeiten dürft. Bittet eure Projektbegleiterin oder euren Projektbegleiter darum, den Eltern einen entsprechenden Brief zu schreiben.

Anlehnung an eine reale Unternehmensform

Auch wenn eine Schülerfirma ein Schulprojekt ist, hat sie das Ziel, möglichst realitätsnah zu arbeiten. Überlegt deshalb gemeinsam im Team, an welche reale Unternehmensform ihr euch anlehnen wollt. Die Entscheidung, ob ihr z. B. nach den Prinzipien einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), einer Aktiengesellschaft (AG) oder wie eine Genossenschaft arbeitet, bestimmt u. a., wer sich bei euch mit Startkapital einbringen kann, wer für welche Aufgaben zuständig ist und wie der Gewinn aufgeteilt wird. Zu den Merkmalen und den damit verbundenen Vor- und Nachteilen der einzelnen Unternehmensformen könnt ihr euch sowohl mit eurer Wirtschaftslehrerin oder eurem Wirtschaftslehrer als auch eurem Partnerunternehmen beraten. Wenn ihr euch entschieden habt, benötigt ihr noch eine Satzung bzw. einen Gesellschaftervertrag, in dem ihr die Prinzipien eurer Arbeit festlegt.

Entsprechende Muster findet ihr auf www.gründerkids.de/download.

Das Kürzel der von euch gewählten Unternehmensform (z. B. GmbH, AG, eG) wird immer an den Firmennamen angehängt. Indem ihr vor die **Unternehmensform** das Wort *Schüler-* setzt, macht ihr deutlich, dass ihr ein Schulprojekt und keine reale Firma seid. Das ist vor allem für Kunden und Personen außerhalb eurer Schule oder bei eurem Internetauftritt wichtig, damit euch niemand mit einer realen Firma verwechselt.

Weitere relevante Vorschriften

Bezogen auf eure Geschäftsidee und euer Alter müsst ihr eventuell weitere rechtliche Vorschriften beachten. So sollte sich eine Schülerfirma, die z. B. Sitzkissen oder Solarwecker produziert, mit Fragen der Produkthaftung auseinandersetzen. Ein Schülercafé muss bestehende Hygienevorschriften kennen. Außerdem sind bei allen Geschäftsideen die Regelungen des Jugendschutzgesetzes zu beachten. Falls ihr unsicher seid, welche Gesetze und Vorschriften ihr einhalten müsst, nehmt mit uns Kontakt auf.

Hier nochmal eine Übersicht, welche rechtlichen Rahmenbedingungen für eure Schülerfirma erfüllt sein müssen:

Aufgaben	Wer kümmert sich?	Bis wann?	Erledigt
Die Kooperationsvereinbarung mit der Schulleitung liegt vor.			<input type="checkbox"/>
Unser Schulförderverein <input type="checkbox"/> /Schulträger <input type="checkbox"/> übernimmt für unsere Schülerfirma die steuerrechtliche Verantwortung.			<input type="checkbox"/>
Alle Schülerinnen und Schüler, die bei der Schülerfirma mitmachen wollen, haben das schriftliche Einverständnis der Eltern.			<input type="checkbox"/>
Wir haben uns über mögliche Rechtsformen einer Unternehmung informiert und uns für folgende entschieden: S -.....			<input type="checkbox"/>
Wir haben eine entsprechende Satzung/einen entsprechenden Gesellschaftervertrag entworfen.			<input type="checkbox"/>
...			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>
			<input type="checkbox"/>

Tipp 6: Macht eure Schülerfirma bekannt!

Gebt eurer Schülerfirma einen Namen!

Bei der Auswahl eines passenden Namens dürft ihr eure ganze Kreativität ausleben. Wichtig ist nur, dass ihr keine geschützten Markennamen benutzt. Diese erkennt ihr an den Zeichen ®, ™ (Trademark) oder ™ (Service Mark). Der Name sollte außerdem

- mit eurem Produkt/eurer Dienstleistung in Verbindung stehen,
- kurz und einprägsam sein,
- einen positiven Gesamteindruck vermitteln und
- eure Schülerfirma von der Konkurrenz abgrenzen.

Eure Firma wird später ergänzt durch den Zusatz, aus dem eure bereits gewählte Unternehmensform ersichtlich ist, z. B. S-GmbH, S-AG, S-eG. Ganz wichtig ist: Ihr müsst bei der Kommunikation nach außen immer deutlich machen, dass es sich um ein schulisches Projekt handelt. Dafür steht das „S“.

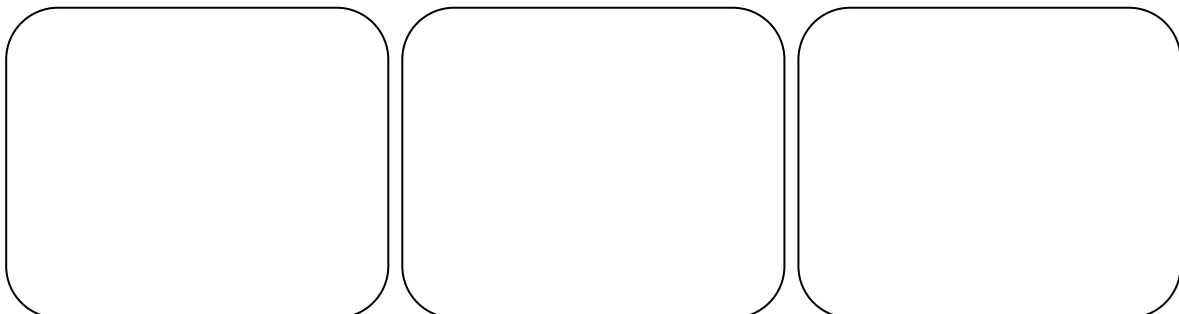
Der Name unserer Schülerfirma lautet:

Entwickelt ein eigenes Firmenlogo

Für eine gute Außenwirkung eurer Firma ist ein eigenes Firmenlogo sehr hilfreich. Achtet bei der Wahl erneut auf eingetragene Marken und deren Logos. Wichtig ist dabei, dass das Logo einen Bezug zu eurer Geschäftsidee besitzt sowie

- einfach und einprägsam,
- wiedererkennbar und
- für verschiedene Werbematerialien geeignet ist, wie z. B. Flyer oder T-Shirts.

Hier ist Platz für eure Ideen:

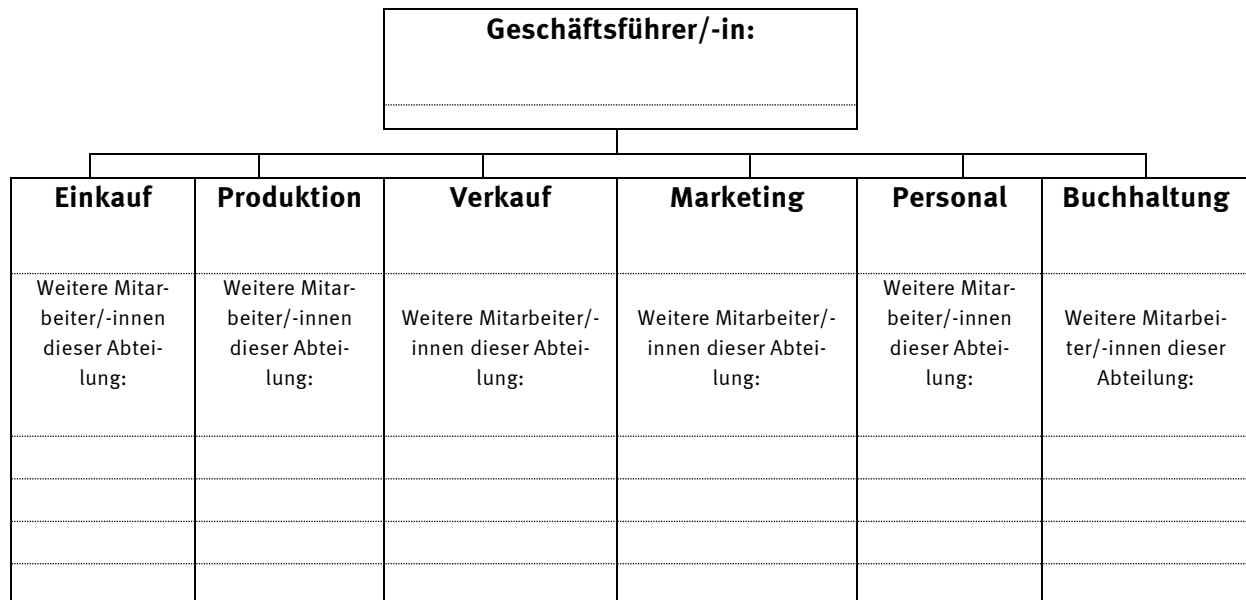
Three empty rounded rectangular boxes arranged horizontally, intended for drawing ideas for a company logo.

Tipp 7: Legt Verantwortlichkeiten fest!

Aufgabenbereiche in der Schülerfirma

Damit in eurem Schülerunternehmen alles reibungslos klappt, solltet ihr Verantwortlichkeiten für bestimmte Aufgabenbereiche festlegen. Die Geschäftsführung und Buchhaltung gibt es in jeder Schülerfirma. Überlegt euch darüber hinaus gut, welche weiteren Abteilungen oder Verantwortungsposten ihr benötigt. Eine Schülerfirma, die Webseiten erstellt, benötigt beispielsweise keine eigene Einkaufsabteilung; eine Schülerfirma, die Schmuck designen möchte, dagegen schon.

Dieses Organigramm zeigt, welche Abteilungen es in einem Unternehmen häufig gibt. *Schreibt die Namen der verantwortlichen Schülerinnen und Schüler in die Kästchen. Für die Gründungsphase reicht es, jeweils die „Abteilungsleiterinnen und -leiter“ im Team zu bestimmen.*



Wenn eure interne Organisation feststeht, überlegt euch, welche persönlichen Anforderungen die einzelnen Posten mit sich bringen und wer für welche Aufgaben am besten geeignet ist. Ist es notwendig, jetzt noch weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anzuwerben? Falls ja, überlegt euch geeignete Werbemaßnahmen, z. B. Aushänge mit eurem Logo in der Schule, eine Schnupperstunde zum Kennenlernen für Interessierte, persönliches Ansprechen engagierter Schülerinnen und Schüler.

Tipp 8: Dokumentiert eure Finanzen sorgfältig!

Buchhaltung

Damit es bei einer Steuerprüfung keinen Ärger gibt, müsst ihr über eure Aktivitäten Buch führen und jede Einnahme und Ausgabe sorgfältig notieren. Das heißt, ihr wendet eine einfache Buchführung an.

Am besten schaffst ihr euch dazu ein Kassenbuch und einen Aktenordner für eure Belege, z. B. Quittungen oder Rechnungen, an. Im Umgang mit der Buchhaltung gibt es immer wieder Fragen. Deshalb bieten wir euch dazu regelmäßig Fortbildungen an. Unser aktuelles Angebot findet ihr auf unserer Website.

Gewinnverwendung

Gewinn ist die Differenz zwischen euren Einnahmen und euren Ausgaben. Im ersten Geschäftsjahr ist euer Gewinn vermutlich noch nicht sehr hoch. Ihr hattet viele Ausgaben und müsst euch erst noch einen Namen machen. Wenn eure Schülerfirma gut läuft, stellt sich jedoch die Frage: Wie wollen wir unseren Gewinn verwenden?

Möglichkeiten:

- **Investiert das Geld in eure Firma** („Reinvestition“), z. B. um euch neue Geräte anzuschaffen.
- **Belohnt eure Arbeit durch Prämienzahlungen oder eine gemeinsame Aktion.**
- **Zahlt Dividende an eure Aktionäre aus** (betrifft nur die Aktiengesellschaften).
- **Spendet den Gewinn** oder einen Teil davon für gemeinnützige Zwecke.

Tipp 9: Startet einen Probetrieb!

Wenn ihr alle wichtigen inhaltlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen geklärt habt, ist es je nach Geschäftsidee sinnvoll, einen Probetrieb durchzuführen. Damit könnt ihr schon vor dem offiziellen Start feststellen, ob ihr alle Abläufe gut durchdacht habt, euer Angebot wirklich den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden entspricht und ob ihr es klar kommuniziert. Es gilt: Noch kann etwas geändert und optimiert werden, ohne den „normalen“ Geschäftsablauf zu stören.

Unser Probetrieb startet am:

Unser Probetrieb endet am:

Bis dahin muss noch Folgendes organisiert werden:

Aufgaben	Wer kümmert sich?	Bis wann?	Erledigt
Werbung machen, damit möglichst viele Bescheid wissen.			<input type="checkbox"/>
Ist euer Angebot für eure Kunden gut zu sehen (z. B. durch Preis- und Angebotstafeln)?			<input type="checkbox"/>
...			<input type="checkbox"/>
...			<input type="checkbox"/>
...			<input type="checkbox"/>
...			<input type="checkbox"/>
...			<input type="checkbox"/>

Tipp 10: Feiert euch und mit anderen!

Der schönste Auftakt für eure Schülerfirmenarbeit ist eine offizielle Gründungsfeier. Nach all den stressigen Vorarbeiten habt ihr es verdient, euch feiern zu lassen. Die Veranstaltung könnt ihr jedoch gleichzeitig produktiv für euch nutzen. Dazu solltet ihr eure potenziellen Kundinnen und Kunden sowie alle Partnerinnen und Partner, die euch bei den Vorbereitungen unterstützt haben (wie Schulleitung, Lehrerinnen und Lehrer, Eltern, Unternehmen), einladen.

Wen wollen wir gezielt einladen?

	Zusage:
Schulleitung	<input type="checkbox"/>
Lehrerinnen und Lehrer	<input type="checkbox"/>
Eltern	<input type="checkbox"/>
Unterstützerinnen und Unterstützer	<input type="checkbox"/>
Unternehmen, die euch behilflich sind (dazu gehören auch die Lieferanten)	<input type="checkbox"/>
... auch die Mitarbeiterinnen der Landeskoordinierungsstelle Schülerfirmen Sachsen-Anhalt würden euch bei eurem großen Tag gern besuchen.	

Sprecht dabei auch Firmen an, die ihr als zukünftige Partner gewinnen möchtet. So können sie euch in Aktion kennenlernen. Die gezielte Einladung eines lokalen Pressevertreters oder einer Pressevertreterin sorgt dafür, dass ihr über die Grenzen der Schule hinaus bekannt werdet.

Unternehmen, die wir als zukünftige Partner gewinnen möchten	<input type="checkbox"/>
Presse	<input type="checkbox"/>
...	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>

Das Team der
*Landeskoordinierungsstelle
Schülerfirmen
Sachsen-Anhalt*

wünscht euch viel Spaß und Erfolg bei der
Gründung eurer Schülerfirma.

Impressum:

Herausgeberin: Deutsche Kinder- und Jugendstiftung gemeinnützige GmbH, Regionalstelle
Sachsen-Anhalt, Landeskoordinierungsstelle Schülerfirmen Sachsen-Anhalt

Redaktion: Sylvia Ruge

Text: Claudia Köhler, Susanne Zacharias

Layout: Susanne Zacharias

Kontakt und weitere Informationen zu dem Thema „Schülerfirmen“ unter
www.gruenderkids.de

© Deutsche Kinder- und Jugendstiftung, Magdeburg, 2009
5. Auflage, Magdeburg, Dezember 2013