

Schülerfirma in der Schule

Stefan Dassler

Schülerfirma in der Schule

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar

ISBN 978-3-96138-160-9

© 2019 Wissenschaftlicher Verlag Berlin

Olaf Gaudig & Peter Veit GbR

www.wvberlin.de / www.wvberlin.com

Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung, auch einzelner Teile, ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig. Dies gilt insbesondere für fotomechanische Vervielfältigung sowie Übernahme und Verarbeitung in EDV-Systemen.

Druck und Bindung: SDL – Digitaler Buchdruck, Berlin

Printed in Germany

€ 21,80

Inhalt:

Vorwort.....	8
1. Der Aufbau	10
1.1. Die Geschäftsidee.....	11
1.2. Schülerfirmen als Fairtrade-Botschafter	14
1.3. Der Businessplan	17
1.4. Wettbewerbe Schülerfirmen.....	20
1.5. Interview zum Thema „Schülerfirma“.....	23
2. Berufe in der Schülerfirma.....	27
2.1. Wirtschaftliche Berufe in der Schülerfirma	28
2.2. Technische Berufe in der Schülerfirma.....	31
2.3. Soziale Berufe in der Schülerfirma.....	33
3. Organisatorisches	35
3.1. Ganzheitliches Lernen.....	36
3.2. Der Start	39
3.3. Auftaktveranstaltungen	42
3.4. Der Firmenname.....	45
3.5. Das Logo	48
3.6. Das Organigramm	50
3.7. Die Organisationsform.....	53
3.8. Gewinne.....	55
3.9. Abschlussveranstaltung.....	57

4. Rechtliche Aspekte der Schülerfirma.....	59
4.1. Anerkennung als Schulprojekt	60
4.2. Rechtsformen.....	62
4.3. Gesetze	64
4.4. Steuern.....	66
5. Finanzierung in der Schule.....	69
5.1. Grundsatz der Nachhaltigkeit.....	70
5.2. Kapitalbedarf in der Startphase	72
5.3. Eigenkapitel.....	75
5.4. Fremdkapitel.....	78
6. Buchhaltung in der Schule	80
6.1. Was versteht man unter Buchführung?.....	81
6.2. Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung.....	83
6.3. Einfache oder doppelte Buchführung.....	85
6.4. Einnahme-Überschussrechnung.....	88
6.5. Buchführung per Mausklick.....	91
7. Einkauf, Vertrieb und Verkauf in der Schule	93
7.1. Warenbestände	94
7.2. Wareneingänge.....	96
7.3. Bestellungen	98
7.4. Was versteht man unter Verkauf?	101
7.5. Markt- und Zielgruppenanalyse	103

7.6. Informationen über die Konkurrenzsituation	105
7.7. Preisgestaltung.....	107
7.8. Vertriebswege.....	110
7.9. Verkaufsförderung	112
7.10. Umsatzerwartung	114
8. Ausblick.....	116
Beispielhafte Lösungen für das erste Kapitel.....	120
Medientipps	124