

# FÜHREN EINER SCHÜLERFIRMA

Schülerfirmen brauchen wie jedes andere Unternehmen Führung: Menschen, die im Sinne des Unternehmens handeln, die Entscheidungen für die weitere Firmenentwicklung treffen und die daran arbeiten, das Unternehmen weiter zu verbessern und zum Erfolg zu führen. Dabei helfen ihnen bewährte Managementmethoden, zum Beispiel aus dem Projektmanagement, der Mitarbeiterführung und dem Marketing.

## SWOT-ANALYSE

„SWOT“ – das steht für Strengths, Weaknesses, Opportunities und Threats (zu Deutsch: Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken). Die SWOT-Analyse hilft herauszufinden, welche Stärken und Schwächen die Firma hat und wie sie sich auf dem Markt sowie gegenüber dem Wettbewerb behaupten kann.

<p><b>STÄRKEN (FIRMENINTERN)</b></p> <p>(Welches Alleinstellungsmerkmal hat die Firma? Worin war sie bisher erfolgreich und warum? Was kann die Firma besser als andere Unternehmen?)</p>	<p><b>CHANCEN (AUSSERHALB DER FIRMA/IM UMFELD)</b></p> <p>(Welche Entwicklungen im Umfeld der Firma oder auf dem Markt können der Firma künftig helfen? Welche neuen Trends kann die Firma für sich nutzen?)</p>
<p><b>SCHWÄCHEN (FIRMENINTERN)</b></p> <p>(Mit welchen Nachteilen hat die Firma zu kämpfen? Welche Bereiche sind schlecht ausgestattet? Was fehlt? Wo ist die Leistung nicht gut genug?)</p>	<p><b>RISIKEN (AUSSERHALB DER FIRMA/IM UMFELD)</b></p> <p>(Welche Entwicklungen im Umfeld, auf dem Markt oder bei der Konkurrenz können nachteilig für die Firma werden? Welche Trends können die Firma gefährden?)</p>

**Arbeitsauftrag:** Teilen Sie sich in zwei Gruppen auf. Die erste Gruppe notiert in der Tabelle Stärken und Chancen Ihrer eigenen Schülerfirma, die zweite Gruppe Schwächen und Risiken. Formulieren Sie so konkret wie möglich, nennen Sie Beispiele. (Falls Sie keine eigene Schülerfirma haben, wählen Sie ein Unternehmen, für das Verwandte, Freundinnen und Freunde oder Bekannte arbeiten. Füllen Sie die Tabelle dann mit deren Hilfe aus.)

## SWOT-MATRIX

Die SWOT-Matrix hilft, die Ergebnisse aus der SWOT-Analyse auf die Firma anzuwenden, das heißt in die Praxis umzusetzen. Hierzu werden Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken miteinander in Beziehung gesetzt. Ziel ist es, Handlungsempfehlungen für die Zukunft zu geben.

		außerhalb der Firma (Umfeld)	
		Chancen	Risiken
firmenintern	Stärken	<p><b>Strategie „Ausbauen“:</b></p> <p>Aus welchen Stärken können sich künftig neue Chancen ergeben?</p>	<p><b>Strategie „Absichern“:</b></p> <p>Welche Stärken können Risiken verringern?</p>
	Schwächen	<p><b>Strategie „Aufholen“:</b></p> <p>Welche Schwächen müssen beseitigt werden, um neue Chancen zu nutzen?</p>	<p><b>Strategie „Vermeiden“:</b></p> <p>Wie kann verhindert werden, dass Schwächen zu Risiken werden?</p>

**Arbeitsauftrag:** Die erste Gruppe beantwortet nun die Fragen zu den Strategien „Ausbauen“ und „Absichern“. Die zweite Gruppe widmet sich den Fragen zu den Strategien „Aufholen“ und „Vermeiden“. Auch hier gilt: Beantworten Sie die Fragen so konkret wie möglich, veranschaulichen Sie Ihre Empfehlungen anhand von Beispielen. Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse im Plenum.

**WEITERE METHODEN ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG**

Methoden	Umsetzung im Unternehmensalltag
<p><b>Projektmanagement</b></p> <p>(Umfangreiche Pläne werden in Projekte mit einzelnen Aufgaben und festen Zeitvorgaben aufgeteilt.)</p>	<p>Projektplan erstellen (Anleitung zum Beispiel unter <a href="http://youpan.de">youpan.de</a> &gt; BNE für dich &gt; Material für dich &gt; „Projekte umsetzen leicht gemacht“)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Festlegen: Was soll erreicht werden? Bis wann? Wer macht was?</li> <li>■ Einheitliche Vorlagen erstellen</li> <li>■ ...</li> </ul>
<p><b>Teamarbeit</b></p> <p>(Aufgaben und Projekte werden gemeinsam in Teams erledigt.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Arbeit fair und gleichmäßig verteilen</li> <li>■ In regelmäßigen Teamsitzungen untereinander absprechen</li> <li>■ ...</li> </ul>
<p><b>Motivation</b></p> <p>(Mitschüler/innen motivieren, damit alle gemeinsam das Ziel erreichen.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Regelmäßig über den Fortschritt berichten, Erfolge im Team teilen</li> <li>■ Bei Problemen Klärungsgespräche führen</li> <li>■ ...</li> </ul>
<p><b>Kommunikation</b></p> <p>(Schnelle Kommunikationswege nutzen, über die alle erreichbar sind.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Social-Media-Plattformen und Messenger zum schnellen Austausch nutzen</li> <li>■ Regelmäßige Treffen, bei denen das gesamte Team zusammenkommt</li> <li>■ ...</li> </ul>
<p><b>Marketing</b></p> <p>(Mithilfe des Marketingmix die Kundschaft erreichen und den Verkauf fördern.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Marketingmaßnahmen mithilfe des Marketingmix festlegen (Anleitung: <a href="http://www.unternehmergeist-macht-schule.de">www.unternehmergeist-macht-schule.de</a> &gt; Für Schüler/-innen &gt; Wissen in Bildern &gt; Marketing für Schülerfirmen)</li> <li>■ Klientel besser kennenlernen, z. B. durch Umfragen und Internetrecherche</li> <li>■ ...</li> </ul>

**Arbeitsauftrag:** Ergänzen Sie in Gruppenarbeit die leeren Felder der Tabelle. Notieren Sie, wie Sie die genannten Methoden für Ihre Schülerfirma einsetzen können. (Falls Sie keine eigene Schülerfirma haben, wählen Sie eine Schülerfirma aus dem Internet, zum Beispiel von der Website <https://iwjunior.de/events/junior-bundeswettbewerb-2023>.)

Hilfreiche Tipps finden Sie im Dokument „Schülerfirmen: Tipps von Schülern für Schüler“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, erhältlich unter [www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de) > Für Schüler/-innen > Materialien. Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse im Plenum.