

FÜHREN EINER SCHÜLERFIRMA

Habt ihr eine Schülerfirma in Planung, braucht ihr ein Team, das den Kurs hält. Ein paar von euch setzen klare Ziele, treffen die wichtigen Entscheidungen und behalten im Blick, wie sich die Firma verbessern lässt. Techniken aus Projektmanagement, Teamorganisation und Marketing unterstützen euch dabei: Sie zeigen, wer was macht, erleichtern die Zusammenarbeit und bringen eure Idee an die Öffentlichkeit.

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.

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

Arbeitsauftrag: Teilt euch in zwei Gruppen auf. Die erste Gruppe notiert in der Tabelle Stärken und Chancen ihrer eigenen Schülerfirma. Die zweite Gruppe notiert Schwächen und Risiken. Formuliert so konkret wie möglich und benennt Beispiele. Falls ihr keine Schülerfirma habt, wählt ein Unternehmen, für das Verwandte, Freundinnen und Freunde oder Bekannte arbeiten. Füllt 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	Strategie „Ausbauen“: Aus welchen Stärken können sich künftig neue Chancen ergeben?	Strategie „Absichern“: Welche Stärken können Risiken verringern?
	Schwächen	Strategie „Aufholen“: Welche Schwächen müssen beseitigt werden, um neue Chancen zu nutzen?	Strategie „Vermeiden“: Wie kann verhindert werden, dass Schwächen zu Risiken werden?

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: Beantwortet die Fragen so konkret wie möglich und veranschaulicht eure Empfehlungen anhand von Beispielen. Präsentiert eure Ergebnisse im Plenum.

WEITERE METHODEN ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Methoden	Umsetzung im Unternehmensalltag
Projektmanagement (Umfangreiche Pläne werden in Projekte mit einzelnen Aufgaben und festen Zeitvorgaben aufgeteilt.)	Projektplan erstellen (Anleitung zum Beispiel unter youpan.de > BNE für dich > Material für dich > „Projekte umsetzen leicht gemacht“) ■ Festlegen: Was soll erreicht werden? Bis wann? Wer macht was? ■ Einheitliche Vorlagen erstellen ■ ...
Teamarbeit (Aufgaben und Projekte werden gemeinsam in Teams erledigt.)	■ Arbeit fair und gleichmäßig verteilen ■ In regelmäßigen Teamsitzungen untereinander absprechen ■ ...
Motivation (Mitschüler/innen motivieren, damit alle gemeinsam das Ziel erreichen.)	■ Regelmäßig über den Fortschritt berichten, Erfolge im Team teilen ■ Bei Problemen Klärungsgespräche führen ■ ...
Kommunikation (Schnelle Kommunikationswege nutzen, über die alle erreichbar sind.)	■ Social-Media-Plattformen und Messenger zum schnellen Austausch nutzen ■ Regelmäßige Treffen, bei denen das gesamte Team zusammenkommt ■ ...
Marketing (Mithilfe des Marketingmix die Kundenschaft erreichen und den Verkauf fördern.)	■ Marketingmaßnahmen mithilfe des Marketingmix festlegen (Anleitung: www.unternehmergeist-macht-schule.de > Für Schüler/-innen > Wissen in Bildern > Marketing für Schülerfirmen) ■ Klientel besser kennenlernen, z.B. durch Umfragen und Internetrecherche ■ ...

Arbeitsauftrag: Ergänzt in Gruppenarbeit die leeren Felder der Tabelle. Notiert, wie ihr die genannten Methoden für eure Schülerfirma einsetzen könnt. Falls ihr keine Schülerfirma habt, wählt eine Schülerfirma aus dem Internet, zum Beispiel von der Website <https://iwjunior.de>.

Hilfreiche Tipps findet ihr auf der Website www.unternehmergeist-macht-schule.de des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.