



**Leitfaden für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten
- zur wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Leistung
nachhaltiger Schülerfirmen**

**Schülerfirma „Teamwork“
an der
HS Dissen
(Schuljahr 2002/03)**

Der Leitfaden für Schülerfirmen ist angelehnt an die GRI (Global Reporting Initiative) von Juni 2000.

1. Stellungnahme der Geschäftsführung

Die Mitarbeiter/Innen der Schülerfirma Teamwork verpflichten sich, die in diesem Bericht formulierten Ziele anzustreben.

Wir fühlen uns dem „Nachhaltigen Wirtschaften“ verpflichtet und die genannten Zielsetzungen decken sich mit unseren Betriebszielen.

2. Die Schülerfirma stellt sich vor / Profil der berichtenden Organisation

Name und Sitz der Schülerfirma

„Teamwork“

Hauptschule Dissen

Jahnstr.5

49201 Dissen

Geschäftsidee:

Die Schülerfirma „Teamwork“ organisiert mit der Abteilung Shakespeare Kulturveranstaltungen. Die Abteilung „Half baked“ betreibt ein Schülercafe in der Schule und bietet auch Catering an.

Gründungsgeschichte:

Die Idee, an der Hauptschule Dissen, einer offenen Ganztagschule im südwestlichen Niedersachsen (in der Nähe von Osnabrück) mit ca. 270 Schülern, eine Schülerfirma zu gründen, wurde im November 1999 auf einer Fachkonferenz des Faches Arbeit/Wirtschaft geboren.

Das Regionale Umweltbildungszentrum Lernstandort Noller Schlucht GmbH, das im Bereich der Umweltbildung, der Jugendberufshilfe und der Koordinierung im BLK - Programm 21 arbeitet, suchte geeignete Schulen als Kooperationspartner für das Programm Arbeitsschwerpunkt „Schülerfirmen und nachhaltige Entwicklung“. Im Landkreis Osnabrück entstand ein regionaler Arbeitskreis „Netzwerk der Schülerfirmen im Osnabrücker Land“, der eine Informations- und Organisationsplattform für Schüler und Lehrer der beteiligten Schulen bildet. Die Mitarbeit im BLK-Programm führte zur Aufnahme der Leitidee „ Bildung für eine nachhaltige Entwicklung “ in unser Schulprogramm.

Ausschlaggebend bei der Befürwortung des Projektes an unserer Schule durch die Fachkollegen war, dass sich die von der Wirtschaft eingeforderten **Sekundärtugenden** in solch einem Projekt unserer Ansicht nach praxisnah, verständnisintensiv und zukunftsorientiert erlernen lassen.

Unterrichtliche Einbettung:

Wir fassten gemeinsam mit der Schulleitung den Entschluss, für die Schülerfirma zwei AG Stunden und zwei Stunden Wahlpflichtkurs im Rahmen des Faches Arbeit/Wirtschaft im Stundenplan für die Klassen 9 und 10 einzurichten.

Die Schüler/Innen, die sich für die AG Schülerfirma entschieden, nahmen auch am Wahlpflichtkurs Arbeit/Wirtschaft teil. Für die Arbeit in der Schülerfirma waren also im Stundenplan vier Wochenstunden ausgewiesen.

Seit Beginn der Arbeit im Februar 2000 stehen für die Schülerfirma vier Betreuungslehrer, die sich regelmäßig treffen, zur Verfügung.

Der zeitliche Rahmen für die Firma ist seit der Gründungsphase gleich geblieben. Da wir aber im Veranstaltungsbereich arbeiten, kommen Zeiten, die außerhalb des schulischen Stundenumfanges liegen, hinzu (in Hochzeiten bis zu 6-8 Wo. Std.). Im Wahlpflichtkursbereich ist es seit dem Schuljahr 2000/2001 möglich, auch den Wahlpflichtkurs Informatik zu wählen, da Kenntnisse am PC für die Arbeit sehr hilfreich sind.

Räumlichkeiten

Bei dieser Geschäftsidee war es unabdingbar, dass der Bistrobereich einen eigenen Raum zum Verkauf der Speisen und Getränke erhielt. Einzige räumliche Möglichkeit war der vorhandene Freizeitraum, der von den Schülern als Aufenthaltsraum im Nachmittagsbereich unter der Betreuung unseres Sozialpädagogen genutzt wurde. Dieser Raum wurde zum Schülerbistro umfunktioniert.

Der Bistrobereich bereitet das Essen am Dienstag in der Schulküche vor.

Der Verkauf findet in unserem Bistro statt. Montags und dienstags werden nur Getränke, mittwochs und donnerstags auch warme Speisen verkauft. Zu diesem Raum haben nur wir den Schlüssel.

Für das Kulturbüro steht ein eigener Bürobereich mit 12 Computerarbeitsplätzen zur Verfügung. Dieser Raum wird gemeinsam mit den Informatikkursen genutzt.

Der Raum ist als Büroraum der Schülerfirma ausgewiesen.

3. Organisation und Managementsysteme

Organisation

Die Schülerfirma untergliedert sich in zwei Abteilungen:

- Der Kulturbereich (Shakespeare) ist zuständig für die Organisation und Durchführung von schulischen und außerschulischen Veranstaltungen im Bereich Kultur und Unterhaltung, sowie die Bearbeitung von Kleinaufträgen und die dazugehörige Organisation.
- Der Bistrobereich (half baked), betreibt ein Schülerbistro und einen Cateringservice unter besonderer Berücksichtigung gesunder Ernährung.

Organigramm:



Im Büro fallen folgende Aufgaben an:

- Buchführung und Finanzen
- Entwürfe für Veranstaltungen und Werbung
- Briefwechsel
- Erstellen von Rechnungen und Kalkulationen
- Planung und Durchführung von Veranstaltungen
- Pressearbeit und Öffentlichkeitsarbeit/ Präsentationen

- Führen der Arbeitsnachweise
- Vorbereitung der Teamsitzungen, Protokolle etc.

Personal

In der Schülerfirma „Teamwork“ arbeiten zurzeit 30 Mitarbeiter/Innen (aus den Klassen 8, 9 und 10) und vier Beratungslehrer/Innen.

Die Stellen werden ausgeschrieben und die Bewerber/Innen absolvieren ein Praktikum. Die Zuordnung zu den verschiedenen Abteilungen erfolgt dann möglichst über eine schriftliche Bewerbung. Das Team entscheidet, ob jemand, der sich beworben hat, zu der entsprechenden Abteilung passt. Über Entlassungen oder Abmahnungen entscheidet ebenfalls die Teamsitzung. In den Abteilungen gibt es einen festen Personalstamm. Die Aufgaben in den Abteilungen werden aber möglichst wechselnd vergeben, um allen Mitarbeiter/Innen Einblicke in die betrieblichen Abläufe zu ermöglichen.

Im Normalfall melden sich genügend Schüler/Innen für die Arbeit in der Firma, so dass keine besondere Personalwerbung stattfinden muss. Teilweise werden die Schüler/Innen aber auch über die Beratungslehrer/Innen angesprochen und zu einem Praktikum eingeladen.

Neubewerber/Innen, sollten zum Team passen. Er/Sie sollte sozial, kontaktfreudig, zuverlässig, kreativ und belastbar sein.

Management

Die Geschäftsführung besteht aus vier Firmensprechern (zwei Jungen/zwei Mädchen jeweils aus den Klassen 9 und 10), die durch die Mitarbeiter/Innen gewählt werden. Einer der Sprecher ist speziell für die Pressearbeit zuständig, ansonsten teilen sich die Sprecher die Aufgaben (Vertretung in der Öffentlichkeit, Gespräche mit der Schulleitung und Kunden, etc.).

Die Beratungslehrer/Innen haben vorrangig beratende und koordinierende Funktion. Alle vier Wochen trifft sich das gesamte Team, um gemeinsam über wichtige Firmenangelegenheiten zu beraten und mehrheitlich zu entscheiden.

Integration des Nachhaltigkeitsgedankens in die Organisation

„Teamwork“ versucht das Prinzip des „Nachhaltigen Wirtschaftens“ in allen Abteilungen einzuhalten. Demnächst werden zwei Mitarbeiter sich um das Schwerpunktthema Müllvermeidung intensiver kümmern.

4. Leistungen

Mit dem Nachhaltigkeitsaudit soll ein ständiger Verbesserungsprozess in der Schülerfirma eingeleitet und dokumentiert werden.

Geplant ist, dass sich die Mitarbeiter/Innen der Schülerfirma in jedem Schuljahr jeweils ein Tätigkeitsfeld aus dem ökologischen, sozialen und ökonomischen Bereich aussuchen bzw. einen Bereich von der ökologischen, ökonomischen und sozialen Seite beleuchten, den Ist-Zustand erheben, einen angestrebten Soll-Zustand definieren und sich Maßnahmen zur Umsetzung für das entsprechende Schuljahr setzen. Bis zum Ende des Schuljahres sollen diese Maßnahmen durchgeführt werden und der erreichte neue Ist-Zustand erhoben werden.

Eine Dokumentation über die einzelnen Schritte soll nicht nur den künftigen Mitarbeiter/Innen der Schülerfirma aufzeigen, was bereits in der Vergangenheit verbessert worden ist, sondern auch zur Außendokumentation dienen.

Im nächsten Schuljahr sollen dann drei neue Felder bearbeitet werden. Dadurch kommt es zu einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, der sich an die sich veränderten Markt- und Umweltgegebenheiten anpassen soll.

Das Nachhaltigkeitsaudit wird in vier Schritten durchgeführt:

1. Festlegung der drei Tätigkeitsfelder,
2. Ermitteln des Ist-Zustandes - Festlegen eines Soll-Zustandes,
3. Maßnahmen zur Umsetzung,
4. Ermittlung des erreichten Zustandes.

4.1. Festlegung der drei Tätigkeitsfelder

Für das Schuljahr 2002/03 haben sich die Mitarbeiter/Innen von Teamwork folgende Arbeitsschwerpunkte gesetzt:

Ökologischer Aspekt:

Zusammen mit der Schulleitung entwickelt Teamwork ein Müllkonzept für die gesamte Schule.

Ökonomischer Aspekt:

Teamwork unterteilt sich in zwei Abteilungen („Half baked“ ein Schülerbistro und „Shakespeare“ ein Kulturveranstalter). Der Umsatz des Bistros soll um 20% gesteigert werden.

Sozialer Aspekt:

Die Schülerfirma will Kontakt mit einer nigerianischen Schule aufnehmen und eine Partnerschaft aufbauen. Die Schüler/Innen sollen sich aktiv mit der Dritte-Welt-Problematik auseinandersetzen und mit 10% des Schülerfirmengewinnes die dortige Schule unterstützen.

4.2. Ermitteln des Ist-Zustandes - Festlegen eines Soll-Zustandes,

4.2.1. Ökologischer Aspekt: Müllkonzept:

Ist- Stand:

Zurzeit wird in den Klassen so gesammelt:

Die Klassen haben drei Mülleimer (Papiermüll, Plastik-, Kunststoffmüll und Restmüll). In diesen wird der Müll über eine Woche gesammelt. Am Freitag müssen die Eimer dann vom eingeteilten Ordnungsdienst geleert werden. Dieser Ordnungsdienst wird jede Woche neu eingeteilt. Meistens ist es so, dass zwei Personen aus einer Klasse zusammen den Ordnungsdienst durchführen. Die beiden müssen dann dafür sorgen, dass der Müll aus ihrer Klasse ordnungsgemäß freitags in die Mülleimer gefüllt wird. Leider wird schon in den Klassen der Müll zum Teil nicht richtig getrennt und der Ordnungsdienst trennt ihn dann an den Containern auch nicht, sondern wirft den Müll einfach nur in irgendeinen Container. Zudem leeren einige Klassen ihre Mülleimer mehrfach in der Woche.

In die Container passen maximal 450 kg. Wir haben zwei Papiermüllcontainer, zwei Plastik/ Kunststoffmüllcontainer und drei Restmüllcontainer.

Zusammen: 7 Müllcontainer

Zurzeit ist es so, dass wir keinen Biocontainer haben und deshalb der Biomüll in den Restmüll kommt.

Die 7 Container haben zusammen eine Füllmenge von ca. 3150 Kilo.

Soll-Zustand:

Nach einem Gespräch mit der Päd. Abfallbeauftragten des Landkreises Osnabrück Frau Schrotemayer und dem Hausmeister unserer Schule wollen wir bis Ende Juni die Schüler der Hauptschule so weit bringen, dass die Ordnungsdienste der Klassen am Freitag selbstständig den Müll aus ihren Klassen bringen und ihn dann an den Müllcontainern ordnungsgemäß sortieren. Um die Schüler so weit zu bringen, wollen wir den Schülern bewusst machen, wie viel Müll sie eigentlich produzieren. Es geht uns in erster Linie um Müllvermeidung.

Wir haben vor, dass die Schüler den Müll, der in den Klassen anfällt tatsächlich nur noch einmal in der Woche entsorgen können. Fällt mehr Müll an, muss dieser zunächst in den Klassen in entsprechenden Säcken verbleiben. Die gefüllten Säcke wollen wir dann provokativ in den Eingangsbereich stellen, damit den Schülern klar wird, wie viel Müll innerhalb einer Woche entsteht. Daneben wollen wir unsere Mitschüler mit Plakaten in den Klassen auf das veränderte Sammelsystem hinweisen und die Klassenlehrer um aktive Mitarbeit bitten (Vorstellung auf einer Dienstversammlung).

4.2.2.Ökonomischer Aspekt: Umsatzsteigerung des Bistros

Ist-Zustand:

Zurzeit verkaufen wir am Mittwoch von 13.20 Uhr- 14.00 Uhr ca. 7 Portionen warmes Mittagessen. In der Herstellung werden aber bis zu 20 Essen zubereitet. Deshalb müssen wir sehr viel Essen entsorgen.

Das Bistro wird überwiegend von Lehrern besucht. Es gibt Unstimmigkeiten bei der Reinigung des Bistros und teilweise wirkt der Raum auf Gäste unfreundlich. Einigen Mitarbeitern ist nicht bewusst, dass sie eine genauso große Verantwortung tragen wie die betreuenden Lehrkräfte.

Soll-Zustand:

- Zum Mittagessen am Mittwoch sollen 10 – 12 Portionen verkauft werden.
- Die Absprachen zwischen der Herstellung und dem Verkauf müssen verbessert werden.
- Wir wollen das gesamte Verkaufskonzept verändern:
Zukünftig soll am Mittwoch auch in der 1.+ 2. großen Pause verkauft werden.
In der 1. + 2. großen Pause möchten wir erreichen, dass an die Kunden folgende Produkte verkauft werden:
10-15 selbsthergestellte Choco – Crossies,
10-15 kleine Pizzahappen,
10-12 halbe Brötchen mit Gemüseburger,
- Durch gezieltere Werbung wollen wir erreichen, dass mehr Schüler das Bistro aufsuchen.
- Durch genaue Absprachen unter den Mitarbeitern wollen wir erreichen, dass die Reinigungsdienste ordnungsgemäß ausgeführt werden.
- Der Raum soll insgesamt freundlicher gestaltet werden.
- Durch eine Verbesserung des Spielangebotes sollen die Besucherzahlen gesteigert werden.

4.2.3. Sozialer Aspekt: Zusammenarbeit mit einer Partnerschule in Nigeria

Ist-Zustand:

Bisher engagiert sich die Schülerfirma „Teamwork“ noch nicht für ein Projekt in der sog. Dritten Welt.

Soll-Zustand:

Unser Ziel ist es, Menschen in der 3. Welt zu unterstützen.

Als erstes haben wir telefonisch mit verschiedenen Organisationen gesprochen (terre des hommes und UNICEF).

Das Problem war, dass wir bei Projekten dieser Organisationen keinen direkten Kontakt zu den Menschen bekommen hätten und die Projekte selbst nicht unseren Erwartungen entsprachen.

Durch Frau Vietmeier, eine Lehrerin an unserer Schule, haben wir Kontakt zu Herrn Okorie aus Nigeria bekommen (Dezember 2002), der uns besuchte und auf einer Teamsitzung die St. Gregory School in Amiri vorstellte.

Die Schule ist eine Sek. I Schule und hat im Moment 3 Klassen. An die Schule soll ein Internat angegliedert werden, weil die Schüler überall aus der Umgebung kommen. Die Schule befindet sich im Aufbau und steht unter kirchlicher Trägerschaft. Wie uns Herr Okorie berichtete, gibt es beim Aufbau der Schule erhebliche finanzielle Schwierigkeiten. Zum Beispiel gibt es noch keine Schulmöbel für die Schüler. Deshalb haben wir uns entschieden, die St. Gregory School künftig zu unterstützen.

Ab Mai diesen Jahres werden wir einmal im Jahr 10% unseres Gesamtgewinns nach Nigeria schicken. Das Geld soll beim Aufbau der Schule helfen und soll von der Schule selbstständig verwaltet werden. Anschaffungen und Projekte sollen für uns dokumentiert werden. Diese Spende soll künftig in jedem Geschäftsjahr einmal im Mai/Juni erfolgen.

Uns ist es wichtig, dass wir einen dauerhaften Kontakt zu der Schule St. Gregory und den Schülern der Schule (z.B. durch Brieffreundschaften) bekommen. Wir wollen dadurch den afrikanischen Kontinent und insbesondere das Leben in Nigeria kennen lernen. Es geht uns dabei nicht nur um eine finanzielle Hilfe für die Schule und die Schüler, sondern für uns ist vor allem der kulturelle Austausch von Bedeutung. Dabei wollen wir mehr über Afrika erfahren, z.B. über Musik, Kunst und Religion.

Wir können uns auf Dauer auch vorstellen, zu einem Schüleraustausch mit dem St. Gregorys zu kommen.

Für Einzelprojekte (z.B. Anschaffung eines Computers) wollen wir durch gezielte Aktionen Geld sammeln und Firmen um Spenden bitten.

4.3. Umsetzung der Maßnahmen

4.3.1. Ökologischer Aspekt:

Maßnahmen bis Ende Juni:

- Absprachen mit dem Hausmeister und der päd. Abfallberatung.
- Zunächst wollen die Schülerfirmenmitarbeiter/Innen den Schülern, durch eine Müllsammlung in den Klassen zeigen, wie viel Müll sie in einer Woche

produzieren. Diese Müllsortierung soll eine Woche dauern. Am Ende der Woche wollen wir den gesammelten Müll in die Eingangshalle stellen.

- Die Mülleimer in den Klassenräumen und die entsprechenden Container auf dem Schulhof sollen mit gut sichtbaren Kennzeichnungen versehen werden, damit das Sortieren erleichtert wird.
- Die Schüler sollen in der Verfügungsstunde von den Lehrern über die Müllsortierung informiert werden. Dazu führen die Mitarbeiter/Innen ein Gespräch mit der Schulleitung und werden das entwickelte Konzept in einer Dienstversammlung vorstellen. Das Konzept wird dann auch in den Klassen vorgestellt.
- Die Mitarbeiter/Innen wollen in den Klassen einen Film über Müllsortierung zeigen und hoffen, dass die Lehrer sich mit den Schülern über den Film unterhalten.
- Die Mitarbeiter/Innen von „Teamwork“ wollen Plakate erstellen, die das Sortiersystem erklären und in den Klassenräumen aufhängen.
- Auf Dauer wollen wir freitags eine Müllsammelstelle einrichten. Diese wird durch die Mitarbeiter/Innen der Schülerfirma und den Hausmeister betreut. Die Ordnungsdienste der Klassen müssen dann unter Aufsicht den Müll passend entsorgen.

4.3.2. Ökonomischer Aspekt:

Maßnahmen zur Umsatzsteigerung bis Ende Juni:

Januar/ Umfragen bei den Schülern:

Welche Speisen sollen angeboten werden?

Februar/ Gestaltung des Raumes:

Kauf einer Musikanlage, Dekoration je nach Jahreszeit, Aufstellen von Spielgeräten (Billard, Kicker, Air-Hockey)

Februar/ Veränderung der Öffnungszeiten im Bistro:

bisher : Montags bis donnerstags: Getränkeverkauf\ Nutzung der Geräte von 13³⁰ Uhr bis 14⁰⁰ Uhr.

Mittwochs auch Verkauf von warmen gesunden Speisen.

Neu: Zusätzlicher Verkauf von kleinen Snacks am Mittwoch in der 1. + 2. großen Pause.

März/ Schulung des Bistropersonals mit den Schwerpunkten:

Freundlichkeit, Umgang mit Kunden, Hygienevorschriften, Präsentation des Warenangebotes.

März/ Verbesserung des Marketing:

Plakatgestaltungen verbessern, Durchsagen über die Lautsprecher mit Hinweisen zu den Öffnungszeiten.

April/ Ausgabe von Gutscheinen:

Schüler, die am Lesewettbewerb (Veranstaltung des Fördervereins der HS Dissen) teilgenommen haben, erhalten einen Gutschein über ein Essen im Bistro.

Dieser Gutschein soll auch bei anderen Veranstaltungen ausgegeben oder als Anerkennung bei besonderem Engagement einzelner Schüler eingesetzt werden.

Absicht: Andere Schüler als bisher ins Bistro zu "locken" und möglichst auch deren Freunde auf das Angebot des Bistros aufmerksam zu machen.

Juni/ Außenverkauf des Bistros:

Verkauf der Waren durch ein Fenster des Bistros zum Schulhof hin.

Verkauf mit einem „Bauchladen“ an der Tür zum Schulhof oder auf dem Schulhof.

Absicht: Mitbewerbern (Bäcker + Hausmeister) stärkere Konkurrenz zu bieten.

Juni/ Veränderung des Warenangebotes im Sommer:

Verkauf von Eis, Milchshakes, selbsthergestellten Limonaden

4.3.3. Sozialer Aspekt:

Maßnahmen bis Juni 2003:

1. Im Dezember 2002 kam Herr Okori zu Besuch und wir spendeten Trikots für das Fußball-Turnier in Amiri.
2. Herr Okori wird erneut zu uns in die Schule eingeladen und es wird auf der Teamsitzung besprochen, wie wir mit den Spenden und dem St. Gregory Projekt weiterarbeiten werden. (Februar)

3. Erstellen des Partnershipcontracts zwischen der Schülerfirma „Teamwork“ der HS Dissen and St. Gregory`s College, Amiri.
4. Erstellen eines Briefes für Herrn Okori und die St. Gregory School.
5. Bilanzüberprüfung um die 10% Spende zu ermitteln.
6. Im Juni 2003 werden wir uns mit Herrn Okori in Amsterdam treffen, um die weitere Vorgehensweise zu planen und das Geld an ihn zu übergeben.

4.4. Ermittlung des erreichten Zustandes (Stand 01.07.2003)

4.4.1. Ökologischer Aspekt

Der Hausmeister unserer Schule hat uns seine Unterstützung bei der Durchführung der veränderten Müllsortierung zugesagt.

Die Terminabsprachen mit der Abfallberaterin des Landkreises waren ziemlich schwierig, inzwischen haben aber zwei Beratungsgespräche stattgefunden und wir haben über die päd. Abfallberatung des Landkreises eine „Müllkiste“ mit verschiedensten Materialien zum Thema Müll erhalten. Die Abfallberaterin unterstützt uns bei der Durchführung unseres Konzeptes, hat aber eindeutig darauf hingewiesen, dass wir breitere Unterstützung in der Schülerschaft und bei den Lehrern benötigen.

Aus diesem Grunde haben wir zunächst auf unsere Sammelaktion verzichtet und sind noch immer dabei, die einzelnen Klassen über das veränderte Sammelsystem zu informieren. Dazu haben wir passendes Filmmaterial gesichtet und ein Info-Blatt entworfen, das wir aber noch überarbeiten müssen. Wir haben unsere Vorschläge der Schulleitung vorgestellt, die uns bei der Umsetzung unseres Konzeptes unterstützen will. Auf einer Dienstversammlung haben wir die Lehrer über unser Konzept informiert. Es wurde vereinbart, dass die eigentliche praktische Umsetzung aus zeitlichen Gründen erst nach den Sommerferien beginnen soll.

4.4.2. Ökonomischer Aspekt

Die Maßnahmen zur Umsatzsteigerung im Schülerbistro konnten planmäßig umgesetzt werden.

Die Neugestaltung des Raumes wurde von den Schülern als sehr ansprechend empfunden. Besonders beliebt bei unseren Kunden sind die aufgestellten

Spielgeräte, wie z.B. der Air-Hockey-Tisch, der von Schülern der Klasse 9 der Hauptschule Dissen hergestellt wurde.

Die Schulung des Personals, bei der das Training im Umgang mit den Kunden im Vordergrund stand, erwies sich als notwendige und nützliche Maßnahme. Das bisher eher unsichere und daher manchmal auch als unfreundlich empfundene Personal, zeigt sich nun selbstsicher, kompetent und freundlich. Manche Schüler kommen gerade wegen der „guten Stimmung“ (Zitat einiger Kunden) ins Schülerbistro. Leider sind es nicht immer zahlungsfähige Kunden.

Diese Zahlungsunfähigkeit erwies sich auch als Hindernis bei der Umsatzsteigerung. Das Team, welches sich diese Steigerung als Aufgabe vorgenommen hatte, wurde durch eine Schülerbefragung darin bestätigt, dass das Warenangebot ansprechend und die Marketing-Strategie, in Bezug auf die Gestaltung plakativer Werbung und die Hinweise auf die neuen Öffnungszeiten durch Lautsprecherdurchsagen, effektiv waren. 70% unserer Schüler kannten bei der Befragung das Warenangebot und die neuen Öffnungszeiten. Die geringe Kaufkraft unserer Schüler machte es allerdings schwierig, das Ziel von 20% Umsatzsteigerung zu erreichen.

Der Verkauf von warmen Speisen konnte von 7 Portionen auf 10 Portionen gesteigert werden. Das Kundenklientel von anfänglich überwiegend Lehrern wandelte sich dahingehend, dass nun auch vermehrt Schüler das Angebot wahrnehmen. Konstante Abverkaufszahlen machten es dem Verkaufs-Team möglich, genauere Absprachen mit dem Produktions-Team zu treffen. Außerdem wird bei der Herstellung darauf geachtet, dass sich eventuelle Überproduktionen gut zum Einfrieren eignen und so zu einem späteren Zeitpunkt erneut angeboten werden können.

Der Verkauf in der 1. + 2. großen Pause am Mittwoch beeinflusst negativ den Abverkauf am Mittwochmittag. Das Geld ist bis zum Mittag ausgegeben und der Hunger gestillt. Die zusätzlichen Öffnungszeiten in den Pausen am Mittwoch erwiesen sich, um den Umsatz am Mittag zu steigern, somit als Fehlplanung. Wir wurden hierdurch zu unserer eigenen Konkurrenz, hatten aber Bedenken, das gut anlaufende Geschäft und die gerade vertrauten, neuen Öffnungszeiten auf einen anderen Wochentag zu verlegen.

Unserem stärksten Mitbewerber, dem Kiosk des Hausmeisters mit Verkauf von Süßigkeiten, Sandwiches und Kakao, war anfänglich nur schwer Konkurrenz zu bieten. Die Lage des Bistros befindet sich räumlich gesehen hinter dem Kiosk, so

dass wir zunächst große Mühe hatten, die alten Gewohnheiten, beim Hausmeister zu kaufen, zu überwinden. Da unsere Schüler in der Pause den Schulhof aufsuchen müssen, präsentierten wir unsere Speisen in einer Art „Bauchladen“ und gingen so direkt zum Kunden. Dadurch konnten wir genügend Kunden („am Hausmeister vorbei“) für unser Angebot gewinnen und sie davon überzeugen, dass wir günstigere, gesündere, leckere, einfach bessere Produkte anbieten, die zudem auch noch umweltfreundlicher sind (Getränke nicht im Tetra-Pack, sondern aus Mehrwegflaschen, keine Folien usw.) Die angebotenen Snacks, mit den niedrig kalkulierten Preisen, entsprechen der Kaufkraft unserer Schüler, so dass die gewünschten Umsatzzahlen erreicht werden konnten.

4.4.3. Sozialer Aspekt

Im Februar hatten wir eine Teamsitzung, bei der wir uns schwerpunktmäßig mit der weiteren Vorgehensweise bei der Unterstützung der St. Gregory School unterhalten haben. Unser Kontaktmann zu der Schule in Nigeria hat an dieser Sitzung teilgenommen und uns zunächst weitere Informationen zum Schulsystem und der örtlichen Situation in Nigeria gegeben. Wir sind übereingekommen, dass die von uns gespendeten Gelder eine nachhaltige Wirkung erzielen sollen, wir aber keine direkte Einflussnahme auf die Mittelverwendung nehmen wollen, da wir nicht entscheiden können, was dringlich ist.

Darüber hinaus haben wir noch einmal ausdrücklich betont, dass für uns der direkte Kontakt zwischen den Schülern sehr wichtig ist.

Wir haben einen „Partnershipcontract“ entworfen und zwei Briefe in englischer Sprache geschrieben, die durch unsere Englischlehrer überarbeitet worden sind. Diese Briefe und der Contract sind durch unseren Kontaktmann an das St. Gregorys weitergeleitet worden.

Im März haben wir den unterschriebenen Vertrag mit einem ersten Schreiben des „headmasters“ aus Nigeria zurückbekommen.

Im Juni haben wir, nach unserer Bilanzprüfung, gemeinsam einen Betriebsausflug nach Amsterdam unternommen und dort unserem Kontaktmann, der in Amsterdam lebt, die erste Spende für die Schule in Nigeria übergeben. Das Geld soll für die Anschaffung von Schulmöbeln verwendet werden.