Schülerfirma

SCHÜLER-
Brot & Krümel
FIRMA



in Trägerschaft des Schulfördervereins der
Frieda-Glücksmann-Oberschule e.V.

- **Verantwortliche Lehrkraft:** Steffanie Klose, Paulina Buczkowska
- **Website:** frieda-gluecksmann-oberschule.de
- **Instagram:** frieda_gluecksmann_oberschule.de

Wie alles entstand...

Die Idee des Frühstücksverkaufs entstand, weil unsere Schule abgelegen liegt und es keinen Kiosk gibt. Deshalb möchten wir einmal pro Woche frische und leckere Frühstücksangebote verkaufen, damit sich die Schülerinnen und Schüler auch in der Schule etwas zu essen kaufen können.



Schritt für Schritt…

01

Idee entwickeln

Schülerideen wurden an uns heran getragen.
Wir überlegten, wie wir die Frühstücksversorgung an unserer Schule verbessern können.

02

Planung

Wir legten fest, welche Lebensmittel wir anbieten und wie oft der Verkauf stattfinden soll. Die Schüler wurden gefragt, was sie sich wünschen

03

Organisation

Wir kümmerten uns um den Einkauf, die Kosten und die benötigten Materialien.

04

Vorbereitung

Wir planten die Aufgaben-verteilung und bereiteten die Lebensmittel und den Verkaufsstand vor.

05

Umsetzung

Wir starteten den Frühstücksverkauf, der einmal pro Woche stattfindet.

06

Auswertung

Wir schauen, welche Angebote gut ankommen und was wir verbessern können.

Beispiele



01

belegte Brötchen



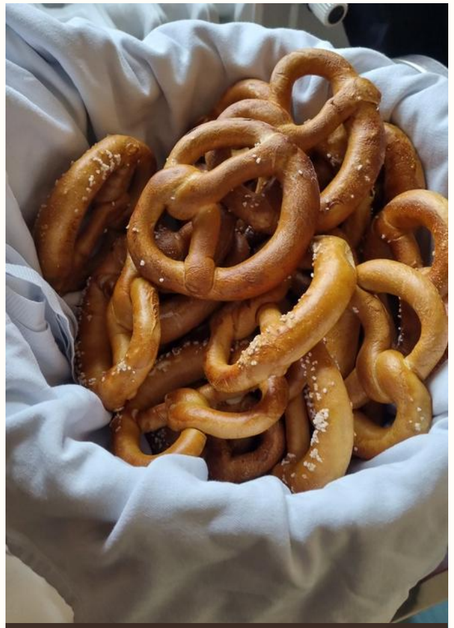
02

Hot Dogs



03

Wraps



04

Brezeln



05

Pizzabrötchen

Entwicklung

01

Erfahrungen sammeln:

Durch den wöchentlichen Frühstücksverkauf sammeln wir erste Erfahrungen im Verkauf und in der Zubereitung von Speisen.

02

Angebot erweitern:

Wir ergänzen unser Angebot um belegte Brötchen, Snacks und kleine Speisen für Veranstaltungen.

03

Planung & Organisation:

Wir lernen, Bestellungen entgegenzunehmen, Mengen zu kalkulieren und Einkäufe zu planen.

04

Erste Aufträge:

Wir bieten unsere Speisen bei schulischen Veranstaltungen und Festen an.

05

Weiterentwicklung:

Langfristig möchten wir unseren Frühstücksverkauf zu einem kleinen Catering-Angebot ausbauen.

Wie kam es zum ersten Auftrag

Mit der Ausstellung "Demokratie stärken - Rechtsextremismus bekämpfen" und der Grundsteinlegung des Anbaus unsere Schule fiel der Startschuss

Wir stellten für geladene Gäste ein Buffet zusammen

Mit dem ersten Auftrag vom Kreisjugendring machten wir einen wichtigen Schritt vom regelmäßigen Frühstücksverkauf hin zum Catering. Dabei konnten wir unser Können unter Beweis stellen und Erfahrungen in der Planung, Vorbereitung und Umsetzung eines Cateringauftrags sammeln.



Erst die Arbeit, dann das Vergnügen

Bevor wir außerhalb von Schule verkaufen durften, musste ein Hygienekonzept geschrieben werden.
Dieses wurde von Fachkräften des Landkreises geprüft. Teilweise musste es durch uns überarbeitet und angepasst werden.

<u>Verschiedene Dokumentationen müssen sein:</u>

- Belehrung der Schüler nach IFSG
- Doku der Temperatur von Kühlgeräten
- Doku Schädlingsbefall
- Doku Reinigungs- und Desinfektionsplan der Küche
- Doku Rückverfolgbarkeit von Lebensmittel
- Aushang Allergene und Zusatzstoffe



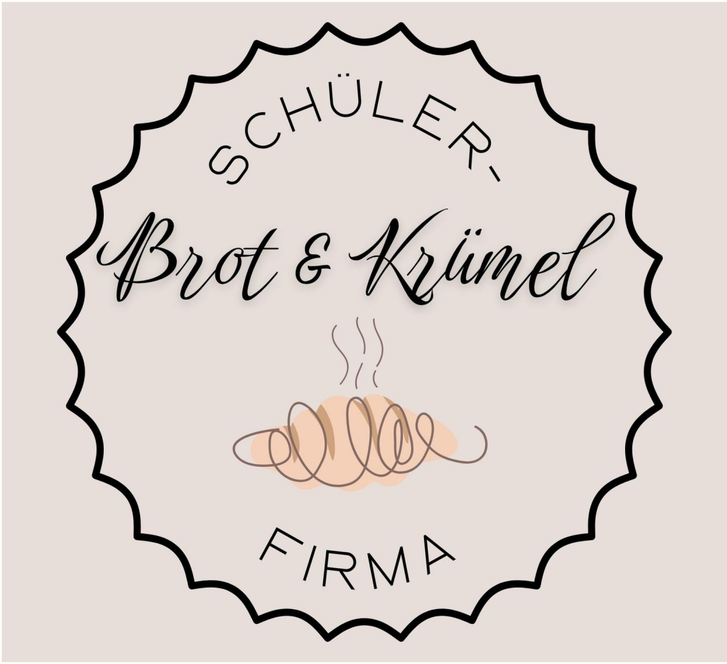
Rechtliche Grundlagen/Voraussetzungen

Voraussetzungen, die erfüllt werden müssen:

- Kooperation mit einem gemeinnützigen Verein
- (am einfachsten der Förderverein der Schule)

https://www.schuelerfirmen-thueringen.de/angebote/materialien/

- Der Förderverein darf nicht mehr als 20.000€ im Jahr einnehmen (ausgenommen sind Mitgliedsbeiträge)
- Hinweis: Schülerfirma in Trägerschaft des Schulfördervereins
- am besten ein Unterkonto
- Kooperation schließen (Kooperationsvertrag)
- Führen eines Kassenbuchs
- (Einnahmen/ Ausgaben als Übersicht)



… und los

01 Vorabsprache

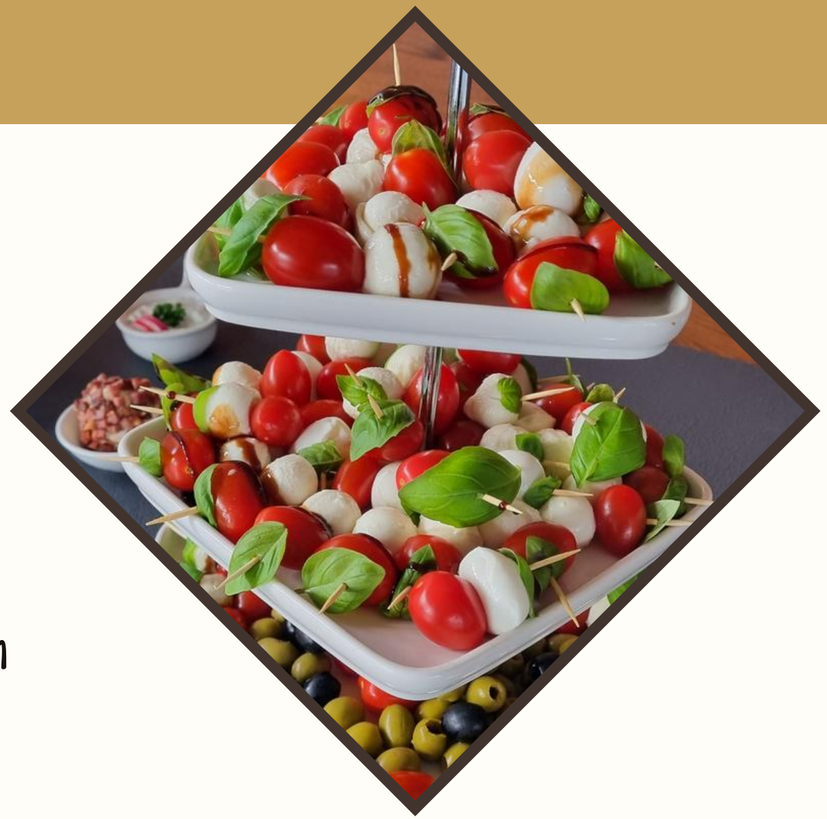
02 Erstellen eines Angebots

03 per Mail verschicken

04 Herstellung

05 Abholung

06 Rechnung erstellen



Marketingstrategien

01 **Werbung in Schule**

Nutzen vom digitalen Stundenplan, um Videos abzuspielen

02 **Werbung außerhalb**

Aufsteller und Flyer

03 **“Wiederholungstäter”**

Qualität zahlt sich auch

04 **Onlinepräsenz**

Homepage und Instagram

05 **Empfehlungen**

06 **Spezialisierung**

Vegetarisch/ Vegan

Erfahrungen



Durch die Erfahrungen und Rückmeldungen unserer Kunden erkennen wir, was gut funktioniert und wo wir uns noch verbessern können. So entwickeln wir unsere Angebote kontinuierlich weiter, passen unsere Rezepturen, um die Qualität und Zufriedenheit unserer Kunden zu steigern.

Spezialisierung & Alleinstellung



Wir begannen uns sowohl auf die vegetarische und vegane Fingerfood zu spezialieren als auch auf eine vielfältige Küche mit Fleisch und Fisch. So gehen wir auf unterschiedliche Ernährungsbedürfnisse und Vorlieben ein und bieten abwechslungsreiche, hochwertige Speisen für jeden Geschmack.

Nachhaltigkeit



Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Bestandteil unserer Buffetgestaltung. Wir achten auf einen bewussten Umgang mit Lebensmitteln, eine bedarfsgerechte Planung und die Vermeidung von Lebensmittelverschwendung.

Wir setzen auf wiederverwendbares Geschirr und Besteck sowie auf Teller, Tassen und Gläser, um unnötigen Abfall zu reduzieren.

Durch den gezielten Einsatz saisonaler und regionaler Zutaten möchten wir unsere Buffets nicht nur abwechslungsreich und hochwertig gestalten, sondern auch einen Beitrag zu einer nachhaltigeren Ernährung leisten.

Was tun mit dem Geld?

01

Erweiterung und Erneuerung von Inventar

- Teller
- Platten
- Dessertgläser
- Besteck

02

Werbung

Aufsteller und Flyer

03

Belohnung/ Wertschätzung

Unsere Schüler erhalten zum Abschluss eine kleine Aufmerksamkeit

Schülerfirma



Danke für Ihre Aufmerksamkeit