

Praxisbeispiele zu Alltagskompetenz und Lebensökonomie

„Fenster zur Welt“- Schulfirma zum fairen Handel

| | |
|-------------------------|---|
| Handlungsfelder | Selbstbestimmtes Verbraucherverhalten, Haushaltsführung |
| Matrixpunkte | <p>Selbstbestimmtes Verbraucherverhalten: 3./4. Jgst.: Einflüsse auf das Kauf- und Freizeitverhalten, Umgangsformen im direkten Miteinander, Bedeutung von Produktionsweise und Herkunft eines Lebensmittels (fairer Handel)</p> <p>Haushaltsführung: 5./6. Jgst.: Absichten und Ziele von Werbung, sicherer Umgang mit Geld, Kriterien verantwortungsvoller Konsumententscheidung, verantwortliches Kaufverhalten</p> |
| Zielsetzung | <ul style="list-style-type: none"> • Sozialkompetenz: mit anderen zusammenarbeiten, Kunden bedienen und beraten • Selbstkompetenz: Reflektieren und bewerten • Methodenkompetenz: adressatenorientierte Plakatgestaltung und Werbung |
| Externer Partner | Agenda21 Arbeitskreis, örtlicher Biomarkt |
| Organisation/ Ablauf | <p>Zielsetzung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einsicht, wie sich das Kaufverhalten bei uns auf die Lebensbedingungen der Produzenten auswirken kann • Einblicke in die Arbeitsabläufe eines Einzelhandelsbetriebes • Bereitschaft und Freude am ehrenamtlichen Engagement • Gestaltung von Werbemaßnahmen • Beratungsgespräche mit Kunden kompetent führen <p>Planung: Das Projekt hat sich im Laufe von ca. 10 Jahren von sporadischen Verkaufsaktionen stufenweise bis zur eigenen Schulfirma entwickelt. Aktuell verkaufen ca. 12 Erwachsene und 16 Kinder jede Woche 3 Stunden lang auf dem örtlichen Biomarkt Waren aus fairem Handel. Die Einsatzliste für die erwachsenen Mitarbeiter wird vierteljährlich erstellt und die Arbeit der Schüler wöchentlich eingeteilt. Sonderaktionen müssen rechtzeitig mit den Verantwortlichen des Biomarktes abgesprochen werden.</p> <p>Umsetzung: Bestellung der Ware durch Lehrkraft, das Warenlager befindet sich in der Schule Auspacken und auszeichnen der Ware: Kinder der AG, 4. Klasse Werbemaßnahmen: Plakate, Kostproben, Flyer durch die Schüler Transport der Ware zum Biomarkt: Agenda21 Arbeitskreis Verkauf: Eine Stunde im Wechsel immer 2 Kinder mit einem Erwachsenen Einteilung der Erwachsenen zum Verkauf: Vorsitzende des Agenda21 AK, die Kinder tragen sich im Laufe der Woche selbst in eine Liste ein</p> <p>Abrechnung: Einfache Buchführung wird von den Schülern im Mathematikunterricht erledigt, die Bankeinzahlung übernimmt die Schulsekretärin</p> |
| Zeit | <p>Theorie im Heimat- und Sachunterricht jährlich ca. 5 Unterrichtsstunden</p> <p>Praxis im Laufenden Betrieb: 1 Stunde AG zum Auszeichnen der Ware und für Werbung sowie monatlich ca. 2 bis 3 ehrenamtliche Arbeitsstunden im Verkauf</p> <p>Einmal jährlich ganztägig: Besuch des FairHandelshauses, Gepa- Auslieferungslager</p> |
| Schule | Josef-Guggenmos-Grundschule Irsee |



Ergänzende Informationen zum LehrplanPLUS

Grundschule, Heimat- und Sachunterricht, Jahrgangsstufen 3/4

| | |
|-----------------|--|
| Erfahrungen | Für die Schüler, die erst ab der 4. Klasse in der Schulfirma arbeiten, ist es sehr motivierend, an der Erwachsenenwelt teilhaben zu dürfen und dort auch ernst genommen zu werden. Von den Kunden des Biomarktes wird die Arbeit der Schüler sehr geschätzt und auch durch üppige Spenden in die „Personalkasse“ honoriert. |
| Implementierung | Die Arbeit in der Schulfirma findet auf freiwilliger Basis im Rahmen einer AG statt, das Hintergrundwissen erwerben die Kinder im Heimat- und Sachkundeunterricht. Die wöchentliche Abrechnung stellt eine lebensnahe Problemstellung im Mathematikunterricht dar. Die Schulfirma ist mittlerweile ein fester Bestandteil des Schullebens. Für die ehrenamtliche Arbeit der Schüler auf dem Biomarkt übernimmt die Schule keine Haftung, da Lehrkräfte nur gelegentlich im Rahmen ihrer Mitarbeit im Agenda21 Arbeitskreis anwesend sind. |
| Modifikation | Die Schulfirma ist auch bei Schulfesten, gelegentlich nach Gottesdiensten, auf Märkten aktiv. Sie beliefert örtliche Vereine z. B. anlässlich von Basaren, Kinderkino. Es empfiehlt sich, klein anzufangen, z. B. mit dem sporadischen Verkauf auf einem Schulfest oder einem regelmäßigen Verkaufsstand in der Schule. Die Ware hierfür kann ohne Risiko von einem Weltladen der Umgebung bezogen werden. Erst wenn sich auch genügend zuverlässige Erwachsene gefunden haben, sollte der Aktionsradius stufenweise ausgeweitet werden – so können Erfolgserlebnisse aller Beteiligten garantiert werden. |