

Schülerladen



Didaktische
Perspektiven
und Beispiele
für die Praxis.

**Ökonomische Bildung in der
Grundschule**

**Wie Kinder handlungsorientiert
Wirtschaft machen!**

Meike
Wulfmeyer
Katrin
Hauenschild

Vorwort

Obwohl der Bereich ‚Wirtschaft‘ die Lebenswelt von Kindern beeinflusst, spielt ökonomische Bildung in deutschen Grundschulen bisher kaum eine Rolle. Kindern sind wirtschaftliche Unterrichtsinhalte oft lediglich am Rande sozialwissenschaftlich geprägter Unterrichtssequenzen zugänglich, in denen ökonomische Zusammenhänge so starke didaktische Reduktion erfahren, dass sie trivial werden und kaum vertiefende Einblicke ermöglichen. Doch Ökonomie ist ein wichtiger Lernbereich für Kinder, wenn es um die Erschließung der Welt geht.

Hier spielt das Leitbild der Nachhaltigen Entwicklung eine Rolle, das auch im Hinblick auf Bildungsanstrengungen vorsieht, ökonomische Dimensionen des Lebens mit ökologischen und sozio-kulturellen Dimensionen zu vernetzen. Bildung für Nachhaltige Entwicklung unterstützt eine ganzheitliche Herangehensweise an Themen, fragt nach Gerechtigkeit und weitet den lokalen Gegenwartsblick in Richtung globale Zukunft.

Geht es um einen ökonomischen Schwerpunkt im Rahmen von Bildung für Nachhaltige Entwicklung, so ist die Organisation einer Schülerfirma eine besonders geeignete Umsetzungsform, allerdings lag hier bisher der Fokus hauptsächlich auf Lerngruppen ab der Sekundarstufe I. Doch im Hinblick auf den Bildungsauftrag der Grundschule, grundlegende Bildung zu fördern, ist es nötig und auch möglich, bereits Schülerinnen und Schülern in den Klassen 1 bis 4 Grundlagen zu vermitteln, an die der Unterricht weiterführender Schulen anknüpfen kann. In diesem Kontext haben die Grundschule Marienwerder in Hannover, die Firma Pelikan und die Universität Hannover ein Pilotprojekt zur handlungsorientierten ökonomischen Bildung durchgeführt, über das hier berichtet wird. Im Rahmen dieses Projektes wurden Unterrichtsmodule zum Wirtschaftslernen mit Kindern entwickelt und erprobt. Als Kern des Pilotprojektes wurde ein selbstorganisierter Schülerladen eingerichtet und empirisch begleitet, um auf dieser Basis das gemeinsame Anliegen einer Förderung der ökonomischen Bildung unter dem Leitbild der Nachhaltigen Entwicklung wissenschaftlich fundiert weiter voranzutreiben.

Der inhaltliche Aufbau dieser Veröffentlichung gestaltet sich wie folgt: In Teil 1 stellen wir in vier Abschnitten unsere Konzeption zur ökonomischen Bildung unter dem Leitbild der Nachhaltigen Entwicklung im Sachunterricht der Grundschule und damit den Begründungszusammenhang vor. Anschließend werden in Teil 2 Erfahrungen bei der Einrichtung eines ‚Schülerladens‘ an der Grundschule dargestellt, die interessierte Schulen dabei unterstützen können, notwendige und empfehlenswerte Schritte zu bedenken.

Im darauf folgenden Teil 3 kommen im Rahmen der Darstellung der empirischen Begleitforschung

die Kinder selbst zu Wort; ihre Vorstellungen von Wirtschaft wurden mithilfe von Befragungen untersucht. Um Hinweise auf die Akzeptanz des eingerichteten Schülerladens bei Kindern, Lehrkräften und Eltern zu bekommen sowie verlässliche Aussagen über die Wirksamkeit des Projektes im Hinblick auf ökonomische Kompetenzen der Kinder treffen zu können, wurde das Projekt Schülerladen evaluiert. Aus den Ergebnissen dieser Evaluation werden Konsequenzen für den Sachunterricht der Grundschule gezogen.

In Teil 4 wird eine Auswahl von Vorschlägen zur unterrichtlichen Umsetzung des Bereiches Wirtschaft für die 2. bis 4. Klasse dargestellt. Diese Unterrichtsvorschläge sind in acht sog. Modulen zusammengefasst, die wiederum aus verschiedenen Unterrichtssequenzen bestehen. Die Module sind in sich zwar geschlossen und bauen nicht explizit aufeinander auf, sie ergänzen sich jedoch gut, weil sie unterschiedliche ökonomische Aspekte und Handlungsfelder beleuchten. Diese Unterrichtsmodule wurden größtenteils mehrfach mit Kindern erprobt. Sie erheben selbstverständlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern sollen vielmehr eine Anregung für eigene unterrichtliche Vorhaben sein.

Noch ein Wort zur Verwendung dieser Veröffentlichung: Dieser Band dient dazu, Hintergründe der ökonomischen Bildung darzustellen. Diese Hintergründe konzentrieren sich sowohl auf konzeptionelle Grundlagen als auch auf empirisch erhobene kindliche Vorstellungen. Es ist jedoch nicht zwingend notwendig, Teil 1 und 3 durchzuarbeiten, um Unterricht zu Wirtschaftsthemen durchzuführen oder einen Schülerladen in der Schule aufzubauen.

Unser Dank gilt zunächst der Firma Pelikan, und hier besonders Horst Burghard und Bianca Ammann, die dieses Pilotprojekt nicht nur finanziell und materiell, sondern besonders mit ihrem Know-How unterstützt haben. Außerdem möchten wir Maiko Kahler danken, der zusammen mit Horst Burghard die Vision des Schülerladens entwickelte, den Kontakt zur Universität Hannover herstellte und maßgeblich zur Fertigstellung dieses Heftes beitrug. Wir danken zudem den Lehramts-Studierenden der Universitäten Hannover und Bremen für ihre Beteiligung an der Entwicklung und Erprobung der Unterrichtsmodule und an der Durchführung der empirischen Untersuchungen sowie für ihr Engagement im Rahmen der Entwicklung und Etablierung des Schülerladens.

Besonders gedankt sei hier noch allen Kindern, die motiviert und engagiert „Wirtschaft machen“, den Eltern sowie den Lehrkräften der Grundschule Marienwerder in Hannover, die mit ihrer Offenheit und Begeisterung maßgeblich zum Erfolg des Projektes beitragen.

Inhalt

1 Zur Konzeption handlungsorientierter ökonomischer Bildung in der Grundschule	5	3 Empirische Begleitforschung	21
1.1 Ökonomische Bildung in der Grundschule	5	3.1 Erste Erhebungsphase: Ökonomische Vorstellungen von Kindern	21
Aufgaben der Grundschule	5	3.2 Zweite Erhebungsphase: Evaluation des Projekts Schülerladen	25
Zur Didaktik des Sachunterrichts	6	Befragung indirekt Beteiligter (Kinder, Lehrkräfte, Eltern)	25
Politisches Lernen mit Kindern	7	Befragung der direkt beteiligten Schülerladenkinder	29
Ökonomische Vorstellungen von Kindern	7	3.3 Zusammenfassung und Konsequenzen für die Praxis	33
1.2 Didaktik ökonomischer Bildung	8	Literatur	35
Didaktische Ansätze ökonomischer Bildung	8	4 Unterrichtsmodule	38
Inhalte ökonomischer Bildung	8	1. Modul Volkswirtschaftslehre	39
Ziele ökonomischer Bildung	9	2. Modul Betriebswirtschaftslehre	53
Ökonomie in der kindlichen Lebenswelt	9	3. Modul Taschengeld	67
Ökonomie als Verhaltenswissenschaft	9	4. Modul Fairer Handel – Alles Banane	73
1.3 Bildung für Nachhaltige Entwicklung	10	5. Modul Kakao – Globalisierung	85
Das Leitbild Nachhaltige Entwicklung	10	6. Modul Geschichte des Geldes / Banken und Sparkassen	91
Bildung unter dem Leitbild Nachhaltige Entwicklung	11	7. Modul Werbung	107
Ziele von Bildung für Nachhaltige Entwicklung	11	8. Modul Einzelhandel	111
Die ökonomische Dimension vernetzen	12		
Globale Entwicklungen berücksichtigen	12		
Bildung für Nachhaltige Entwicklung im Sachunterricht	13		
1.4 Entwicklung des Konzepts	13		
Neue curriculare Inhalte	13		
Das Ziel: Ökonomische Kompetenzen	13		
Das Konzept: Handlungsorientierte ökonomische Bildung in der Grundschule	14		
Umsetzung des Swinging-Learning-Arrangements in Grundschule und Lehrerbildung	15		
2 Schülerladen Step by Step	17		
Grundgedanken des Projektes	17		
Einordnung in den Lehrplan	17		
Schulrechtliche Aspekte	18		
Grundsätzliche Rahmenbedingungen	18		
Organisationsform: Gründung einer jahrgangsübergreifenden AG	19		
Einbezug außerschulischen Know-Hows	19		

4 Unterrichtsmodule

Die folgenden Unterrichtsmodule verstehen sich als Elemente ökonomischer Bildung im Sachunterricht der Grundschule, die einander zwar ergänzen, zunächst jedoch unabhängig voneinander stehen und dem eigenen Unterricht als Anregung dienen können.

Den Anfang bilden die recht umfangreichen Module „Volkswirtschaftslehre“ und „Betriebswirtschaftslehre“, die als Grundlagenmodule gelten können. Daran schließen sich die Module „Taschengeld“, „Fairer Handel – Alles Banane“, „Kakao – Globalisierung“, „Geschichte des Geldes / Banken und Sparkassen“, „Werbung“ und „Einzelhandel“. Das Modul „Einzelhandel“ kann als direkte Vorbereitung der Organisation eines Schülerladens genutzt werden. Diese Zusammenstellung ist ein Ausschnitt aus den vielfältigen Möglichkeiten, wirtschaftliche Themen mit Kindern umzusetzen, sie

erhebt jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern kann vielmehr zahlreich ergänzt werden. Die Module bestehen aus einzelnen Unterrichtssequenzen, die flexibel in eigenen Unterrichtsvorhaben integriert werden können.

Sie sind inhaltlich so aufgebaut, dass zunächst einige Sachinformationen gegeben werden, die natürlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben, sondern vielmehr die Beschäftigung mit einem Wirtschaftsthema anbahnen sollen. Anschließend folgen jeweils kurze didaktische und methodische Überlegungen, die in eine Darstellung möglicher Lehr-Lernziele der jeweiligen Modulsequenzen münden. Im Anschluss daran wird der Verlauf des erprobten Unterrichtsverlauf des Moduls in tabellarischer Form übersichtlich und nachvollziehbar dargestellt. Möglichkeiten zur Weiterführung des Themas bzw. zu möglichen Anschlussmodulen sowie Literaturtipps runden jedes Modul ab.

Modul

Einzelhandel

The page features several decorative, overlapping wavy lines in a light blue color that sweep across the middle section of the page.

Stunden:

- 1. – 2. Warenbestand im Einzelhandel
- 3. – 4. Bestellungen im Einzelhandel
- 5. – 8. Verkäuferverhalten

Einzelhandel

Sachinformationen:

Die Arbeit in einem verkaufenden Betrieb umfasst wesentlich mehr, als die für den Käufer offensichtlichen Bereiche. Der Lagerbestand sowie der Bedarf von Waren muss ermittelt, Produkte müssen bestellt und angenommen werden. Produkte müssen bestellt und angenommen werden. Die Lieferungen müssen auf ihre Richtigkeit bezüglich Anzahl, Produktart und Qualität überprüft werden. Wenn nötig, müssen Produkte reklamiert und zurückgesendet werden. Zuwenig gelieferte Waren müssen erneut bestellt oder nachgeliefert werden. Möglicherweise hat sich der Bedarf für ein bisher nicht im Sortiment befindliches Produkt gezeigt, welches nun ebenfalls geordert werden muss. Der Lieferschein muss daher genauestens mit der tatsächlich gelieferten Ware verglichen werden. Die Ware muss so gelagert werden, dass ihr Bestand leicht zu katalogisieren ist. Bei der Platzierung im Verkaufsraum muss die Perspektive des Käufers berücksichtigt werden. Das Verpackungsmaterial der Lieferung muss entsorgt werden. Diese ganzen Tätigkeiten müssen bei mehreren Arbeitern so koordiniert werden, dass ein reibungsloser Ablauf sowie eine Transparenz über den Produktbestand herrscht. Das erfordert eine ständige Kommunikation sowie klare Arbeitsteilung.

Das Verhalten des Verkäufers bestimmt zu einem großen Teil den Verkaufserfolg. Der Verkäufer muss nicht nur Sachkenntnis über die zu verkaufende Ware besitzen, sondern diese auch kompetent vermitteln können. Zusätzlich muss er in der Lage sein, sich auf unterschiedliche Menschen und schwierige Situationen, wie beispielsweise einen aufgebracht Kunden oder einen Diebstahl einzustellen. Er muss seine eigenen Bedürfnisse zugunsten eines guten Verkaufsabschlusses zurückstellen können. Das bedeutet, das Verhalten während des Verkaufs muss von persönlichen Meinungen, aber auch Zu- und Abneigungen freigehalten werden. Außerdem muss ein Verkäufer ein gewisses Maß an Organisationstalent besitzen, um mehrere Tätigkeiten koordinieren zu können, so z.B. Kundenberatung, Reklamation und gleichzeitiges Kassieren.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass sein Verhalten dem Verkauf der Ware förderlich sein muss. Die übrigen Tätigkeiten eines Verkäufers, wie Bestellung von Ware, Lagerbestand- und Qualitätskontrolle, Ware auszeichnen und an den Verkaufplatz räumen, gehören ebenfalls zu seinem Berufsprofil. Hier sind teilweise mathematische Kenntnisse erforderlich, in jedem Fall aber die Fähigkeit zum systematischen, korrekten Arbeiten.

Didaktisch-methodische Vorüberlegungen:

Wenn an der Schule ein Schülerladen existiert oder eingerichtet werden soll, so eignet sich besonders dieses Modul zum handlungsorientierten Unterricht. Dazu sollte das Unterrichtsgeschehen auch in den Schülerladen verlegt werden. In diesem Fall müssen die Schüler den Warenbestand des Schülerladens selbst verwalten und dieses Modul hat einen besonderen, praktischen Bezug für die Schüler.

Ansonsten lässt sich diese Sequenz des Moduls aber auch mit einiger Vorbereitung durch die Lehrkraft im Klassenzimmer durchführen. Da immer wieder Dinge für den Unterricht benötigt und bestellt werden, ließen sich diese Dinge auch mit der Lerngruppe, evtl. in Gruppenarbeit bei mehreren Dingen, erledigen. Sind die Waren geliefert, haben die Schüler wiederum die Aufgabe, die Lieferungen zu kontrollieren und sicher zu lagern.

Gemeinsam mit den Schülern sollen Kriterien für ein vollständiges Bestellformular gesammelt werden. Die Ergebnisse werden an der Tafel gesammelt, damit sie den Schülern zur Verfügung stehen.

Die Kinder sollen dann auf die Verkäufer/Käufer-Interaktion vorbereitet werden. Hierzu zählen vor allem die Trennung zwischen Verkaufsbaren und persönlichen Interessen. Dieses Verhalten kann exemplarisch verstanden werden, z.B. im Hinblick auf das Verhalten gegenüber Mitmenschen. Auch hier ist es notwendig, bestimmte Fakten oder Situationen objektiv beurteilen zu können. Dazu muss auch die Meinung anderer gehört werden und evtl. müssen eigene Fehler eingestanden werden. Anhand der häufig notwendigen Rücknahme eigener Bedürfnisse in einem Verkaufsgespräch haben Kinder eine gute Gelegenheit, auch die Bedürfnisse anderer Menschen in ihre Überlegungen einzubeziehen. Mit Rollenspielen zwischen den Schülern und Schülerinnen lassen sich entsprechende Situationen gut üben und die notwendigen Fähigkeiten vermitteln.

Da im Einzelhandel der Verkauf eine bedeutende Rolle einnimmt, muss dieser Bereich bei einem Modul zum Einzelhandel besondere Beachtung finden. Den Kindern muss auch klar werden, dass der Beruf eines Verkäufers oder einer Verkäuferin mehr beinhaltet als nur die Kundenbetreuung und das Kassieren. Durch die umfassende Beschäftigung mit diesem Thema erhalten die Schüler und Schülerinnen eine genauere Vorstellung von einem Berufsbild. Sie kennen aus ihrer täglichen Lebenswelt den Beruf des Verkäufers, so dass hier gut an Vorstellungen angeknüpft werden kann. Dennoch können

die Schüler meist nur das Sichtbare, nämlich den Verkauf beobachten. Anhand des eigenen Nachvollziehens der Tätigkeiten aber lernen sie einen Arbeitsplatz mit den unterschiedlichen Facetten kennen. So kann veranschaulicht werden, dass hier wirtschaftliches Handeln den Lerninhalt bestimmt.

Lernziele des Moduls:

1. - 2. Stunde:

Die Schüler und Schülerinnen sollen

- lernen, Dinge in Gruppen ordnen zu können,
- ihre Wahrnehmung schulen (beim Erkennen von minimalen Unterschieden einzelner Artikel),

- räumliche Unterschiede für die Produktplatzierung wahrnehmen,
- lernen, sich in die Perspektive anderer Menschen (Käufer) hinein zu versetzen,
- spezielle Begabungen Einzelner erkennen und hinsichtlich einer Arbeitsteilung nutzen lernen.

3. - 4. Stunde:

Die Schüler und Schülerinnen sollen

- lernen, eine Bestellung zu tätigen,
- die einzelnen Schritte von der Bestellung bis zur Lieferung kennen lernen.

5. - 8. Stunde:

Die Schüler und Schülerinnen sollen

- Gesprächsstrategien kennen lernen,
- Verhaltensweisen im Umgang mit schwierigen Situationen erlernen,
- ihre Sozialkompetenz verbessern.

Unterrichtssequenzen:

Sequenz	Didaktisch-methodisches Vorgehen	Medien
1. - 2. Stunde · Warenbestand im Einzelhandel	<p>Einführung in das Thema: Im Sitzkreis wird der Begriff „Markt“ geklärt, indem die Kinder ihr Vorwissen über verschiedene Ausprägungen von Märkten zusammentragen (AB1 als Festigung). Anschließend wird darüber gesprochen, welche Dinge bei der Verwaltung von Waren beachtet werden müssen. Die Ergebnisse werden anschließend an der Tafel gesammelt.</p> <p>S sollen Oberbegriffe für gleichartige Produkte finden (z.B. Bleistifte, Hefte etc.), um eine bessere Lagerhaltung zu ermöglichen und dem Käufer die verschiedenen Produkte einer Sorte auf einen Blick präsentieren zu lernen.</p> <p>S sollen in Gruppen an einem Modell Möglichkeiten der Gruppierung von Waren in einem Verkaufsraum finden. Die Ergebnisse werden der Klasse präsentiert.</p> <p>S sollen die Lieferung der für den Unterricht (Schülerladen) benötigten Produkte/Waren kontrollieren und sich über Lagerung und Ausstellung Gedanken machen. Probleme und Lösungen werden gemeinsam besprochen.</p> <p>Ergänzend können die Kinder bei einer Exkursion oder dem Besuch des potentiellen Lieferanten selbstformulierte Fragen in Interviewform stellen (AB 4)</p>	Tafelbild Ladenmodell (z.B. Pappkarton) Warenlieferung

L = Lehrkraft, S = Schüler

Sequenz	Didaktisch-methodisches Vorgehen	Medien
3. - 4. Stunde · Bestellungen im Einzelhandel	<p>S sollen in Gruppen Kriterien für eine vollständige Bestellung finden. Ergebnisse werden gemeinsam besprochen und an der Tafel festgehalten und von S beschrieben.</p> <p>Gemeinsam werden verschiedene Bestellformulare besprochen und auf Gemeinsamkeiten und Unterschiede überprüft. Ergebnisse werden wieder an der Tafel notiert und danach von S beschrieben.</p> <p>Die einzelnen Wegpunkte einer Bestellung von ihrer Ausführung bis zur Lieferung werden an einem Fallbeispiel (evtl. aus einem Kiosk oder Schülerladen) nachvollzogen und an der Tafel visuell verdeutlicht</p> <p>S sollen für den Unterricht benötigte Produkte/Waren bestellen (bei Lieferung schließt Sequenz 1 mit der Kontrolle der Lieferung an).</p>	Tafelbild Bestellformulare Bestellkataloge
5. - 8. Stunde · Verkäuferverhalten	<p>Einführung in das Thema: Gemeinsam werden Stichpunkte für ein gutes Verkäuferverhalten (z.B. höflich, hilfsbereit, gewissenhaft) an der Tafel gesammelt.</p> <p>Freiwillige S schildern eigene Erfahrungen beim Einkaufen, auch evtl. Probleme die ihnen widerfahren sind.</p> <p>In Rollenspielen mit vorgegebenen Konfliktsituationen (Beschwerde, Umtausch, etc.) stellen S verschiedene Verkaufssituationen dar, die im Anschluss gemeinsam besprochen werden. Die vorgegebenen Situationen sollen mit der Zeit komplexer und im sozialen Bereich schwieriger werden.</p> <p>S sollen in Gruppen erarbeiten, was einen guten Verkäufer ausmacht und was er ihrer Meinung nach können muss. Die Ergebnisse werden an der Tafel gesammelt und gemeinsam besprochen (AB 5).</p> <p>Wenn ein Kiosk oder Schülerladen vorhanden ist, können das Verkäuferverhalten und entsprechende Situationen in der Praxis erprobt werden.</p>	Tafelbild Rollenspiele

L = Lehrkraft, S = Schüler

Möglichkeiten zur Weiterführung

Zur Weiterführung des Moduls Einzelhandel eignen sich vor allem die Module:

- Werbung
- Fairer Handel
- VWL
- BWL

Literatur

Oppermann, Christine (2003): Nachgefragt: Wirtschaft. Basiswissen zum Mitreden. Bindlach: Loewe Verlag.

Schultze, Miriam; Müller, Andreas; Wacker, Ulrich (2002): Moneten, Kohle, Kies und Schotter. Münster: Ökotopia Verlag.

Reisach, Ulrike (2002): Was ist was special. Wirtschaft. Nürnberg: Tessloff Verlag.

Der Markt

Aufgabe:

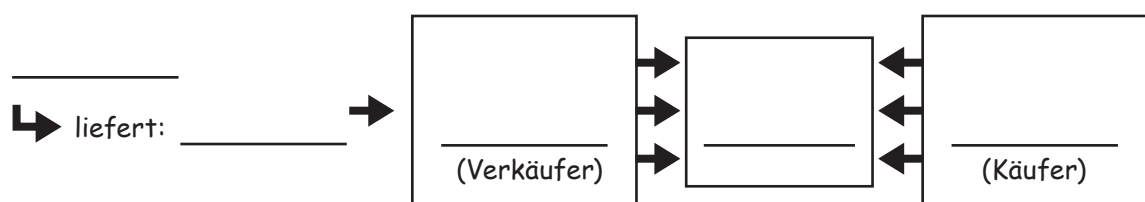
Sucht in den Zeitungen nach Märkten auf denen etwas angeboten oder verkauft wird und notiert sie in der Tabelle!

Welchen Markt hast du gefunden?	Was wird zum Kauf angeboten?
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

Wie funktioniert ein Markt:

Der Anbieter bekommt seine Ware vom Händler oder stellt diese selbst her. Er möchte seine Ware verkaufen, während der Nachfrager die Ware des Anbieters kaufen möchte. Der Anbieter möchte nun seine Ware für einen möglichst hohen Preis verkaufen, damit er alle Herstellungs- und Transportkosten abdecken kann und zusätzlich noch einen Gewinn erzielt. Der Nachfrager möchte die benötigte Ware möglichst günstig einkaufen, um zu sparen. Anbieter (Verkäufer) und Nachfrager (Käufer) haben also unterschiedliche Interessen, die das Marktgeschehen beeinflussen.

Aufgabe: Ergänze das Schaubild!



Nachfrager - Ware - Anbieter - Markt - Händler

Was ist ein Preis und wie entsteht er?

Was ist ein Preis?

Als Preis bezeichnet man den in Geld ausgedrückten Tauschwert einer Ware oder Dienstleistung.



Wie wird ein Preis festgelegt?

- Herstellungskosten einer Ware (Selbstkosten)
- Angebot und Nachfrage
- Kosten des Einzelhändlers (Miete, Löhne, Transport, ...)
- Standort
- Konkurrenz
- kaufmännische Fähigkeiten des Händlers (Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft, ...)
- Anzahl und Menge der Ware
- Qualität (wie lange etwas hält)
- Zielgruppe (im Schülerladen: Kinder)

