

Start-up

Themenheft: Ich gründe mein eigenes Unternehmen



Wir schaffen Vertrauen

schufa

Impressum

3. Auflage, Berlin 2018

Verantwortlich: SCHUFA Holding AG
Kormoranweg 5, 65201 Wiesbaden
www.SCHUFAMachtSchule.de

Autor: Prof. Dr. Michael-Burkhard Piorkowsky
Didaktisierung und Umsetzung: Helliwood media & education
Bildnachweis: Titel, S. 4, 7, 47: olly/Shutterstock.com, S. 16: Peshkova/Shutterstock.com;
S.19: Sergey Nivens/Shutterstock.com, S. 24: Alexander Kirch/Shutterstock.com

Druck: vierC print+mediafabrik GmbH & Co. KG, Berlin

Alle Rechte vorbehalten. Der Rechteinhaber erlaubt, die Inhalte im schulischen Umfeld in unveränderter Form nicht kommerziell zu nutzen und zu vervielfältigen.

Haftungsausschluss: Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhaltes sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernehmen Redaktion und Herausgeber keine Gewähr.

Vorwort

Liebe Lehrerinnen und Lehrer,

unsere sich stetig weiterentwickelnde Arbeitswelt geht mit zunehmenden Unsicherheiten von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern einher. Häufige Berufswechsel sind längst keine Seltenheit mehr. Arbeitgeber erwarten zunehmend Flexibilität und Mobilität von ihren Angestellten. Unternehmerische Selbstständigkeit und die Gründung sogenannter „Start-ups“ stellen für viele Menschen eine attraktive Alternative dar.

Das vorliegende Themenheft **„Start-up – Ich gründe mein eigenes Unternehmen“** widmet sich verschiedenen Herausforderungen, denen junge Menschen bei der Gründung eines eigenen Unternehmens begegnen. Doch auch Schülerinnen und Schüler, die keine Unternehmensgründung anstreben, erhalten mit den Unterrichtsmaterialien wertvolle Impulse für die eigene Berufsvorbereitung. Das Unterrichtsmaterial richtet sich an Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufen I und II, kann beispielsweise im Rahmen von Projektwochen eingesetzt werden und umfasst neben thematischen Anregungen auch Vorschläge zur Didaktik und Methodik. Bei der Gestaltung der Arbeitsblätter wurde bewusst auf Logos etc. verzichtet, um das Lehrmaterial für die Schülerinnen und Schüler werbefrei zu halten.

Neben weiteren Unterrichtsmaterialien zum Selbstausdruck finden Sie eine digital angereicherte, interaktive Version sowie regelmäßig neue Unterrichtsimpulse zu vielen weiteren Finanzthemen unter www.SCHUFAmachtSchule.de. Das Lehrmaterial wurde methodisch-didaktisch durch Helliwood media & education entwickelt, die als Teil einer Non-Profit-Organisation über jahrelange Erfahrung im Bereich der schulischen Bildung verfügen.

Im Rahmen von **SCHUFA macht Schule** stellen wir Lehrkräften und Bildungseinrichtungen zeitgemäße Unterrichtsmaterialien für Finanzbildung kostenlos zur Verfügung. Denn als führende Auskunftei in Deutschland betrachten wir es als unsere gesellschaftliche Verantwortung, die Finanzkompetenz von Jugendlichen zu stärken. Dieses Ziel möchten wir gemeinsam mit Ihnen erreichen, weshalb uns der direkte Austausch mit Ihnen sehr wichtig ist. Wir freuen uns über Ihre Anregungen und Vorschläge.



A handwritten signature in blue ink that reads "S. Holm".

Ihre Serena Holm
Bereichsleiterin Corporate Affairs



Was bedeutet Unternehmensgründung?

Wandel der Arbeits- und Erwerbswelt

Der ständige Wandel der Arbeits- und Erwerbswelt ist nicht zu übersehen. Dies hat viele Ursachen und erhebliche Konsequenzen, insbesondere für die individuelle Lebensgestaltung. Zunächst einmal wird die Unsicherheit bei der Berufswahl größer. Die individuellen Fähigkeiten und Berufswünsche müssen auch im Hinblick auf die voraussichtliche Entwicklung auf den Arbeitsmärkten bewertet werden. Die Entscheidung für einen Beruf ist eine Lebenslaufentscheidung, auch wenn es gelegentlich – und wohl zunehmend – zu Berufswechseln kommen kann und die lebenslange Tätigkeit in einem Betrieb immer seltener werden wird. Trendforscher sprechen davon, dass wir immer weniger lebenslange Arbeitnehmende sein werden,

sondern uns mehr und mehr zu „Unternehmerinnen und Unternehmern unserer Arbeitskraft und Daseinsvorsorge“, kurz zu „Lebensunternehmern“, entwickeln würden. Der Trendforscher Peter Wippermann beschreibt den Lebensunternehmer so: „Der Lebensunternehmer entscheidet immer wieder neu, wo er arbeitet, wann er arbeitet und was er arbeitet.“

Unternehmerische Selbstständigkeit ist eine wachsende Alternative oder Ergänzung zur abhängigen Beschäftigung. Die Gründung eines eigenen Unternehmens bietet die Möglichkeit der Versorgung mit einem selbstbestimmten Arbeitsplatz und Einkommen, allerdings im Normalfall nicht ohne berufliche Bildung und praktische Erfahrung. Nach oder parallel zu einer Tätigkeit im Herkunftsberuf oder mit

besonderen Fähigkeiten in einem vermarktungsfähigen Hobby kann der Aufbau einer selbstständigen unternehmerischen Existenz mit einiger Erfolgsaussicht erwogen werden. Es muss aber auch damit gerechnet werden, dass sich Einkommensschwankungen ergeben.

Bis 2012 haben immer mehr Menschen in Deutschland ihr eigenes Unternehmen allein oder gemeinsam mit anderen gegründet. Allerdings ist die Zahl der Selbstständigen laut Statista seit 2012 bis 2017 von 4,3 Mio. auf 4,1 Mio. gesunken. Nicht alle Gründungen gelingen, und der unmittelbare Übergang von der Schule zum Unternehmertum ist nicht der Normalfall. Aber viele Schülerinnen und Schüler haben bereits Erfahrungen mit quasifreiberuflichen Nebenjobs, einige haben unternehmerisches Gespür und auch Gründungsabsichten, die später – nach der Ausbildung und mit Berufspraxis – in eine Unternehmensgründung münden könnten. In vielen Fällen gelingt es den Gründerinnen und Gründern mit guter Vorbereitung, langsam in den Markt hineinzuwachsen. Ein ausgewogener Erstkontakt mit dem Thema Unternehmensgründung bereits in der Schule ist dafür sicherlich hilfreich. Aber auch, wenn keine Gründung angestrebt wird, kann das Thema einen wichtigen Beitrag zur Berufsvorbereitung leisten.

Mehr unternehmerisches Denken und Handeln wird selbst in abhängiger Beschäftigung an vielen Arbeitsplätzen zunehmend erwartet. In Organisationen werden die Hierarchien flacher. Damit werden die Arbeitsplätze weniger, auf denen die Beschäftigten lediglich Leistungen zuverlässig zu erbringen haben. In den Vordergrund rücken Tätigkeiten, die sich nicht standardisieren lassen, die folglich auch nicht von Maschinen übernommen werden können. Für deren Erledigung wird von den Beschäftigten Eigeninitiative, Flexibilität und Umsicht verlangt. Zudem wird aufgrund der sich ausbreitenden Projektarbeit Wert auf Teamfähigkeit gelegt. Damit werden soziale Kompetenzen, wie Einfühlungsvermögen, Kooperationsfähigkeit und Umgangsformen, im Berufsleben immer wichtiger. Die Beschäftigten werden zu angestellten „Arbeitskraftunternehmern“, die ihre Arbeitsumgebung selbstständig gestalten, initiativ werden und sich auch selbst kontrollieren, anstatt kontrolliert zu werden. An die Stelle von Hierarchien treten innerbetriebliche und überbetriebliche Netzwerke, in denen soziale Kompetenzen zum Knüpfen und Pflegen der Netze sowie Fähigkeiten, das eigene Produkt zu präsentieren, also sich zu vermarkten, überragende Bedeutung haben. Auch deshalb gehören Schülerfirmen zu den beliebten Lehr-Lern-Methoden. Allerdings bilden sie die Wirklichkeit der Unternehmensgründung meistens nicht oder nur unvollständig ab, wenn Großbetriebsformen simuliert werden.

Unternehmensstrukturen und Gründungsgeschehen

Das Unternehmensregister des Statistischen Bundesamtes weist 3,5 Mio. Unternehmen nach (2016). Davon hatten 90 % weniger als zehn Beschäftigte. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) spricht bei dieser Größenklasse von Mikro-Unternehmen. Von den 3,5 Mio. Unternehmen zählten 99,3 % zu den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Diese Zahlen verdeutlichen, dass gemessen an der Zahl der Beschäftigten und mit Blick auf die Rechtsform die kleinen Unternehmen bei weitem überwiegen. Das steht im Gegensatz zu der weit verbreiteten Vorstellung, Unternehmen seien überwiegend Großbetriebe in körperschaftlicher Rechtsform, wie die der Aktiengesellschaft oder der Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

Aber auch die Zahlen des Unternehmensregisters verleiten zu einer Überschätzung der Größenstruktur der Unternehmen. Denn zum einen werden im Unternehmensregister nur Unternehmen mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und/oder steuerbarem Umsatz nachgewiesen. Aber nicht alle Unternehmen unterliegen der Umsatzsteuer. Für frei praktizierende Ärzte und Zahnärzte, wenn keine zusätzlichen gewerblichen Leistungen erbracht werden, und für Kleinunternehmer ist eine Befreiung von der Umsatzsteuer möglich. Zum anderen haben nicht alle Mikro-Unternehmen acht oder neun Beschäftigte. Leider wird die unterste Beschäftigtengrößenklasse im Unternehmensregister nicht unterteilt nachgewiesen.

Unter den 4,1 Mio. Selbstständigen im Jahr 2017 gab es 1,4 Mio. Freiberufler. Von den gut 4 Mio. Selbstständigen waren 58 % ohne Beschäftigte tätig, also Mini-Unternehmen. Zwar sind die statistischen Kategorien „Unternehmen“ und „Selbstständige“ nicht deckungsgleich, weil zum einen ein Unternehmen von mehreren Selbstständigen als Team gegründet und geführt werden kann und zum anderen ein Selbstständiger mehrere Unternehmen besitzen kann. Aber es ist offensichtlich, dass der Unternehmenssektor ganz überwiegend aus sehr kleinen Betrieben besteht.

Eine amtliche Gründungsstatistik gibt es nicht. Ein Hauptgrund sind die Erfassungsprobleme, insbesondere bei den freiberuflichen Gründungen, die ohne Gewerbeanmeldung und Handelsregistereintrag entstehen. Die wenigen nicht amtlichen Gründungsmonitore haben unterschiedliche Erhebungskonzepte und bilden das Gründungsgeschehen mehr oder weniger unvollständig ab. Je nach Monitor werden seit Jahren Gründungen in der Größenordnung zwischen rund 250.000 und 1 Mio. nachgewiesen.

Insgesamt zeigen diese Dauererhebungen, dass die allermeisten Existenz- und Unternehmensgründungen sehr klein starten, viele sogar nebenbei in Teilzeit. Hier werden informationshalber die Zahlen aus drei unterschiedlichen Gründungsmonitoren herangezogen, die im Gründungsmonitor der Universität Bonn dokumentiert sind.

Die niedrigsten beziehungsweise die höchsten Gründungszahlen finden sich im Gründungsmonitor des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und im Gründungsmonitor der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Der ZEW-Gründungsmonitor weist 213.000 Unternehmensgründungen für 2010 nach. Dabei handelt es sich um verhältnismäßig kapitalstarke Unternehmen, meistens mit Handelsregistereintrag. Der KfW-Gründungsmonitor hat 835.000 Gründerpersonen für 2011 ermittelt, davon waren 47 % im Vollerwerb (Haupterwerb, Vollzeit) und 53 % im Nebenerwerb (Teilzeit) selbstständig tätig. Der telefonischen Erhebung für den KfW-Monitor liegt ein sehr weiter Begriff von Unternehmensgründung zugrunde, wie Nebentätigkeiten von Schülerinnen und Schülern.

Der Selbstständigenmonitor der Universität Bonn nutzt den vollen Datensatz des Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes und weist 328.000 Gründungen für 2011 nach. Die Daten belegen für den Zeitraum von 1992 bis 2011, dass der Zustrom in die unternehmerische Selbstständigkeit vor allem durch Teilzeitselbstständige und insbesondere im Dienstleistungssektor gespeist wird. Dabei werden sogar zwei teilzeitliche Formen unterschieden: (1) Teilzeitselbstständigkeit neben einer ersten Erwerbstätigkeit, zum Beispiel als Angestellte/Angestellter, und (2) Teilzeitselbstständigkeit neben einer nicht auf Erwerb gerichteten Hauptaktivität, zum Beispiel Haushaltsführung mit Versorgungspflichten oder Ausbildung in Schule oder Hochschule. Daraus ergeben sich teilweise unterschiedliche Bedingungen für die Gründung und die Ausübung der Selbstständigkeit. Gemeinsam ist den Teilzeitselbstständigen in beiden Formen, dass sie zu rund 90 % ohne Beschäftigte tätig sind. Gründungen in Teilzeit starten fast ausschließlich ohne Beschäftigte. Nachgewiesen werden für 2011 – bezogen auf erfasste Gründungen in Voll- und Teilzeit – 71 % ohne Beschäftigte, 12 % mit ein bis vier Beschäftigten und 8 % mit fünf und mehr Beschäftigten. Die Zunahme der Zahl der Selbstständigen in den vergangenen Jahrzehnten und die überwiegende Gründung von Mini-Unternehmen, insbesondere im Dienstleistungssektor, haben vor allem folgende Gründe:

- Die Konzentration von Großunternehmen auf ihr Kerngeschäft lässt Nischen in der Warenproduktion und bei Dienstleistungen entstehen.
- Große Unternehmen lagern Teile der Produktion an Zulieferbetriebe aus.
- Die technische Entwicklung ermöglicht ständig kleinere und kostengünstigere Betriebsgrößen.
- Zugangsbeschränkungen zu Märkten wurden aufgehoben, zum Beispiel der Meisterbrief als Befähigungsnachweis für einige selbstständige Tätigkeiten.
- Staatliche Leistungen wurden privatisiert.
- Zunehmend suchen Frauen nach beruflicher Entfaltungsmöglichkeit, auch neben der Haushaltsführung und Versorgung von Familienmitgliedern.
- Die Zunahme der Hochschulabgänger führt in einigen Bereichen zu mehr Freiberuflern, zum Beispiel bei Rechtsanwälten und in der Informationstechnik.
- Ein Einstellungswandel hin zu mehr selbstbestimmter Arbeitsorganisation motiviert zur beruflichen Selbstständigkeit.
- Anhaltende Erwerbslosigkeit und Abbau öffentlicher Sozialleistungen üben Druck auf die Betroffenen aus, sich selbst einen Arbeitsplatz zu schaffen.
- Fördermaßnahmen für unterschiedliche Zielgruppen, darunter für Erwerbslose und Studierende, helfen bei der Gründung mit Informationen und günstigen Krediten.
- Nach 1991 gab es in den neuen Bundesländern eine nachholende Entwicklung im Gründungsgeschehen, teils aus der Not geboren, teils aus der Neigung zu selbstständiger Erwerbstätigkeit.

Es ist zu erwarten, dass die genannten Faktoren auch weiterhin mehr oder weniger wirken werden.

Einstellungen Jugendlicher zur unternehmerischen Selbstständigkeit

Wie Schülerinnen und Schüler über eine eigene unternehmerische Selbstständigkeit denken, zeigt das „Youth Entrepreneurship Barometer“. Dabei handelt es sich um eine bundesweite repräsentative Befragung von Jugendlichen im Alter zwischen 15 und 20 Jahren, die im Sommer 2007 durch TNS Infratest Sozialforschung im Auftrag der Bertelsmann Stiftung durchgeführt wurde. Einige Ergebnisse werden nachfolgend präsentiert:

- Uneingeschränktes Interesse an unternehmerischer Selbstständigkeit bekundeten 61 %, eingeschränktes Interesse weitere 15 %. Das hohe Interesse gilt für

alle Biografien und Schulformen. Männliche Befragte sowie Befragte aus Selbstständigenhaushalten und solche mit Migrationsbiografie sind besonders stark interessiert.

- Dass sie die nötigen Fähigkeiten für unternehmerische Selbstständigkeit haben, glauben 57 %. Auch hier zeigen sich überwiegend die oben genannten Ausprägungen. Interessen und eingeschätzte Fähigkeiten hängen offensichtlich eng zusammen.
- Die beliebtesten Branchen für eine mögliche Selbstständigkeit der weiblichen Befragten sind – mit abnehmender Beliebtheit – Medien (Musik, Fernsehen, Zeitschriften, Bücher), Kunst & Kultur, Mode, Gastronomie & Beherbergung, Sport & Fitness/Wellness, Soziales & humanitärer Bereich, Marketing, Beratung.
- Bei den männlichen Befragten sind die folgenden Branchen besonders beliebt – in abnehmender Bedeutung gelistet: Informatik & Internet, Industrie & Konstruktion, Medien, Bauwesen & Architektur, Sport & Fitness/Wellness, Marketing, Bildung & Ausbildung, Beratung, Handwerk.
- Von den erfragten motivierenden Aspekten der Selbstständigkeit stehen ideelle, gemeinwohlorientierte Gründe an der Spitze, weit vor materiellen Interessen, und zwar: gute Ideen verwirklichen, etwas für die Gesellschaft tun, etwas

im Umfeld bewegen, Kompetenz zeigen, der eigene Chef sein, mehr verdienen als im normalen Job, es viel weiter bringen als bei normalem Risiko.

- Von den demotivierenden Aspekten fanden vor allem die folgenden Zustimmung – in abnehmender Reihenfolge gelistet: Sorgen wegen Verlustrisiko, Auftragsmangel mit der Folge von Entlassung von Mitarbeitenden, Scheitern mit der Idee am Markt, Kreditverweigerung der Banken, Anpassungszwang an kommerzielle Orientierung, Arbeitsüberlastung und Freizeitmangel, Einkommenschwankungen, Imageschaden bei Scheitern.

Als ein Ergebnis der Erhebung werden drei potenzielle Motivatypen unternehmerischer Selbstständigkeit unterschieden, zwei reine Typen und ein Mischtyp: (1) Statusunternehmer, (2) Gemeinwohlorientierter und (3) Gemeinwohlorientierter Statusunternehmer.

Für die Behandlung des Themas Existenz- und Unternehmensgründung im Unterricht dürfte diese Grundtypologie motivierend sein. Persönliches Unternehmertum wird von den Jugendlichen nicht schlicht mit Einkommensmaximierung gleichgesetzt.



Kompetenzen

Kompetenzorientiertes Lernen

Grobziel: Die Schülerinnen und Schüler beschäftigen sich mit der Gründung eines Unternehmens und lernen private, wirtschaftliche und soziale Voraussetzungen sowie erfolgversprechende Kriterien kennen. Mithilfe methodisch vielfältiger Arbeitsszenarien beschäftigen sie sich mit Aufgaben und Checklisten zu substanziellen Themen der Selbstständigkeit, setzen sich mit Unternehmens- und Rechtsformen auseinander und erstellen Bedarfs- und Finanzpläne.

Die Schülerinnen und Schüler

Fach- und Methodenkompetenz

- lernen verschiedene Unternehmens- und Rechtsformen und deren gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedeutung kennen.
- analysieren Voraussetzungen der Selbstständigkeit und treffen Entscheidungen.
- setzen Methoden ein, um Vorteile und Risiken abzuschätzen.
- beschäftigen sich mit verschiedenen Möglichkeiten der Selbstständigkeit und beurteilen, welche Form für sie infrage kommt.

Die Schülerinnen und Schüler

Aktivitäts- und Handlungskompetenz

- benennen ihre persönlichen Bedürfnisse hinsichtlich einer Selbstständigkeit und beurteilen die Situation.
- setzen sich mit Faktoren der Unternehmensgründung auseinander und treffen Entscheidungen für ein fiktives Szenario.

Die Schülerinnen und Schüler

Sozial-kommunikative Kompetenz

- versetzen sich in die Rolle von Unternehmensgründern und spielen im Team verschiedene Szenarien durch.
- erstellen in kooperativen Prozessen Konzepte sowie Bedarfs- und Finanzpläne.
- diskutieren in Rollenspielen Pro- und Kontra-Argumente zur Unternehmensgründung.

Die Schülerinnen und Schüler

Personale Kompetenz

- setzen sich inhaltlich mit dem Thema Unternehmensgründung und Selbstständigkeit auseinander und erkennen persönliche und wirtschaftliche Konsequenzen.
- bringen sich und ihr bereits vorhandenes Wissen in Gespräche und Diskussionen ein.

Inhalt

Überblick über die Themenbereiche

1. Gründungsentscheidung

- A. Gründungsentscheidung
- B. Felder und Formen der Gründung
- C. Ausgewählte Rechtsformen für Gründungen
- D. Erfolgs- und Misserfolgskriterien
- E. Wie kann die Gründungsentscheidung abgesichert werden?

2. Unternehmensplan – Businessplan

- A. Gründungsvorhaben
- B. Unternehmenskonzept
- C. Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- D. Haushaltsfinanzplan
- E. Erfolgs- und Liquiditätsvorschau

3. Gründungsmanagement

- A. Kapitalbeschaffung
- B. Standortentscheidung
- C. Formalitäten zum Start
- D. Umgang mit Problemen und Konflikten

Hinweis: Ausgearbeitete Unterrichtsideen zu den Themen Kredite und Verträge, Konsum und Datenschutz sowie Anregungen für Vertretungsstunden stehen Ihnen zum kostenlosen Download zur Verfügung: www.SCHUFAmachtSchule.de



Material zum Download

Thema 1

Gründungsentscheidung

A. Gründungsentscheidung

Warum selbstständig?

Die Entscheidung zur Aufnahme einer selbstständigen unternehmerischen Tätigkeit kann viele Gründe haben. Sie liegen zwischen den Extremen der unerschütterlichen Überzeugung, die persönliche Vision mit einer Marktleistung verbreiten zu müssen und nur durch selbstständige unternehmerische Tätigkeit sein Glück finden zu können, einerseits sowie dem Zwang, sich selbst mit einem Arbeitsplatz zu versorgen, weil am Arbeitsmarkt keine abhängige Beschäftigung gefunden werden kann. Oft wird es nicht nur ein Grund sein. Und im Zuge der Gründungsüberlegungen und Vorbereitungen können weitere Gründe entdeckt werden. In manchen Wirtschaftsbereichen und Berufsfeldern ist es auch selbstverständlich oder zumindest sehr naheliegend, sich selbstständig zu machen, insbesondere in der Landwirtschaft und in künstlerischen Berufen.



Arbeitsblätter 1–2

Methode: Galerie, Stiller Dialog, Eignungstest

Vorschläge für die didaktische Umsetzung

- Recherche und Dokumentation zur „Berichterstattung über Unternehmensgründungen, Unternehmen und Unternehmertum“ in verschiedenen Medien in Kleingruppen nach der Methode Galerie
- Befassung mit der Frage „Welcher Weg in die Selbstständigkeit könnte auf mich zutreffen?“ nach der Methode Stiller Dialog (Arbeitsblatt 1)
- Klärung der Frage „Bin ich gründungstauglich?“ nach der Methode Eignungstest (Arbeitsblatt 2)

Form der Selbstständigkeit

Empirische Untersuchungen belegen, dass es viele Wege in die Selbstständigkeit gibt und dass die erwartete Freude an der selbstständigen Tätigkeit eine sehr große Rolle für die Entscheidung zur Selbstständigkeit spielt. Typische Wege in die berufliche Selbstständigkeit sind im → Arbeitsblatt 1 zusammengestellt. Auf dem Arbeitsblatt werden mit den typischen Wegen in die Selbstständigkeit auch weitere wichtige Merkmale des Gründungsgeschehens erkennbar: der Wirtschaftsbereich beziehungsweise die Branche, der Umfang der Tätigkeit und die Form der Gründung sowie die Verbindung mit dem eigenen Haushalt der Gründerperson. Im Folgenden wird zunächst nur kurz auf eine mögliche Erwerbslosigkeit als Auslöser und auf die Vernetzung mit dem Haushalt eingegangen. Weitere Merkmale des Gründungsgeschehens werden anschließend behandelt.

Voraussetzungen

Gründungen aus der Erwerbslosigkeit galten früher als „schlechtes Startfenster“. Neuere empirische Untersuchungen belegen, dass dies generell nicht zutrifft. Arbeitslosigkeit ist heute besonders in strukturschwachen Regionen verbreitet; und viele Erwerbslose sind gut qualifiziert, also insofern gründungsg geeignet. Allerdings sind regionale Flexibilität und Selbstmanagement in hohem Maße notwendig, um aus der Arbeitslosigkeit in die unternehmerische Selbstständigkeit zu starten.

Freiheit und Verantwortung

Unternehmerische Selbstständigkeit führt immer zu einer erhöhten Komplexität der Haushalts- und Erwerbssituation, weil sich neue Konkurrenzen in der Zeit- und

Geldverwendung ergeben, insbesondere zwischen Erwerbsarbeit, Haushaltsarbeit und Freizeittätigkeiten sowie zwischen Konsum und Investition. Dem Zuwachs an Freiheit stehen der größere Entscheidungs- und Verantwortungsdruck gegenüber. Das gilt besonders bei Gründungen, die als vollzeitlicher Haupterwerb gelingen sollen. Wer in einer Familie bzw. Partnerschaft lebt, benötigt zumindest die Zustimmung der übrigen Haushaltsmitglieder, besser noch deren Unterstützung.

B. Felder und Formen der Gründung

Die persönlichen Bedingungen des Starts in eine Selbstständigkeit legen meistens auch die Wahl des Tätigkeitsfelds und die Form der Gründung nahe. Bei der Gründungsform geht es um die Fragen: Gründung in Vollzeit oder in Teilzeit, Sologründung oder Teamgründung, Übernahme oder Neugründung eines Unternehmens, Gründung ohne oder mit spezifischer Rechtsform. Im Arbeitsblatt 3 sind Merkmale von Feldern und Formen der Gründung zusammengestellt.

Vorschläge für die didaktische Umsetzung

- Recherche und Dokumentation von Strukturen des Unternehmenssektors aus ausgewählten Unternehmensstatistiken und Gründungsmonitoren im Internet in Kleingruppen nach der Methode Galerie
- Vergleich der Vor- und Nachteile der Gründungsformen Neugründung, Übernahme und Franchising nach der Methode Pro-und-kontra-Debatte (Arbeitsblatt 3)

Erfolg und Misserfolg



Arbeitsblatt 3
Methode: Galerie,
Pro-und-kontra-Debatte

Häufig wird eine Gründung in dem Bereich angestrebt, in dem Erfahrungen in einem Beruf oder Hobby gewonnen wurden. Fehlende Branchenkenntnisse gelten allgemein als eine schlechte Voraussetzung für den Start in die unternehmerische Selbstständigkeit. Für echte Neuerungen gibt es allerdings noch keine Märkte, auf denen Erfahrungen gesammelt werden könnten. Die Mehrzahl der Gründungen ist allerdings nicht innovativ im engen Sinn. Branchenkenntnisse sind dann wertvolles Humankapital. Es gibt aber Beispiele für erfolgreiche Gründungen trotz fehlender Branchenkenntnisse. Branchenkenntnisse allein reichen nicht aus, um erfolgreich zu sein. Besonders innovative, risikofreudige und auch nach Misserfolgen erneut erfolgreiche Unternehmer werden gelegentlich als die „wahren Unternehmer“ und „Pionierunternehmer“ herausgestellt. Tatsächlich sind Erfolg und Misserfolg von Unternehmensgründungen von vielen Faktoren abhängig. Darauf wird weiter unten ausführlich eingegangen.

Branchenkenntnisse

Ob eine Selbstständigkeit in Vollzeit oder in Teilzeit angestrebt wird, hängt von dem möglichen und gewünschten Arbeitsumfang und der notwendigen Einkommenserzielung ab. Etwa 40 bis 50 % der Gründungen sind Teilzeitgründungen im Zu- oder Nebenerwerb. Gründungen in Teilzeit ermöglichen ein langsames Hineinwachsen in den Markt. Voraussetzung ist, dass die Gründung und die Lebenshaltung finanziert werden können. Das ist zum Beispiel bei gut bezahlten Halbtagsbeschäftigungen, bei manchen Verheirateten und bei Jugendlichen, die bei den Eltern leben oder von ihnen unterstützt werden, möglich. In einigen Bereichen selbstständiger Zu- und Nebenerwerbstätigkeit wird keine besondere Betriebs- und Geschäftsausstattung benötigt, sondern vor allem ein PC mit Internetanschluss, zum Beispiel als freier Journalist oder als Versicherungsvertreter. Der „erste“ Schreibtisch steht häufig im Wohn- oder Schlafzimmer. Die Arbeitszeiten können auf die Abende und Wochenenden gelegt werden. Etwas anderes ist es, wenn ein Ladengeschäft oder Praxisräume für Kunden und Klienten erforderlich sind.

Arbeitsumfang

Allein oder im Team?

Ob die Gründung allein oder mit anderen angestrebt wird, ist eine Sach- und Typfrage. Etwa 20 bis 30 % der Gründungen sind Teamgründungen. Unter bestimmten Bedingungen kann oder will man nicht alles allein machen, beispielsweise bei eingeschränkter Verfügbarkeit. Manche Menschen arbeiten nicht gerne allein und suchen deshalb Geschäftspartner für ein Gründungsvorhaben. Noch andere wollen mit Schul- oder Studienfreunden etwas aufbauen. Dann kommt nur eine Teamgründung infrage. Teamgründungen haben, wie fast alles im Leben, Vor- und Nachteile. Zu den Vorteilen beziehungsweise Nachteilen gehört, dass Entscheidungen abgestimmt getroffen werden können oder müssen. Die Aufgaben können oder müssen aufgeteilt werden, wobei nicht immer Neigung und Sachkenntnis übereinstimmen werden. Teamgründungen sollten deshalb nur bei voraussehbar sehr gutem Einvernehmen angestrebt werden. Müssen Entscheidungen zur Teamgründung revidiert werden, ist das meistens mit erheblichen Reibungsverlusten verbunden. Entsprechendes gilt für die tätige, aber nicht gleichberechtigte Beteiligung an einer Gründung oder an einem bestehenden Unternehmen.

Neugründung, Übernahme
oder Franchising?

Die meisten Gründungen erfolgen durch Neugründung eines Unternehmens. Als eine Alternative kommt die Übernahme eines bestehenden Unternehmens in Betracht. In der Fachsprache wird außerdem zwischen Existenzgründung und Unternehmensgründung unterschieden. Von Existenzgründung ist dann die Rede, wenn damit erstmalig – oder nach einem Scheitern wiederholt – eine unternehmerische Existenz im Sinne einer Einkommensquelle aufgebaut wird. Das kann durch Gründung eines neu auf dem Markt auftretenden Unternehmens, durch Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder durch Beteiligung an einem Unternehmen geschehen. Mit Unternehmensgründung ist die Errichtung eines neuen Unternehmens gemeint, sei es das erste eigene Unternehmen oder ein weiteres eigenes Unternehmen. Bei einer Existenzgründung, die zugleich eine Neugründung ist, muss häufig über einen längeren Zeitraum ein Kundenstamm aufgebaut werden. Die Umsätze entwickeln sich dann nur langsam. Dagegen wird bei einer Übernahme auch der Kundenstamm übernommen. Aber die Unternehmung muss von dem bisherigen Eigentümer gekauft werden.

Eine weitere alternative Form der Gründung und Unternehmenstätigkeit ist das Franchising. Dabei handelt es sich um eine Dienstleistungs- beziehungsweise Vertriebstätigkeit im Markenartikelbereich. Der Franchise-Geber stellt Waren, Betriebsmittel und Geschäftsausstattung sowie Marketingkonzepte und Materialien gegen eine Einstiegsgebühr und eine umsatzabhängige Franchise-Gebühr zur Verfügung. Der Franchise-(Unter-)Nehmer bietet die Leistung „auf eigene Rechnung und Gefahr“ in einem Gebiet exklusiv an. Geschäftsgrundlage ist eine Art Lizenzvertrag, der die rechtlich selbstständigen Partner zu intensiver Kooperation verpflichtet. Bekannte Beispiele finden sich in vielen Branchen: Fast Food (McDonald's), Fitness (McFit), Parfümerie (Douglas) sowie Schuhreparatur und Schlüsselanfertigung (Mister Minit). Im Franchise-System kann folglich eine Unternehmensgründung auch ohne eigene Gründungsidee verwirklicht werden. Allerdings ist der individuelle Gestaltungsspielraum außerordentlich eingeschränkt.

C. Ausgewählte Rechtsformen für Gründungen

UG, GbR oder PartG?

Von den Rechtsformen, die für Unternehmen grundsätzlich zur Verfügung stehen, sind nicht alle gleichermaßen für normale Gründungen geeignet und auch praktisch bedeutungslos; das gilt beispielsweise für die eingetragene Genossenschaft (eG). Es ist dennoch nicht unwichtig, zumindest einen groben Überblick über die Varianten zu erhalten, die das Wirtschaftsrecht zur Verfügung stellt. Da die allermeisten Gründungen Klein Gründungen sind und durch einzelne Gründerpersonen erfolgen, werden hier nur solche Rechtsformen

in den Blick genommen, die für Einzelgründungen und kleine Teamgründungen besonders geeignet sind, und zwar das Einzelunternehmen, die Unternehmergesellschaft, die Gesellschaft bürgerlichen Rechts und die Partnerschaftsgesellschaft.

Das Einzelunternehmen entsteht durch Aufnahme der Unternehmenstätigkeit, insbesondere durch entsprechende Rechtsgeschäfte, wie Beschaffung von Vorleistungen und Absatz von Leistungen. In § 14 BGB ist die Unternehmereigenschaft – in Abgrenzung zur Verbrauchereigenschaft gemäß § 13 BGB – grundlegend bestimmt: „(1) Unternehmer ist eine natürliche oder juristische Person oder eine rechtsfähige Personengesellschaft, die bei Abschluss eines Rechtsgeschäfts in Ausübung ihrer gewerblichen oder selbständigen beruflichen Tätigkeit handelt. (2) Eine rechtsfähige Personengesellschaft ist eine Personengesellschaft, die mit der Fähigkeit ausgestattet ist, Rechte zu erwerben und Verbindlichkeiten einzugehen.“ Eingeschlossen in die Begriffsbestimmung sind selbstständige Tätigkeiten in der Urproduktion, im Gewerbe und in freien Berufen. Die Gründung, Führung und Auflösung des Einzelunternehmens sind verhältnismäßig einfach zu gestalten.

Einzelunternehmen

Vorschläge für die didaktische Umsetzung

- Recherche und Dokumentation von Rechtsformen von Unternehmen im Internet in Kleingruppen nach der Methode Galerie
- Vergleich der Vor- und Nachteile ausgewählter Rechtsformen für Gründungsvorhaben nach der Methode Pro-und-kontra-Debatte (Arbeitsblatt 4)



Arbeitsblatt 4
Methode: Galerie,
Pro-und-kontra-Debatte

Die Unternehmergesellschaft kann von einem Gesellschafter oder von maximal drei Gesellschaftern gegründet werden. Im Firmennamen muss sie den Zusatz „UG (haftungsbeschränkt)“ führen. Die UG (haftungsbeschränkt) kann verhältnismäßig leicht in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) umgewandelt werden, das macht sie als Gründungsform interessant. Es gelten aber für die Unternehmergesellschaft – wie auch für die GmbH – Formerfordernisse, die die Gründung, Führung und Auflösung erschweren.

Unternehmergesellschaft

Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), auch BGB-Gesellschaft genannt, weil sie im Bürgerlichen Gesetzbuch geregelt ist, entsteht, wenn sich mindestens zwei Gesellschafter über ein gemeinsames Vorhaben geeinigt haben. Die GbR ist keine spezifische Unternehmensrechtsform, wird aber wegen der vergleichsweise einfachen, nicht formgebundenen Gestaltung der Gründung, Führung und Auflösung bei unternehmerischen Teamvorhaben gewählt. Ein Gesellschaftsvertrag ist nicht vorgeschrieben, aber empfehlenswert, um die Rechte und Pflichten der Gesellschafter festzuschreiben.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts

Die Partnerschaftsgesellschaft (PartG) ist eine spezifische Unternehmensrechtsform für Freiberufler, die mit Partnern gemeinsam gründen und zusammenarbeiten wollen. Alle Partner müssen Freiberufler sein. Es gelten Formerfordernisse, die die Gründung, Führung und Auflösung erschweren. Einige freie Berufe dürfen sich nur mit bestimmten Berufsangehörigen zusammenschließen, etwa Rechtsanwälte nur mit Rechtsanwälten oder Steuerberatern.

Partnerschaftsgesellschaft

Erfolgsrezept

D. Erfolgs- und Misserfolgskfaktoren

Wissenschaft und Praxis bemühen sich seit Jahrzehnten herauszufinden, was erfolgreiche Unternehmensgründungen ausmacht und woran Unternehmen scheitern. Die Suche ist nur mittelmäßig erfolgreich. Wo liegen die Schwierigkeiten der Analyse? Zum einen hängen Erfolg und Misserfolg von Gründungsvorhaben von vielen Faktoren ab, die auf sehr unterschiedliche Weise zusammenwirken können. Zum anderen lässt sich kein statistisch sicheres Bild gewinnen, weil weder eine Vollerhebung noch die Gewinnung einer repräsentativen Stichprobe, insbesondere der Unternehmen, die vom Markt gehen, praktisch möglich ist. Die Zahlen, die geboten werden, beruhen auf Erfahrungswerten von Beratungskräften und selektiven Stichproben, etwa von spezifisch geförderten Unternehmen. Bei den befragten Gründerpersonen, die überhaupt Auskunft geben, gibt es eine generelle menschliche Verhaltenstendenz, den Erfolg der eigenen Person zuzuschreiben und für das Scheitern die Umweltbedingungen verantwortlich zu machen. Sicherlich gibt es alles: gute Unternehmenskonzepte und Gründerpersönlichkeiten, die scheitern, sowie schlechte Konzepte und Gründerpersonen, die erfolgreich sind.

Was in verschiedenen Studien zu den Gründen für den Erfolg und Misserfolg im Gründungs- und Entwicklungsprozess junger Unternehmen ermittelt worden ist, lässt sich wie folgt verallgemeinern:



Arbeitsblatt 5
Methode: Galerie

Vorschläge für die didaktische Umsetzung

- Wettbewerbliche Schätzung und Präsentation der relativen Bedeutung von Erfolgsfaktoren im Gründungs- und Entwicklungsprozess von Unternehmen in Kleingruppen nach der Methode Galerie (Arbeitsblatt 5) und anschließende Konfrontation mit empirischen Befunden

Psychische Erfolgsfaktoren

- | | |
|------------------------------|--|
| 1. Zielorientierung | eigeninitiativ, leistungsmotiviert, selbstwirksamkeitsbewusst |
| 2. Stressresistenz | emotional stabil, ungewissheitstolerant, durchsetzungsfähig |
| 3. Kreativität | emotional intelligent, intuitionsgeleitet, innovationsbereit |
| 4. Risikoorientierung | chancensuchend, mittelmäßig risikobereit, situativ anpassungsfähig |

Erfolgsfaktor Humankapital

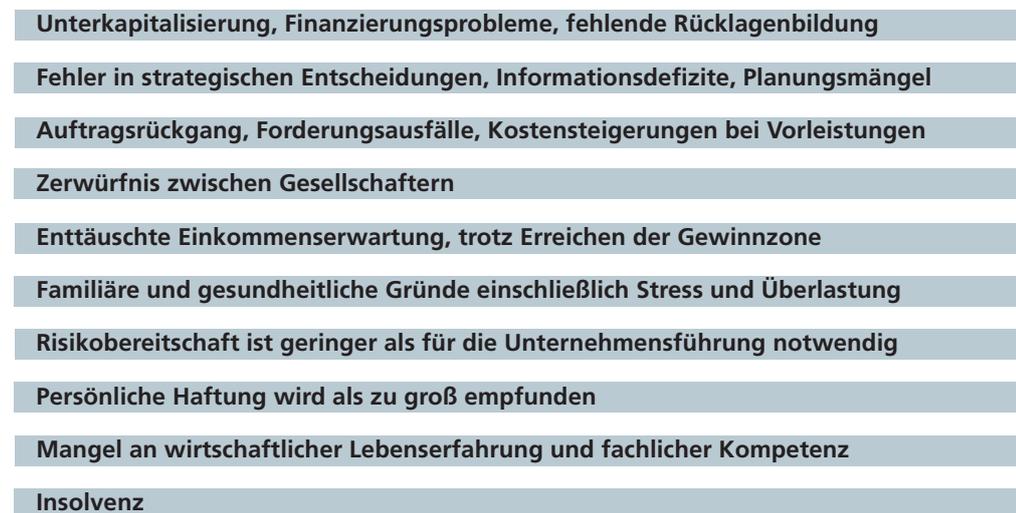
- | | |
|------------------------|---|
| Sozialkompetenz | kommunikativ, teamfähig, netzwerkerfahren |
| Fachkompetenz | Ausbildung, Branchen- und/oder Berufserfahrung, Managementtechniken |

Es ist noch einmal zu betonen, dass die Wirkung der Faktoren stark variieren kann. Dies gilt insbesondere hinsichtlich der sozialen und ökonomischen Lebensumstände der Gründerperson, des Wirtschaftsbereichs und der Branche („von Agraringenieurin bis Zauberkünstler“) sowie der Wirtschafts- und Branchenkonjunktur.

Unternehmerische Erfolgsfaktoren



Misserfolgsk Faktoren und Gründe für den Marktaustritt von jungen Unternehmen



E. Wie kann die Gründungsentscheidung abgesichert werden?

Wer sich ernsthaft mit der Absicht beschäftigt, eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufzubauen, wird mit Blick auf die eigene Biografie und die Rahmenbedingungen zunächst Rat im Buchladen und im Internet suchen, wo unzählige Ratgeber angeboten werden. Neben der Wahl der Tätigkeit und der Unternehmensform werden sicherlich auch die in solchen Ratgebern häufig gelisteten und kommentierten Faktoren für Erfolg und Misserfolg reflektiert und vielleicht ein ebenfalls oft angebotener Selbsttest absolviert. Weitere Informationsmöglichkeiten bieten sogenannte Gründermessen sowie berufsständische Verbände und Kammern, wie die örtlichen Handwerkskammern und Industrie- und Handelskammern. Das alles reicht allerdings für die Absicherung der Gründungsentscheidung nicht aus.

Gründungsprozess absichern

Die klassische Form der Absicherung einer Gründungsentscheidung ist der Unternehmensplan, ein schriftliches Unternehmenskonzept, das in der Fachsprache Businessplan genannt wird. Die Erstellung eines Unternehmensplans zwingt die Gründerperson zur Recherche und Prüfung der Voraussetzungen und erwarteten Folgen des Vorhabens, gibt eine sichere Grundlage für die Präsentation des Gründungskonzepts bei potenziellen Mitstreitern, Förderern und Geldgebern, insbesondere den Förderinstitutionen und der Hausbank, und belegt, dass die Gründungsabsicht durchdacht worden ist. Zugleich können mögliche Schwächen des Konzepts klarer erkannt werden.

Unternehmensplan

Vorschläge für die didaktische Umsetzung

- Entwicklung einer Geschäftsidee und Erstellung eines Businessplans in Einzelarbeit oder in Kleingruppen mit maximal drei Schülerinnen und Schülern nach der Methode Galerie (Arbeitsblätter 6–9)



Arbeitsblätter 6–9
Methode: Galerie

B. Unternehmenskonzept

Die Beschreibung der Geschäftsidee und der Maßnahmen zur praktischen Umsetzung einschließlich der rechtlichen Gestaltung des Unternehmens bildet den Ausgangspunkt des Businessplans. Kurz und präzise sollen die wesentlichen Merkmale des Gründungsvorhabens und die Qualifikation der Gründerpersonen dargelegt werden. Es soll deutlich werden, wie und warum die Leistung erfolgreich am Markt angeboten werden kann, welche Kundenbedürfnisse befriedigt, also Kundenprobleme damit gelöst werden können, worin das Alleinstellungsmerkmal am Markt liegt und welche Entwicklungstendenzen absehbar sind. Bei besonders innovativen und bisher unbekanntem Geschäftsideen sollten zusätzliche Informationen, wie Studien und Presseberichte, als Anlage beigefügt werden. Die Lebensläufe der Gründerpersonen sind als Anlagen beizufügen.

Geschäftsidee

C. Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

Der Kapitalbedarf bei der Gründung eines Unternehmens ergibt sich aus dem Umfang der zu finanzierenden Vermögensgegenstände des Unternehmens, den Gründungskosten und dem sonstigen Finanzierungsbedarf, wie etwa zur Bildung von Rücklagen als Sicherheitspolster. Manche Positionen im Kapitalbedarfsplan sind optional, beispielsweise die Ausgaben für Grundstücke und Gebäude.

Kapitalbedarfsplan

Die Bezeichnungen der Positionen im Kapital- und Finanzierungsplan sind angelehnt an die Bezeichnungen des Vermögens und Kapitals in einer Unternehmensbilanz, werden aber auch entsprechend der Unternehmenspraxis und umgangssprachlich abgewandelt verwendet. Auf der Vermögensseite der Bilanz stehen die Vermögensposten (Aktiva), auf der Kapitalseite die Finanzierungsquellen des Vermögens (Passiva). Das Anlagevermögen schlägt sich nur langsam im Unternehmensprozess um, das Umlaufvermögen vergleichsweise schnell. Die Vermögensseite der Bilanz ist nach diesem Prinzip der Bindungsdauer gegliedert, beginnend mit Grundstücken und Gebäuden und endend mit Vermögensgegenständen, die Geld oder sehr „geldnah“ sind, wie zum Beispiel Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen. Die Kapitalseite ist entsprechend nach der Verfügbarkeit der Mittel gegliedert, beginnend mit dem langfristig verfügbaren Eigenkapital und endend mit dem nur kurzfristig verfügbaren Fremdkapital.

Aktiva und Passiva

„Kapital“ ist im Gründungs- und Entwicklungsprozess von Unternehmen „abstrakte Güterverfügbarkeit“, insbesondere Geld, das in alle möglichen Vermögensgegenstände und Produktionsfaktoren umgewandelt werden kann, zum Beispiel in Maschinen und Lohnzahlungen. Fremdkapital hat den Charakter von Schulden der Unternehmung bei den externen Geldgebern. Eigenkapital ist zu verstehen als Schulden bei den Eigentümern, die ihr Vermögen dem Unternehmen für den erwerbswirtschaftlichen Zweck zur Verfügung stellen, um ein Einkommen zu erzielen, und es verzinst und früher oder später zurückhaben wollen.

Eigen- und Fremdkapital

Für die Finanzierung gibt es Regeln, die zumindest eine grobe Orientierung geben und von Banken oft sehr ernst genommen werden. Drei wichtige Finanzierungsregeln sind die folgenden:

- Der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital sollte im Gründungsstadium mindestens 15 bis 20 % betragen.
- Das Anlagevermögen sollte durch Eigenkapital oder, wenn dieses nicht ausreicht, durch langfristiges Fremdkapital gedeckt sein.
- Die Laufzeit des für ein Wirtschaftsgut verwendeten Kapitals sollte nicht länger sein als die Lebens- bzw. Nutzungsdauer des finanzierten Gutes.

D. Haushaltsfinanzplan

Haushalt und Unternehmung

Im Gründungsprozess entsteht und wächst die eigene Unternehmung zunächst in enger Verzahnung mit dem Haushalt der Gründerperson. Faktisch bilden Haushalt und Unternehmung daher eine wirtschaftliche Einheit eigener Art, die als Haushalts-Unternehmens-Komplex bezeichnet wird. Besonders deutlich wird dies bei allen Unternehmensformen mit unbeschränkter Haftung der Eigentümer.

Ausgaben für Lebenshaltung

Die Haushalts- und Unternehmensfinanzen sollen zwar buchhalterisch getrennt sein, aber praktisch sind sie miteinander verwoben. Idealerweise soll zumindest ein Teil der Einnahmen des Haushalts durch die unternehmerische Tätigkeit gewonnen werden. Für die Gründungsplanung ist deshalb zu prüfen, welche Ausgaben für die Lebenshaltung anfallen und welche Einnahmen aus welchen Quellen zu erwarten sind. Oft dauert es eine Weile, bis Überschüsse im Unternehmen erwirtschaftet werden, die zur Finanzierung der Lebenshaltung beziehungsweise ausreichen. Nicht selten muss das Unternehmen in der Anlaufphase sogar vom Haushalt „subventioniert“ werden. Dafür müssen Rücklagen oder Einkünfte neben der Unternehmenstätigkeit herangezogen werden können. Die planerische Abschätzung der Einnahmen und Ausgaben des Haushalts ist folglich ebenso wichtig wie die der entsprechenden Größen in der Unternehmensrechnung.

Hinweis: Für die Bearbeitung des Finanzplans → (Arbeitsblatt 8) ist für jede Gründerperson eine Haushaltsform zu wählen. Für die Planung der Einnahmen sind je nach Haushaltsform und Lebensgestaltung plausible Schätzwerte anzusetzen.

Anhaltspunkte für die Planung der Ausgabenbeträge finden sich in den regelmäßigen Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes zu den laufenden Wirtschaftsrechnungen, zum Beispiel für 2013: Statistisches Bundesamt: Wirtschaftsrechnungen. Laufende Wirtschaftsrechnungen. Einkommen, Einnahmen & Ausgaben; im Internet: <https://www.destatis.de>.

E. Erfolgs- und Liquiditätsvorschau

Ausgabenfinanzierbarkeit

In der unternehmerischen Erfolgsrechnung werden – je nach Rechtsform und Rechnungssystem – verschiedene Erfolgsrechnungen beziehungsweise Erfolgskomponenten verwendet: (1) Einnahmen und Ausgaben, (2) Erträge und Aufwendungen, (3) monetär bewertete Leistungen und Kosten. In der Erfolgsvorschau geht es um den Nachweis der zumindest mittelfristigen Erzielung eines Überschusses der Einnahmen über die Ausgaben bei Freiberuflern und Kleingewerbetreibenden beziehungsweise der Erträge über die Aufwendungen und/oder der Umsatzerlöse über die Kosten bei Gewerbetreibenden. In der Liquiditätsrechnung geht es um den Nachweis der Zahlungsfähigkeit, auch unter Berücksichtigung nicht (im engen buchhalterischen Sinn) erfolgswirksamer Ausgaben, wie Kredittilgung und Privatentnahmen für die Finanzierung der Ausgaben für die Lebenshaltung.

Thema 3



Gründungsmanagement

Wenn der Businessplan steht, kann die Umsetzung in Angriff genommen werden. Dazu gehören zunächst die Absicherung der Kapitalbeschaffung und die Standortentscheidung. Wenn beides geklärt ist, kann der Markteintritt konkret vorbereitet werden. Davon werden im Folgenden lediglich einige Formalitäten, wie Anmeldungen und Mitgliedschaften sowie Buchführungspflichten angesprochen. Abschließend geht es um den Umgang mit Problemen und Konfliktsituationen.

Markteintritt

A. Kapitalbeschaffung

Nicht alle Gründungsvorhaben sind kapitalintensiv. Manche Freiberufler benötigen nur einen Schreibtisch und ein Notebook. Nicht wenige Kleingründungen kommen mit dem Ersparten aus. Aber oft reicht das nicht. Dann muss das zunächst verfügbare Eigenkapital durch Privatdarlehen von Familienmitgliedern oder Freunden oder durch Beteiligungskapital oder durch haftungsgesichertes Fremdkapital aufgestockt werden.

Verfügbares Kapital



Methode:
Galerie, Rollenspiel

Vorschläge für die didaktische Umsetzung

- Recherche und Dokumentation von Förderprogrammen, insbesondere von Förderkrediten, für Unternehmensgründungen in Einzelarbeit oder in Kleingruppen im Internet nach der Methode Galerie
- Verhandlung mit der Bank über einen Kredit nach der Methode Rollenspiel

Förderangebote

Für Gründungsvorhaben gibt es eine große Zahl von Förderangeboten auf EU-, Bundes-, Landes- und Regionalebene. Über die Förderprogramme auf EU-, Bundes- und Landesebene informiert die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (www.foerderdatenbank.de). Das bekannteste finanzielle Förderprogramm auf Bundesebene ist der KfW-Gründungskredit „Startgeld“. Es wird auch gewährt, wenn die Gründung im Nebenerwerb begonnen wird. Gefördert werden außerdem Beratungen, etwa durch Beratungsagenturen und bei den Kammern. Über die regionalen Förderprogramme informieren die Wirtschaftsfördereinrichtungen der Gemeinden.

Förderkredite

Förderkredite und Bankkredite außerhalb von Förderprogrammen müssen bei der „Hausbank“ beantragt werden. Die Hausbank ist die Bank oder Sparkasse, bei der das Geschäftskonto geführt werden wird. Auch dort gibt es Informationen über Förderprogramme. Es macht aber einen guten Eindruck, wenn bereits gute Kenntnisse der Förderangebote vorhanden sind. Mit dem Businessplan in der Tasche sollte es gelingen, den Finanzmittelbedarf zu begründen. Lehnt die Bank ab, können eine Überarbeitung des Konzepts, ein modifizierter „Plan B“ oder der Gang zu einem anderen Kreditinstitut helfen. In der Vorgründungsphase und im Gründungsprozess muss man sich aber auch darüber klar werden, wie lange und in welchem Ausmaß eine Subventionierung des Unternehmens durch den Haushalt möglich ist und hingenommen werden kann.

Standortwahl

B. Standortentscheidung

Die Wahl des Standorts für die Räume des Unternehmens hängt von der Art und Größe des Vorhabens ab. Klein Gründungen ohne Fertigungsstätte oder ohne Ladengeschäft können oft in der eigenen Wohnung oder im Haus umgesetzt werden. Oft steht der erste Schreibtisch im Schlafzimmer. Aber für bestimmte Branchen und größere Betriebseinheiten muss ein vom Haushalt gesonderter Standort für das Unternehmen gefunden werden, oft zum Beispiel im Handwerk und im Handel.

Standortentscheidung

Die Standortentscheidung wird idealerweise in folgenden gedanklichen Schritten abgesichert: (1) Klärung der unternehmensspezifischen Standortbedingungen, (2) Zusammenstellung der Kriterien für die Bewertung des Standorts, (3) Vergleich der Vor- und Nachteile alternativer Standorte und (4) rechenhafte Bewertung der Alternativen.

Vorschläge für die didaktische Umsetzung

- Klärung der unternehmensspezifischen Standortbedingungen und Kriterien für alternative Gründungsvorhaben, wie Einzelhandel mit Biolebensmitteln, Physiotherapiepraxis, Werbeagentur nach der Methode Flexible Zettelwand (Arbeitsblatt 10)
- Vergleich der Vor- und Nachteile alternativer Standorte nach der Methode Pro- und-Kontra-Debatte (Arbeitsblatt 10)
- Rechenhafte Bewertung der Alternativen nach der Methode Nutzwertanalyse in Kleingruppen nach der Methode Galerie (Arbeitsblatt 10)



Arbeitsblatt 10
Methode: Flexible Zettelwand,
Pro-und-kontra-Debatte, Galerie

Bei der Entscheidung für einen Standort müssen zunächst die unternehmensspezifischen Bedingungen und die individuellen Anforderungen geklärt werden, die sich günstig bzw. ungünstig auf die Gründung und Entwicklung des Unternehmens auswirken können. In der Fachsprache werden solche Anforderungen und Bedingungen als Standortfaktoren bezeichnet. Bei der Klärung der Standortbedingungen und -anforderungen wird sich häufig zeigen, dass sich nicht alle Wünsche gleichzeitig erfüllen lassen. In solchen Fällen muss folglich abgewogen werden, wie wichtig welche Standortfaktoren sind und welche Abstriche an der Erfüllung einzelner Faktoren gemacht werden können. Es wird sich auch zeigen, dass es meistens für jeden Standort Vor- und Nachteile gibt. Um zu einer Lösung zu kommen, müssen Prioritäten entwickelt und gesetzt werden. Mithilfe einer Nutzwertanalyse können unterschiedliche Standorte sogar zahlenmäßig bewertet und verglichen werden. Bei der Nutzwertanalyse werden die qualitativen Merkmale unterschiedlicher Dimensionen eines Gegenstands durch subjektive Bewertung auf den gemeinsamen Nenner „erwarteter Nutzen“ gebracht. Die zugeordnete Punktzahl entspricht dem geschätzten Grad der Zielerreichung: 100 Punkte bedeuten vollständige Zielerreichung, 0 Punkte bedeuten vollständige Zielverfehlung (vgl. Tabelle 1 Nutzwertanalyse).

Individueller Standort

Tabelle 1: Nutzwertanalyse alternativer Standorte für eine kleine Werbeagentur (schematisches Beispiel)

*Kriterien Standort	Erreichbarkeit für Kunden	Inspirierende Arbeitsatmosphäre	Mietpreis und -sicherheit	Summe der Punkte
Gründerzentrum im Industriepark	80	90	90	260
Bürohaus in der Innenstadt	100	60	70	230
Büro im eigenen Einfamilienhaus	80	50	100	230

*Kriterien: jeweils maximal 100 Punkte erreichbar.

Die Hilfsfunktion der Nutzwertanalyse liegt in zweierlei. Zum einen wird man gezwungen, über die Kriterien für die Wahl nachzudenken und diese offenzulegen. Zum anderen muss nachgedacht und präzisierend geschätzt werden, in welchem Umfang die konkreten Ausprägungen der Dimensionen zur Zielerreichung beitragen. Das Ergebnis der Rechnung darf allerdings nicht verabsolutiert werden und entlastet nicht von einer nachträglichen Prüfung. Das gilt insbesondere, wenn Werte dicht beieinanderliegen oder sogar übereinstimmen, wie im obigen Beispiel. Dann muss erneut überlegt und priorisiert werden.

Nutzwertanalyse

Die Kriterien können auch unterschiedlich gewichtet werden. In dem schematischen Beispiel haben alle Kriterien das Gewicht „1“. Für die Gewichtung werden die Kriterien zunächst in eine Rangordnung gebracht, beginnend mit dem wichtigsten Kriterium. Anschließend werden die Abstände geschätzt. Wenn etwa ein Kriterium als doppelt so wichtig empfunden wird, bekommt es das Gewicht „2“. Die jeweils vergebenen Punkte werden dann mit den Gewichten multipliziert. Das führt meistens zu einer stärkeren Differenzierung in den Ergebnissen.

Versuch und Irrtum

Auch bei der Anwendung von Entscheidungsverfahren wie der Nutzwertanalyse können Menschen nicht streng rational nach dem ökonomischen Prinzip (Wirtschaftlichkeitsprinzip) handeln, weil nie alle Alternativen mit ihren Voraussetzungen und Folgen vollständig überblickt werden können und die Zukunft unbekannt ist. An eine zufriedenstellende Lösung muss man sich in Suchprozessen herantasten. Durch Versuch, Erfolg und Irrtum werden Erfahrungen gesammelt. Bei der zweiten Standortsuche ist man immer klüger als bei der ersten.

C. Formalitäten zum Start

Vom Unternehmensplan zum Unternehmensstart ist es mitunter ein „steiniger“ Weg, der auch mit „Papierkram“ gepflastert ist. Neben den möglichen Verträgen zwischen Gesellschaftern sind die Formalitäten der Anmeldung des Unternehmens und der Betriebsstätte beim Ordnungsamt bzw. beim Finanzamt und dem Registergericht zu bedenken.



Arbeitsblatt 11
Methode: Interview

Vorschläge für die didaktische Umsetzung

- ➔ Klärung der notwendigen Formalitäten für Gewerbetreibende und Freiberufler in Kleingruppen nach der Methode Interview (Arbeitsblatt 11)

Gewerbe anmelden

Gewerbetreibende müssen den Beginn der selbstständigen Tätigkeit unverzüglich dem zuständigen Ordnungsamt der Stadt oder Gemeinde auf dem dafür vorgesehenen Formular mitteilen. In der Anzeige ist die beabsichtigte Tätigkeit genau zu beschreiben. Das Ordnungsamt teilt dies dem zuständigen Finanzamt sowie der entsprechenden Berufsgenossenschaft und der Industrie- und Handelskammer beziehungsweise Handwerkskammer mit. Damit entsteht automatisch die Mitgliedschaft und Beitragspflicht in der entsprechenden Kammer. In der Anlaufphase kann bei geringen Umsätzen eine Befreiung von der Beitragspflicht beantragt werden.

Freiberufler

Freiberufler müssen die Aufnahme ihrer Tätigkeit zunächst nur beim Finanzamt melden. Dort wird geklärt, ob es sich um eine freiberufliche oder um eine gewerbliche Tätigkeit handelt. Gegebenenfalls werden von dort auch entsprechende Meldungen an die Kammern gesendet. Gewerbetreibende und Kaufleute beziehungsweise Gesellschaften, deren Tätigkeit einen vollkaufmännischen Betrieb nach Art oder Umfang erfordern, sind in das Handelsregister einzutragen. Dies trifft stets auf Kapitalgesellschaften zu. In allen anderen Fällen ist zwischen Kleingewerbetreibendem und vollkaufmännischem Betrieb zu unterscheiden. Kleingewerbetreibende müssen nicht, können aber die Eintragung in das Handelsregister veranlassen.

Buchhaltung

Für alle Unternehmen gilt Buchführungspflicht. Die Pflicht zur kaufmännischen (doppelten) Buchführung mit Unternehmensbilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung entsteht

ab einem Umsatz von 500.000 Euro und/oder einem Gewinn von 50.000 Euro. Diese Grenzen gelten auch für in das Handelsregister eingetragene Kaufleute. Freiberufler und Kleingewerbetreibende sind nur zur einfachen Buchführung verpflichtet. Sie ermitteln ihren Erfolg in einer Einnahmenüberschussrechnung. Die Buchführungsunterlagen müssen bis zu zehn Jahre aufbewahrt werden.

Weitere Formalitäten ergeben sich aus der Tätigkeit selbst und der Nutzung von Betriebsräumen und technischer Infrastruktur, wie Gestaltung des Geschäftsbriefs, Anmeldungen bei Energie- und Wasserversorgern sowie Telekommunikationsdienstleistern.

Formalitäten

D. Umgang mit Problemen und Konflikten

Für Unternehmensgründungen gilt „Murphys Gesetz“ in verschärfter Form: Wenn etwas schiefgehen kann, dann wird es auch schiefgehen! Im Gründungsprozess geht oft vieles schief. Mögliche Stolpersteine sind beispielsweise unrealistische Vorstellungen im Unternehmenskonzept, die korrigiert werden müssen, Zerwürfnisse mit Gründungspartnern, Ablehnung von Kreditanträgen, falsche Ausführungen von Zulieferteilen, Probleme beim Umbau und der Renovierung von Geschäftsräumen, Fehldruck der Geschäftspapiere, ernsthafter Streit mit Angestellten, aber auch mit dem Lebenspartner oder der Lebenspartnerin sowie mit Freunden. Da sich im Gründungs- und Entwicklungsprozess von Unternehmen die Privat- und Berufssphäre mischen, kann auch bei der Problemlösung nicht immer zwischen beruflich und privat getrennt werden.

Murphys Gesetz

Änderungen am Gründungsvorhaben während der Startphase sind normal. Aber grundsätzlich gilt, dass für die beruflichen Problembereiche frühzeitig professioneller Rat gesucht und befolgt werden sollte. Entsprechende Unterstützung bieten spezialisierte Beratungen von selbstständigen Unternehmensberatern, von Kammern und Verbänden, Rechtsanwälten, Steuerberatern sowie Marketing- und Werbefachleuten. Nicht nur für personal- und steuerrechtliche Fragen ist man auf speziellen Sachverstand angewiesen. Auch das Briefpapier, das Logo und die Geschäftskarten sollte ein Profi gestaltet haben. „Selbstgestrickte“ Geschäftspapiere vermitteln einen unprofessionellen Eindruck.

Professionelle Herangehensweise

Eine Zwischenstellung zwischen beruflichen und privaten Unterstützungssystemen nehmen Gründerstammtische ein, die von Förderinstitutionen und Berufsverbänden organisiert werden. Man findet sie im Internet unter dem Stichwort „Gründerstammtisch“. Dort treffen sich frische Gründer und/oder Gründerinnen, teils auch mit älteren Selbstständigen. Sie geben sich Tipps und spenden sich Trost. Allein die Erkenntnis, dass andere ähnliche oder dieselben Probleme haben, hilft bei der Überwindung von Hürden. In solchen Netzwerken werden oft auch private Sorgen besprochen.

Gründungsstammtisch

Private Unterstützungssysteme sind Familie, Lebenspartner oder Lebenspartnerin und Freunde. Im Gründungsprozess entwickeln sich neue Konkurrenzen in der Geld- und Zeitverwendung. Beim Geld geht es um Konsumausgaben oder Investitionen und bei der Zeit um Erwerbsarbeit, Haushaltsarbeit oder Freizeit. Der Gründer und die Gründerin haben das grundsätzlich für sich zu entscheiden. Aber sie müssen auch Familie und Freunde „mitnehmen“. An ernsthaftem Widerstand von Ehepartnern können die Gründung, die Ehe oder beides scheitern. Es ist deshalb notwendig, die Rückendeckung des Lebenspartners oder der Lebenspartnerin zu haben.

Familiäre Rückendeckung

Begriffsklärung



Übersicht über Unternehmens- und Unternehmer-Begriffe

Bürgerliches Gesetzbuch

Unternehmer i. S. d. Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB): eine natürliche oder juristische Person oder eine rechtsfähige Personengesellschaft, die bei Abschluss eines Rechtsgeschäfts in Ausübung ihrer gewerblichen oder selbstständigen beruflichen Tätigkeit handelt. Eine rechtsfähige Personengesellschaft ist eine Personengesellschaft, die mit der Fähigkeit ausgestattet ist, Rechte zu erwerben und Verbindlichkeiten einzugehen, etwa ein eingetragener Verein.

Gewerbe

Gewerbe i. S. d. Gewerberechts: jede auf Gewinnerzielung gerichtete und auf Dauer angelegte selbstständige Tätigkeit, soweit sie nicht zur Urproduktion oder zu den freien Berufen gehört; zum Gewerbe zählen Unternehmen der Wirtschaftsbereiche Energieerzeugung, Verarbeitung, Handel, Verkehr, Kredit- und Versicherungswirtschaft sowie Sondertatbestände, wie Nebenbetriebe von Landwirten und Freiberuflern, wie Massentierhaltung oder Dentallabore.

Urproduktion

Urproduktion: Land- und Forstwirtschaft, Tierhaltung und Fischerei, Bergbau.

<p>Freie Berufe nach Einkommensteuerrecht: die selbstständig ausgeübte wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeit, insbesondere die selbstständige Berufstätigkeit der Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Rechtsanwälte, Notare, Patentanwälte, Vermessungsingenieure, Ingenieure, Architekten, Handelschemiker, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, beratenden Volks- und Betriebswirte, vereidigten Buchprüfer, Steuerbevollmächtigten, Heilpraktiker, Dentisten, Krankengymnasten, Journalisten, Bildberichterstatter, Dolmetscher, Übersetzer, Lotsen und ähnlicher Berufe.</p>	Freie Berufe
<p>Unternehmer i. S. d. Umsatzsteuerrechts: das selbstständige Ausüben einer gewerblichen oder beruflichen Tätigkeit. Das Unternehmen umfasst die gesamte gewerbliche oder berufliche Tätigkeit des Unternehmers. Gewerblich oder beruflich ist jede nachhaltige Tätigkeit zur Erzielung von Einnahmen, auch wenn die Absicht, Gewinn zu erzielen, fehlt oder eine Personenvereinigung nur gegenüber ihren Mitgliedern tätig wird. Die gewerbliche oder berufliche Tätigkeit wird nicht selbstständig ausgeübt, soweit natürliche Personen, einzeln oder zusammengeschlossen, einem Unternehmen so eingegliedert sind, dass sie den Weisungen des Unternehmers zu folgen verpflichtet sind.</p>	Unternehmer
<p>Kleinunternehmer i. S. d. Umsatzsteuerrechts: wenn der Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuer im vorangegangenen Kalenderjahr 17.500 Euro nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr 50.000 Euro voraussichtlich nicht übersteigen wird.</p>	Kleinunternehmer
<p>Scheinselbstständige: Personen, auf die zwei der folgenden vier Kriterien zutreffen:</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Außer Familienangehörigen werden keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt. (2) In der Regel wird nur für einen Auftraggeber gearbeitet. (3) Der oder die Selbstständige übt eine arbeitnehmertypische Tätigkeit aus. Er/Sie unterliegt Weisungen des Auftraggebers und ist in dessen/deren Arbeitsorganisation eingegliedert. (4) Der oder die Selbstständige tritt nicht unternehmerisch am Markt auf. 	Scheinselbstständigkeit
<p>Arbeitnehmerähnliche Selbstständige: Personen, die keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen und in der Regel nur einen Auftraggeber haben. Sie werden in die gesetzliche Rentenversicherung einbezogen, nicht aber in die anderen Zweige der Sozialversicherung. Beschäftigte sind alle vertraglich entlohnten Mitarbeiter.</p>	Arbeitnehmerähnliche Selbstständigkeit
<p>Kaufmann i. S. d. Handelsgesetzbuches (HGB): Person, die ein Handelsgewerbe betreibt (jedes gewerbliche Unternehmen, das einen nach Art und Umfang eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert; andernfalls: Kleingewerbetreibende/-r, das heißt Nichtkaufmann, wenn nicht freiwillig im Handelsregister eingetragen, was ohne Prüfung der Größenverhältnisse möglich ist).</p>	Kaufmann
<p>Firma i. S. d. HGB: der Name, unter dem ein Kaufmann seine Geschäfte betreibt.</p>	Firma

Methoden

Umsetzung im Unterricht

Eignungstest/Selbsttest

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln im Selbsttest anhand eines vorgegebenen Fragebogens ihre Eignung für eine Tätigkeit, einen Beruf oder eine Form der Erwerbstätigkeit. Dabei kann es sich um die generelle Eignung zur Gründung und Führung eines eigenen Unternehmens handeln. In Eignungstests werden aufgrund bekannter Anforderungen, die für eine erfolgreiche Tätigkeit in dem infrage stehenden Bereich bewältigt werden müssen, insbesondere Persönlichkeitsmerkmale, Kenntnisse und Fähigkeiten qualitativ abgefragt und quantitativ gemessen. Eignungstests oder Selbsttests können damit Erkenntnisse über die zu erwartende Tauglichkeit für die Tätigkeit erbringen, etwa eine Antwort auf die Frage „Bin ich gründungstauglich?“.



Arbeitsblatt 2

- Die Schülerinnen und Schüler werden somit zur Selbstreflexion angeregt und nähern sich dem Thema mit ihren eigenen Gedanken, Erfahrungen und Erwartungen an die Situation und die eigene Person.

Flexible Zettelwand

Die Schülerinnen und Schüler notieren in Einzelarbeit oder in Kleingruppen ihre Assoziationen, Gedanken und Ideen auf A5-Blätter oder kleine Karten. Das kann zum Beispiel die Frage der betrieblichen Standortwahl betreffen, also die Klärung der unternehmensspezifischen Standortbedingungen und Kriterien für alternative Gründungsvorhaben, zum Beispiel Einzelhandel mit Biolebensmitteln, Physiotherapiepraxis, Werbeagentur. Anschließend werden die Zettel gemeinsam an einer Wand angebracht und nach Themen-Clustern geordnet. Dabei werden Zettel mit gleichem oder ähnlichem Inhalt senkrecht untereinander angebracht, solche mit neuen Inhalten werden waagrecht aufgehängt. Abschließend werden im Klassengespräch Doppelungen entfernt und es wird eine Musterlösung, wie etwa eine Liste oder Handlungsempfehlungen, diskutiert.



Arbeitsblatt 10

- Die Schülerinnen und Schüler nähern sich so dem Thema auch mit ihren eigenen Gedanken und Erfahrungen und erarbeiten gemeinsam Lösungen. Das fördert zum einen kreative und kommunikative Fähigkeiten, zum anderen das methodische und strukturelle Denken.

Galerie

Die Schülerinnen und Schüler arbeiten in Kleingruppen an je einem Thema, einer Variante des Themas oder an einem Aspekt. Dabei kann es sich um die Recherche von Berichterstattungen über Unternehmer und Unternehmensgründungen in Tageszeitungen und anderen Medien oder über die Strukturen des Unternehmenssektors in Unternehmensstatistiken handeln. Die Ergebnisse werden visualisiert, etwa in Form von Tabellen, Übersichten, Plakaten oder Collagen, und im Raum aufgehängt. Abschließend schauen sich die Schülerinnen und Schüler die anderen Darstellungen an, wobei jeweils ein Gruppenmitglied bei seiner Ergebnispräsentation stehen bleibt, um Fragen der anderen beantworten zu können.

- Die Kreativität und Kommunikationsfähigkeit der Schülerinnen und Schüler wird gefördert. Zugleich vertiefen sie ihr Wissen im Vergleich der Lösungen für die gestellten Aufgaben.



Arbeitsblätter 5–10

Interview

Die Schülerinnen und Schüler erarbeiten in Einzelarbeit oder in Kleingruppen einen Fragebogen. Dabei kann es sich um eine schriftliche oder mündliche Befragung handeln. Zunächst wird ein Fragenprogramm mit den interessierenden Inhalten erstellt, wie etwa für die Befragung von Gründern und bereits länger selbstständigen Personen über ihre Erfahrungen bei der konkreten Umsetzung ihres Gründungsvorhabens. Anschließend werden Formulierungen gewählt, die befragungstechnisch und psychologisch zweckmäßig sind, zum Beispiel hinsichtlich bestimmter Ereignisse im Gründungsprozess, wie die Erledigung von Formalitäten, etwa die Anmeldung des Gewerbes oder der freiberuflichen Tätigkeit. Die Fragen sollten so angelegt sein, dass für die Auswertung der Ergebnisse einfache Auszählungen und Mittelwerteberechnungen genügen. Parallel sind die Zielgruppe oder die Zielpersonen zu bestimmen, zum Beispiel Landwirte, Gewerbetreibende und Freiberufler, und mit Blick auf die Erreichbarkeit der Zielpersonen ist die Erhebung nach Ort und Zeit zu planen. Dann ist die Befragung durchzuführen. Anschließend werden die Ergebnisse ausgewertet und abschließend in der Klasse präsentiert. Alternativ können einzelne Zielpersonen in die Klasse eingeladen und dort befragt werden.

- Die Schülerinnen und Schüler nähern sich so dem Thema auf explorative und praktisch tätige Weise. Das fördert zum einen das methodische und strukturelle Denken und zum anderen die kreativen und kommunikativen Fähigkeiten.



Arbeitsblatt 11

Nutzwertanalyse

Die Schülerinnen und Schüler ermitteln in Einzelarbeit oder in Kleingruppen systematisch die Vorzugswürdigkeit von Alternativen für eine Problemlösung. Das können Standorte oder Rechtsformen des Unternehmens sein. Zunächst sind die Alternativen zu bestimmen. Dann sind Anforderungen an die Problemlösung entsprechend dem Zielsystem des oder der Entscheidenden zu formulieren. Das können insbesondere qualitative Eigenschaften beziehungsweise Merkmale sein, die unterschiedliche Aspekte oder Dimensionen der Alternativen betreffen. Die Alternativen werden dann anhand jeder einzelnen Dimension daraufhin geprüft, inwieweit sie den Anforderungen entsprechen. Durch Bewertung mit subjektiven Nutzenpunkten werden die unterschiedlichen Dimensionen auf den einheitlichen Nenner „erwarteter Nutzen“ gebracht: Üblicherweise werden zwischen 0

und 100 Punkte gegeben, und zwar bei vollständiger Anforderungserfüllung 100 Punkte und bei völliger Zielverfehlung 0 Punkte. Durch Addition der Punkte über alle bewerteten Dimensionen aller Alternativen kann eine quantitative Lösung gefunden werden. Das Ergebnis bedarf einer abschließenden Plausibilitätsprüfung. Dann wird das Ergebnis in der Klasse diskutiert.



Arbeitsblatt 10

- Die Schülerinnen und Schüler nähern sich so dem Thema auf systematische Weise. Das fördert das methodische und strukturelle Denken sowie die Rechenpraxis und die Reflexionsfähigkeit.

Pro-und-Kontra-Debatte

Einzelne Schülerinnen und Schüler übernehmen bestimmte Rollen in einer zuvor festgelegten Spielsituation. Dabei geht es um die Austragung von Kontroversen. Das kann beispielsweise ein Streitgespräch zwischen Gründern über die Vor- und Nachteile der alternativen Gründungsformen Neugründung, Übernahme und Franchising sein. Die „Gegenspieler“ müssen zunächst ihre Argumente sammeln. Dann beginnt das Streitgespräch. Die restliche Klasse hört zu. In der Auswertung werden dann im Klassengespräch die Pro-und-Kontra-Argumente diskutiert, die Verhaltensmuster reflektiert und mögliche Strategien und Alternativen entwickelt. Die Schülerinnen und Schüler und insbesondere die Akteure bekommen die Gelegenheit, sich in verschiedene Perspektiven hineinzusetzen.



Arbeitsblätter 3, 4, 10

- Die Schülerinnen und Schüler üben ihre Kreativität, ihre sozialen und kommunikativen Kompetenzen und reflektieren sowohl die eigenen Einstellungen und Verhaltensweisen als auch die ihrer Mitschülerinnen und Mitschüler.

Rollenspiel

Einzelne Schülerinnen und Schüler übernehmen bestimmte Rollen in einer zuvor festgelegten Spielsituation. Das kann zum Beispiel die Verhandlung mit der Hausbank über einen Gründungskredit sein. Es lassen sich auch mehr oder weniger kontroverse Positionen durch einzelne Rollenträger darstellen, etwa Arbeitszeiten sowie zustimmende und ablehnende Haltungen zu organisatorischen Fragen und Hilfesuchen im Freundeskreis. Die restliche Klasse hört zu. In der Auswertung werden dann im Klassengespräch Rollenerwartungen diskutiert, Verhaltensmuster reflektiert und mögliche Strategien und Alternativen entwickelt.

- Die Schülerinnen und Schüler und insbesondere die Akteure bekommen die Gelegenheit, sich in verschiedene Perspektiven hineinzusetzen. Sie üben ihre Kreativität, ihre sozialen und kommunikativen Kompetenzen und reflektieren sowohl die eigenen Einstellungen und Verhaltensweisen als auch die der anderen Schülerinnen und Schüler.

Stiller Dialog

Die Schülerinnen und Schüler erhalten zunächst das Arbeitsblatt oder eine andere passende Information zum Thema. Das kann zum Beispiel die Wahl einer geeigneten Form der Selbstständigkeit betreffen. Dann treten die Schülerinnen und Schüler für eine festgelegte Zeit in einen inneren Dialog mit sich selbst. Sie überlegen, wann und wo sie mit einer solchen Situation bereits konfrontiert worden sind beziehungsweise welche Erfahrungen und Ideen sie für die Lösung der Aufgabe einbringen können. Die Ergebnisse des inneren Dialogs notieren die Schülerinnen und Schüler auf Zettel. In Tandems schildern sie ihrem Gegenüber ihre Gedanken. Abschließend werden die Zettel gebündelt an einer Wand angebracht und gegebenenfalls weitere Arbeitsschritte zur endgültigen Lösung der Aufgabe unternommen.

- Die Schülerinnen und Schüler werden zur Selbstreflexion angeregt. Das Gelernte wird durch Reflexion vertieft und gegebenenfalls von der theoretischen auf die praktische Handlungsebene geholt.



Arbeitsblatt 1



Arbeitsblatt 1: Selbstständigkeit

Lies dir die möglichen Arten der Selbstständigkeit durch und kreuze an, womit du dich am ehesten identifizieren kannst. Schreibe das Ergebnis auf einen Zettel und diskutiere dies mit deiner Partnerin oder deinem Partner. Heftet dann die Zettel an die Tafel oder an eine Pinnwand.

Welcher Weg in die Selbstständigkeit könnte auf mich zutreffen?	Ja	Nein
Selbstständigkeit von Akademikern: Aufnahme einer selbstständigen freiberuflichen Tätigkeit, zum Beispiel als Arzt, Journalist, Künstler oder Rechtsanwalt		
„Handwerk hat goldenen Boden“: Gründung oder Übernahme eines Gewerbebetriebs nach Gesellenprüfung bzw. Meisterprüfung		
Karrieresprung in die Selbstständigkeit: Gründung oder Übernahme eines Unternehmens neben einer abhängigen Beschäftigung (Nebenerwerbsgründung)		
Tradition und Kontinuität: Nachfolge im Familienunternehmen		
Alternatives Drei-Phasen-Modell von Familienfrauen: Gründung eines Unternehmens in Teilzeit während der Haushalts- und Familienphase (Zuerwerbsgründung)		
Outsourcing: Übernahme einer ausgegliederten Funktion des Herkunftsunternehmens		
Reflex auf Arbeitslosigkeit, auch als „Flucht in die Selbstständigkeit“ bezeichnet: Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit als Alternative zur Erwerbslosigkeit		
Hobby als Beruf: Übergang von informeller Tätigkeit in formelle Unternehmenstätigkeit		



Arbeitsblatt 2: Tauglichkeit

Nicht jeder Mensch besitzt die nötigen Nerven oder bringt ausreichend Risikobereitschaft für eine Selbstständigkeit oder Unternehmensgründung mit. Lies dir die Statements zur Tauglichkeit durch und kreuze an, was auf dich zutrifft. Ermittle die Gesamtpunktzahl und lies dir das entsprechende Ergebnis durch. Diskutiert eure Antworten im Plenum.

Bin ich gründungstauglich?	Ja	Nein	Weiß nicht
	2 Pkt.	0 Pkt.	1 Pkt.
Mir ist Erfolg in der Schule genauso wichtig wie Feiern mit Freunden			
Ich gehe ab und zu Risiken überlegt ein			
Ich habe einige Ideen, die Welt zu verändern			
Ich lasse mich selten zu spontanen Entscheidungen hinreißen			
Mich spornen auch schlechte Leistungen an, besser zu werden			
Ich kann gut im Team lernen und arbeiten			
Ich probiere gerne Neues aus			
Ich setze meistens durch, was ich mir fest vorgenommen habe			
Ich kann mich gut in neue Themen einarbeiten			
Ich hole mir meistens Rat, bevor ich etwas Wichtiges entscheide			
Gesamtpunktzahl			

Ergebnis:

- 20 bis 15 Punkte: Sehr gute Voraussetzungen, die für ein Gründungsvorhaben hilfreich sind.
- 14 bis 10 Punkte: Gute Voraussetzungen, aber in einigen Bereichen, die für eine Gründerpersönlichkeit hilfreich sind, noch Entwicklungsbedarf.
- 9 Punkte und weniger: Ungünstige Voraussetzungen, da sich noch viel Entwicklungsbedarf in etlichen Bereichen abzeichnet, die für eine Gründerpersönlichkeit hilfreich sind.



Arbeitsblatt 3: Unternehmensformen

Wenn man mit dem Gedanken einer Unternehmensgründung spielt, bieten sich eine Reihe unterschiedlicher Unternehmensformen an. Lies dir die Gründungsformen durch und diskutiert die Vor- und Nachteile im Plenum.

Felder und Formen der Unternehmensgründung

- Wirtschaftsbereich und Branche
- Vollzeit oder Teilzeit
- Sologründung oder Teamgründung
- Übernahme oder Neugründung
- Gründung mit oder ohne spezifische Rechtsform

Übernahme, Neugründung oder Franchising? – Vor- und Nachteile (Grundschema)

Alternative Gründungsformen	Vorteile	Nachteile
Neugründung	<ul style="list-style-type: none"> • Etwas wirklich Neues kann nur durch eine Neugründung verwirklicht werden. • Es gibt viele finanzielle Förderprogramme. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ein Kundenstamm muss erst aufgebaut werden. • Der Umsatz wird sich nur langsam entwickeln, es kann finanzielle Engpässe geben.
Übernahme	<ul style="list-style-type: none"> • Kunden, Mitarbeiter und Zulieferer können übernommen werden. • Anlaufkosten sind gering oder fallen sogar ganz weg. • Man kann von den Erfahrungen des bisherigen Inhabers profitieren. 	<ul style="list-style-type: none"> • Man muss den bisherigen Inhaber finanziell abfinden, also sofort oder in Raten auszahlen. • Der Kundenstamm und die Betriebsausstattung könnten überaltert sein. • Kunden könnten abwandern.
Franchising	<ul style="list-style-type: none"> • Man benötigt kein eigenes Gründungskonzept. • Man profitiert von dem Know-how und dem großen Namen des Franchise-Gebers. • Geschäftsausstattung und Werbemittel werden geliefert. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eigene Ideen und Kreativität sind nicht gefragt. • Imageeinbußen des Franchise-Gebers schlagen auf den Nehmer durch. • Zentral entwickelte Konzepte müssen umgesetzt werden.



Arbeitsblatt 4: Rechtsformen

Die Wahl der richtigen Unternehmensrechtsform hängt von unterschiedlichen Kriterien ab. Sieh dir die verschiedenen Rechtsformen sowie die jeweiligen Vor- und Nachteile an und entscheide dich für eine Form, die dir zusagt. Entwickelt in Partnerarbeit ein Geschäftsmodell und argumentiert, warum ihr euch für diese Form entschieden habt.

Rechtsformen	Vorteile	Nachteile
Einzelunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> • Geeignet für Urproduktion, Gewerbe und freie Berufe • Keine Gründungsformalitäten für Kleingewerbe und nicht verkommerte freie Berufe* • Kein Mindestkapital erforderlich • Einfache Buchführung 	<ul style="list-style-type: none"> • Unbeschränkte Haftung für die Schulden des Unternehmens mit dem Geschäfts- und Privatvermögen • Gründungsfinanzierung und Kapitalerhöhungen müssen alleine aufgebracht werden
Unternehmer-gesellschaft (UG, haftungs-beschränkt)	<ul style="list-style-type: none"> • Geeignet für Urproduktion und Gewerbe • Ein Euro Stammkapital genügt für die Gründung • Stammkapital muss sukzessive bis auf 12.500 Euro erhöht werden • Haftungsbegrenzung auf das Stammkapital • Kann ab 25.000 Euro Stammkapital leicht in eine GmbH umgewandelt werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Ein bis höchstens drei Gesellschafter und nur ein Geschäftsführer, der nicht Gesellschafter sein muss • Notarielle Beurkundung des Gesellschaftsvertrags und Handelsregistereintragung • Geringe Kreditwürdigkeit wegen geringer Kapitalbasis und Haftungsbeschränkung • Kaufmännische, d. h. doppelte Buchführung
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) / BGB-Gesellschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Geeignet für Urproduktion, Gewerbe und freie Berufe • Keine Gründungsformalitäten für Kleingewerbe und nicht verkommerte freie Berufe* • Kein Mindestkapital • Einfache Buchführung • Geschäftsführung durch alle Gesellschafter, wenn nicht abweichend vereinbart 	<ul style="list-style-type: none"> • Unbeschränkte Haftung aller Gesellschafter für die Schulden des Unternehmens mit dem Geschäfts- und Privatvermögen • Ohne Gesellschaftsvertrag kann es zu Konflikten kommen, die das Unternehmen existenziell gefährden
Partnerschafts-gesellschaft (PartG)	<ul style="list-style-type: none"> • Spezielle Gesellschaftsform für freie Berufe • Erleichterte Freistellung der persönlichen Haftung für Berufsfehler, die Partner verursachen • Kein Mindestkapital • Geschäftsführung durch alle Gesellschafter, wenn nicht abweichend vereinbart 	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Gesellschafter müssen Freiberufler sein • Notarielle Beurkundung des Gesellschaftsvertrags und Eintragung beim Amtsgericht in das Partnerschaftsregister • Unbeschränkte Haftung aller Gesellschafter mit Geschäfts- und Privatvermögen

* Bei einigen freien Berufen ist die Mitgliedschaft in der jeweiligen Kammer Voraussetzung für die freischaffende Berufsausübung, etwa bei freipraktizierenden Ärzten und Rechtsanwälten.



Arbeitsblatt 5: Erfolgsfaktoren

Eine Geschäftsidee kann man auf unterschiedliche Weise angehen. Sicherlich spielt dabei auch die Art des Unternehmens eine Rolle. Was meinst du? Wie wichtig sind deiner Meinung nach die unten genannten Faktoren? Trage die Ziffern in die Tabelle ein.

Erfolgsfaktoren im Gründungs- und Entwicklungsprozess von Unternehmen	Rang
A) Unternehmerpersönlichkeit – Rangziffern 1 bis 4	
Kreativ (emotional intelligent, intuitionsgeleitet, innovationsbereit)	
Risikoorientiert (chancensuchend, mittelmäßig risikobereit, anpassungsfähig)	
Stressresistent (emotional stabil, ungewissheitstolerant, durchsetzungsfähig)	
Zielorientiert (eigeninitiativ, leistungsmotiviert, selbstwirksamkeitsbewusst)	

B) Unternehmen – Rangziffern 1 bis 9	
Betriebsklima	
Finanzierung	
Führungsstil	
Hilfe vom Lebenspartner	
Kostenreduzierung	
Managementenerfahrung	
Marketing	
Mitarbeiterqualifikation	
Produkt- und Dienstleistungsqualität	



Arbeitsblatt 6: Konzept

Das A und O einer Unternehmensgründung ist das Konzept. Erarbeitet im Team anhand der Leitfragen die wichtigsten Eckpunkte für eure Geschäftsidee und denkt euch einen passenden Namen aus.

1. Geschäftsidee: Welche Sach- oder Dienstleistung wird angeboten, welchen Nutzen hat es für die Kunden, was unterscheidet das Angebot von Mitbewerbern (sog. Alleinstellungsmerkmal)?

2. Zielgruppe: Wer soll die Leistung nachfragen, gibt es mehrere Kundengruppen?

3. Wettbewerber: Wer sind die Mitbewerber und wie stark ist die Konkurrenz?

4. Marketing, Vertriebsstrategie: Wie werden die Kunden geworben, gewonnen und gehalten?

5. Standort: Wo ist der Standort des Unternehmens, wie ist die Erreichbarkeit für Kunden, wie ist die Konkurrenzsituation am Standort, wie sind die Betriebsräume gelegen und gestaltet?

6. Lieferanten: Welche Vorleistungen werden von welchen Lieferanten erbracht?

7. Unternehmens- und Rechtsform: Wer ist/sind der/die Gründer, Gesellschafter, gewerblich oder freiberuflich, Voll- oder Teilzeit, Rechtsform, wer ist Geschäftsführer, werden Mitarbeiter eingestellt?

8. Chancen und Risiken: Welches Entwicklungspotenzial hat die Branche und das eigene Unternehmen, welche Risiken könnten eintreten?

9. Name des Unternehmens: _____



Arbeitsblatt 7: Bedarfsplan

Neben dem Konzept spielt die Erstellung eines Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplans eine große Rolle bei der Unternehmensgründung. Mit der Organisation der Finanzen steht und fällt der Erfolg. Erarbeitet gemeinsam entsprechend dem Konzept einen fiktiven Bedarfsplan.

Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan des Unternehmens	Euro
A) Kapitalbedarf	
Vermögen (Investitionen, Waren, liquide Mittel)	
Grundstücke und Gebäude	
Umbau, Renovierung	
Fahrzeuge	
Betriebsmittel	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	
Handelswaren	
Liquide Mittel	
Sonstiger Kapitalbedarf	
Kaufpreis für Übernahme des Unternehmens	
Gründungskosten (Patent-, Lizenzgebühr, Beratung, Notar, Mietkaution)	
Sonstiges, wie etwa Rücklage für Unvorhergesehenes	
Summe A	
B) Finanzierung	
Eigenmittel (Eigenkapital)	
Bareinlagen	
Sacheinlagen, zum Beispiel Privatfahrzeug als Firmenwagen	
Beteiligungskapital	
Kredit von Familie, Freunden*	
Fremdmittel (Fremdkapital)	
Bankkredit	
Sonstige Finanzierungsmittel (zum Beispiel Lieferantenkredit)	
Summe B**	

* Nicht als solches ausgewiesenes Fremdkapital, wenn langfristig und ohne Absicherung gegeben.

** Kapitalbedarf und Finanzierung müssen sich summenmäßig entsprechen (Summe A = Summe B).



Arbeitsblatt 8: Finanzplan

Steht der Bedarfsplan, fehlt nun noch eine Aufschlüsselung der festen und veränderlichen Ausgaben, die zukünftig auf den Haushalt zukommen. Erstellt einen Haushaltsfinanzplan, indem ihr ungefähre Kosten anhand von Recherchen ermittelt.

Einnahmen und Ausgaben für die Lebenshaltung*	Euro
A) Feste Ausgaben	
Miete und Nebenkosten	
Strom	
Telefon und Internet	
Versicherungen, Vorsorge, zum Beispiel Krankenversicherung, Altersvorsorge	
Vereinsbeiträge	
Rundfunk- und Fernsehgebühren	
Taschengeld	
Sparbeträge	
Rücklagen für Neuanschaffungen, Reparaturen, Urlaub	
Tilgungsraten für private Kredite	
B) Veränderliche Ausgaben	
Nahrungsmittel und Getränke	
Restaurant und Diskothek	
Drogerie, Parfümerie, Friseur	
Kleidung, Schuhe	
Reinigung und Reparaturen von Kleidung	
Sport, Hobby, Theater, Kino, Haustier	
Familienfeiern, Geschenke	
Reisen, Urlaub	
Verkehrsmittel, Taxi, Parkgebühren, Benzin	
Anschaffungen für die Wohnung, Reparaturen, Renovierung	
Vermögensbildung, wie Sparen, Geldanlage, Übertragungen an das Unternehmen	
Einkommens- und Vermögenssteuer, circa 20 bis 30 % vom Plan-Gewinn	
Summe A und B	
C) Einnahmen	
Entnahme bzw. Gehalt aus Unternehmenstätigkeit	
Weitere Einkünfte aller Haushaltsmitglieder aus Erwerbstätigkeit und Vermögen	
Private und öffentliche Transferzahlungen, zum Beispiel Kindergeld	
Summe C	
Deckungssaldo: Summe A und B minus Summe C = Über-/Unterdeckung	

* Für die Bearbeitung ist für jede Gründerperson eine Haushaltsform zu wählen. Für die Planung der Einnahmen sind je nach Haushaltsform und Lebensgestaltung plausible Schätzwerte anzusetzen.



Arbeitsblatt 9: Vorschau

In der Regel heißt es, dass die ersten fünf Jahre ausschlaggebend für den Erfolg eines Unternehmens sind. Um sich einen Überblick über die zu erwartenden finanziellen Umstände zu verschaffen, ist es ratsam, eine Erfolgsvorschau zu erstellen.

Erfolgsvorschau für die ersten drei Geschäftsjahre	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
A) Umsatzerlöse bzw. Einnahmen			
Umsatzerlöse*			
Sonstige Betriebserträge, zum Beispiel Zinserträge			
Summe A			
B) Betriebskosten bzw. Ausgaben			
Miete und Nebenkosten (Heizung, Strom, Wasser)			
Personalkosten			
Reisekosten			
Betriebsmittel (Kauf, Abschreibung, Leasing)			
Materialeinsatz			
Wareneinsatz			
Kraftfahrzeuge (Versicherung, Steuer, Reparatur)			
Versicherungen (Betriebshaftpflicht, Betriebsunterbrechung)			
Büromaterial, Telekommunikation			
Werbung			
Verbandsbeiträge (Verbände, Kammern)			
Buchführung, Steuerberatung			
Kreditzinsen			
Sonstige Kosten, zum Beispiel Strafzettel			
Summe B			
Betriebsergebnis vor Steuern (A minus B)			
C) Steuern			
Gewerbesteuer (ab 24.500 Euro Gewinn)			
Einkommensteuer-Rücklage (etwa 20 bis 30 % vom Gewinn)			
Summe C			
Betriebsergebnis nach Steuern (A minus B minus C)			
D) Weitere Ausgaben			
Kredittilgung			
Unternehmenssteuern, zum Beispiel Kapitalertragsteuer			
Privatentnahme			
Summe D			
Liquiditätssaldo (A–B–C–D) = Über-/Unterdeckung			

* Umsatz = Mengen x Preise der abgesetzten Leistungen, ggf. differenziert nach Leistungsgruppen.



Arbeitsblatt 10: Standortfaktoren

Auch der Standort eines Unternehmens kann mitunter entscheidend sein. In erster Linie spielt hier die Frage nach der Kundenerreichbarkeit eine große Rolle. Ermittelt in Partnerarbeit mithilfe der Nutzwertanalyse den optimalen Standort für eine kleine Werbeagentur und begründet dies. Pro Feld können maximal 100 Punkte eingetragen werden.

Regionale Lage und Infrastruktur des Standorts <ul style="list-style-type: none"> • Zentralität (Ober-, Mittel-, Unterzentrum) • Öffentliche Einrichtungen • Wettbewerbssituation am Standort 	Erreichbarkeit für Kunden und Lieferanten <ul style="list-style-type: none"> • Verkehrsanbindung • Verkehrs- oder Fußgängerzone • Parkmöglichkeiten
Kosten und Nutzungssicherheit der Betriebsräume <ul style="list-style-type: none"> • Kosten der Nutzung der Betriebsräume • Sicherheit der dauerhaften Nutzungsmöglichkeit 	Innerbetriebliche Standortfaktoren <ul style="list-style-type: none"> • Renovierungsbedarf • Raumgestaltungsmöglichkeiten • Arbeitsatmosphäre

Vor- und Nachteile von alternativen Standorten für eine kleine Werbeagentur (Grundschema)

Alternative Standorte	Vorteile	Nachteile
Gründerzentrum im Industriepark	<ul style="list-style-type: none"> • Inspirierende Arbeitsatmosphäre • Bezahlbare Miete • Sicheres Mietverhältnis 	<ul style="list-style-type: none"> • Suboptimale öffentliche Sichtbarkeit • Suboptimale Erreichbarkeit für Kunden
Bürohaus in der Innenstadt	<ul style="list-style-type: none"> • Gute öffentliche Sichtbarkeit • Zentrale Lage für Kunden 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoher Mietpreis • Unsicheres Mietverhältnis • Parkplatzprobleme
Büro im eigenen Einfamilienhaus	<ul style="list-style-type: none"> • Geringer Mietpreis • Sicheres Mietverhältnis • Geringe Wegekosten 	<ul style="list-style-type: none"> • Suboptimale öffentliche Sichtbarkeit • Suboptimale Erreichbarkeit für Kunden

Nutzwertanalyse alternativer Standorte für eine kleine Werbeagentur (schematisches Beispiel)

Standorte	Erreichbarkeit für Kunden	Inspirierende Arbeitsatmosphäre	Mietpreis und Mietsicherheit	Summe der Punkte
Gründerzentrum im Industriepark				
Bürohaus in der Innenstadt				
Büro im eigenen Einfamilienhaus				



Arbeitsblatt 1 1: Startformalitäten

Die Formalitäten, die zum Start einer Unternehmensgründung erledigt werden müssen, hängen maßgeblich vom Status und Umfang der Tätigkeit ab. Erarbeitet in eurem Gründungsteam die Liste und recherchiert, welche Formalitäten gegebenenfalls zu erledigen sind.

Wirtschaftsbereich und Branche:

Vollzeit oder Teilzeit:

Sologründung oder Teamgründung:

Übernahme oder Neugründung:

Gründung mit oder ohne spezifische Rechtsform:

Dokumentation

Zur Weitergabe in der Schule

Zum erfolgreichen Unterrichten und Lernen zählt nicht nur die Vermittlung und Anwendung von Wissen. Vielmehr rücken Formen des Lehrens in den Vordergrund, die die Schülerinnen und Schüler an selbstständiges Lernen heranführen und es ihnen ermöglichen, die eigenen, individuellen Fortschritte zu überprüfen.

In diesem Bereich erhalten Sie Materialien, die Sie bei der schnellen und strukturierten Dokumentation von erfolgreichen Unterrichtsprojekten unterstützen sollen. Darüber hinaus gibt es einen Feedbackbogen für die Schülerinnen und Schüler „Gelernt ist gelernt“, auf dem sie ihre Selbsteinschätzung festhalten können.

Ziel der Dokumentation ist

- die Einübung von Verfahren zur Dokumentation von Unterrichtsprojekten.
- die kritische Reflexion der eigenen Umsetzung im Unterricht.
- die Motivation von Lehrerinnen und Lehrern, sich selbst die Umsetzung zuzutrauen.

Die Struktur der Dokumentation basiert auf dem erfolgreich praktizierten Konzept „pd4 [p(ə)tɪfʊr]“, das aus vier Schritten besteht:

- [define] – Analyse der Ausgangssituation und Zielbestimmung
- [design] – Vorbereitung der Unterrichtseinheit
- [deploy] – Durchführung der Unterrichtseinheit
- [describe] – Dokumentation und Reflexion

Die Dokumentation des Unterrichtsprojektes beginnt mit einer kurzen Analyse Ihrer konkreten Ausgangssituation. Nutzen Sie dazu das Formblatt „Analyse“. In einem weiteren Schritt sollten alle verwendeten Arbeitsblätter und Materialien inklusive Ihres konkreten Unterrichtsverlaufes zusammengetragen werden.

Die Ergebnisse des Unterrichtsprojektes können mit dem Formblatt „Ergebnisse“ beziehungsweise mit dem Feedbackbogen „Gelernt ist gelernt“ festgehalten werden. In dieser Phase ist die Einbindung der Schülerinnen und Schüler sinnvoll. Bewährt hat sich die Bildung einer Dokumentationsgruppe, die die Nutzung der Materialien und die Ergebnisse festhält.

Die Gesamtdokumentation entsteht, indem Sie alle Materialien, Ergebnisse sowie die beiden Formblätter zusammenheften und mit einem Deckblatt wie zum Beispiel dem Titelblatt des Unterrichtsprojektes versehen.

Die Anerkennung der Leistungen ist wesentlich für die weitere Motivation. Legen Sie Ihre Dokumentation im Klassenraum aus oder stellen Sie diese beim Elternabend beziehungsweise im Kollegium kurz vor.

Projektanalyse

Beschreibung der Ausgangssituation

	<input type="text" value="Name"/>
Kontakt	<input type="text" value="E-Mail, Telefon"/>
Unterrichtskontext	<input type="text" value="In welchem Unterrichtskontext haben Sie das Projekt umgesetzt?"/>
Lerngruppe	<input type="text" value="Wie sah die soziale Zusammensetzung der Lerngruppe aus?"/>
Idee des Projektes	<input type="text" value="Gab es eine konkrete Idee oder einen Anlass für die Durchführung des Projektes?"/>
Lernszenario	<input type="text" value="Beschreiben Sie kurz das von Ihnen umgesetzte Lernszenario."/>

Ergebnisanalyse

Beschreibung der Unterrichtserfahrung

Fügen Sie hier Bilder der Projektarbeit hinzu.

Impressionen

Beschreiben Sie die wichtigsten Erkenntnisse, die Sie aus dem Projekt gewonnen haben.

Erkenntnisse

Formulieren Sie hier die wichtigsten Ergebnisse Ihrer Schülerinnen und Schüler.

Unterrichtskontext

Feedback: Gelernt ist gelernt

Jetzt ist deine Meinung gefragt. Was hat dir an der heutigen Unterrichtsstunde gefallen?
Was hast du gelernt?

Beurteile dich selbst!			
Das Thema hat mir Spaß gemacht.			
Ich habe mich aktiv am Unterricht beteiligt.			
Die Aufgaben sind mir leichtgefallen.			
Ich habe viel Neues gelernt.			

Ich habe heute gelernt, dass _____

Ich werde das nächste Mal mehr darauf achten, dass _____

Besonders gefallen hat mir _____

Weniger gefallen hat mir _____

Literatur

Hinweise zu weiteren Informationen

Klandt, Heinz: Gründungsmanagement: Der Integrierte Unternehmensplan. Business Plan als zentrales Instrument für die Gründungsplanung. 2. vollständig überarbeitete und stark erweiterte Aufl., München, Wien 2006.

König, Hannes; Hilbert, Bernd; Mittelstädt, Ewald; Wiepcke, Claudia: Die Schülerfirma. Didaktischer Leitfaden zur Existenzgründung. Schwalbach/Ts. 2013.

Piorkowsky, Michael-Burkhard: Die Evolution von Unternehmen im Haushalts- und Familienkontext – Grundgedanken zu einer Theorie sozioökonomischer Hybridsysteme. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft 5/2002, S. 1–19.

Piorkowsky, Michael-Burkhard: Alltags- und Lebensökonomie. Erweiterte mikroökonomische Grundlagen für finanzwirtschaftliche und sozioökonomisch-ökologische Basiskompetenzen. Göttingen 2011.

Plüskow, Jochen von: Selbstständig machen. Selbstständig bleiben. Tipps für Existenzgründer. Hrsg. vom Bundesverband der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken e.V., 28. Aufl., Berlin 2011.

Universität Bonn, Professur für Haushalts- und Konsumökonomik (Hrsg.): Selbstständige in Deutschland 1992–2011 – mit der Sonderauswertung nach Wirtschaftsbereichen 1996–2008 und einem Exkurs über Möglichkeiten der Erfassung von Gründerpersonen im Mikrozensus. Bonn 2013. Internet: <http://www.huk.uni-bonn.de/aktuelles/s-monitor-2011-1> [Stand: 16.01.2018].

Verbraucherzentrale NRW, Düsseldorf (Hrsg.): Nebenberuflich selbstständig. Steuern, Recht, Finanzierung, Marketing. Düsseldorf, September 2011.

Woywode, Michael; Struck, Jochen; Bindewald, Armin: Erfolgsfaktoren von Unternehmen – neue Erkenntnisse aus Theorie und Praxis. In: Sparkasse, Heft 9/2003, S. 410–412.

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung; Zentrum für Insolvenz und Sanierung an der Universität Mainz e.V.; Creditreform: Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Mannheim, Neuss, März 2010.

W²



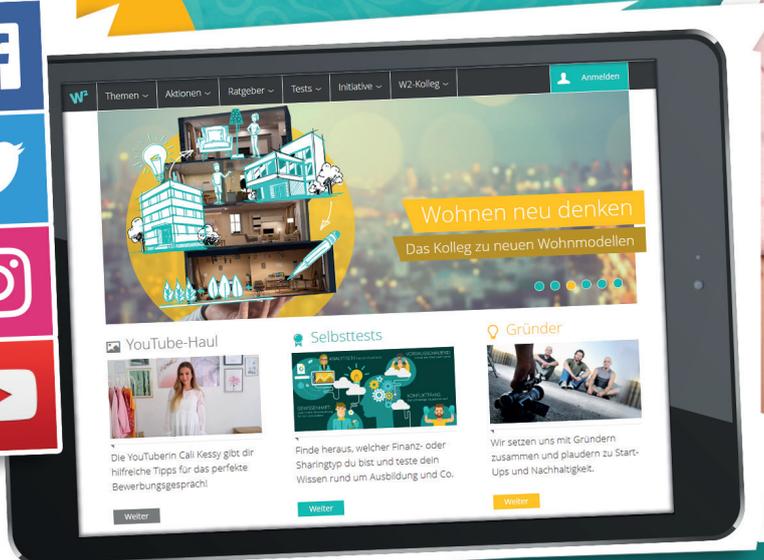
W² WirtschaftsWerkstatt

Nimm deine Finanzen in die Hand!

Finanzen – für junge Menschen hört sich das häufig erst mal nach trockenen Zahlen an und scheint weit weg von ihrer Lebenswelt zu sein. Ist es aber gar nicht. Jeder hat ab einem gewissen Alter täglich mit Geld zu tun und sollte einen verantwortungsvollen Umgang damit lernen.

Mit der Bildungsinitiative **WirtschaftsWerkstatt** unterstützen wir über Trendthemen Jugendliche und junge Erwachsene darin, einen kompetenten Umgang mit Finanzen im Alltag zu entwickeln.

Die **W²** gibt nicht nur umfangreiche Informationen rund um Wirtschafts- und Finanzthemen, sondern bietet einen digitalen Erfahrungsraum mit interaktiven Übungen und Aktionen, die über die Website hinaus in gängigen sozialen Medien ausgestrahlt werden. Finanzthemen werden greifbar gemacht und Schlüsselkompetenzen gefördert. Die **W²** stärkt so auf spielerische Weise das Bewusstsein für Alltagsthemen wie Kredite und Verträge, Konsumverhalten und Datenschutz.



www.wirtschaftswerkstatt.de

SCHUFA Holding AG
Kormoranweg 5
65201 Wiesbaden
schufamachtschule@schufa.de
www.SCHUFAmachtSchule.de

Wir schaffen Vertrauen

schufa