

Boller

Arbeitsheft Wirtschaftskompetenz 3. Schuljahr

3



Verfasser:

Dr. Eberhard Boller

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 52a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Coverbild (oberes Bild): © www.colourbox.de
(mittleres Bild): © morganta – Fotolia.com
(unteres Bild): © Ingo Bartussek – Fotolia.com
(Hintergrund): © Xmarigold_88 – Fotolia.com
S. 17 © auremar – Fotolia.com
S. 40 © loraks – Fotolia.com
S. 60 ©Christian Pedant – Fotolia.com

* * * * *
1. Auflage 2017
© 2017 by Merkur Verlag Rinteln

Gesamtherstellung:

Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: info@merkur-verlag.de
lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

ISBN 978-3-8120-1693-3

VORWORT

Das Arbeitsheft orientiert sich an dem **Bildungsplan für gewerbliche, hauswirtschaftlich-pflegerisch-sozial-pädagogische sowie landwirtschaftliche Berufsschulen** im Fach **Wirtschaftskompetenz** vom **22. Juli 2016** für das **dritte** Schuljahr im **Kompetenzbereich III** („Wirtschaftliches Handeln in der sozialen Marktwirtschaft beurteilen“) und **Kompetenzbereich IV** („Entscheidungen im Rahmen einer beruflichen Selbstständigkeit treffen“). Dabei unterstützt dieses Arbeitsheft konsequent die **oberste Zielsetzung des Bildungsplans**, die **Handlungskompetenz** zu fördern, welche die Schülerinnen und Schüler in die Lage versetzt, **Lebenssituationen** als Beschäftigte, Konsumenten, Staatsbürger und Selbstständige zu bewältigen.

- Das Arbeitsheft verfolgt die **konkrete Umsetzung der zentralen Forderung des Bildungsplans**, dass der **Kompetenzerwerb** realitäts- und situationsbezogen erfolgt, indem **berufliche, private und gesellschaftliche Problemstellungen in authentischen Lernsituationen** aufbereitet werden.
- Konkrete **kompetenzorientierte Arbeitsaufträge** im Anschluss an die Lernsituation fordern die **Schülerinnen und Schüler** zum **Handeln** in den Phasen der vollständigen Handlung auf. Zusammenhänge werden **so anschaulich** verdeutlicht und **ganzheitliche Betrachtungsweisen** gefördert.
- Um diese Zielsetzung zu unterstützen, folgt das Arbeitsheft einer durchgängigen, am **Merkurbuch 0691** angelehnten Struktur. Zu Beginn eines jeden Kapitels werden die **Lernsituationen aus dem Lehrbuch** aufgenommen und die Schülerinnen und Schüler können in diesem Arbeitsheft die **Lösung** der **kompetenzorientierten Arbeitsaufträge** individuell **dokumentieren**.
- Das nebenstehende Symbol dient als Hinweis, dass es sich um **einen ergänzenden kompetenzorientierten Arbeitsauftrag** zu der Lernsituation bzw. dem Lehrbuch handelt.
- Im Anschluss an die kompetenzorientierten Arbeitsaufträge folgt **stets** ein „**Kompetenz-Check**“, der es den Schülerinnen und Schülern ermöglicht, ihre erworbenen Kompetenzen **niveaudifferenziert** und somit ganz individuell zu festigen.



Die Aufgaben im „Kompetenz-Check“ sind in **vier im Anspruchsniveau steigende Kompetenzstufen** untergliedert:



- Für das **1. und 2. Ausbildungsjahr** stehen **zwei weitere Arbeitshefte** aus der Reihe „**Wirtschaftskompetenz**“ zur Verfügung:

- „Arbeitsheft Wirtschaftskompetenz – 1. Schuljahr“ (Merkurbuch 1691)
- „Arbeitsheft Wirtschaftskompetenz – 2. Schuljahr“ (Merkurbuch 1692)

Ich wünsche allen Schülerinnen und Schülern viel Erfolg beim Erwerb der angestrebten Kompetenzen und hoffe sehr, dass das vorliegende Arbeitsheft einen wertvollen Beitrag dazu leisten kann.

Inhaltsverzeichnis

Kompetenzbereich III: Wirtschaftliches Handeln in der sozialen Marktwirtschaft beurteilen

1	Preisbildung in Abhängigkeit von der Marktform darstellen	5
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	5
	Zusatzauftrag: Angebots- und Nachfragendungen	7
	Kompetenz-Check	8
2	Einflussmöglichkeiten des Staates auf die Marktpreisbildung beschreiben	14
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	15
	Zusatzauftrag: Lückentext	17
	Kompetenz-Check	19
3	Wesen der sozialen Marktwirtschaft erklären und die Wirkung der Instrumente der sozialen Marktwirtschaft aufzeigen	26
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	26
	Zusatzauftrag: Kreuzworträtsel	28
	Kompetenz-Check	29
4	Preisindex für die Lebenshaltung ermitteln, den Zusammenhang zwischen Inflationsrate, Kaufkraft und Reallohn beschreiben sowie nicht-monetäre Ursachen und die Folgen von Inflation und Deflation erklären	32
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	32
	Zusatzauftrag: Lückentexte	34
	Kompetenz-Check	36
5	Bruttoinlandsprodukt definieren und zu seiner Funktion als Wohlstandsindikator Stellung nehmen	40
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	41
	Zusatzauftrag: Kreuzworträtsel	43
	Kompetenz-Check	44
6	Konjunkturverlauf beschreiben und Maßnahmen zur Beeinflussung der Konjunktur darstellen	52
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	53
	Zusatzauftrag: Lückentext	55
	Kompetenz-Check	56

Kompetenzbereich IV: Entscheidungen im Rahmen einer berulichen Selbstständigkeit treffen

1	Private und beruliche Chancen und Risiken sowie die Motive einer hauptberulichen Selbstständigkeit erörtern	61
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	61
	Zusatzauftrag: Kreuzworträtsel	65
	Kompetenz-Check	66
2	Sich mit der Bedeutung von Standortfaktoren auseinandersetzen	71
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	72
	Zusatzauftrag: Lückentext	75
	Kompetenz-Check	76
3	Rechtsformen anhand verschiedener Merkmale vergleichen und prüfen, welche Rechtsform sich unter Berucksichtigung der persönlichen Voraussetzungen und der Geschäftsidee am besten eignet	79
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	80
	Zusatzauftrag: Kreuzworträtsel	83
	Kompetenz-Check	84
4	Kapitalbedarf einer Unternehmensgründung (Kapitalbedarfsplan) ermitteln	88
	Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge	89
	Zusatzauftrag: Lückentext	91

KOMPETENZBEREICH III: WIRTSCHAFTLICHES HANDELN IN DER SOZIALEN MARKTWIRTSCHAFT BEURTEILEN

1 Preisbildung in Abhängigkeit von der Marktform darstellen



Lernsituation 1:

Der 18-jährige Schüler Max Schlaumeier verdient sich gerne ein wenig Geld zusätzlich. Da Max schon recht früh in seinem Leben für sich erkannt hat, dass er gerne „sein eigenes Ding macht“, kam für ihn kein normaler Job infrage, sodass er sich vor drei Monaten selbstständig machte. Zu diesem Zweck hat er gemeinsam mit seinem Vater den Kleinwohnwagen des Großvaters zu einem schönen „Marktstand“ umgebaut und mit tollen Graffitis versehen. Mit dem mobilen Verkaufsstand fährt er dann zu verschiedenen Festen in der näheren Umgebung seines Wohnortes, um frisch zubereitete Crêpes zu verkaufen.

Zurzeit überlegt Max, ob er seinen Crêpestand für das eintägige Stadtfest seines Wohnortes am Sonntag anmelden soll, an dem vielfältige Marktstände die Einkaufspassage bereichern und zudem alle örtlichen Geschäfte geöffnet haben. Nach Auskunft der Organisatoren dieses Festes müsste er für den Stand eine Tagesgebühr von 150,00 EUR entrichten. Max verkauft die Crêpes

zurzeit mit drei verschiedenen Belägen. Nach seiner Berechnung betragen die Kosten pro Crêpe inklusive Crêpetüte und Serviette unabh-



hängig vom Belag ca. 1,00 EUR. Den Verkaufspreis hat Max seit Beginn seiner Geschäftstätigkeit auf 2,50 EUR festgelegt.

Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge



1. Angenommen, Sie wollen bei herrlichem Sonnenschein dieses Stadtfest besuchen. Bestimmen Sie, welche Faktoren konkret Ihr Einkaufsverhalten an den einzelnen Ständen bzw. in den Geschäften beeinflussen!



2. Erläutern Sie beispielhaft, wie sich Preisänderungen auf Ihr Nachfrageverhalten auswirken!



3. Angenommen, Crêpes zählen zu Ihren absoluten Lieblingsspeisen. Kurz bevor Sie den Marktstand von Max erreichen, sehen Sie, wie er den Preis pro Crêpe um 1,00 EUR erhöht. Welche Auswirkung hat diese Preiserhöhung auf Ihre Kaufentscheidung, wenn es keinen anderen Crêpestand gibt und Sie über ausreichend Taschengeld verfügen? Wie würde Ihre Entscheidung ausfallen, wenn Crêpes nicht Ihre einzige Lieblingsspeise wäre?

Auswirkung der Preiserhöhung auf meine Kaufentscheidung von Crêpes:

4. Erläutern Sie, wie Sie sich verhalten würden, wenn es weitere Crêpestände auf dem Markt geben würde und Sie unbedingt Crêpes essen möchten!

5. Diskutieren Sie, welche Auswirkungen es auf die Preisgestaltung von Max hat, ob es Konkurrenz anbietet gibt oder nicht!

Verhalten von Max	Kurze Umschreibung
Ohne Konkurrenz	<hr/> <hr/> <hr/>
Mit Konkurrenz	<hr/> <hr/> <hr/>

6. Angenommen, Max hätte mit einem Verkaufspreis von 2,00 EUR kalkuliert. Nunmehr stellt er aber fest, dass die beiden anderen Crêpeanbieter 2,50 EUR pro Crêpe nehmen. Erläutern Sie kurz, welche Auswirkungen sich für Max ergeben, wenn er sich den anderen Anbietern anpassen möchte!

Auswirkungen für Max bei Anpassung an die Konkurrenz:

7. Aus den Erfahrungen der Vergangenheit heraus ist Ihnen bei Crêpes ein Preis von 4,00 EUR in Erinnerung. Erläutern Sie, was konkret die in Aufgabe 6 formulierte preisliche Ausgangssituation für Sie bedeutet!

Auswirkungen von geringeren Preisen auf mich als Konsument:

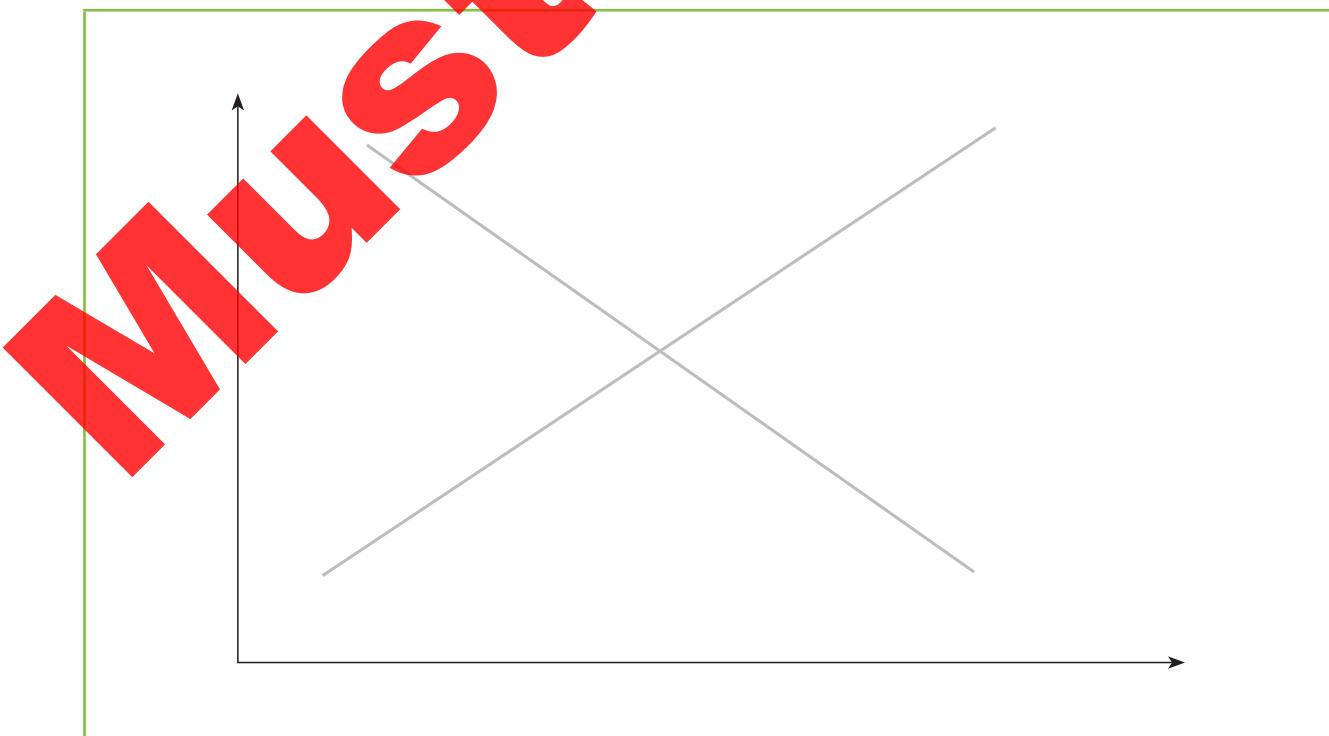
Zusatzauftrag: Angebots- und Nachfrageänderungen



Lösen Sie die beiden nachfolgenden Situationen grafisch, indem Sie die Geschehnisse in das vorgegebene Marktschema einzeichnen! Achten Sie dabei bitte auf eine vollständige Beschriftung der Skizze!

Situation 1:

Infolge einer Krise im Euroraum kommt es zu verstärkten Goldkäufen. Das Angebot des Edelmetalls kann nicht ausgeweitet werden.



Situation 2:

Auf dem deutschen Holzmarkt stagnieren seit Jahren die Preise für Brenn- und Bauholz. Durch einen starken Orkan in großen Teilen Deutschlands werden über 200 000 Hektar Waldfläche entwurzelt. Das Holz muss – nicht zuletzt wegen der schlechten Lagerfähigkeit dieses Rohstoffs – umgehend aufgearbeitet und verkauft werden. Die Nachfrage nach Brenn- und Bauholz bleibt unverändert.

**Kompetenz-Check**

- Musterseiten**
1. Entscheiden Sie bei den nachfolgenden Fällen, wo ein Angebotsmonopol vorliegt. Sollte dies bei keinem Fall zutreffen, tragen Sie bitte eine ⑨ in das Kästchen ein!
- ① Der in Mannheim wohnende Auszubildende Luca Seidel möchte sich in der Stadt in einer Bäckerei eine Wurstsemme kaufen.
 - ② Die 18-jährige Auszubildende Nina Schubert sucht in ihrer Heimatstadt Konstanz nach einem neuen Smartphone.
 - ③ Die in Stuttgart lebende Familie Müller möchte sich einen Zweitwagen anschaffen und sucht deshalb verschiedene Autohändler der Region auf.
 - ④ Die beiden Auszubildenden Jessica und Franziska möchten im Anschluss an die Berufsschule in der Innenstadt von Karlsruhe noch gemeinsam einen Cappuccino trinken.
 - ⑤ Der angehende Mechatroniker Nils Baumeister hat sich kurz vor Abschluss seiner Ausbildung eine Wohnung in Ulm gemietet. Sein Vermieter weist ihn darauf hin, dass er sich noch um einen Vertrag zur Wasserversorgung kümmern muss.
 - ⑥ Die 19-jährige Auszubildende Ann Christin wohnt erst seit vier Monaten in Heidelberg. Da sie sich an einem Montagmorgen sehr unwohl fühlt, möchte sie einen Hausarzt aufsuchen.



Kompetenzstufe 1

2. Überprüfen Sie die nachfolgenden Aussagen zum vollkommenen Markt und entscheiden Sie, welche der Aussagen falsch ist! Ist keine der Aussagen falsch, dann tragen Sie bitte eine ⑨ in das Kästchen ein!

- ① Wegen der besseren Vergleichbarkeit von Produkten wird unterstellt, dass die auf dem Markt gehandelten Güter gleichartig sind.
- ② Die Marktteilnehmer kennen die Preise und Qualitäten der einzelnen Güter.
- ③ Ein Käufer wird nicht deshalb ein Geschäft bevorzugen, nur weil dort die Bedienung besonders freundlich ist.
- ④ Die Marktteilnehmer reagieren auf Marktveränderungen sofort.
- ⑤ Angebot und Nachfrage treffen gleichzeitig an einem bestimmten Ort aufeinander.
- ⑥ Kann ein Verkäufer schneller liefern als ein anderer, so wird der Käufer grundsätzlich immer den Verkäufer bevorzugen, der schneller liefern kann.



Kompetenzstufe 1

3. Auf einem Markt besteht für ein Gut folgende Gesamtnachfrage und folgendes Gesamtangebot:

Preis pro Stück in EUR	Gesamte Nachfragemenge	Gesamte Angebotsmenge
5,00	2500	1500
5,20	2250	1750
5,40	2000	2000
5,60	1750	2250
5,80	1500	2500



Kompetenzstufe 2

Welche der folgenden Aussagen kann durch das obige Zahlenbeispiel bestätigt werden?

- ① Bei einem Preis von 5,80 EUR besteht ein Nachfrageüberschuss von 1000 Stück.
- ② Der Gleichgewichtspreis bildet sich bei einer Nachfragemenge von 2250 Stück.
- ③ Bei einem Preis von 5,00 EUR ergibt sich ein Angebotsüberschuss von 1000 Stück.
- ④ Bei einem Preis von 5,60 EUR ergibt sich eine Gleichgewichtsmenge von 1750 Stück.
- ⑤ Bei einem Preis von 5,20 EUR ergibt sich ein Nachfrageüberschuss von 500 Stück.



4. Beurteilen Sie in den unten stehenden Fällen, welche Angebots- oder Nachfrageveränderungen ausgelöst werden! Tragen Sie bitte eine

- ① ein, wenn es zu einer Rechtsverschiebung der Nachfrage,
- ② ein, wenn es zu einer Linksverschiebung der Nachfrage,
- ③ ein, wenn es zu einer Rechtsverschiebung des Angebots
- ④ ein, wenn es zu einer Linksverschiebung des Angebots,
- ⑤ ein, wenn es zu keiner Veränderung kommt!



Kompetenzstufe 2

Fälle:

4.1	Wegen des guten Klimas fällt die Spargelernte in diesem Jahr besonders gut aus.	
4.2	Die Veröffentlichung einer neuen Studie bezüglich der dramatischen Gesundheitsschäden durch das Rauchen führt zu Veränderungen beim Konsum.	
4.3	Wegen der Kürzung von Subventionen, müssen immer mehr landwirtschaftliche Betriebe aufgeben.	
4.4	Durch die immer stärker werdende Verunsicherung in Bezug auf den Euro, erfreut sich Gold bei den Anlegern immer größerer Beliebtheit.	
4.5	Ein Bundesligaverein, der stets vor ausverkauftem Haus spielt, ist aktuell sehr erfolgreich, sodass noch mehr Fans die Heimspiele besuchen möchten.	
4.6	Wegen des milden und regnerischen Winters in den Alpen entscheiden sich Skifahrer zunehmend gegen einen Winterurlaub in den Alpen.	

5. Auf einem stark umkämpften Markt ist ein Gleichgewichtspreis erreicht und es tritt eine Verschiebung der Nachfragekurve und der Angebotskurve nach rechts ein.

Welche Wirkung haben diese Ereignisse unter sonst gleichen Bedingungen?

- ① Der neue Gleichgewichtspreis wird auf jeden Fall niedriger sein.
- ② Der neue Gleichgewichtspreis wird auf jeden Fall höher sein.
- ③ Die neue Gleichgewichtsmenge wird auf jeden Fall niedriger sein.
- ④ Die neue Gleichgewichtsmenge wird auf jeden Fall höher sein.
- ⑤ Der neue Gleichgewichtspreis kann höher, gleich oder niedriger sein.



Kompetenzstufe 3

6. Welche der folgenden Aussagen zur Nachfragerrente ist richtig? Sind alle Aussagen falsch, tragen Sie bitte eine ⑤ ein!

Die Nachfragerrente

- ① ist gleich der Zahlungsbereitschaft der Käufer minus der Summe der Kaufpreiszahlungen.
- ② misst den Nutzen der Verkäufer aus der Marktteilnahme.
- ③ entspricht dem Preis, den die Nachfrager am Markt für das Produkt zahlen müssen.
- ④ entspricht dem Nutzen, den Anbieter und Nachfrager aus der Teilnahme am Marktgeschehen ziehen.
- ⑤ ist die Fläche unter der Nachfragekurve und unter dem Preis.
- ⑥ ist die Fläche über der Angebotskurve und unter dem Preis.



Kompetenzstufe 3

7. Auf dem Markt für einen bestimmten Edelstahl liegen dem Stahlhändler (Makler) folgende Kauf- und Verkaufsaufträge in Tonnen (t) vor:

Käufer	Jeweils akzeptierte Preisobergrenze
Kunde A möchte 480 t kaufen	130,00 EUR pro t
Kunde B möchte 192 t kaufen	180,00 EUR pro t
Kunde C möchte 288 t kaufen	220,00 EUR pro t
Kunde D möchte 144 t kaufen	250,00 EUR pro t



Kompetenzstufe 4

Verkäufer	Jeweils akzeptierte Preisuntergrenze
Kunde E möchte 480 t verkaufen	250,00 EUR pro t
Kunde F möchte 288 t verkaufen	220,00 EUR pro t
Kunde G möchte 432 t verkaufen	180,00 EUR pro t
Kunde H möchte 192 t verkaufen	130,00 EUR pro t

Wie hoch ist der vom Stahlhändler festzusetzende Marktpreis (Gleichgewichtspreis)?

- ① 130,00 EUR,
 - ② 180,00 EUR,
 - ③ 220,00 EUR,
 - ④ 250,00 EUR,
 - ⑤ andere Lösung.



Verkäufer	Jeweils akzeptierte Preisuntergrenze
Kunde E möchte 480 t verkaufen	250,00 EUR pro t
Kunde F möchte 288 t verkaufen	220,00 EUR pro t
Kunde G möchte 432 t verkaufen	180,00 EUR pro t
Kunde H möchte 192 t verkaufen	130,00 EUR pro t

Wie hoch ist der vom Stahlhändler festzusetzende Marktpreis (Gleichgewichtspreis)?

① 130,00 EUR,
② 180,00 EUR,
③ 220,00 EUR,
④ 250,00 EUR,
⑤ andere Lösung.

Musterseite

8. Auf dem Markt für einen bestimmten Edelstahl liegen dem Stahlhändler (Makler) folgende Kauf- und Verkaufsaufträge in Tonnen (t) vor:

Käufer	Jeweils akzeptierte Preisobergrenze
Kunde A möchte 480 t kaufen	130,00 EUR pro t
Kunde B möchte 192 t kaufen	180,00 EUR pro t
Kunde C möchte 288 t kaufen	220,00 EUR pro t
Kunde D möchte 144 t kaufen	250,00 EUR pro t



Kompetenzstufe 4

Verkäufer	Jeweils akzeptierte Preisuntergrenze
Kunde E möchte 480 t verkaufen	250,00 EUR pro t
Kunde F möchte 288 t verkaufen	220,00 EUR pro t
Kunde G möchte 432 t verkaufen	180,00 EUR pro t
Kunde H möchte 192 t verkaufen	130,00 EUR pro t

Wie hoch ist der Angebotsüberschuss bei einem Preis von 220,00 EUR je Tonne?

- ① 192 Tonnen,
 - ② 480 Tonnen,
 - ③ 624 Tonnen,
 - ④ 768 Tonnen,
 - ⑤ 912 Tonnen,
 - ⑥ andere Lösung.



A large, bold, red 'X' mark is drawn across a white background with a black grid pattern. The 'X' is oriented diagonally, with its top-left point pointing towards the bottom-right corner of the image and its bottom-left point pointing towards the top-right corner. The red color is a vibrant, saturated shade, and the stroke is thick and solid. The background features a uniform grid of thin, light gray lines that intersect to create a pattern of small, equal-sized squares across the entire area.

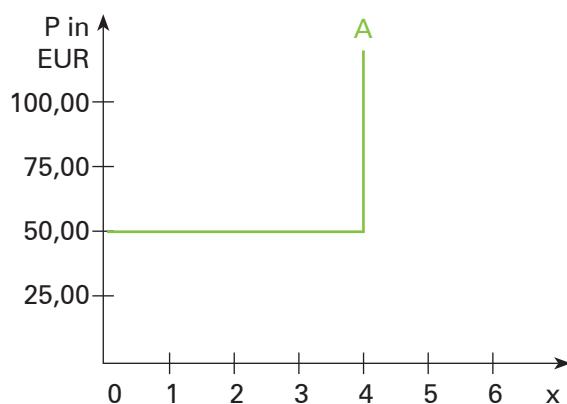
9. Ein Orkan richtete in den Waldstücken von vier Forstwirten erheblichen Schaden an. Nur noch als Brennholz verwertbar sind 4000 Kubikmeter aus dem Wald des Forstwirts A, 5000 Kubikmeter aus dem Wald des Forstwirts B, 500 Kubikmeter aus dem Wald des Forstwirts C und 6000 Kubikmeter aus dem Wald des Forstwirts D.

Interpretieren Sie das in den Diagrammen dargestellte Marktverhalten der vier Forstwirte! Tragen Sie die Lösung jeweils in den unterhalb der Skizze angebrachten Lösungskästen ein!

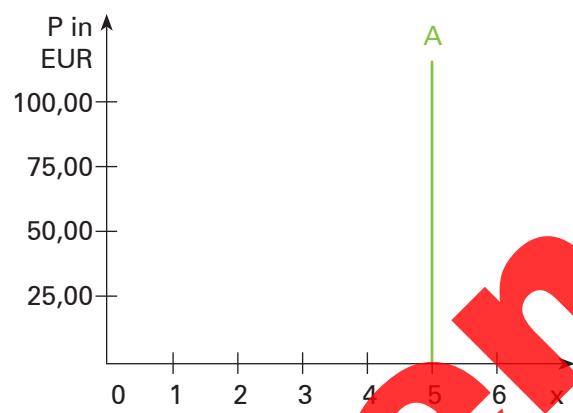


Kompetenzstufe 4

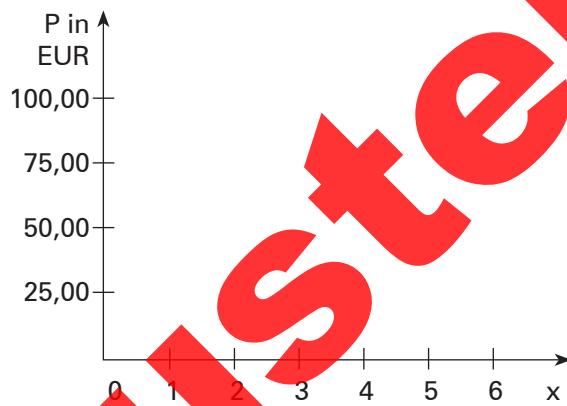
Forstwirt A



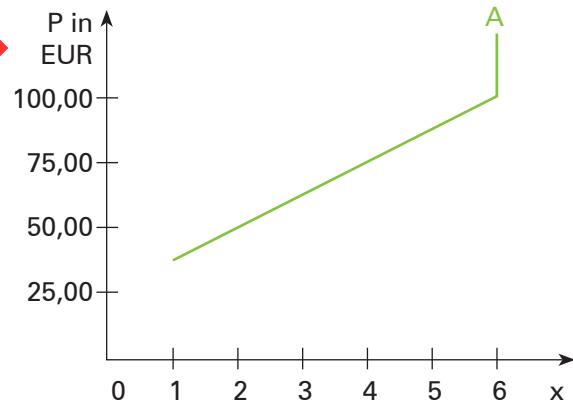
Forstwirt B



Forstwirt C



Forstwirt D



x = Brennholz in 1 000 Kubikmeter

A = Angebotskurve

KOMPETENZBEREICH IV: ENTSCHEIDUNGEN IM RAHMEN EINER BERUFLICHEN SELBSTSTÄNDIGKEIT TREFFEN

1 Private und berufliche Chancen und Risiken sowie die Motive einer hauptberuflichen Selbstständigkeit erörtern

Lernsituation 1:

Svenja Wagner ist gelernte Fahrradmechanikerin und hat nach ihrer Ausbildung durch eine Weiterbildung kaufmännische Grundkenntnisse erworben. Svenja ist seit ihrer Kindheit total sportbegeistert und betreibt in ihrer Freizeit aktiv eine Vielzahl von Trend-, Extrem- und Funsportarten. Nun möchte sie ihre beruflichen Kenntnisse und ihre Hobbys durch eine erfolgreiche Unternehmensgründung in Ravensburg vereinen.

Sie hat bereits durch Gelegenheitsgeschäfte im Onlineportal „E-Kauf“ günstige Einkaufsquellen ermittelt und sich erste Kundenkontakte und ausgezeichnete Branchenkenntnisse angeeignet. Jetzt möchte sie den Sprung wagen, dass aus dem Gelegenheitsgeschäft ein hauptberufliches Gewerbe wird. Parallel zum Onlineshop möchte Svenja Wagner ein Ladenlokal für den persönlichen Kundenkontakt aufbauen. Beflügelt durch ihre Anfangserfolge im Onlineportal fühlt sie sich auf dem Weg zur Top-Verkäuferin.

Svenja Wagner meldet sich für ein Beratungsgespräch bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer (IHK) Bodensee-Oberschwaben in Weingarten an. Die Kammer bietet Start-up-Unternehmen die Möglichkeit, sich kostenlos und kompetent zu informieren.

Zur gewissenhaften Vorbereitung fertigt sie sich folgenden Merkzettel an:

1. Mein Onlineshop bietet als Kernsortiment Sportartikel für Trend-, Extrem- und Funsportarten an. Als ergänzendes Randsortiment werden allgemein im Sportbetrieb nachgefragte Accessoires angeboten.
2. Planungszahlen meines Powerseller-Onlineshops im ersten Geschäftsjahr:

– Umsätze	480.000,00 EUR
– Wareneinkäufe	32.000,00 EUR
– Vertriebskosten	10.000,00 EUR
3. Zusätzlich zum Onlineshop plane ich ein Ladenlokal in Ravensburg zu eröffnen. Hier kann ich meine Kunden aus der Urlaubs- und Bergregion Allgäu persönlich beraten und Kundenbindungen langfristig aufbauen. Für mögliche Umsatzzahlen habe ich noch keine Erfahrungswerte.
4. Neben dem Handel mit Sportartikeln will ich Kurse für Trend-, Extrem- und Funsportarten (z.B. Bungeesjumping, Freeclimbing, Inlineskating oder Zorbing) und begleitende Sportarrangements in der Urlaubs- und Bergregion Allgäu anbieten.
5. Um die drei Geschäftsfelder Onlineshop, Ladenlokal und Sportevents erfolgreich zu managen, werde ich weitere kompetente Mitarbeiter einstellen.



Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge



1. Recherchieren Sie im Internet und erstellen Sie eine Checkliste, die im Rahmen eines Selbsttests eine erste Antwort darauf gibt, ob ein Interessent auch das „Zeug zu einem Unternehmer“ hat und den Weg in die Selbstständigkeit weiter verfolgen soll!

Testen Sie sich selbst – Bin ich zum Unternehmer geboren?					
		Trifft voll zu (5 Punkte)	Trifft zu (2 Punkte)	Trifft weniger zu (- 2 Punkte)	Trifft überhaupt nicht zu (- 5 Punkte)
1. Persönliche Voraussetzungen					
1.1 Mein Ehepartner ist gegenüber meiner beruflichen Selbstständigkeit aufgeschlossen und wird mich unterstützen.					
1.2 Ich komme gut damit klar, dass ich mich für mehrere Jahre voll für das Unternehmen engagieren muss und relativ wenig Freizeit haben werde.					
1.3					
1.4					
1.5					
1.6					
2. Fachliche Voraussetzungen					
2.1					
2.2					
2.3					
2.4					

Musterseite

3.	Sachliche Voraussetzungen				
3.1					
3.2					
3.3					
3.4					

2. Nennen Sie fünf mögliche Motive für eine hauptberufliche Selbstständigkeit!



Musterseite

3. Erläutern Sie, was man unter persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit versteht. Nennen Sie jeweils vier Beispiele! Nutzen Sie zur Beantwortung das nachfolgende Schema!

Voraussetzungen	Erläuterungen	Beispiele
Persönliche Voraussetzungen		<ul style="list-style-type: none"> ▶ ▶ ▶ ▶
Fachliche Voraussetzungen		<ul style="list-style-type: none"> ▶ ▶ ▶ ▶

4. Erkundigen Sie sich auf der Homepage einer IHK (z.B. der IHK Bodensee-Oberschwaben), welche Beratungsleistungen die Kammer einem Unternehmensgründer wie Svenja Wagner bietet! Erarbeiten Sie eine Checkliste, die Svenja Wagner dabei hilft, ihre Unternehmensgründung auf eine gute Ausgangsbasis zu stellen. Nehmen Sie dabei das Informationsmaterial, das die IHK auf ihrer Homepage bereitstellt, zuhilfe. Eine weitere IHK-Informationsquelle ist die Internetadresse „startercenter24.de“.

Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse in geeigneter Form!

Muster*	Beratungsleistungen der IHK
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ▶ ▶ ▶

Muster*	Checkliste für Gründung
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ▶ ▶ ▶

5. Bewerten Sie die Geschäftsidee von Svenja Wagner hinsichtlich einer langfristigen Erfolgsaussicht!

Bewertung der Geschäftsidee von Svenja Wagner:



6. Begründen Sie, worin die größte Chance sowie das größte Risiko der Unternehmensgründung durch Svenja Wagner sehen!

Chance	Risiko

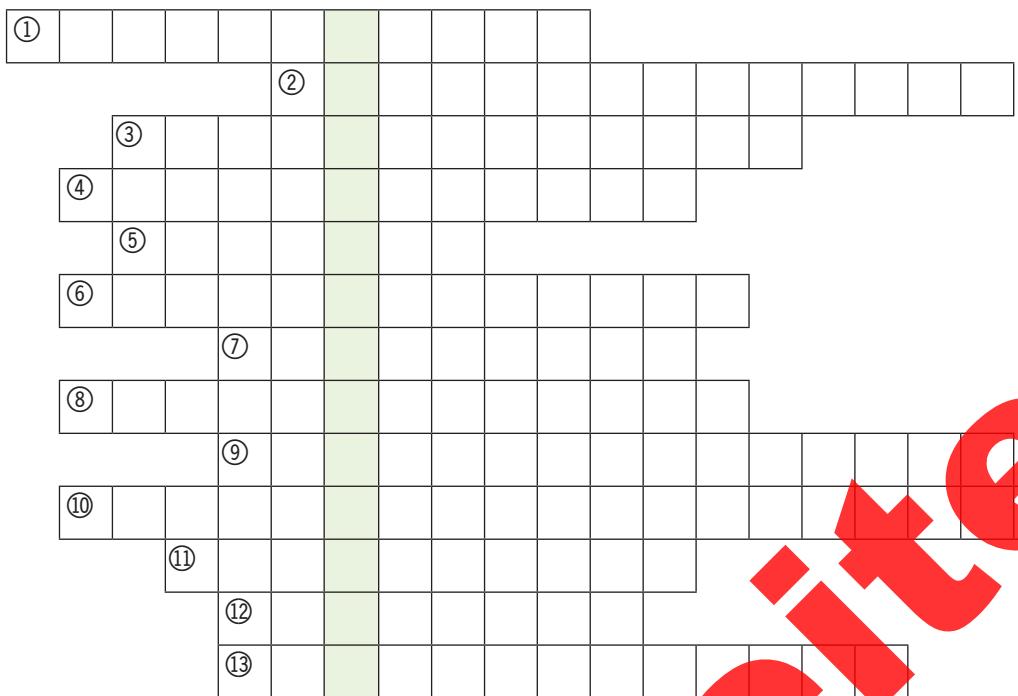
Zusatzauftrag: Kreuzworträtsel



1. Lösen Sie nachfolgendes Kreuzworträtsel!
2. Erläutern Sie anschließend das Lösungswort in dem dafür vorgesehenen Feld!

Ein Adressat des Geschäftsplans.

- ① Er muss in quantitativer und qualitativer Hinsicht vom Unternehmensgründer geklärt werden.
- ② Eine Charaktereigenschaft für einen Unternehmensgründer.
- ③ Sie müssen im Vorfeld sehr genau untersucht werden, wenn man mit seiner Geschäftsidee Erfolg haben möchte.
- ④ Ein Motiv für eine hauptberufliche Selbstständigkeit ist häufig auch darin begründet, dass der Unternehmensgründer ... erwerben möchte.
- ⑤ Ausgangspunkt für eine Unternehmensgründung sollte eine pfiffige Produkt- oder ... sein.
- ⑥ Zu den persönlichen Voraussetzungen für einen Unternehmensgründer zählt auch seine berufliche
- ⑦ Der Unternehmensgründer trägt auch ... für seine Mitarbeiter und deren Familien.
- ⑧ Eine mögliche Marktpositionierung.
- ⑩ Sie legt fest, welche Rolle ein Unternehmen auf dem Markt einnehmen möchte.
- ⑪ Einer von zwei Bausteinen eines Geschäftsplans.
- ⑫ Er ist für den Erfolg eines Unternehmens mit entscheidend und sollte die Zielsetzung des Unternehmens unterstützen.
- ⑬ Um die Finanzierung einer Neugründung zu gewährleisten, stehen für die Unternehmensgründer oft zinsgünstige ... zur Verfügung.



Lösungswort:



Kompetenz-Check

1. Nachdem Louis Pfeiffer seine Ausbildung zum Konditor sehr erfolgreich abgeschlossen hat, möchte er sich mit einer kleinen Konditorei in Freiburg selbstständig machen. Entscheiden Sie, welche zwei der nachfolgenden Voraussetzungen keine gute Ausgangsgrundlage für eine erfolgreiche Unternehmensgründung durch Louis Pfeiffer darstellen. Falls nur eine der genannten Voraussetzungen keine gute Grundlage bildet, tragen Sie bitte eine ⑨ in das zweite Kästchen ein!
- ① Die Eltern von Louis finden sein Vorhaben gut und möchten ihren Sohn sowohl finanziell als auch durch aktive Mithilfe im Betrieb so weit wie möglich unterstützen.
- ② Louis hat schon während der Ausbildung bewiesen, dass er in seinem Beruf sehr kreativ ist und ständig an neuen Entwicklungen arbeitet.
- ③ Schon als Kind war Louis nicht besonders risikofreudig. Sicherheit in jeglicher Hinsicht war und ist für ihn von großer Bedeutung.
- ④ Bereits während der Dauer der Ausbildung schätzte sein Chef vor allem den Ehrgeiz von Louis, der immer bestrebt war, seine beste Leistung abzurufen.



Kompetenzstufe 1

- ⑤ Seine Ausbildung absolvierte Louis in einem der größten Konditoreibetriebe in Süddeutschland. Sein Ausbilder, ein international bereits mehrfach ausgezeichneter Konditormeister, hat ihn an das gesamte Spektrum der beruflichen Herausforderungen herangeführt.
- ⑥ Da ihm die Ausübung dieses Berufs sehr viel Spaß macht, zeigte er schon während seiner Ausbildung, dass ihm die manchmal erforderlichen Überstunden zur Fertigstellung größerer Aufträge bei Hochzeitsfeiern nichts ausmachen.
- ⑦ In seiner Freizeit hat sich Louis gerne mit kaufmännischem Grundwissen auseinandergesetzt. Hierzu besuchte er bereits mehrere Kurse an der örtlichen Volkshochschule.
- ⑧ Während der Ausbildung hat Louis stets die Anweisungen seines Chefs befolgt. Wenn sein Ausbilder ihn darum gebeten hat, ein kleines Team zu führen, hat Louis die Aufgaben lieber komplett selbst übernommen, da es ihm sehr schwer fällt, Arbeitsanweisungen zu geben oder gar Mitarbeiter zu führen.

2. Die Motive und die Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung sind im Einzelfall sehr unterschiedlicher Natur.

Entscheiden Sie, welchen beiden der nachfolgenden Fälle Sie auf der Grundlage der gegebenen Informationen vergleichsweise gute Chancen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung einräumen!

- ① Nele Zimmermann ist gelernte Köchin und möchte sich trotz fehlenden Eigenkapitals mit einem kleinen Bistro in einer Kleinstadt mit 10 000 Einwohnern selbstständig machen. In dieser Stadt gibt es bereits zwei Cafés, drei Restaurants und Schnellimbisse mit Sitzgelegenheiten.
- ② Der gelernte Maler und Lackierer Justin Träge ist mit seiner derzeitigen beruflichen Situation sehr unzufrieden. Da ihm seine Freizeitaktivitäten sehr wichtig sind, ärgert er sich über manchmal anfallende bezahlte Überstunden ebenso, wie über die Tatsache, dass er nicht immer dann Urlaub nehmen kann, wenn er das möchte. Außerdem findet er die Anzahl der tariflichen Urlaubstage viel zu gering. Deshalb überlegt Justin, sich mit einem mobilen Hausmeisterservice selbstständig zu machen.
- ③ Die Pferdewirtin Anna-Lena Pollat überlegt, den Pferdehof ihrer Chefin zu übernehmen, die nach Australien auswandern möchte und kurzfristig einen Käufer für das ca. 950 000,00 EUR teure Anwesen sucht. Anna-Lena macht ihre Arbeit zwar größtenteils Spaß, allerdings weiß sie auch ihre Freizeit zu schätzen. So geht sie sehr gerne shoppen und freut sich immer auf ihr arbeitsfreies Wochenende sowie ihren Urlaub.
- ④ Katharina Böhmermann überlegt, im Anschluss an ihre Ausbildung zur Hotelfachfrau das gutgehende und modern renovierte Hotel ihrer Eltern im Allgäu fortzuführen. Da sie keine Geschwister hat, würden die Eltern sich sehr darüber freuen und wären bereit, sie in den ersten Jahren kräftig zu unterstützen, um sich dann nach und nach aus dem Hotelbetrieb zurückzuziehen und den Lebensabend zu genießen.
- ⑤ Der gelernte Elektroniker Hannes Willett ist nicht wirklich zufrieden mit seinem Beruf. Er überlegt deshalb, in seinem kleinen Heimatort ein Tattoo-Studio zu eröffnen. Zwar hat Hannes sich selbst in der naheliegenden Kleinstadt zwei Tattoos stechen lassen, verfügt aber darüber hinaus über keinerlei berufliche Erfahrungen auf dem Gebiet. Seine Eltern und seine Freundin sind alles andere als begeistert von dieser Idee.
- ⑥ Oskar Truffel ist mit Leib und Seele Maurer. Aktuell arbeitet er in einem großen Unternehmen und schätzt es sehr, dass er einen sicheren Arbeitsplatz hat und sich um seine berufliche und finanzielle Zukunft keine allzu großen Sorgen machen muss. Diese Sicherheit bedeutet ihm nicht zuletzt wegen seiner Frau und den drei Kindern sehr viel. Ein ehemaliger Arbeitskollege, der vor einiger Zeit wegen Unterschlagung fristlos entlassen wurde, plant, sich im Bereich Trockenbau selbstständig zu machen und möchte, dass Oskar bei ihm mit einsteigt.



Kompetenzstufe 1

- ⑦ Die gelernte Friseurin Hannah Schwab hat mit großem Erfolg die Meisterprüfung abgelegt. Ihre Chefin ist seit vielen Jahren sehr zufrieden mit der großen Einsatzbereitschaft von Hannah. Zudem ist Hannah bei den Kunden sehr beliebt und ein Großteil der Stammkunden kommt vor allem wegen der kreativen Frisuren von Hannah. Da sich die Chefin aus dem Geschäft zurückziehen möchte, bietet sie Hannah an, den Laden zu einem günstigen Preis von 50 000,00 EUR zu übernehmen, was Hannah ohne große Probleme mit ihren Ersparnissen und einer Zuwendung ihrer Eltern bezahlen könnte.
- ⑧ Der gelernte Erzieher Boris Bäumler überlegt, ob er sich beruflich neu orientieren soll, da ihn der Beruf nach seinem Empfinden zu stark belastet. Boris fällt es zunehmend schwer jeden Morgen pünktlich zur Arbeit zu erscheinen, auch ist ihm die Arbeitszeit von 8 Stunden täglich viel zu lang. Bereits mehrfach hat sich sein Vorgesetzter über sein Auftreten beklagt, insbesondere dann, wenn Boris am Wochenende nahezu ohne Schlaf aus einem Club auf der Arbeit erschienen ist. Von einem Bekannten könnte er einen Dönerladen in der Innenstadt übernehmen, den dieser wegen zu geringem Umsatz abgeben möchte.

3. Entscheiden Sie, welcher der nachfolgenden Sachverhalte kein Motiv eines Unternehmers für einen Weg in die Selbstständigkeit umschreibt!

- ① Durch die Selbstständigkeit erhöht sich die Arbeitszufriedenheit, der Unternehmer kann seinen beruflichen Aufstieg eigenständig gestalten und Erfolge feiern.
- ② Als Unternehmer kann man sein Personal selbst auswählen und somit auch eigenständig darüber entscheiden, mit wem man als Mitarbeiter zusammenarbeiten möchte.
- ③ Auf einen Unternehmer kommt täglich eine Vielzahl unterschiedlicher Entscheidungen zu, die er eigenverantwortlich vertreten muss. Dies macht das Arbeitsleben vielschichtig und abwechslungsreich.
- ④ Der Unternehmer hat die Möglichkeit, seine eigenen Ideen umzusetzen.
- ⑤ Als Unternehmer ist man sein eigener Herr und hat die Freiheit, das Geschäft auf die Art zu führen, die man für richtig hält.
- ⑥ Der Unternehmer muss für eine erfolgreiche Umsetzung seiner Geschäftsidee einen Standort finden, der die Zielsetzung des Unternehmens unterstützt.



Kompetenzstufe 2

4. Entscheiden Sie für die nachfolgenden Sachverhalte, um welche Art von Voraussetzungen für die Selbstständigkeit es sich handelt. Tragen Sie eine

- ① ein, wenn es sich um persönliche Voraussetzungen;
 ② ein, wenn es sich um fachliche Voraussetzungen;
 ③ ein, wenn es sich um sachliche Voraussetzungen;
 ④ ein, wenn es sich um keine der genannten Voraussetzungen handelt!



Kompetenzstufe 2

4.1	Der angehende Unternehmer sollte unter anderem die Zins- und Prozentrechnung sicher beherrschen.	
4.2	Der Unternehmensgründer muss überprüfen, ob für seine Geschäftsidee ein entsprechender Bedarf vorhanden ist.	
4.3	Für einen erfolgreichen Weg in die Selbstständigkeit sollte man in der Lage sein, seine Kunden zu überzeugen.	

4.4	Entscheidend für einen Unternehmer ist es, dass er sich für genügend Freizeitaktivitäten begeistern kann, um so den stressigen Job besser bewältigen zu können.	
4.5	Ein erfolgreicher Unternehmer sollte neben einer gewissen Risikobereitschaft auch über ein hohes Maß an Belastbarkeit verfügen.	
4.6	Eine wichtige Voraussetzung für den Unternehmer ist der familiäre Rückhalt, der ihn in seinem Vorhaben möglichst gut unterstützt.	
4.7	Ein Unternehmer benötigt Personal, welches möglichst deckungsgleich mit den Anforderungen der zu besetzenden Stellen sein sollte.	
4.8	Die Umsetzung der Geschäftsidee erfordert ausreichendes Kapital, welches der Unternehmer sich in Form von Eigen- und Fremdkapital beschaffen muss.	
4.9	Der Erfolg eines Unternehmens hängt wesentlich davon ab, ob der Unternehmer bei der Beschaffung von Kapital das Vertrauen der Kapitalgeber gewinnen kann.	
4.10	Der Unternehmer sollte nur solche Geschäftsideen umsetzen, die ihm garantieren, dass er nicht mehr als 40 Stunden pro Woche arbeiten muss.	

5. Beurteilen Sie, welche zwei der nachfolgenden Aussagen zum Geschäftsidee nicht zutreffend sind! Ist nur eine Aussage nicht zutreffend, tragen Sie bitte eine ⑨ in das zweite Kästchen ein!

- ① Für den Aufbau eines Geschäftsplans gibt es feste Regeln, die zwingend eingehalten werden müssen.
- ② Der Geschäftsplan zwingt den Unternehmensgründer, die geplante Unternehmensgründung systematisch vorzubereiten, durchzurechnen, Wissenslücken zu schließen und alle Entscheidungen zu begründen.
- ③ Zur Erstellung des Geschäftsplans sollte der Unternehmensgründer frühzeitig eine Beratungsstelle kontaktieren, die ihm bei der Ausarbeitung behilflich ist.
- ④ Der Geschäftsplan besteht in seltenen Fällen aus einem Textteil mit einer ausführlichen Beschreibung der Geschäftsidee und der geplanten Umsetzung sowie einem Zahlenteil mit Aussagen über die Finanzierung, die Umsatzentwicklung und die Wirtschaftlichkeit des Vorhabens.
- ⑤ Der Geschäftsplan bildet die Grundlage für die Beurteilung der Erfolgschancen einer Geschäftsidee, indem er die unternehmerischen Ziele, die geplanten Strategien und Maßnahmen für einen bestimmten Zeitraum darstellt.
- ⑥ Zu den Inhalten eines Geschäftsplans zählen Aspekte wie Standort, Marketing, Markt, Wettbewerb, Finanzplanung sowie Darstellung von Chancen und Risiken.
- ⑦ Der Geschäftsplan ist vom Unternehmensgründer selbst zu erstellen.
- ⑧ In der Anlage zum Geschäftsplan sind Informationen zur Unternehmerpersönlichkeit wie Lebenslauf, Zeugnisse, Referenzen etc. beizufügen.



Kompetenzstufe 3



6. Kennzeichnen Sie nachfolgende Aussagenpaare mit einer

- ①, wenn nur Aussage A richtig ist,
- ②, wenn nur Aussage B richtig ist,
- ③, wenn sowohl Aussage A als auch Aussage B richtig sind,
- ④, wenn beide Aussagen falsch sind!



Kompetenzstufe 4

6.1	<p>A: Für Unternehmensgründer stehen keine zinsgünstigen Sonderkredite zur Verfügung.</p> <p>B: Der Geschäftsplan stellt ein wichtiges Entscheidungsdokument für Investoren, Kreditgeber oder Geschäftspartner dar.</p>	
6.2	<p>A: Zu den Beratungsstellen für die Ausarbeitung des Geschäftsplans zählen die Handwerkskammern, die Industrie- und Handelskammern oder auch sonstige regionale Gründungsinitiativen.</p> <p>B: Die Arbeitskraft des Unternehmensgründers ist sein wichtigstes Kapital.</p>	
6.3	<p>A: Mislingt eine Unternehmensgründung, drohen Einkommensverluste und im schlimmsten Fall der Vermögensverlust durch eine Insolvenz.</p> <p>B: Die Gründungsformalitäten, das Bearbeiten erster Aufträge und die Gewinnung von Kunden verlangen von einem Unternehmensgründer sehr viel Engagement.</p>	
6.4	<p>A: Werden Arbeitnehmer beschäftigt, so ist eine Anmeldung bei den Sozialversicherungsträgern durch den Arbeitnehmer erforderlich, um Versicherungsschutz zu erhalten.</p> <p>B: Der Gründer muss sein Unternehmen beim Arbeitsgericht anmelden.</p>	
6.5	<p>A: Die Marktpositionierung legt fest, welche Rolle ein Unternehmen auf dem Markt einnehmen möchte.</p> <p>B: Die Planung des qualitativen Personalbedarfs bedeutet, dass der Unternehmer bei der Auswahl seiner Mitarbeiter auf deren Qualifikation zu achten hat.</p>	
6.6	<p>A: In Deutschland hat jeder Bürger das Recht, sofern er unbeschränkt geschäftsfähig ist, sich selbstständig zu machen und ein Gewerbe zu betreiben.</p> <p>B: Ausnahmen von der Gewerbefreiheit gibt es keine, da das Grundgesetz derartige Beschränkungen verbietet.</p>	