

# UNTERNEHMERFÜHRERSCHEIN



## IMPRESSUM

---

**Medieninhaber, Herausgeber:**

Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,

Abteilung für Bildungspolitik

**Gestaltung:**

willmann.design

**Belichtung und Druck:**

Manz Crossmedia, 1050 Wien, Stolberggasse 26

*Wien, Juli 2004*

## INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1</b>	<b>Unsere Arbeitswelt</b>	<b>9</b>
1.1	Wirtschaft ist ...	9
1.2	Vom Wünschen zum Erfüllen	10
1.3	Wie viele von meinen Wünschen kann ich mir erfüllen?	12
1.4	Der Markt	13
1.5	Wirtschaftlichkeit – oder die Frage: Wie erreiche ich mit einem vertretbaren Einsatz den größten Erfolg?	15
1.6	Arbeit, was ist das eigentlich?	16
1.7	Wie sich die Arbeit im Lauf der Zeit verändert hat	17
1.8	Was du als Mitarbeiter brauchst, um in deinem Job erfolgreich zu sein	25
1.9	Wie man seine Ziele definiert und sie auch möglichst gut erreicht	26
1.10	Zusammenfassung	29
<b>2</b>	<b>Übungsblätter</b>	<b>31</b>
	Übungsblatt 1	31
	Übungsblatt 2	32
	Übungsblatt 3	34
	Übungsblatt 4	35
	Übungsblatt 5	36
	Übungsblatt 6	38
	Übungsblatt 7	39



<b>3</b>	<b>Weiterführende didaktische Anregungen</b>	<b>40</b>
	Was ist Wirtschaft?	40
	Begriff Wirtschaft	40
	Lebensplanung	41
	Was ist Arbeit?	41
	Einflussfaktoren auf die Berufswahl	42
	Eigene Stärken und Schwächen analysieren	43
	Berufe und Fähigkeiten miteinander verknüpfen	43
	Trends in der Arbeitswelt	46
<b>4</b>	<b>Tipps und Links</b>	<b>47</b>
<b>5</b>	<b>Folien</b>	<b>51</b>
<b>6</b>	<b>Lösungen</b>	<b>52</b>
6.1	Lösungen zu den Aufgabenstellungen im Textteil	52
6.2	Lösungen zu den Übungsblättern	54

**HINWEIS:**

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde auf die Endung „-in“ bzw. „-innen“ verzichtet. Die Skripten für den Unternehmerführerschein wenden sich natürlich gleichermaßen an Frauen und Männer.

## **LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!**

---

**Unsere Arbeitswelt** ist auf die Bildungs- und Lehraufgabe „Einblick in unterschiedliche Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme gewinnen, um sich mit aktuellen und zukünftigen politischen Fragen auseinander zu setzen sowie demokratisch und tolerant handeln zu können“ des Geografie- und Wirtschaftskunde-Lehrplanes für die Unterstufe abgestimmt.

**Unsere Arbeitswelt** kann vor allem im Rahmen folgender **Themenkreise** des Lehrplanes (Lehrstoff für den Kernbereich) behandelt werden:

### **2. Klasse**

#### **Thema:**

#### **Gütererzeugung in gewerblichen und industriellen Betrieben**

Verstehen, dass verschiedene Tätigkeiten in der Wirtschaft unterschiedliche Kenntnisse und Fähigkeiten voraussetzen.

#### **Thema:**

#### **Der Dienstleistungsbereich**

Erkennen der Vielfalt des Dienstleistungsbereichs sowie Verständnis für seine zunehmende Bedeutung im Wirtschaftsleben.

### **3. Klasse**

#### **Thema:**

#### **Einblicke in die Arbeitswelt**

Die Bedeutung der Berufswahl für die Lebensgestaltung erkennen und erste Wege der Berufsfindung nutzen.

Den stetigen Wandel der Arbeitswelt erkennen und daraus die Einsicht in die Notwendigkeit der ständigen Weiterbildung und Mobilität gewinnen.

Erkennen, dass in der Wirtschaft unterschiedliche Interessen aufeinander treffen und dass die Methoden des Interessenausgleichs einem Wandel unterworfen sind.

### **Hinweise zum Aufbau der Medienmappe:**

Die Unterlage gliedert sich in

- Textteil,
- Übungsblätter,
- weiterführende didaktische Anregungen,

- Tipps und Links,
- Folien und
- Lösungen.

- Mit „**I**“ (Information) gekennzeichnete Kapitel sind **prüfungsrelevant**. Das Symbol findet sich jeweils zu Beginn der einzelnen prüfungsrelevanten Kapitel (zB 1.2). Wird ein Kapitel durch einen Erweiterungsteil unterbrochen, findet sich das Symbol zu Beginn des prüfungsrelevanten Unterkapitels noch einmal.



- Mit „**E**“ (Erweiterung) gekennzeichnete Textabschnitte sollen Ihren Schülern **Zusatzinformationen** bieten und können zu einer Vertiefung des Themas herangezogen werden.



- Mit „**Ü**“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Textabschnitte sind in den Textteil integrierte **Übungsbeispiele**, mit denen in das entsprechende Thema eingestiegen werden kann.



- Eingerahmte Textstellen kennzeichnen Definitionen oder erklärende Beispiele.

- Nach welchem Kapitel welches Übungsblatt bzw. welche konkrete Frage eines Übungsblattes eingesetzt werden kann, ist mit dem Symbol gekennzeichnet.



Dieses Kapitel von Modul A des Unternehmerführerscheins ist für **vier Unterrichtseinheiten konzipiert**.

Wir empfehlen, für die Vermittlung der mit „**I**“ **gekennzeichneten Inhalte zwei Unterrichtsstunden** zu verwenden. Aufgaben aus den **Übungsblättern** und **Folien** können Sie dabei **unterstützen**. **Wir bitten Sie, aus den Übungsblättern eine entsprechende Auswahl zu treffen. Aus zeitlichen Gründen kann nicht jede Arbeitsaufgabe im Unterricht behandelt werden.** Für die **zwei weiteren Unterrichtseinheiten** stehen Ihnen **weitere Aufgaben** aus den **Übungsblättern** sowie die **weiterführenden didaktischen Hinweise** als **Anregung** zur Verfügung.

**Lösungshinweise** zu **ausgewählten Aufgaben des Textteils** sowie zu den **Übungsblättern** finden Sie im **letzten Abschnitt** des Kapitels.

## LIEBE SCHÜLERIN, LIEBER SCHÜLER!

---

Wir freuen uns, dass du den Unternehmerführerschein absolvieren willst. Im Kapitel *Unsere Arbeitswelt* wirst du Interessantes und Wissenswertes über unsere Arbeitswelt erfahren.

### Nach diesem Kapitel weißt du:

- Was Wirtschaft ist und worum es „in Wirklichkeit“ geht.
- Wie man seine Ziele definiert und sie auch möglichst gut erreicht.
- Was man unter Arbeit versteht.
- Auf welche Arten man sein Geld verdienen kann.
- Worauf es in der heutigen Arbeitswelt ankommt, damit man einen Job findet und auch behält.

### Nach diesem Kapitel kannst du:

- Dein momentanes Berufsziel besser definieren und hast ein klareres Bild davon, wie es in der Arbeitswelt deines Traumjobs aussieht.

### Worauf du achten solltest...



- Mit „I“ (Information) gekennzeichnete Kapitel bieten dir die **wichtigsten** Informationen. Als Besitzer des Unternehmerführerscheins solltest du über diese Inhalte jedenfalls Bescheid wissen. Sie sind daher auch **Prüfungsstoff**.



- Bei den mit „E“ (Erweiterung) gekennzeichneten Texten erfährst du weitere interessante Dinge über unsere Wirtschaft.



- Mit „Ü“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Abschnitte sind **Übungsbeispiele**.

- **Eingerahmte Textstellen** erklären dir **wichtige Begriffe** und veranschaulichen dir **grundlegende Zusammenhänge**.

## 1 UNSERE ARBEITSWELT

### 1.1 Wirtschaft ist ...

Jeder Mensch hat Wünsche und zwar viele verschiedene. Und jeder Mensch will, dass diese erfüllt werden.

Viele Jugendliche wünschen sich Dinge wie Playstation, CD-Player, schicke Kleidung, PC, Skateboard, aber auch Freunde, eine angenehme Familiensituation, Spaß in der Freizeit etc.

Schreibe bitte in den folgenden Arbeitsbogen jene fünf Wünsche (Spalte 1), die dir zurzeit im Leben besonders wichtig sind. (Diese Auflistung ist nur für dich persönlich!)

Ü

	WUNSCH	Kostet die Erfüllung deines Wunsches Geld?	Wer könnte dir deinen Wunsch erfüllen, und wenn dein Wunsch mit Geld zu erfüllen ist, wem müsstest du dann das nötige Geld geben?	Wenn du dein dir zur Verfügung stehendes Geld als Basis nimmst, wie viele von deinen Wünschen kannst du dir erfüllen?
1				
2				
3				
4				
5				



Überlege, ob die Erfüllung deiner Wünsche Geld kostet oder nicht? Ist das immer eindeutig zu sagen (Spalte 2)?

Im dritten Schritt notiere bitte, wer dir deinen Wunsch erfüllen kann und wenn er Geld kostet, wem du das bezahlen müsstest (Spalte 3).

Zu Spalte 4 kommen wir später.

## I

## 1.2 Vom Wünschen zum Erfüllen

So wie es dir geht, dass du Wünsche hast, die du gerne erfüllt hättest, ist es den Menschen immer schon ergangen. Auch vor 5000 Jahren wollten die Menschen Kleidung und ein Dach über dem Kopf, aber auch Freunde haben und Spaß erleben.

*Abraham Harold Maslow* (Psychologe; 1908-1970) hat herausgefunden, dass jeder Mensch ähnliche Bedürfnisse hat:

Er hat seine Erkenntnisse 1962 in einer Pyramide dargestellt:



*Maslow* meint, dass alle Wünsche in der Reihenfolge der Pyramide beim Menschen auftreten und aufeinander aufbauen. Also zuerst satt werden, dann sich sicher fühlen, dann wo dazugehören etc.

*Glaubst du, dass das für alle Menschen so stimmt?*

Heute weiß man, dass zwar jeder Mensch diese Bedürfnisse hat, sie aber verschieden stark ausgeprägt sind. Das hat auch zur Folge, dass man die Erfüllung verschiedener Wünsche eben verschieden wichtig bzw. unwichtig nimmt. (Es gibt Menschen, für die ist es sehr wichtig, welche Art von Auto sie fahren, anderen ist es egal.)

Wichtig ist für den einzelnen Menschen immer, dass der Wunsch, der im Moment am stärksten ist, auch so gut wie möglich erfüllt wird.

Wie schon vor 5000 Jahren ist auch heute kaum ein Mensch in der Lage, sich alle seine Wünsche selbst zu erfüllen, denn jeder hat andere Begabungen und Fähigkeiten, auf die er sich normalerweise spezialisiert:

Ein Bäcker zB hat erkannt, dass er durch die Produktion von verschiedenen Brot- und Gebäcksorten die Wünsche von anderen Menschen erfüllen kann. Mit den Einnahmen kann er sich dann seine Wünsche – zB ein neues Auto – leichter erfüllen.

Außerdem kann er auf die Idee kommen, eine besondere Art von Gebäck (zB aus verschiedenen Körnern hergestellt) zu erfinden. Allerdings kann es sein, dass der Wunsch nach dieser Art von Gebäck bei seinen Kunden erst geweckt werden muss.

*Was also tut der Bäcker im Beispiel?*

Er **erfüllt Wünsche** von **anderen**. Und das nicht nur hin und wieder, sondern **regelmäßig**. Er tut das nicht als Hobby, sondern als Beruf (Profession). Und er will für seine Arbeit (die Produktion von Brot und Gebäck) etwas haben, nämlich im Regelfall Geld.

Man könnte also sagen:

Der Bäcker ist ein professioneller Wunscheerfüller gegen Erhalt einer Gegenleistung.

Wenn du jetzt sagst, das verstehe ich, dann weißt du, **was ein Unternehmer** ist.

Und **Wirtschaft** selbst lässt sich definieren als: **Professionelles Wunscheerfüllen gegen Erhalt einer Gegenleistung**.

Jetzt ist es allerdings so, dass es in der Wirtschaft auch eine **eigene Wirtschaftssprache** gibt. Manche Begriffe sind sehr wichtig, um die Sprache der Wirtschaft zu verstehen.

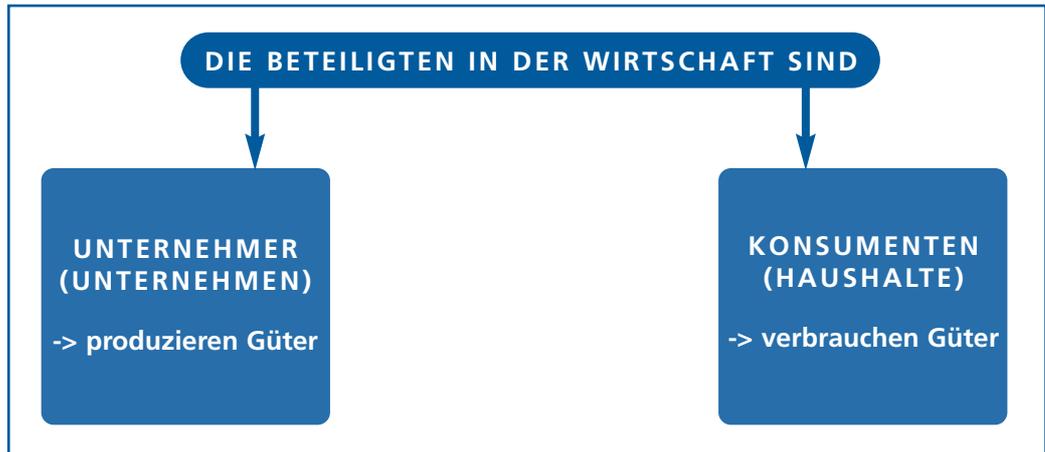
### Begriffe aus der Wirtschaftssprache

Wünsche	=	Bedürfnisse
Wünsche erfüllen	=	Bedürfnisse befriedigen
Produkte und Leistungen	=	Güter
Gegenleistung	=	Entgelt
(in irgendeiner Form, muss nicht unbedingt Geld sein)		

Dadurch ergibt sich „in Wirtschaftsdeutsch“ folgende Definition:

### Wirtschaft

Unter Wirtschaft versteht man alle Tätigkeiten zur planvollen Befriedigung von menschlichen Bedürfnissen.



Übungsblatt 1 und 2



### 1.3 Wie viele von meinen Wünschen kann ich mir erfüllen?

Nicht immer jedoch kann man sich leisten, was man haben will.

*Bitte fülle jetzt in der Tabelle die Spalte 4 aus.*



*Wie lautet das Ergebnis? Wie viele von deinen Wünschen kannst du dir zurzeit auf Grund deiner finanziellen Mittel erfüllen?*

Du merkst wahrscheinlich schon, dass zwischen dem, was man sich wünscht und dem, was man sich leisten kann, oft ein großer Unterschied besteht. Wenn du ein Unternehmer bist, ist es wichtig, dass du das produzierst, was sich deine Kunden leisten können, denn nur dann wirst du es auch mit Gewinn verkaufen können.

### Kaufkraft

Die Menge Geld, die ich besitze,  
um mir meine Wünsche zu erfüllen = Kaufkraft

Man sagt also:

Die Kaufkraft bestimmt das Ausmaß, in dem man sich seine Wünsche (= Bedürfnisse) erfüllen kann.

## 1.4 Der Markt

---

Wie du sicher bereits weißt, gab es vor Jahrtausenden nur den Tauschhandel, das heißt, man tauschte Ware gegen Ware. Durch die zunehmende Spezialisierung und die Abkehr vom Selbstversorgertum war es notwendig, Güter und Dienstleistungen zu bewerten – ihnen einen (vergleichbaren) Wert zuzuordnen. Der eine hatte etwas, was der andere gerne hätte. Damit bezahlte man mittels vergleichbarer Werte (zB mit verschiedenen Waren oder Leistungen).

Mit der Zeit ist das Konzept des Tauschhandels aber ein bisschen mühsam geworden. (Wie viel Brot muss ich als Bäcker für ein Stück Fleisch hergeben und was mache ich, wenn ich momentan gar kein Fleisch brauche und niemand anderen zum Tauschen finde?)

Deshalb hat man dann das „Geld“ erfunden. (Erst Muscheln, Perlen, Tabakziegel – danach kam das Münzgeld und schließlich das Papiergeld, mit dem du auch heute noch meist deine Jause bezahlst.)

In der heutigen Zeit gibt es auch die Möglichkeit, elektronisch mittels Bankomat oder Kreditkarte zu zahlen oder auch per Internet Bankgeschäfte durchzuführen.

*Mehr darüber wirst du im Laufe deiner Unternehmerführerschein-Ausbildung erfahren!*

Mit der Erfindung des Geldes hat sich der Tauschhandel zweigeteilt:

### 1. Der Verkauf

Ich (der Verkäufer oder **Anbieter**) gebe ein Gut (zB Brot oder einen Haarschnitt) her und bekomme dafür Geld.

### 2. Der Kauf

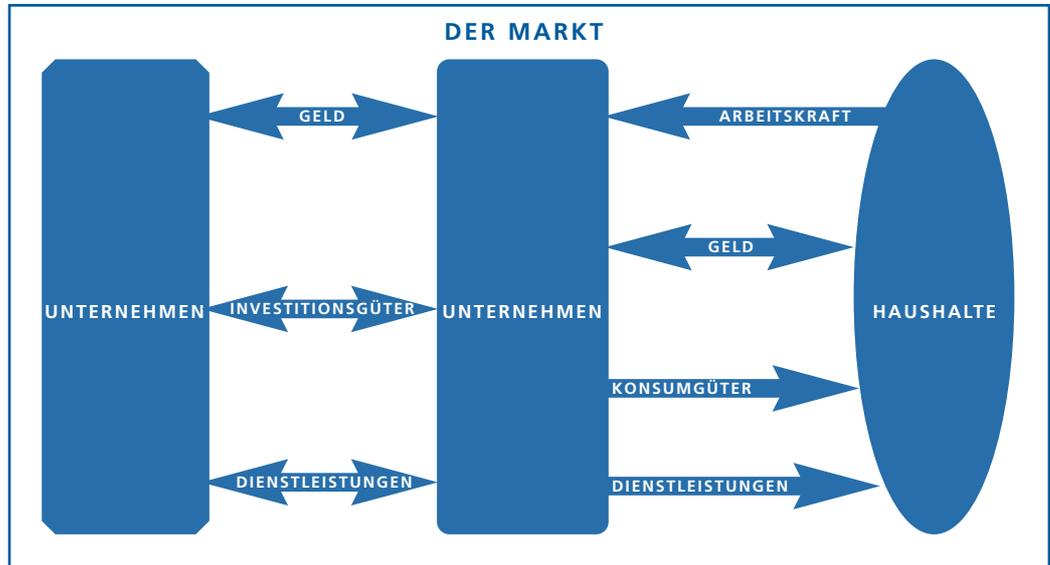
Ich (der Käufer oder **Nachfrager**) gebe Geld her und bekomme dafür ein Gut (zB Brot oder einen Haarschnitt).

### Markt

Damit Anbieter und Nachfrager ihre Bedürfnisse befriedigen können, müssen sie einander irgendwo treffen, um voneinander zu erfahren und auch den angemessenen Geldpreis auszuhandeln. Dort, wo sie sich treffen, ist der Markt.



Der Markt ist aber nicht an einen bestimmten Ort gebunden, sondern ist überall dort, wo Anbieter und Nachfrager einander treffen (zB du kaufst dir in einer Boutique einen neuen Pullover und bist somit Nachfrager, der Verkäufer ist Anbieter auf dem Markt).



Verkäufer =

Anbieter

Käufer =

Nachfrager

Dienstleistungen =

Dienstleistungen sind Leistungen, die für Kunden erbracht werden, entweder für die Person des Kunden (zB Haarschnitt) oder aber auch für ein Produkt des Kunden (zB Wartung eines Kopiergerätes). Man spricht somit von personenbezogener oder sachbezogener Dienstleistung.

Investitionsgüter =

Produkte, die ich als Unternehmer einkaufe, damit ich mein Unternehmen betreiben kann (zB ein Taxiunternehmen kauft einen Wagen, um Fahrgäste zu transportieren, oder ein Bauunternehmen kauft einen Kran).

Konsumgüter =

Produkte, die ich als Privater (Haushalt) kaufe, um sie zu ge- oder verbrauchen. Gebrauchsgüter kann ich oft verwenden (zB Fernsehgerät), Verbrauchsgüter nur ein einziges Mal (zB 1 kg Brot).



Übungsblatt 4

## 1.5 Wirtschaftlichkeit – oder die Frage: Wie erreiche ich mit einem vertretbaren Einsatz den größten Erfolg?



Christian hat von seiner Oma zum Geburtstag € 200 für ein neues Fahrrad erhalten. Er kann sich das Fahrrad selbst aussuchen. Christian überlegt zwei Möglichkeiten, wie er bei der Anschaffung seines Fahrrades vorgehen könnte:



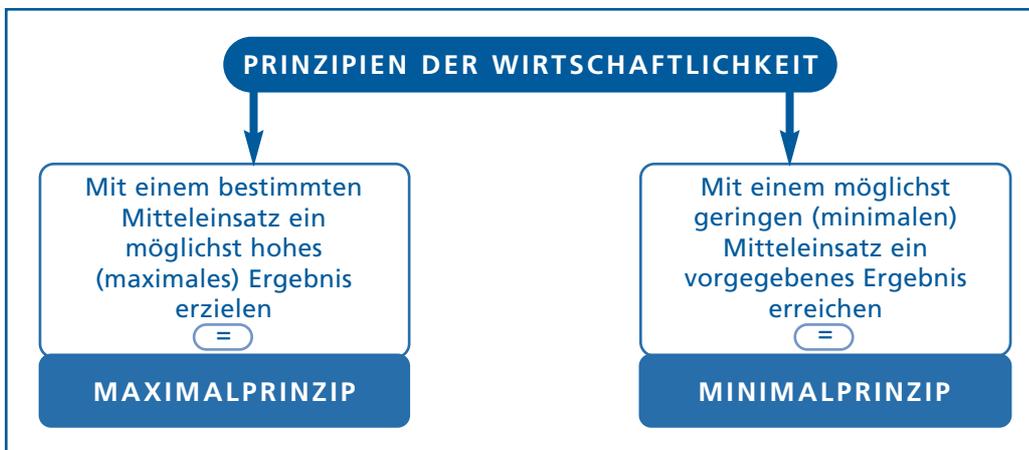
Er könnte versuchen, um den Betrag von € 200 das bestmögliche Fahrrad zu bekommen.

Er kann versuchen, möglichst wenig von seinem Geld auszugeben, also ein möglichst billiges Fahrrad zu bekommen.

*Zu welcher Variante würdest du Christian raten?*

*Welche Variante würdest du selbst wählen und warum?*

Das, worüber Christian nachdenkt, nennt man die **Prinzipien der Wirtschaftlichkeit**:



Wirtschaftlich ist,

- wer mit gleichen Mitteln ein besseres Ergebnis erreicht, oder
- wer ein vorgegebenes Ergebnis mit geringerem Einsatz von Mitteln erreicht.

### Beispiel:

- Ich will die Strecke Wien - Krems mit möglichst geringem Benzinverbrauch zurücklegen – Minimalprinzip
- Ich will mit 100 l Benzin eine möglichst weite Strecke zurücklegen – Maximalprinzip

## Wirtschaftlichkeit

Wenn man in der Wirtschaft von Wirtschaftlichkeit spricht, meint man, dass sich etwas lohnt, dass man also mehr zurückbekommt, als man einsetzt.



Übungsblatt 3

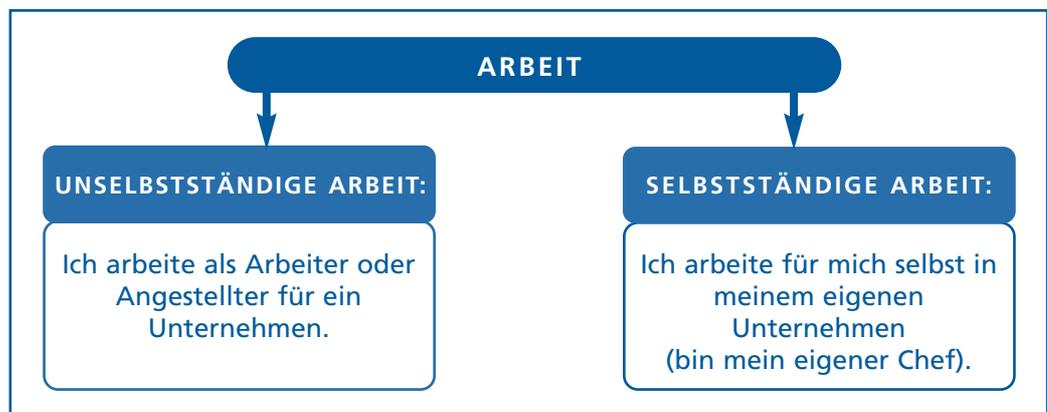
## 1.6 Arbeit, was ist das eigentlich?

Damit man ein Unternehmen gründen kann, braucht man nicht nur einen Platz, wo es steht, Geld und Maschinen, sondern vor allem auch Mitarbeiter, die durch ihre Arbeitsleistung zum Unternehmenserfolg beitragen.

### Arbeit

Unter Arbeit versteht man in der Wirtschaft also eine Tätigkeit, die man für ein Unternehmen ausführt und für die man entlohnt wird.

Dabei kann man zwei große Gruppen unterscheiden:



In Österreich arbeiten zurzeit viel mehr Menschen als Unselbstständige (ca. 3,1 Mio.) denn als Unternehmer (ca. 370.000). Die Zahl der Selbstständigen steigt aber.

## 1.6 Arbeit, was ist das eigentlich?

Welche Vorteile siehst du darin, als Selbstständiger zu arbeiten? Warum sehen viele Menschen eine unselbstständige Beschäftigung noch immer als sicherer an? Versuche für beide Formen von Arbeit Vorteile und Nachteile herauszufinden und trage sie in die Tabelle ein.

UNSELBSTSTÄNDIG		SELBSTSTÄNDIG	
VORTEILE	NACHTEILE	VORTEILE	NACHTEILE

Ü





## 1.7 Wie sich die Arbeit im Lauf der Zeit verändert hat

Viele Berufe, die deine Großeltern noch kannten, existieren heute nicht mehr.

Der Grund dafür liegt darin, dass sich die Arbeitswelt in den letzten zwei Jahrhunderten stark verändert hat. Ausgelöst wurden und werden diese Änderungen durch bedeutende **technische Fortschritte** (Erfindungen, zB jene der Dampfmaschine im 18. Jahrhundert oder des Computers im 20. Jahrhundert), die wirtschaftliche Aufschwünge einleiten und weitreichende Folgen für die Arbeitswelt mit sich bringen. Wissenschaftler sprechen davon, dass sich die Wirtschaft in Wellen entwickelt, wobei bislang fünf verschiedene Wellen festgestellt werden können.

Manche Experten sagen bereits den **Beginn der sechsten Welle** voraus, bei der **persönliche Faktoren im Mittelpunkt** stehen. Die heutige Welt lässt den Menschen immer rationaler, aber auch stressgeplagter werden. Werte wie Wohlbefinden, Gesundheit und Zeit für sich selbst werden dadurch wieder wichtiger. Bestimmende Elemente dieser sechsten Welle scheinen daher **Gesundheit und Wellness** zu sein.

Darüber hinaus werden, wie bei allen großen Wellen, **neue Technologien** die Wirtschaft voranbringen. Besonders die **Biotechnologie** wird hier eine Vorreiterrolle übernehmen.

Weitreichende Folgen hatten und haben diese Veränderungen auch für die **Beschäftigungsentwicklung**. Im **19. Jahrhundert** waren die meisten Menschen in der **Landwirtschaft** beschäftigt. In der **ersten Hälfte** des **20. Jahrhunderts** waren es vor allem Produktionsbetriebe, die den Menschen Beschäftigung geboten haben. Heute hat die **Mehrheit** der Berufstätigen etwas mit der Erbringung von **Dienstleistungen** zu tun.

### Dienstleistungen

- **Dienstleistungen** können **nur in Gegenwart des Kunden bzw. des Besitzes** des Kunden (zB Autoreparatur) **durchgeführt** werden.
- Sie sind **nicht lagerbar** – das heißt, du kannst sie nicht auf Vorrat produzieren. (Der Friseur kann – wenn er nichts zu tun hat – keine Haarschnitte „im Voraus“ herstellen.)
- Da **jede Dienstleistung einzigartig** ist (kein Haarschnitt ist genau wie der andere), fällt es auch oft schwer, einen eindeutigen Qualitätsmaßstab für Dienstleistungen zu schaffen.

Eine der wichtigsten Branchen in Österreich ist eine Dienstleistungsbranche – der Tourismus.

Der **Wandel der Arbeitswelt** hat sich in den letzten zwei bis drei Jahrzehnten besonders **verstärkt**. Eine Reihe von Trends und Entwicklungen (denke nur an den Einsatz des PC) haben unsere Arbeitswelt wesentlich beeinflusst und das Berufsleben nachhaltig verändert.

Früher war es üblich, den Beruf, den man erlernt hat, sein Leben lang auszuüben. Heute ist das anders. Man muss bereit sein, ständig Neues dazu zu lernen und sich weiterzuentwickeln. Es kann auch vorkommen, dass man öfters seinen Arbeitsplatz wechseln muss.

## E

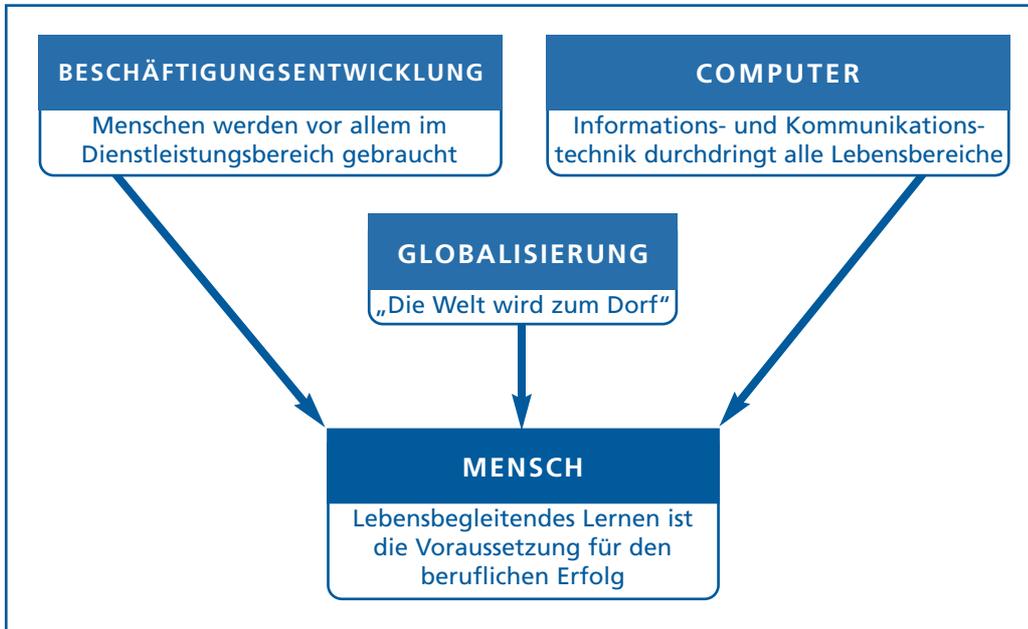
## Wirtschaftsentwicklung im Lauf der Zeit

PHASE	ZEIT	WICHTIGE EREIGNISSE
1.	1800	Nutzung der Dampfkraft durch Erfindung der Dampfmaschine
2.	1850	Entwicklung der Eisenbahn
3.	1900	Wachstum der chemischen Industrie und der Elektroindustrie
4.	1950	Verbesserungen in der Auto-, Flugzeug- und Kunststoffindustrie
5.	1990	Revolution in der Informationstechnik
6.	20XX	Persönliche Faktoren (Wohlbefinden, Gesundheit) werden neben neuen Technologien (zB Biotechnologie) zur neuen Antriebswelle unserer Wirtschaft

Die Aufschwungsphase der **ersten Welle** im ausgehenden 18. Jahrhundert wurde durch die Erfindung der **Dampfmaschine und die Nutzung der Dampfkraft** in der Eisen- und Textilindustrie ausgelöst. Die Einführung der **Eisenbahn** markiert die **zweite Aufschwungsphase**, die in der Mitte des 19. Jahrhunderts einsetzte. Die vor der Wende zum 20. Jahrhundert beginnende **dritte Welle** wurde vom Wachstum der **Chemie- und Elektroindustrie** getragen. Die **vierte Aufschwungsphase** wurde vor allem durch Verbesserungen in der **Automobil-, Flugzeug- und Kunststoffindustrie** ausgelöst, die durch bedeutende Fortschritte in der **Petrochemie** einen Wachstumsschub erfuhren. Die treibende Innovation der **fünften Welle** war die **Informationstechnik**.

Nach Ansicht von Wirtschaftsforschern wird die Zukunft unserer Arbeitswelt unter anderem maßgeblich von folgenden Entwicklungen bestimmt werden:

### Einflussfaktoren auf die arbeitswelt von morgen



### Einflussfaktoren

- **Der Computer (oder anders formuliert die *Informations- und Kommunikationstechnologie*) spielt in allen Wirtschaftsbereichen eine immer größere Rolle.**

Besonders tief greifende Veränderungen in der Arbeitswelt hat der **verstärkte Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien** (kurz IKT) in praktisch allen Berufsbereichen hervorgerufen. Die elektronische Unterstützung der täglichen Arbeit, die Benutzung von Datenbanken, Internet, der Gebrauch des E-Mails zum Austausch von Wissen und Informationen – all das hat den Arbeitsplatz jedes Einzelnen entscheidend geprägt.

- Der sichere Umgang mit Computern zählt heute neben Schreiben, Lesen und Rechnen bereits zur „beruflichen Grundausstattung“ des Menschen. (Man nennt diese unbedingt notwendigen Kenntnisse auch Kulturtechniken.)
- Computer und neue Medien ermöglichen es, Arbeiten unabhängig von Zeit und Raum auszuführen. Man nennt diese Form der Arbeit auch Telearbeit. Sie bringt mehr Flexibilität und Selbstbestimmung für den arbeitenden Menschen.



- Neben der größeren Entscheidungskompetenz bringt diese Veränderung aber auch ein größeres Maß an Verantwortung für jeden Arbeitnehmer.
- Der rasche Austausch von Wissen und Informationen hat den Arbeitsprozess erheblich beschleunigt.

- **Globalisierung**

Du hast sicher schon häufig das Schlagwort von der „Globalisierung“ gehört. Einfach ausgedrückt kann man sagen, dass die Globalisierung „die Welt zum Dorf macht“.

Zum einen ermöglicht der vermehrte Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien (zB des Internet) nicht nur den raschen Austausch von Wissen und Informationen, sondern er hilft auch mit, räumliche Schranken abzubauen. (Du kannst dir zB Interessantes über deinen Lieblingspopstar einfach vom Internet downloaden oder mit einem Bekannten aus den USA chatten etc.)

Zum anderen sind die einzelnen Länder (oder Gemeinschaften wie die EU) bestrebt, verschiedene Schranken abzubauen, die den Austausch (Handel) von Gütern, Dienstleistungen etc. erschweren. Das hat für uns alle eine Reihe von Vorteilen gebracht:

- Die Globalisierung hat zu einem größeren und verschiedenartigen Güterangebot und zu einem Mehr an Arbeitsplätzen geführt.
- Es wird auch kleineren Unternehmen ermöglicht, ihre Produkte weltweit anzubieten, ohne teure Niederlassungen (also eigene Verkaufsräumlichkeiten) in verschiedenen Ländern zu eröffnen.

Die Globalisierung stellt Unternehmen (und damit ihre Arbeitskräfte) aber auch vor neue Herausforderungen:

- Unternehmen finden nur Käufer für ihre Produkte, wenn diese bereit sind, den vom Verkäufer festgesetzten Preis zu bezahlen. Der Unternehmer muss seinen Preis so festsetzen, dass er mit seinen Einnahmen aus den Verkäufen seine Ausgaben (zB für die Löhne der Mitarbeiter, Miete für den Betrieb etc.) decken kann. Außerdem muss er noch Gewinn machen (also mehr einnehmen, als er ausgegeben hat, um zB eine neue Maschine kaufen zu können).



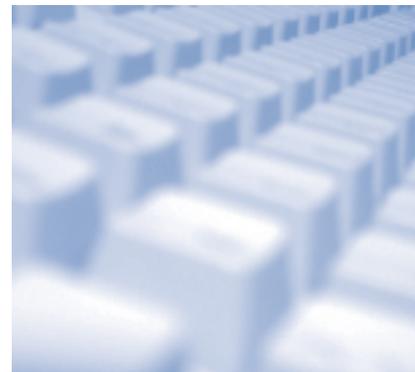
Wenn Unternehmen ihre Produkte billiger anbieten können, weil sie in einem Land produzieren, wo sie weniger Löhne zahlen müssen, kommen Produzenten aus anderen Ländern unter Druck. Durch diesen Druck sehen sich viele Unternehmen gezwungen, gewisse Arbeitstätigkeiten in „Billiglohnländer“ (also Länder, in denen die Mitarbeiter eines Unternehmens wesentlich niedrigere Löhne als zB in Österreich erhalten) auszulagern. Dies führt in weiterer Folge zu Verlusten an Arbeitsplätzen in Ländern mit höheren Löhnen. Das betrifft vor allem Arbeiten, für die man keine bestimmten Kenntnisse oder keine bestimmte Ausbildung braucht. Daher ist es für dich besonders wichtig, dass du eine gute Berufsausbildung erwirbst. Hoch qualifizierte Arbeitskräfte sind immer gefragt.

- **Der Dienstleistungsbereich wird immer wichtiger**

Der Dienstleistungsbereich ist von den Veränderungen am Arbeitsmarkt am stärksten betroffen. Immer mehr Menschen arbeiten in diesem Bereich. In Zukunft werden vor allem so genannte „Personenbezogene Dienstleistungen“ (dazu gehören ua. Beratung, Informatik, Unterrichtswesen, Forschung, Gesundheitswesen etc.) an Bedeutung gewinnen.

Insgesamt üben mittlerweile etwa drei Viertel aller österreichischen Arbeitnehmer Dienstleistungsberufe aus.

Für Jungunternehmer ist aber nicht nur die Dienstleistungsbranche ein Wirtschaftszweig mit Zukunft. Das Finden von Marktnischen und die Entwicklung von neuen Produkten, gerade in neuen Technologiebereichen, kann dynamischen Unternehmern beste Zukunftsaussichten bieten. Schließlich hat auch Microsoft vor rund 25 Jahren als kleines Unternehmen auf dem Markt begonnen.



- **Neue Anforderungen an Mitarbeiter**

All diese neuen Bedingungen im Wirtschaftsleben führen dazu, dass wir alle während unseres Berufslebens vor anderen Herausforderungen als unsere Eltern oder Großeltern stehen. Eines lässt sich dabei klar feststellen: In Zukunft werden immer mehr gut ausgebildete Arbeitskräfte gefragt sein. Viele einfache Tätigkeiten, die zumeist von weniger gut ausgebildeten Arbeitskräften ausgeführt wurden, werden immer mehr durch Maschinen ersetzt, die nicht nur schneller und genauer, sondern vor allem auch billiger sind. Arbeitslosigkeit trifft daher ganz besonders die weniger Qualifizierten.

Die **Bereitschaft zum lebensbegleitenden Lernen** ist daher notwendige Voraussetzung für deinen anhaltenden Erfolg im Beruf. Notwendig ist nicht nur eine gute Erstausbildung, die den Grundstein für eine erfolgreiche Karriere legt, sondern auch eine ständige Anpassung des beruflichen Know-how an neue Arbeitsanforderungen. Das Tempo der technologischen Entwicklung wird nicht geringer werden, im Gegenteil. Das Gebot der Stunde für uns alle lautet daher „laufende Weiterbildung“. Eine Berufsausbildung oder ein Studium qualifizierte früher für ein ganzes Leben – heute und morgen ist das lediglich der Grundstein, auf den man ständig weitere Lern- und Wissensbausteine legen muss.



## 1.8 Was du als Mitarbeiter brauchst, um in deinem Job erfolgreich zu sein

Willst du in der heutigen Arbeitswelt erfolgreich sein, gibt es einige Eigenschaften, die besonders von dir gefordert werden:



- **Lernbereitschaft** – Die schnelle Entwicklung in fast allen Bereichen fordert dich auf, immer Neues – bis hin zu neuen Berufen – zu lernen.
- **Eigenverantwortung** – Als Mitarbeiter ist es wichtig, dass du für das, was du sagst und tust, auch die Verantwortung übernimmst und mitgestaltest.
- **Flexibilität** – Je internationaler Unternehmen sind, desto leichter kann es sein, dass dein Arbeitsort auch häufiger wechselt und du nicht davon ausgehen kannst, genau in deinem Ort oder Bezirk eine Arbeitsstelle zu bekommen.
- **Selbstvertrauen** – Mitarbeiter mit Selbstvertrauen machen bessere Arbeit als unsichere Mitarbeiter und können mit Problemen auch besser umgehen.
- **Teamfähigkeit** – „Keiner ist eine Insel“ lautet ein bekannter Satz. Wenn du erfolgreich sein willst bei der Arbeit, ist es wichtig, dass du mit anderen gut zusammen arbeiten kannst.

- **Soziale Kompetenz** – bedeutet, dass du in der Lage bist, anderen zuzuhören, sie zu verstehen und achtsam mit ihnen umzugehen – sowohl in der täglichen Kommunikation als auch in Stresssituationen.
- **Konfliktfähigkeit** – Gesucht werden Mitarbeiter, die in der Lage sind, sich bei Konflikten „zusammen zu streiten“ und nicht „auseinander zu reden.“
- **Innovation** – Mitarbeiter mit eigenen Gedanken und dem Mut, diese auch auszusprechen und wenn möglich umzusetzen, tragen in gut geführten Unternehmen zum Erfolg bei und sichern sich damit auch ihren Arbeitsplatz.

Ein Punkt ist noch besonders wichtig: **Zielstrebigkeit**.

### 1.9 Wie man seine Ziele definiert und sie auch möglichst gut erreicht

Das Setzen von Zielen ist sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich (oder in der Schule) Voraussetzung für deinen späteren Erfolg, denn

... wer das Ziel nicht kennt, kann den Weg nicht finden!

Das bedeutet aber nicht, dass sich Ziele im Laufe der Zeit nicht ändern können. Gerade in einer sich rasch wandelnden Arbeitswelt ist es so, dass man seine Ziele oft neuen Gegebenheiten anpassen muss. Jemand, der zB vor 25 Jahren einen traditionellen Beruf (zB Schuhmacher) erlernt hat und in diesem Bereich heute keine Arbeit mehr findet, muss sich neu orientieren. Wichtig ist nur, dass er dabei zielstrebig auf die neuen Herausforderungen zugeht.

Wenn man ein Ziel richtig definieren will – muss man folgende Dinge beachten:

#### Ziel

Ein Ziel muss ...

1. realistisch sein
2. konkret formuliert werden
3. in messbare Teilziele zerlegt werden



Übungsblatt 5

**Beispiel: Wie finde ich zu meinem Beruf?**

E

Babsi, 14, aus Graz antwortet auf die Frage, was sie nach der Pflichtschule plant:

*„Nach der Schule möchte ich gerne etwas mit Computern machen.“*

Bei der Überprüfung dieser Zieldefinition zeigt sich Folgendes:

- **Das Ziel muss realistisch sein:**

Stimmt, die Chancen – eine Arbeit, die sich mit Computern beschäftigt, zu finden (auch in Graz und Umgebung) – sind vorhanden.

- **Das Ziel muss konkret formuliert sein:**

Babsi sollte vor der Zieldefinition noch einige Fragen für sich beantworten:

- Was meine ich genauer mit „etwas mit Computern machen“? (zB programmieren).
- Will ich eine Lehre nach der Schule absolvieren oder noch eine andere Schule besuchen?

Angenommen, Babsi entscheidet sich für eine Lehre. Sie wird sich dann folgende Fragen stellen:

- In welcher Art von Betrieb will ich meine Lehre machen?
- Wo will ich meine Lehre machen? (Wieweit bin ich bereit, täglich zur Arbeit zu fahren?)

- **Was sind die Teilziele, die mich zu meiner gewünschten Lehrstelle bringen?**

Babsi überlegt, was sie konkret interessiert:

- Ich entscheide, welcher Beruf mich interessiert (und wähle ev. mehrere Reserveberufe aus), nachdem ich mich über verschiedene Berufsbilder genau erkundigt habe.
- Ich nehme an den berufspraktischen Tagen teil, um „meinen Traumberuf“ kennen zu lernen.





- Ich mache dabei möglichst interessiert und engagiert mit, um mir ein realistisches Bild von dem Beruf machen zu können.
- Ich überlege nach den berufspraktischen Tagen genau, was mir gefallen hat, was mich überrascht hat, was mir nicht gefallen hat und was ich gelernt habe. Außerdem überlege ich, ob ich schon entscheiden kann, eine Lehre in diesem Beruf anzufangen, oder ob ich noch andere Informationen brauche.
- Ich schließe das letzte Schuljahr mit einem möglichst guten Zeugnis ab, um leichter eine Lehrstelle zu finden.
- Ich bewerbe mich um eine Lehrstelle entsprechend meiner realistischen, konkreten und schrittweisen Zieldefinition.

**So könnte Babsis Hauptziel lauten:**

Ich beginne am 1. August 2006 eine Lehre als EDV-Technikerin in Graz, die ich nach dreieinhalb Lehrjahren im Jahr 2010 erfolgreich mit der Lehrabschlussprüfung abschließe.



Übungsblatt 6 und 7

## 1.10 Zusammenfassung



Zum Abschluss dieses Kapitels haben wir für dich zur Erinnerung und Wiederholung einige wichtige Begriffe und ihre Bedeutung zusammengestellt:

BEGRIFF	ERKLÄRUNG
ARBEIT	Unter Arbeit versteht man in der Wirtschaft eine Tätigkeit, die man für ein Unternehmen ausführt und für die man entlohnt wird. Dabei kann man zwei große Gruppen von Arbeit unterscheiden: <b>selbstständige</b> und <b>unselbstständige</b> Arbeit. In Österreich arbeiten mehr Menschen als Arbeiter oder Angestellte (also unselbstständig). Die Zahl der Selbstständigen steigt aber!
ARBEITSWELT	Die moderne Arbeitswelt ist einem raschen Wandel unterworfen. <b>Lebensbegleitendes Lernen</b> ist neben einer guten Ausbildung die wichtigste Voraussetzung, um im Beruf erfolgreich zu sein. Selbstvertrauen, Teamfähigkeit, Lernbereitschaft, Flexibilität etc. helfen dir, deine beruflichen Ziele zu erreichen.
BEDÜRFNISSE	Jeder Mensch hat Bedürfnisse, also <b>verschiedene Wünsche</b> . Unsere Bedürfnisse können nach Maslow eingeteilt werden in: <b>Grundbedürfnisse, Bedürfnis nach Sicherheit, sozialer Zugehörigkeit, Anerkennung</b> und <b>Prestige</b> sowie <b>Selbstverwirklichung</b> .
Dienstleistungen	Dienstleistungen sind Leistungen, die für Kunden erbracht werden - entweder für die <b>Person des Kunden</b> oder aber auch für ein <b>Produkt des Kunden</b> . Sie sind <b>nicht lagerbar</b> und können daher nur in Gegenwart des Kunden (zB Dienstleistung des Friseurs) bzw. seines Besitzes erbracht werden.
ENTGELT	<b>Gegenleistung</b> , also <b>Bezahlung</b> , für ein Produkt oder eine erbrachte Dienstleistung.
GÜTER	<b>Produkte</b> und <b>Dienstleistungen</b> werden in der Wirtschaft als Güter bezeichnet. Man unterscheidet Investitionsgüter und Konsumgüter. <b>Investitionsgüter</b> kaufen <b>Unternehmer</b> ein, um ihren Betrieb überhaupt betreiben zu können (zB der Taxiunternehmer kauft ein neues Auto). <b>Konsumgüter</b> kaufen <b>Haushalte</b> ein, um sie zu ge- oder verbrauchen (zB eine Brotschneidemaschine und 1 kg Brot).

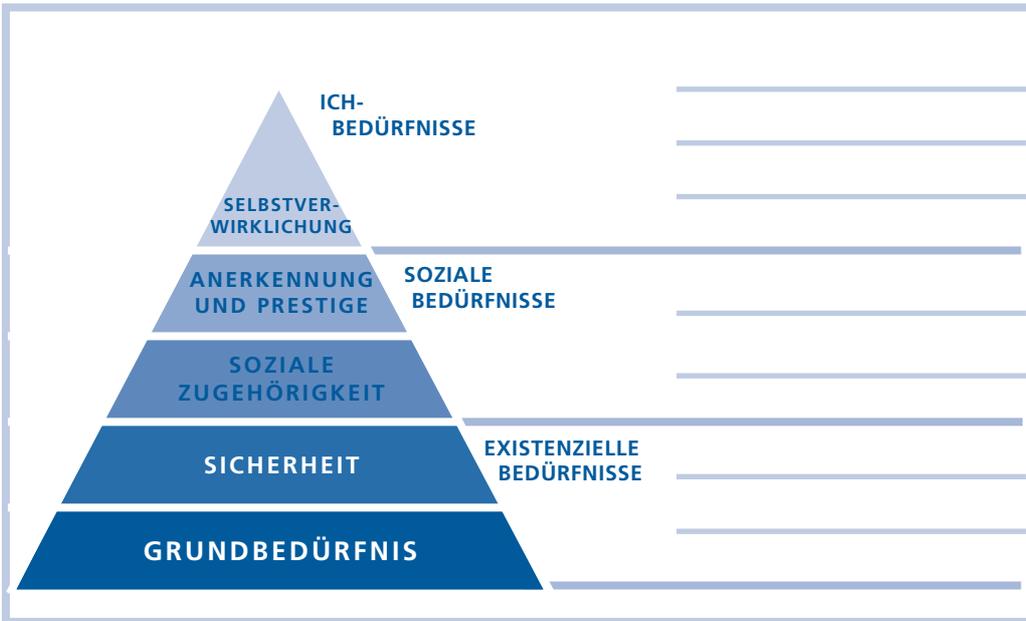


BEGRIFF	ERKLÄRUNG
KAUFKRAFT	Die Kaufkraft ist die <b>Menge Geld</b> , die man zur <b>Befriedigung</b> seiner <b>Bedürfnisse</b> besitzt.
MARKT	Auf dem Markt treffen sich <b>Anbieter (Verkäufer)</b> und <b>Nachfrager</b> (Käufer). Der Markt ist an keinen bestimmten Ort gebunden, sondern findet überall dort statt, wo Anbieter und Nachfrager etwas austauschen (zB Güter gegen Geld, wenn du dir in einer Boutique einen Pullover kaufst).
WIRTSCHAFT	Unter Wirtschaft versteht man alle Tätigkeiten zur planvollen Befriedigung ( <b>Erfüllung</b> ) von menschlichen <b>Bedürfnissen</b> .
WIRTSCHAFTLICHKEIT	Wenn man von Wirtschaftlichkeit spricht meint man, dass es sich lohnt, etwas zu tun. Dass man also <b>mehr zurückbekommt</b> , als man <b>eingesetzt</b> hat. Man unterscheidet zwei Prinzipien: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Maximalprinzip:</b> Mit einem bestimmten Mitteleinsatz ein möglichst hohes Ergebnis erzielen.</li> <li>• <b>Minimalprinzip:</b> Mit einem möglichst geringen Mitteleinsatz ein vorgegebenes Ergebnis erreichen.</li> </ul>
ZIELE	Um privat und beruflich erfolgreich zu sein, sollte man sich Ziele setzen bzw. seine Ziele an geänderte Rahmenbedingungen anpassen. Ein Ziel muss ... <ol style="list-style-type: none"> <li>1. realistisch sein,</li> <li>2. konkret formuliert werden,</li> <li>3. in messbare Teilziele zerlegt werden.</li> </ol>

## 2 ÜBUNGSBLÄTTER

### Unsere Arbeitswelt – ÜBUNGSBLATT 1

1. Trage in die Pyramide einige Beispiele für deine persönlichen Bedürfnisse ein.



2. Überlege, welche deiner Bedürfnisse (siehe 1.) du dir mit wirtschaftlichen Gütern (Produkte, Dienstleistungen) erfüllen kannst.

3. Die Wirtschaft stellt uns Güter zur Erfüllung unserer Wünsche (Bedürfnisse) zur Verfügung. Oft weckt sie aber erst auch diese Wünsche in uns. Finde drei Beispiele für Bedürfnisse, die zuerst geweckt (zB durch Werbung) und dann erst durch die Wirtschaft befriedigt werden.  
*Beispiel: Mit Handys Fotos schießen können*

## Unsere Arbeitswelt – ÜBUNGSBLATT 2

---

1. Peter Kupfer hat vor einiger Zeit eine Diskothek eröffnet. Viele Gäste kommen Freitag- und Samstagabend.

Welche Bedürfnisse der Diskobesucher werden durch Peter Kupfers Unternehmensleistung befriedigt?

*zB Freunde treffen – Bedürfnis nach sozialer Zugehörigkeit*

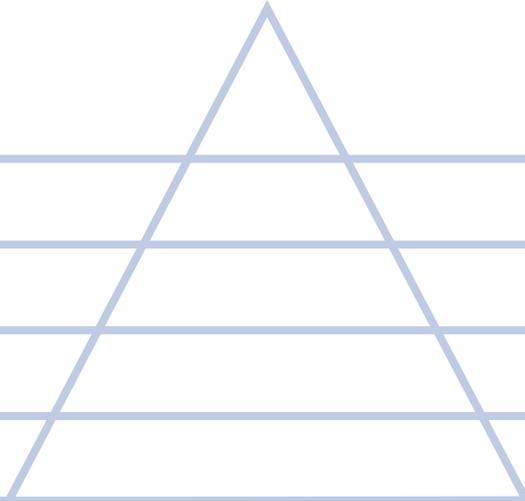
2. Frage drei Personen nach den fünf wichtigsten Wünschen (Bedürfnissen) in ihrem Leben, zB

- einen guten Freund
- einen Elternteil oder einen anderen Erwachsenen
- einen Großelternteil oder einen älteren anderen Verwandten etc.
  
- Wie lauten die Ergebnisse?
- Haben alle Befragten die gleichen Wünsche?
- Was genau ist der Unterschied zwischen den einzelnen Antworten der Befragten?

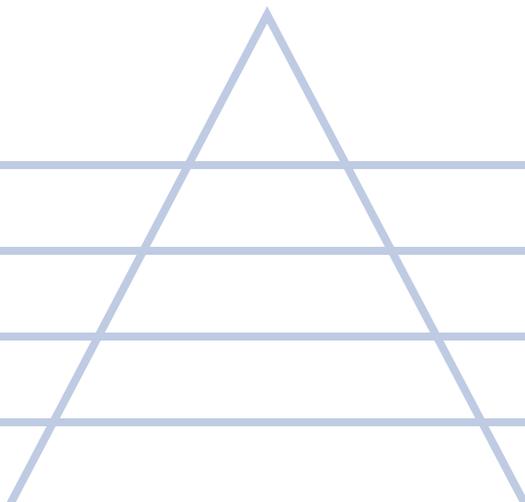
*Hinweis: Du kannst die Ergebnisse deiner Befragung auf folgendem Übungsblatt eintragen:*

## Unsere Arbeitswelt – ÜBUNGSBLATT 2

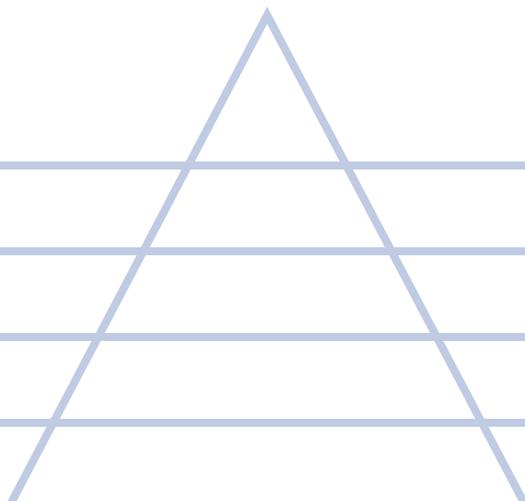
Gesprächspartner A:  Alter:



Gesprächspartner A:  Alter:



Gesprächspartner A:  Alter:



### Unsere Arbeitswelt – ÜBUNGSBLATT 3

Erinnere dich: Als vernünftig denkende Menschen wollen wir uns möglichst viele unserer Wünsche erfüllen und dabei möglichst wenige unserer Mittel (zB Taschen-geld) dafür einsetzen. Wir handeln also nach dem Wirtschaftlichkeitsprinzip.

1. Handelt der Pizzabäcker Carlo in den folgenden Fällen jeweils nach dem Minimal- oder Maximalprinzip?
  - a. Er versucht gleich große Pizzen Cardinale wie die Konkurrenz mit möglichst wenig Zutaten herzustellen.
  - b. Er versucht mit den vorhandenen Zutaten möglichst große, gutschmeckende Pizzen Cardinale zu backen.

2. Versuche ein Beispiel aus deinem Leben zu finden, an dem du mit eigenen Worten Minimal- und Maximalprinzip erklären kannst.

## Unsere Arbeitswelt – ÜBUNGSBLATT 4

---

Erinnere dich: Bei Gütern haben wir zwischen Investitionsgütern und Konsumgütern unterschieden.

1. Stell dir einen Betrieb vor (zB Tischlerei, Bäckerei, Bauernhof etc.) und überlege, welche Investitionsgüter der entsprechende Betrieb braucht.  
*Bauernhof: zB Traktor*

2. Im Wirtschaftsteil einer Zeitung findest du die Schlagzeile „Positive Signale vom Arbeitsmarkt“. Überlege dir, was damit gemeint sein kann und wer auf diesem Markt einander als Anbieter und Nachfrager gegenübersteht.

## Unsere Arbeitswelt – ÜBUNGSBLATT 5

---

Entwickle dein Ziel für den Schulerfolg in diesem Schuljahr nach dem vorgegeben Modell:

1. Mein Ziel ist:

2. Daran werde ich merken, dass ich mein Ziel erreicht habe:

a. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

c. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3. Wenn ich mein Ziel erreiche - so werde ich mich am Tag der Zielerreichung fühlen:

4. Wenn ich mein Ziel erreiche, werde ich folgende Dinge gewinnen:

a. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

c. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. Was muss ich dafür einsetzen, um mein Ziel zu erreichen?

a. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

b. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

c. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Unsere Arbeitswelt – ÜBUNGSBLATT 5

6. Was könnte mich an der Zielerreichung hindern?

a. durch mich selbst

b. durch andere

7. Wer kann mir wie bei der Zielerreichung helfen?

<b>ICH SELBST - WODURCH?</b>	
<b>ANDERE – WODURCH?</b>	
<b>1.</b>	
<b>2.</b>	
<b>3.</b>	

8. Was sind von heute aus gesehen die wichtigsten Teilschritte zur Erreichung meines Zieles?

<b>ZEITPLAN</b>	<b>TEILSCHRITTE</b>

## Unsere Arbeitswelt – ÜBUNGSBLATT 6

E

### Schnupper-Checkliste

Ich informiere mich über verschiedene Berufe und entscheide mich für einen, den ich durchs Schnuppern besser kennen lernen will (ev. mehrere „Reserveberufe“ angeben).

Ich suche mir aus dem Telefonbuch/Branchenverzeichnis drei bis fünf Unternehmen heraus, bei denen ich schnuppern könnte (bzw. meine Schule hilft mir dabei, solche Unternehmen zu finden):

	UNTERNEHMEN (NAME ADRESSE)	TELEFON- NUMMER	ANSPRECH- PERSON	TERMIN AM/UM
1				
2				
3				

Ich trainiere das Anrufen und persönliche Vorstellen bei den Unternehmen.

- Ich rufe bei den Unternehmen an und bitte bei einer Zusage gleich um einen persönlichen Vorstellungstermin (und benutze dabei den oben angeführten Raster).
- Ich stelle mich vor: Ich gehe mit dem Brief meiner Schule zum Unternehmen und erkundige mich nach meiner Arbeitszeit, meinem Betreuer, der notwendigen Arbeitskleidung etc.

**Du schaffst das! Viel Erfolg dabei!**

## Unsere Arbeitswelt – ÜBUNGSBLATT 7

### Checkliste berufspraktische Tage: Die Vorstellung im Unternehmen

E

#### Hauptziele:

Ich stelle mich vor.

Ich kläre wichtige organisatorische Fragen ab.

#### Für folgende Fragen solltest du Antworten vorbereitet haben:

Einige Worte zu deiner Person (Name, Alter, Schule, Klasse, Wohnort etc.)

Überlege dir drei Gründe, warum du in diesem Beruf „schnuppern“ willst:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

Es kann auch sein, dass du nach deinem Lieblingsfach gefragt wirst:

LIEBLINGSFACH	DIESES FACH MAG ICH BESONDERS, WEIL ...

Außerdem fragen manche Unternehmer auch nach persönlichen Stärken und Schwächen:

DIESE DINGE KANN ICH GUT – STÄRKEN	DIESE DINGE KANN ICH NICHT SO GUT – SCHWÄCHEN

#### Auf diese Fragen solltest du Antwort bekommen:

Arbeitszeit

Erforderliche Arbeitskleidung

Wer dein Betreuer bei den berufspraktischen Tagen ist

#### Das soll während des Gespräches passieren:

Du übergibst den Schulbrief (mit dem genauen Termin, Schulstempel und Unterschrift des Direktors).

Du stellst dich vor, beantwortest Fragen und stellst deine Fragen.

Du bittest den Unternehmer, das Schulformular auszufüllen und zu unterschreiben (nimmst es wieder mit, zeigst es den Eltern und gibst es dem Lehrer ab).

Du verabschiedest dich und bestätigst nochmals den ersten Schnuppertag und die Beginnzeit.

### 3 WEITERFÜHRENDE DIDAKTISCHE ANREGUNGEN

---

#### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

Im Folgenden finden Sie eine Reihe weiterer unterrichtspraktischer Anregungen, aus denen Sie eine **Auswahl** treffen und zusätzlich im Unterricht umsetzen können. Im Mittelpunkt der projektorientierten Vorschläge stehen Aufgabenstellungen, die vor allem im Rahmen des Lehrplanthemas „*Einblicke in die Arbeitswelt*“ behandelt werden können. Sie sind daher nicht nur als Vertiefung der Inhalte des Unternehmerführerscheins anzusehen, sondern eignen sich auch zum Einsatz in weiteren Bereichen des Unterrichts.

Bei den einzelnen Anregungen sind als **Vorschlag ungefähre Zeitangaben angegeben**. Bei projektorientierten, kreativen (zB Collagen anfertigen) und handlungsorientierten (zB Interviews durchführen) Aufgabenstellungen sind von den Schülern **Vorleistungen außerhalb der Unterrichtszeit** zu erbringen. Die Zeitschätzung bezieht sich **nur auf den Klassenunterricht**.

#### Aufgabenstellungen und Diskussionsanregungen

- **Was ist Wirtschaft? (Für gute Klassen geeignet)**

Mit den Schülern kann diese Frage erarbeitet werden, zB in Form eines Brainstormings. Der Schwerpunkt könnte bei den folgenden Fragen liegen:

- Was verstehen die Schüler unter Wirtschaft?
- Fühlen sie sich als ein Teil der Wirtschaft?
- Welche positiven und negativen Assoziationen verbinden sie mit dem Begriff Wirtschaft?
- Wie empfinden sie das Wecken von Bedürfnissen, zB durch die Werbung?
- Ist ihnen bewusst, dass die moderne Wirtschaft auf dem Prinzip der Arbeitsteilung beruht?



Zeit: 20 Minuten

- **Begriff Wirtschaft**

In das Thema „Was ist Wirtschaft?“ kann mit den Schülern auch anhand folgender Fragestellungen eingestiegen werden:

- Die Schlagzeile einer Zeitung lautet: „Österreichs Unternehmen haben im letzten Jahr gut gewirtschaftet!“ Was ist damit gemeint?
- Wann wirtschaften die Schüler mit ihrem Taschengeld gut?

Zeit: 5 Minuten 

#### • Lebensplanung (Für gute Klassen geeignet)

Wie stellen sich die Jugendlichen ihr Leben in zehn bzw. fünfzehn Jahren vor?

Die Schüler können in Einzel- oder Gruppenarbeit und mit Hilfe von Fotos, Collagen, Zeichnungen etc. versuchen darzustellen, wie sie sich ihr (berufliches) Leben in Zukunft vorstellen.

- Warum möchten die Schüler dieses Ziel erreichen?
- Was muss man leisten, um dieses Ziel zu erreichen?
- Was steht im Zentrum ihrer beruflichen Wünsche (zB viel Geld verdienen, etwas bewegen können)?

Davon ausgehend können die Schüler in Gruppen erarbeiten, was sie mit den Begriffen Erfolg, Zufriedenheit, Arbeit, Familie, Glück etc. assoziieren bzw. welche Abhängigkeiten es zwischen diesen lebensbestimmenden Faktoren gibt.

Zeit: 50 Minuten 

#### • Was ist Arbeit?

Der Begriff „Arbeit“ kann mit den Schülern im Rahmen von Gruppendiskussionen bzw. eines Brainstormings erarbeitet werden. Als mögliche weitere Diskussionspunkte bieten sich an:

- Leisten die Schüler im Rahmen ihrer Ausbildung Arbeit?
- Hat arbeiten nur etwas mit Geld verdienen zu tun?
- Kann man etwas spielerisch erarbeiten?
- Ist Arbeit nur etwas, was Erwachsene tun?
- Ist es Arbeit, wenn ein Kind eine Sandburg baut? Ein Bauarbeiter Ziegel schleppt? Ein Deutschlehrer einen Roman liest? Ein Pfarrer an einem Taufessen teilnimmt?
- Ab wann gilt eine Beschäftigung als Arbeit?

Zeit: 30 Minuten 

Das Thema kann auch im Rahmen einer weiterführenden Projektarbeit behandelt werden – dabei könnten folgende Überlegungen einbezogen werden:

- Was machen die Eltern (Großeltern, Verwandte etc.) der Schüler beruflich?
- Sind diese heute noch im selben Bereich tätig, in dem sie ihre berufliche Laufbahn begonnen haben?
- Was verbinden die Schüler mit der Arbeit ihrer Eltern (Großeltern, Verwandten etc.)?
- Wie beurteilen die Erwachsenen selbst ihre berufliche Tätigkeit?

Die Projektarbeit kann auf Interviews, Fotocollagen, Aufsätzen etc. aufgebaut werden. Ausgehend von der Präsentation der Projektarbeiten kann über verschiedene Aspekte von „Arbeit“ diskutiert werden.

*Hinweis:* In Kapitel 2 werden die verschiedenen Wirtschaftssektoren und Wirtschaftszweige behandelt. Die in Kapitel 1 besprochenen beruflichen Tätigkeiten der Eltern können in Kapitel 2 den einzelnen Sektoren und Wirtschaftszweigen zugeordnet werden.

 *Zeit: 120 Minuten*

#### • Einflussfaktoren auf die Berufswahl

##### ***Berufswünsche ändern sich***

„Was willst du einmal werden, wenn du groß bist?“ An jeden Schüler wird in seiner Kindheit diese Frage gerichtet worden sein. Im Rahmen einer Diskussion oder auch als Schülerpräsentation mithilfe von Flipcharts, Collagen etc. kann den folgenden Fragen nachgegangen werden, um besser verstehen zu können, welche Faktoren Einfluss auf den Berufswunsch haben können:

- Welche Berufe wollten die Schüler schon ergreifen?
- Warum wollten diese gerade diesen Beruf ergreifen?
- Wie hat sich die Vorstellung der Schüler von den „Traumberufen“ der Kindheit verändert?

 *Zeit im Unterricht: 50 Minuten*

### **Vorurteile beeinflussen die Berufswahl**

Vorurteile engen das Blickfeld ein. Das gilt auch für die Berufswahl. Anhand der folgenden Statements können mit den Schülern in der Gesellschaft verbreitete Ansichten diskutiert werden:

- „Wer nicht gescheit ist oder nicht mehr lernen will, muss eben eine Lehre machen.“
- „Die Matura bringt einem sowieso nichts.“
- „Irgendwann hat man einfach genug vom Lernen.“
- „Akademiker sind arrogant, aber von der Praxis haben sie keine Ahnung.“
- „Mädchen haben in technischen Berufen nichts verloren. Sie haben einfach kein Verständnis für technische Dinge.“
- „Burschen sind für Sozialberufe ungeeignet, da braucht man einfach Frauen, die haben halt mehr Gefühl.“

Zeit: 30 Minuten 

### • **Eigene Stärken und Schwächen analysieren**

Sich selbst „gut zu verkaufen“ – das heißt, seine Stärken auch für andere erkennbar zu machen – ist neben einer realistischen Selbsteinschätzung wesentlich für Erfolg und Zufriedenheit im Beruf. Die Schüler sollen mit dem Gestalten eines persönlichen Werbeplakats ihre Stärken in den Vordergrund stellen:

„Stell dich ins Rampenlicht, zeig dich von der Sonnenseite, erfinde deinen eigenen Werbeslogan! Beschreibe deine Stärken! Aber Achtung, ehrlich bleiben! Die beste Werbung nützt auf lange Sicht nichts, wenn das Produkt nicht hält, was es verspricht.“

Zeit im Unterricht: 50 Minuten 

### • **Berufe und Fähigkeiten miteinander verknüpfen**

#### **Zuordnen von Fähigkeiten zu Berufsbildern**

##### **„Ping-Pong-Spiel“**

Ein Schüler nennt einen Beruf und wirft einen Ball einem anderen Mitschüler zu. Dieser muss nun so rasch wie möglich eine Fähigkeit bzw. eine fachliche Qualifikation nennen, die er mit diesem Beruf verbindet.

Indem zB aus dem Berufsinformationscomputer bic ([www.bic.at](http://www.bic.at)) Berufe ausgewählt werden, die weniger bekannt sind, kann bei den Schülern damit auch Interesse geweckt und ihr Wissensstand über verschiedene Berufe erweitert werden. Die Schüler können dann ihre Meinung von den Aufgabenfeldern eines Berufes mit den im bic angegebenen Tätigkeiten vergleichen.

In Gruppen können die Schüler – ausgehend von den folgenden Beispielen – ähnliche Gegensätze sammeln und diese diskutieren:

- Wer kein Blut sehen kann, darf nicht Arzt werden.
- Wer nach Karriere strebt, kann kein intensives Familienleben pflegen etc.

 *Zeit: 50 Minuten*

### **„Berufsmemory“:**

Im Berufsinformationscomputer bic sind sehr viele Berufe und das jeweils dazugehörige Tätigkeitsfeld zu finden!

Eine Schülergruppe wählt aus dem bic für zehn verschiedene Berufe die jeweilige Tätigkeitsbeschreibung aus, druckt diese aus und klebt sie auf kleine Kärtchen. Auf zehn weitere Kärtchen wird die jeweilige Berufsbezeichnung geschrieben. Die andere Schülergruppe muss die Berufe den jeweiligen Tätigkeitsbereichen zuordnen.

 *Zeit: 50 Minuten*

### **„Activity“**

Die Klasse wird in zwei Gruppen geteilt, die gegeneinander antreten. Jeweils ein Schüler bekommt nun von der anderen Gruppe einen Beruf zugeteilt, der am besten zuvor vom Lehrer aus dem bic gewählt wurde, und muss diesen Beruf nun zeichnerisch, mündlich oder pantomimisch darstellen.

 *Zeit: 50 Minuten*

### **Gibt es Traumberufe?**

Haben die Schüler Traumberufe? Die Klasse könnte in Gruppen geteilt werden, jede Gruppe einigt sich auf einen Beruf, den entweder die Gruppe oder viele Menschen als Traumberuf (zB Stewardess) sehen:

- Warum ist der Beruf für viele Menschen ein so genannter Traumberuf?
- Mit welchen Herausforderungen wird man in diesem Beruf konfrontiert?

- Welche persönlichen Eigenschaften braucht man für diesen Beruf?

Zeit: 30 Minuten 

In einer weiterführenden Aufgabenstellung könnten Personen, die den von der Gruppe ausgewählten Traumberuf ausüben, befragt werden:

- Warum wurde dieser Beruf ergriffen?
- Haben sich die Erwartungen größtenteils erfüllt?
- In welchen Bereichen weicht die Wirklichkeit vom „Berufstraum“ ab?

Zeit im Unterricht: 50 Minuten 

### Welcher Beruf passt zu mir?

Jeder Schüler erstellt für sich ein einfaches „Stärken- und Schwächen-Profil“. Die entsprechende Struktur dieses Profils sollte vorher mit dem Lehrer gemeinsam erarbeitet werden. Folgende Kriterien könnten als Ansatzpunkt herangezogen werden:

- Das kann ich gut/diese Fähigkeiten besitze ich in hohem Maß.
- Das kann ich weniger gut/diese Fähigkeiten sind bei mir nicht sonderlich ausgeprägt.
- Das liegt mir überhaupt nicht/diese Fähigkeiten sind bei mir sehr wenig ausgeprägt.

Folgende Fähigkeiten bzw. Tätigkeiten könnten beispielhaft vorgegeben werden: handwerklich arbeiten, rechnen, zeichnen, schriftlich formulieren, sich mündlich ausdrücken, technisches Verständnis etc.

Anhand der Beschreibungen einzelner Arbeitsfelder im Berufsinformationscomputer bic ([www.bic.at](http://www.bic.at)) kann der Schüler eine erste Orientierung über für ihn interessante Tätigkeitsbereiche gewinnen. Für eine nähere Bestimmung der eigenen Stärken und Schwächen und empfehlenswerter Ausbildungs- und Berufswege sollten aber zB die vielfältigen Angebote der Bildungsberatungsstellen der Wirtschaftskammern (*Adressen siehe unter Tipps und Links*) in Anspruch genommen werden.

Im Berufsinformationscomputer bic ([www.bic.at](http://www.bic.at)) kann sich der Schüler sein persönliches Interessenprofil erstellen lassen, aus dem er ersieht, welche Berufsgruppen für interessant sein könnten. Für Schüler der achten Schulstufe kann dies eine gute Orientierungshilfe sein.

Zeit: 50 Minuten 

- **Trends in der Arbeitswelt**

**Veränderung der Arbeitswelt**

Zahlreiche Entwicklungen haben in den letzten zwei bis drei Jahrzehnten dazu beigetragen, dass sich die Arbeitswelt und mit ihr der Charakter der Arbeit grundlegend verändert haben:

- Wie hat sich die Arbeitswelt nach Ansicht der Schüler verändert?
- Welche Entwicklungen haben diese Veränderungen bewirkt?
- Wie beurteilen die Schüler diese Veränderungen?
- Welche positiven Effekte haben diese Veränderungen? Worin sehen die Schüler Vorteile?
- Welche Schattenseiten sehen sie? Sind alle Arbeitnehmer gleich stark von den Nachteilen betroffen? Wie können die Nachteile verringert werden?
- Wie wirken sich diese Trends in der Arbeitswelt auf die Berufs- und Ausbildungswahl der Schüler aus?
- Wie beurteilen die Schüler die Vorstellung vom Wunschberuf vor dem Hintergrund der sich rasch verändernden Arbeitswelt?



Zeit: 30 Minuten

**Analyse von Stelleninseraten**

In Abschnitt 1.7 und 1.8 kann auch mit der Analyse von (einfachen) Stelleninseraten aus Zeitungen bzw. dem Internet eingestiegen werden:

- Welche Ausbildung wird vom Bewerber gefordert?
- Welche fachlichen Anforderungen muss der Bewerber erfüllen?
- Welche persönlichen Eigenschaften werden vom Bewerber gefordert?
- Warum wird in Stellenausschreibungen oft auf mehrjährige Berufspraxis der Bewerber Wert gelegt?

Die Schüler können auch zu den für sie als interessant erkannten Berufen passende Inserate suchen und analysieren.



Zeit: 30 Minuten

## 4. TIPPS UND LINKS

---

### Tipp

Zu den Themen Arbeitswelt und Berufswahlentscheidung hat die Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule das Medienpaket „Beruf und Bildung“ veröffentlicht, das gratis downloadbar ist bzw. zu einer Schutzgebühr von € 7,00 in Papierversion mit einem umfangreichen Foliensatz zu beziehen ist. Nähere Informationen dazu finden Sie unter <http://wko.at/aws>.

### Links

Im Folgenden finden Sie ausgewählte Links, die Zugang zu wichtigen Informationen rund um die Arbeitswelt, Beruf und Bildung bieten können. Auf den Seiten finden Sie jeweils auch umfangreiche Linklisten.

#### <http://wko.at/bildung>

Das Internetportal der Wirtschaftskammern Österreichs bietet unter „Bildung und WIFI“ zahlreiche Informationen zum Thema Aus- und Weiterbildung.

#### [www.bmbwk.gv.at](http://www.bmbwk.gv.at)

Internetseite des österreichischen Bildungsministeriums. Unter „Bildung Schulen“ finden Sie eine detaillierte Übersicht über das österreichische Bildungssystem und eine genaue Beschreibung der einzelnen Ausbildungswege einschließlich der jeweiligen Aufnahmebedingungen.

Einen downloadbaren Folder der Schulpsychologie-Bildungsberatung über die Bildungswege in Österreich finden Sie ebenfalls unter der Adresse des Bildungsministeriums.

#### [www.schulpsychologie.at/intguide.htm](http://www.schulpsychologie.at/intguide.htm)

Ausgezeichneter Internetführer mit den Schwerpunkten Schulwege, Ausbildungsmöglichkeiten nach der Matura, Erwachsenenbildung.

#### [www.berufsbildendeschulen.at](http://www.berufsbildendeschulen.at)

Datenbank der berufsbildenden Schulen Österreichs.

#### [www.bic.at](http://www.bic.at)

Berufsinformationscomputer bic: Welche Interessen habe ich? Welcher Beruf passt zu mir? Welche Tätigkeiten sind mit einem bestimmten Beruf verbunden?

*Umfangreiche Linkliste!*



**[www.ams.or.at](http://www.ams.or.at)**

Berufsinformation des Arbeitsmarktservice mit Zugang zu den Berufsinformationszentren des AMS, zu Weiterbildungs- und Berufsinformationsdatenbanken.

**[www.bmwa.gv.at](http://www.bmwa.gv.at)**

Über die Seite des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) als zuständiger Stelle für die Lehrlingsausbildung können zB detaillierte Informationen (Berufsbilder) über die Ausbildung in allen Lehrberufen abgerufen werden.

**[www.tourismusausbildung.at](http://www.tourismusausbildung.at)**

Informationen rund um Ausbildungen im Tourismus.

**[www.vwg.at](http://www.vwg.at)**

Internetseite der "Volkswirtschaftlichen Gesellschaft Österreich" mit Links zu den Landesgesellschaften, Informationen über Berufsorientierung, Betriebsbesichtigungen, Betriebspraktika für Lehrer, Junior-Unternehmen, Weiterbildungsangebote etc.

**[www.polynet.at](http://www.polynet.at)**

Informationen rund um die Polytechnische Schule.

**[www.wirtschaftsmuseum.at](http://www.wirtschaftsmuseum.at)**

Das Österreichische Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum bietet eine Reihe gut aufbereiteter Unterrichtsmaterialien an.

## Bildungsberatung

Umfassende Beratung wird von den Berufsberatungszentren der Wirtschaftskammern angeboten. Nähere Informationen dazu finden Sie unter folgenden Adressen:

BEZEICHNUNG DER BERATUNGSSTELLE	ANSCHRIFT UND TELEFONNUMMER	INTERNET
BILDUNGSBERATUNGS-SERVICE WIEN	1180 Wien Währinger Gürtel 97 (01) 476 77-591	<a href="http://www.wifiwien.at">www.wifiwien.at</a>
BIWI – BERUFSINFORMATION DER WIENER WIRTSCHAFT	1180 Wien Währinger Gürtel 97 (01) 470 33 07-10	<a href="http://www.biwi.at">www.biwi.at</a>
WIFI (NÖ) – BIZ (BERUFSINFORMATIONSZENTRUM)	3100 St. Pölten Mariazeller Straße 97 (02742) 890 22 17	<a href="http://www.noewifi.at">www.noewifi.at</a>
BERUFS- UND BILDUNGSBERATUNG DER WK BURGENLAND	7000 Eisenstadt Robert Graf-Platz 1 05 90 907	<a href="http://www.wko.at/bgl/bibs">www.wko.at/bgl/bibs</a>
WIFI-BERUFSINFORMATION (STMK.)	8021 Graz Körblergasse 111-113 WIFI Erdgeschoss (0316) 602-352	<a href="http://www.stmk.wifi.at">www.stmk.wifi.at</a>
WK-KARRIEREBERATUNG (OÖ)	4020 Linz WIFI-Gebäude Wiener Straße 150 05 90 909-4051	<a href="http://www.wko.at/ooe/karriere">www.wko.at/ooe/karriere</a>
AHA! – BILDUNGSBERATUNG (SALZBURG)	5020 Salzburg Faberstraße 18 (0662) 888-373	<a href="http://www.wko.at/sbg">www.wko.at/sbg</a>
BILDUNGS- UND KARRIEREBERATUNG (TIROL)	6020 Innsbruck Egger-Lienz-Straße 116 (0512) 53 50-7282	<a href="http://www.tirol.wifi.at">www.tirol.wifi.at</a>
BIZ DER WK TIROL (BERUFSINFORMATION)	6020 Innsbruck Egger-Lienz-Straße 116 05 90 905-7242	<a href="http://www.wko.at/tirol/biz">www.wko.at/tirol/biz</a>

BEZEICHNUNG DER BERATUNGSSTELLE	ANSCHRIFT UND TELEFONNUMMER	INTERNET
BIFO BERUFS- UND BILDUNGSINFORMATION VORARLBERG	6850 Dornbirn Marktstraße 12a (05572) 317 17-11	<a href="http://www.bifo.at">www.bifo.at</a>
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN ABTEILUNG FÜR BERUFS-AUSBILDUNG/LEH RLINGSSTELLE	9020 Klagenfurt Koschutastraße 3 05 90 904-850	<a href="http://www.wkk.or.at/lehrlingsstelle">www.wkk.or.at/lehrlingsstelle</a>

## 5 FOLIEN

---

1. Unsere Bedürfnisse
2. Die Beteiligten an der Wirtschaft
3. Der Markt
4. Ein Ziel muss ...
5. Arbeit im Lauf der Zeit

## 6 LÖSUNGEN

---

### 6.1 Lösungen zu den Aufgaben im Textteil

---

#### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

Im Textteil haben die Schüler bei einzelnen Kapiteln Aufgaben zu lösen. Die folgenden Anregungen sollen Eckpunkte der Lösungen zu ausgewählten Aufgabenstellungen skizzieren. Sie erheben daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern sollen Sie nur bei der Erarbeitung der Inhalte mit den Schülern unterstützen.

Bei den folgenden Lösungen sind jeweils **ungefähre Zeitangaben** als **Vorschlag** angegeben. Bei einigen Aufgabenstellungen haben die Schüler **Vorleistungen** (zB Interviews durchführen) außerhalb der Schulzeit durchzuführen. Die **Zeitschätzungen** beziehen sich **nur auf die Behandlung** des jeweiligen Themas **im Unterricht**.

*Lösungen zu folgenden Kapiteln*

## 1.6 Arbeit, was ist das eigentlich?

Aufgabe: Vor- und Nachteile von selbstständiger und unselbstständiger Arbeit herausfinden:

UNSELBSTSTÄNDIG		SELBSTSTÄNDIG	
VORTEILE	NACHTEILE	VORTEILE	NACHTEILE
	Abhängigkeit von Vorgesetzten, keine „Selbstbestimmung“.	Sein eigener Chef sein mit allen Vorteilen, die damit verbunden sind: eigenständige und eigenverantwortliche Entscheidungen treffen können etc.	
Kurzfristig kalkulierbarer und sicherer (zB jeden Monat ein fixes Gehalt).	Mittel- und langfristig weniger kalkulierbar (andere können über meinen Job entscheiden bzw. ich kann gekündigt werden, ohne Einfluss darauf nehmen zu können).	„Unternehmerische Freiheiten“ (Was biete ich am Markt an? Wo biete ich es an? Welche Mitarbeiter und Geräte setze ich ein? etc.)	Mehr Verantwortung und allenfalls Risiko (mehr Freiheit bedingt immer mehr Verantwortung. Verantwortung ist daher positiv zu sehen im Sinne von mehr Selbstbestimmung über sein Leben zu erlangen etc.).
	Einkommen wird größtenteils nicht von mir bestimmt.	Bei entsprechendem Arbeitseinsatz und wirtschaftlichem Handeln gute Verdienstmöglichkeiten.	

*Hinweis:* Die Formulierung durch die Schüler wird selbstverständlich anders sein. Die auf der vorigen Seite angeführten Punkte verstehen sich nur als Vorschlag für Lehrer, mit den Schülern herauszuarbeiten, berufliche Selbstständigkeit als positive Zukunftsperspektive zu begreifen.

Zeit: 10 bis 15 Minuten



## 6.2 Lösungen zu den Übungsblättern

### Übungsblatt 1

#### Frage 1

Individuelle Schülerlösungen



Zeit: 10 Minuten

#### Frage 2

Individuelle Schülerlösungen



Zeit: 5 Minuten

#### Frage 3

Individuelle Schülerlösungen, zB Bedürfnis nach grünem Nagellack, Platteauschuhen, Mini-Scooter etc.



Zeit: 5 Minuten

### Übungsblatt 2

#### Frage 1

zB: Bedürfnis, Freunde zu treffen, Spaß zu haben (Bedürfnis nach sozialer Zugehörigkeit)

Bedürfnis nach Essen und Trinken (Grundbedürfnisse)

Bedürfnis, anderen zu zeigen, wie gut man tanzen kann etc. (Bedürfnis nach Anerkennung)



Zeit: 5 bis 10 Minuten

#### Frage 2

Individuelle Schülerlösungen



Zeit: 15 Minuten

### Übungsblatt 3

#### Frage 1

a. Minimalprinzip

b. Maximalprinzip



Zeit: 5 Minuten

## 6.2 Lösungen zu den Übungsblättern

### Frage 2

Individuelle Schülerlösungen

Zeit: 10 Minuten



### Übungsblatt 4

### Frage 1

Individuelle Schülerlösungen

Zeit: 5 Minuten



### Frage 2

Auf dem Arbeitsmarkt stehen sich Arbeitssuchende (als Nachfrager nach Arbeit) und Unternehmen (als Anbieter von Arbeitsplätzen) gegenüber.

„Positive Signale“ bedeutet heute zumeist, dass die Zahl der Arbeitssuchenden abnimmt, die Nachfrage nach Arbeit also kleiner wird, weil mehr Menschen eine Beschäftigung gefunden haben. Das heißt, die Unternehmen konnten das Angebot an Arbeitsplätzen erhöhen.

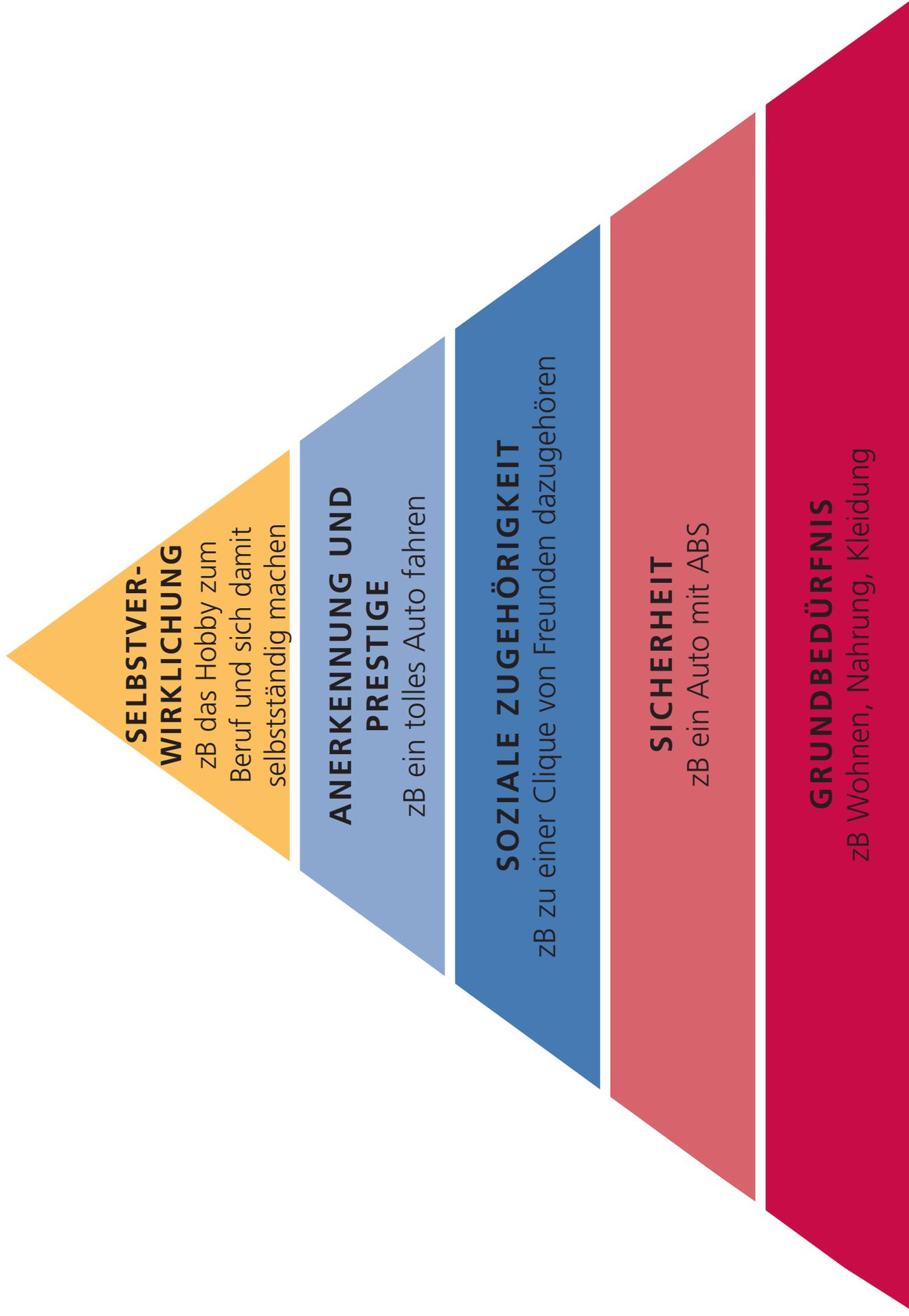
Zeit: 5 bis 10 Minuten



### Übungsblätter 5 bis 7

Es sind nur individuelle Schülerlösungen möglich. Diese Übungsblätter brauchen nicht im Unterricht behandelt zu werden, sondern dienen den Schüler zu ihrer eigenen Vorbereitung auf berufspraktische Tage bzw. zum Festlegen ihrer persönlichen Ziele.

# Unsere Bedürfnisse



## Die Beteiligten in der Wirtschaft sind ...

**DIE BETEILIGTEN IN DER WIRTSCHAFT SIND**

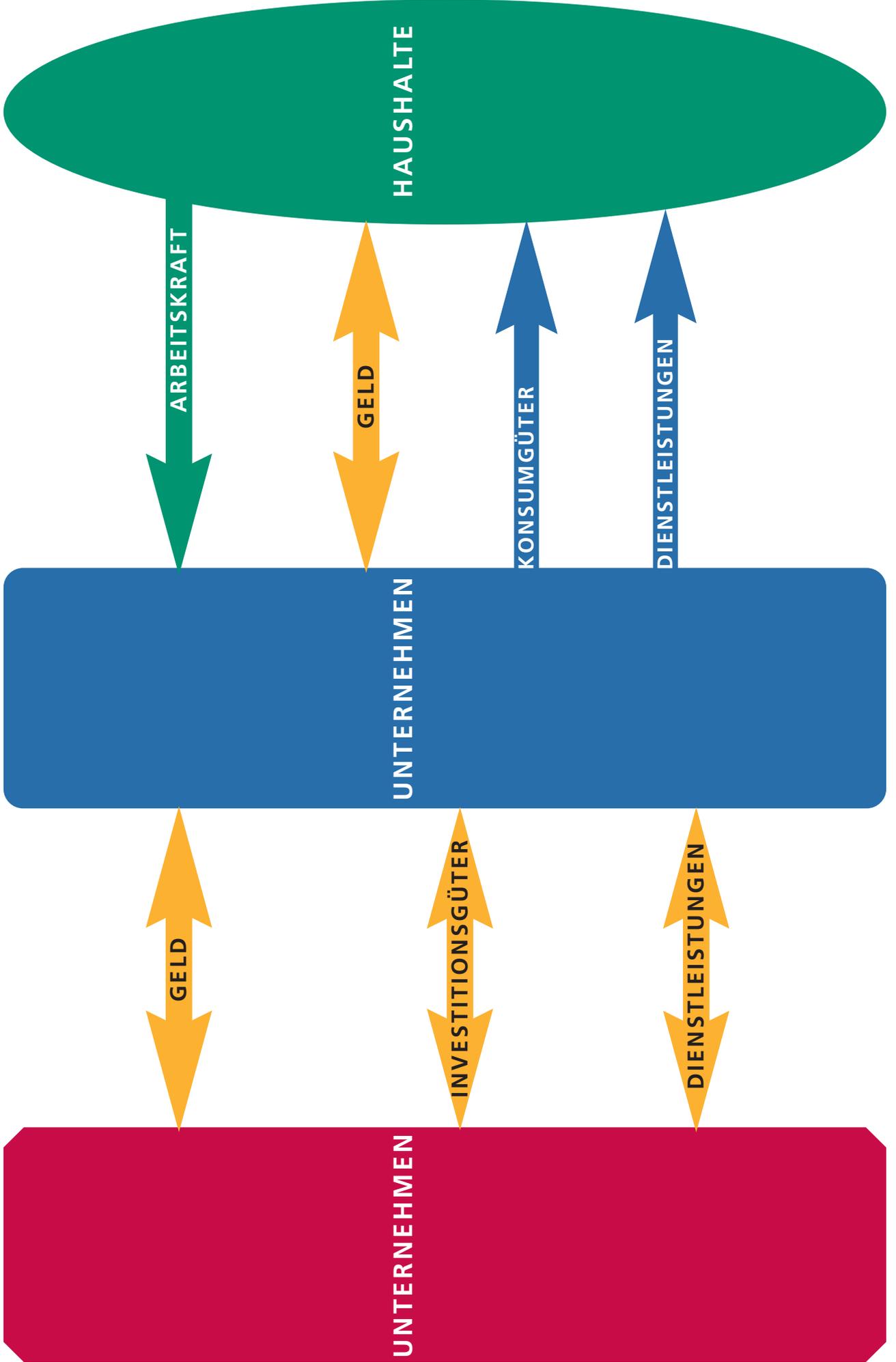
**UNTERNEHMER  
(UNTERNEHMEN)**

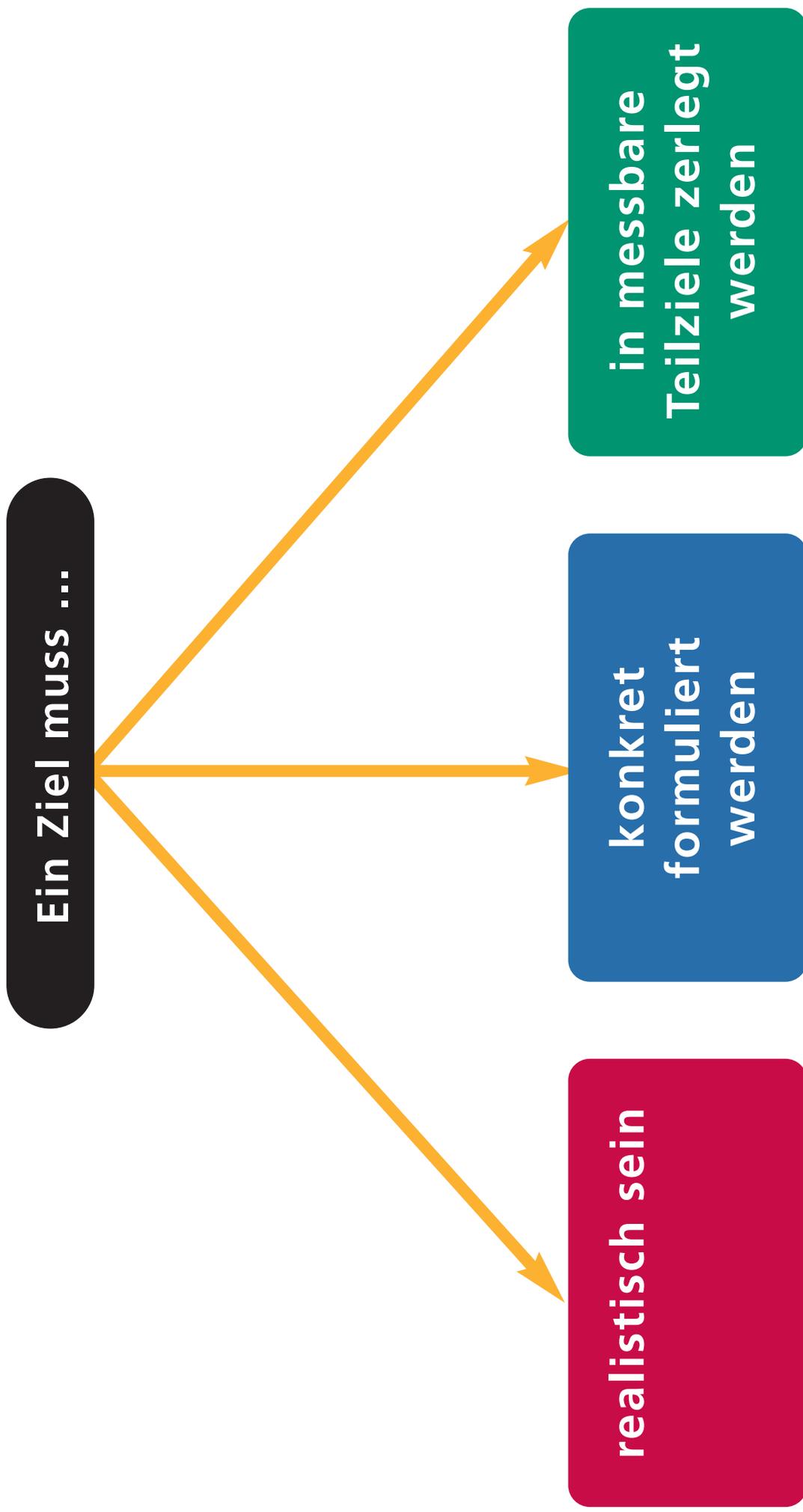
-> produzieren Güter

**KONSUMENTEN  
(HAUSHALTE)**

-> verbrauchen Güter

Der Markt





## Arbeit im Lauf der Zeit

PHASE	ZEIT	WICHTIGE EREIGNISSE
1.	1800	Nutzung der Dampfkraft durch Erfindung der Dampfmaschine
2.	1850	Entwicklung der Eisenbahn
3.	1900	Wachstum der chemischen Industrie und der Elektroindustrie
4.	1950	Verbesserungen in der Auto-, Flugzeug- und Kunststoffindustrie
5.	1990	Revolution in der Informationstechnik
6.	20XX	Persönliche Faktoren (Wohlbefinden, Gesundheit) werden neben neuen Technologien (zB Biotechnologie) zur neuen Antriebswelle unserer Wirtschaft

**Kapitel 2** | *Die Wirtschaft – ein Kreislauf*  
*... vom Geben und Nehmen ...*

**UNTERNEHMERFÜHRERSCHEIN**



## IMPRESSUM

---

**Medieninhaber, Herausgeber:**

Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,

Abteilung für Bildungspolitik

**Gestaltung:**

willmann.design

**Belichtung und Druck:**

Manz Crossmedia, 1050 Wien, Stolberggasse 26

*Wien, Juli 2004*

## INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1</b>	<b>Die Wirtschaft – ein Kreislauf ... vom Geben und Nehmen ...</b>	<b>9</b>
1.1	Der Markt als Drehscheibe im Wirtschaftskreislauf	9
1.2	Der Staat als Beteiligter im Wirtschaftskreislauf	10
1.3	„Money makes the world go round“ – Geld und seine Funktion in der Wirtschaft	16
1.4	Banken als Drehscheibe für die Geldwirtschaft	20
1.5	Die Zahlung	22
1.6	Zusammenfassung	30
<b>2</b>	<b>Übungsblätter</b>	<b>33</b>
	Übungsblatt 1	33
	Übungsblatt 2	34
	Übungsblatt 3	35
	Übungsblatt 4	36
	Übungsblatt 5	37
<b>3</b>	<b>Weiterführende didaktische Anregungen</b>	<b>38</b>
	Aufgaben des Staates in der Wirtschaft	38
	Angebotsvergleiche anstellen	41
	Aufgaben der Bank	42
	Inflation	43
	„Finanzplan“	43
<b>4</b>	<b>Tipps und Links</b>	<b>44</b>



<b>5</b>	<b>Folien</b>	<b>46</b>
<b>6</b>	<b>Lösungen</b>	<b>47</b>
6.1	Lösungen zu den Aufgaben im Textteil	47
6.2	Lösungen zu den Übungsblättern	49

**HINWEIS:**

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde auf die Endung „-in“ bzw. „-innen“ verzichtet. Die Skripten für den Unternehmerführerschein wenden sich natürlich gleichermaßen an Frauen und Männer.

## **LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!**

---

**Die Wirtschaft – ein Kreislauf ... vom Geben und Nehmen ...** ist auf die Bildungs- und Lehraufgabe „*Einblick in unterschiedliche Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme gewinnen, um sich mit aktuellen und zukünftigen politischen Fragen auseinander zu setzen sowie demokratisch und tolerant handeln zu können*“ des Geografie- und Wirtschaftskunde-Lehrplanes für die Unterstufe abgestimmt.

**Die Wirtschaft – ein Kreislauf ... vom Geben und Nehmen ...** kann vor allem im Rahmen folgender **Themenkreise** des Lehrplanes (Lehrstoff für den Kernbereich) behandelt werden:

### **2. Klasse**

#### **Thema: Einblicke in die Arbeitswelt**

Erkennen, dass in der Wirtschaft unterschiedliche Interessen aufeinander treffen und dass die Methoden des Interessenausgleichs einem Wandel unterworfen sind.

### **3. Klasse**

#### **Thema: Volkswirtschaftliche Zusammenhänge: Österreich – Europa**

Erfassen grundlegender Zusammenhänge der Marktprozesse.

An aktuellen Beispielen erkennen, wie die öffentliche Hand die Wirtschaft beeinflusst.

#### **Hinweise zum Aufbau der Medienmappe:**

Die Unterlage gliedert sich in

- Textteil,
- Übungsblätter,
- weiterführende didaktische Anregungen,
- Tipps und Links,
- Folien und
- Lösungen.



• Mit „I“ (Information) gekennzeichnete Kapitel sind **prüfungsrelevant**. Das Symbol findet sich jeweils zu Beginn der einzelnen prüfungsrelevanten Kapitel (zB 1.2). Wird ein Kapitel durch einen Erweiterungsteil unterbrochen, findet sich das Symbol zu Beginn des prüfungsrelevanten Unterkapitels noch einmal.

- Mit „**E**“ (Erweiterung) gekennzeichnete Textabschnitte sollen Ihren Schülern **Zusatzinformationen** bieten und können zu einer Vertiefung des Themas herangezogen werden. 
- Mit „**Ü**“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Textabschnitte sind in den Textteil integrierte **Übungsbeispiele**, mit denen in das entsprechende Thema eingestiegen werden kann. 

• **Eingerahmte Textstellen** kennzeichnen **Definitionen** oder **erklärende Beispiele**.

- Nach welchem Kapitel welches Übungsblatt bzw. welche konkrete Frage eines Übungsblattes eingesetzt werden kann, ist mit dem Symbol  gekennzeichnet.

Dieses Kapitel von Modul A des Unternehmerführerscheins ist für vier **Unterrichtseinheiten** konzipiert.

Wir empfehlen, für die Vermittlung der mit „**I**“ **gekennzeichneten Inhalte zwei Unterrichtsstunden** zu verwenden. Aufgaben aus den **Übungsblättern** und **Folien** können Sie dabei **unterstützen**. **Wir bitten Sie, aus den Übungsblättern eine entsprechende Auswahl zu treffen. Aus zeitlichen Gründen kann nicht jede Arbeitsaufgabe im Unterricht behandelt werden.** Für die **zwei weiteren Unterrichtseinheiten** stehen Ihnen **weitere Aufgaben** aus den **Übungsblättern** sowie die **weiterführenden didaktischen Hinweise** als **Anregung** zur Verfügung.

**Lösungshinweise** zu **ausgewählten Aufgaben des Textteils** sowie zu den **Übungsblättern** finden Sie im **letzten Abschnitt** des Kapitels.

## LIEBE SCHÜLERIN, LIEBER SCHÜLER!

---

Wir freuen uns, dass du den Unternehmerführerschein absolvieren willst. Im Kapitel *Die Wirtschaft – ein Kreislauf ... vom Geben und Nehmen ...* wirst du Interessantes und Wissenswertes über die Zusammenhänge in der Wirtschaft und über unser Geld erfahren:

### Nach diesem Kapitel weißt du:

- Wer aller an der Wirtschaft beteiligt ist und wer dabei was für wen tut.
- Wie der Staat Geld verdient und was er dafür tut.
- Wofür es Geld gibt.
- Wofür es Banken gibt und wie sie ihr Geld verdienen.
- Auf welche Arten man bezahlen kann.
- Was man als Inhaber eines Bankkontos beachten muss.

### Nach diesem Kapitel kannst du:

- Eine Überweisung ausfüllen.
- Einen Kontoauszug lesen.

### Worauf du achten solltest...



- Mit „I“ (Information) gekennzeichnete Kapitel bieten dir die **wichtigsten Informationen**. Als Besitzer des Unternehmerführerscheins solltest du über diese Inhalte jedenfalls Bescheid wissen. Sie sind daher auch **Prüfungstoff**.



- Bei den mit „E“ (Erweiterung) gekennzeichneten Texten kannst du weitere interessante Dinge über unsere Wirtschaft erfahren.



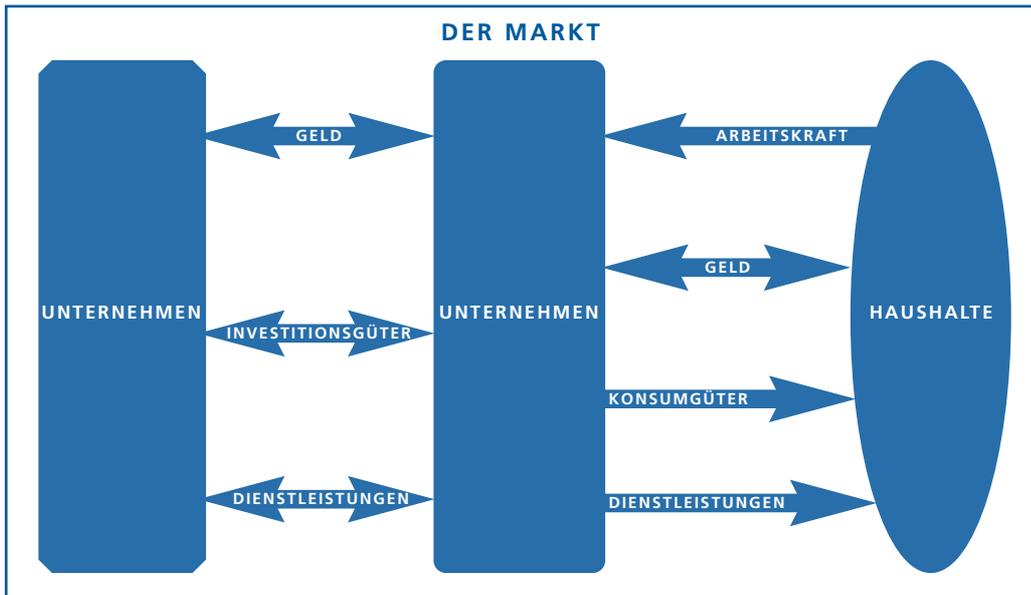
- Mit „Ü“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Abschnitte sind **Übungsbeispiele**.

- **Eingerahmte Textstellen** erklären dir **wichtige Begriffe** und veranschaulichen dir **grundlegende Zusammenhänge**.

## 1 DIE WIRTSCHAFT – EIN KREISLAUF ... VOM GEBEN UND NEHMEN ...

### 1.1 Der Markt als Drehscheibe im Wirtschaftskreislauf

Im Kapitel „*Unsere Arbeitswelt*“ hast du unter anderem erfahren, wer die wichtigsten Wirtschaftsteilnehmer sind und was man unter *Markt* versteht:



Damit die jeweiligen Wirtschaftsteilnehmer die gewünschten „Dinge“ (zB Produkte oder Dienstleistungen gegen Geld) austauschen können, müssen sie einander irgendwo treffen. Sie tun das, wie im Kapitel „*Unsere Arbeitswelt*“ bereits besprochen, auf dem Markt.

Aus der Abbildung kannst du erkennen, dass die Wirtschaft wie ein Kreislauf funktioniert. Wir sprechen daher vom Wirtschaftskreislauf. Leistung und Gegenleistung lautet die Devise.

Die Wirtschaft ist aber kein Kreislauf, der sich nicht verändert. Betrachtet man nämlich die (Wirtschafts)welt von vor 100 Jahren, ja sogar von vor 10 Jahren, mit der heutigen, dann werden sofort **unglaubliche Unterschiede** erkennbar. Die **Beschleunigung** hat dabei in den vergangenen Jahren **deutlich zugenommen** und wird sich wahrscheinlich auch in Zukunft nicht verlangsamen. Alte Produkte und Technologien werden durch neue verdrängt, neue Unternehmen lösen alte ab etc.

Diese **Dynamik der Wirtschaft** ist Grundvoraussetzung für eine **Steigerung unseres Wohlstandes**. (Man kann daher auch sagen, dass sich die Wirtschaft wie eine **Spirale** weiterentwickelt.)

Jetzt stellt sich nur die Frage: Gibt es bei diesem Austausch von Gütern, Arbeit und Geld irgendwelche **Spielregeln**? Und wenn es welche gibt, **wer** legt diese fest?

Der Unternehmer Karl Gruber hat ein Fahrradgeschäft. Er hat ein Mountainbike an Herrn Franz Hufnagel verkauft. Herr Hufnagel hat das Rad am Mittwoch abgeholt. Zahlen wollte er es am Donnerstag kommen. Herr Hufnagel kommt nicht am Donnerstag und auch nicht am Freitag oder Samstag. Herr Gruber ruft Herrn Hufnagel mehrmals an und fordert ihn auf, das Rad zu bezahlen. Herr Hufnagel weigert sich und sagt, das Rad sei nicht zu gebrauchen und außerdem sei er schon zweimal mit ihm gestürzt, da die Bremsen nicht funktionierten.

*Wie kann Herr Gruber zu seinem Geld kommen?*

*Soll er das Fahrrad wieder abholen, obwohl es durch die Stürze beschädigt ist?*

*Hat Herr Hufnagel Recht? Wer bestimmt, welchem der beiden was zusteht?*

Die Antwort lautet: Es ist der **Staat**, der durch Gesetze die Spielregeln auf den Märkten festlegt. Wie bei jedem guten Spiel ist es auch in der Wirtschaft so, dass ein **Zuviel an Regeln das Spiel uninteressant** macht und nur wenige – zB als Unternehmer – mitspielen möchten.

Für das **Funktionieren der Wirtschaft** ist es daher wichtig, dass der Staat **nur so viele Regeln wie unbedingt notwendig vorgibt** und es ansonsten den anderen **Wirtschaftsteilnehmern überlässt**, wie sie ihr „**Spiel**“ gestalten wollen.

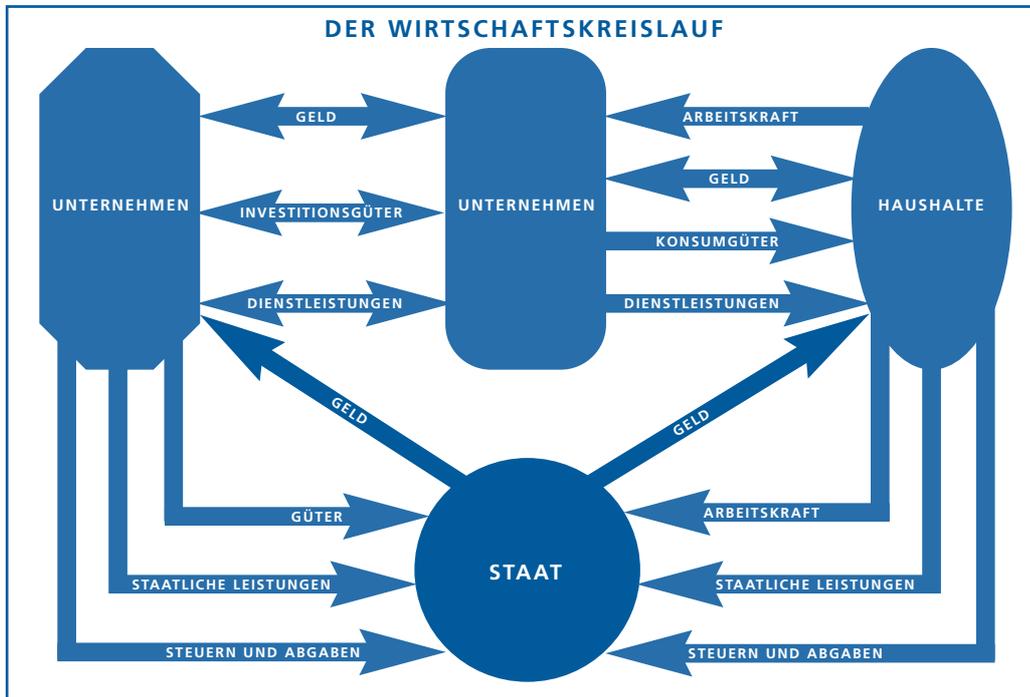
## I

## 1.2 Der Staat als Beteiligter im Wirtschaftskreislauf

Im Zentrum der folgenden Abbildung kannst du die dir bereits vertraute Darstellung der Wirtschaftsbeteiligten (Unternehmen und Haushalte) wieder erkennen. Um diese beiden herum befindet sich der Staat, der – wie bereits erwähnt – den Rahmen setzt.

## 1.2 Der Staat als Beteiligter im Wirtschaftskreislauf

Der Staat tritt mit allen Beteiligten der Wirtschaft in Kontakt. Genauso wie Unternehmen und Haushalte tauscht auch der Staat mit den Betroffenen verschiedene „Dinge“ aus.



Der Staat erfüllt verschiedene Aufgaben und bekommt dafür wieder etwas:

DER STAAT GIBT WEM?	WAS?	BEKOMMT DAFÜR
HAUSHALTEN UND UNTERNEHMEN	<b>Staatliche Leistungen</b> Beispiele: <i>Der Staat sorgt dafür,</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• dass Straßen – auch in entlegenen Gebieten – gebaut und auch in gutem Zustand erhalten werden.</li> <li>• dass Menschen ihre Grundbedürfnisse erfüllen können (zB durch die Gewährung von Sozialhilfe zur Erhaltung der Wohnung).</li> <li>• dass durch Gesetze („Spielregeln“) ein optimaler Rahmen für die Wirtschaftstätigkeit von Betrieben und Haushalten geschaffen wird.</li> </ul>	Steuern und sonstige Abgaben und Gebühren
HAUSHALTEN	Geld in Form von Löhnen und Gehältern	Arbeitskraft (zB die Arbeitsleistung der im öffentlichen Dienst Beschäftigten)
UNTERNEHMEN	Geld für von Unternehmen an den Staat erbrachte Leistungen	Produkte und Dienstleistungen Beispiel: • Ein Bauunternehmen errichtet eine Schule.

**Zusammenfassend kann zum Wirtschaftskreislauf gesagt werden:**

- 
- Unternehmen tauschen mit anderen Unternehmen wirtschaftliche Güter gegen Geld aus.
  - Die Haushalte beziehen von den Unternehmen Güter gegen Geld.
  - Sie stellen den Unternehmen ihre Arbeitskraft zur Verfügung und erhalten dafür Geld in Form von Löhnen und Gehältern.
  - Zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse beziehen sie von den Unternehmen Produkte und Dienstleistungen.
  
  - Der Staat tritt im Wirtschaftskreislauf als Nachfrager nach der Arbeitskraft der Haushalte und den Gütern der Unternehmen auf.
  - Unternehmen und Haushalte erhalten dafür vom Staat Geld.
  - Unternehmen und Haushalte entrichten an den Staat Steuern und Abgaben, damit der Staat verschiedene Leistungen erbringen kann.



## Übungsblatt 1

## Von der sozialen zur ökosozialen Marktwirtschaft

E

Beschränkt sich der Staat auf die oben dargestellten Aufgaben, spricht man vom **System der Marktwirtschaft**. Für die meisten Länder der Erde, auch für Österreich, gilt dieses Wirtschaftssystem. Marktwirtschaft ist aber nicht gleich Marktwirtschaft. Die folgenden Überlegungen sollen dir dabei helfen, unser **österreichisches Wirtschaftssystem** besser zu verstehen.

In der Marktwirtschaft geht man davon aus, dass **jeder für sich selbst am besten weiß, was gut für ihn ist**. Wenn jeder das macht, was gut für ihn ist, dann muss es **insgesamt uns allen** (der „Gesellschaft“) **gut gehen**.

- Die Unternehmen entscheiden frei, was sie wie und wo produzieren und zu welchen Preisen sie ihre Güter auf dem Markt anbieten. (Wie das mit den Preisen genau funktioniert, erfährst du im weiteren Verlauf deiner Unternehmerführerschein-Ausbildung.)
- Die Haushalte entscheiden frei, was sie wo kaufen. Durch ein großes Angebot an Gütern können sie entscheiden, was ihnen das einzelne Gut wert ist. Das heißt, welchen Preis sie dafür zu zahlen bereit sind.
- Jeder Einzelne kann seine Ausbildung frei wählen und entscheiden, ob er selbstständig tätig oder als Arbeitnehmer in einem Unternehmen beschäftigt sein will. Die Wahl seines Arbeitsplatzes steht ihm frei.

Für jede Form von Marktwirtschaft gelten diese „Freiheiten“ und das System hat sich gut bewährt. Es gibt **verschiedene Ausprägungsformen** der Marktwirtschaft:

- Von **freier Marktwirtschaft** spricht man, wenn der Staat sich **nahezu ganz aus dem Wirtschaftsgeschehen heraushält** und den Marktteilnehmern so viel Freiheit wie möglich bei der Gestaltung ihrer Wirtschaftsbeziehungen lässt. Der Staat beschränkt sich nur auf die Festlegung der **nötigsten Spielregeln**. Der Nachteil dieser „reinen“ Marktwirtschaft ist, dass **sozial und wirtschaftlich Schwächere** (zB alte Menschen, Kranke, Behinderte) aus **eigener Kraft** dieses Spiel **nicht mitspielen** und daher nicht menschenwürdig leben, schlimmstenfalls nicht überleben können. Die absolut freie Marktwirtschaft kommt daher in der Realität nicht vor.
- Die **soziale Marktwirtschaft** übernimmt die **Vorteile der freien Marktwirtschaft** und versucht, deren **Nachteile zu vermeiden**: Das heißt, der Staat sorgt dafür, dass die Grundbedürfnisse aller Bürger gesi-



chert sind. Das bezieht sich nicht nur auf Essen und Kleidung etc., sondern betrifft auch unsere sozialen und kulturellen Bedürfnisse. Beispiele für sozialmarktwirtschaftliche Maßnahmen sind:

- die Unterstützung arbeitslos gewordener Menschen,
- die Erhaltung von Krankenhäusern,
- der Bau und die Ausstattung von Schulen,
- der Bau und die Instandhaltung von Straßen (auch in entlegenen Gebieten),
- die Förderung von Kunst und Kultur.



Ohne öffentliche (also staatliche) Unterstützung wäre es zB sehr schwierig, österreichische Spielfilme herzustellen. Das hat folgenden Grund: Die Produktion eines Filmes ist sehr teuer. Der österreichische Markt mit rund acht Millionen Menschen – von denen aber nur ein Bruchteil ins Kino geht – ist sehr klein. Für den Filmproduzenten wird es sich daher nicht auszahlen, einen Film für das heimische Kino herzustellen. Die Produktion würde mehr Kosten verursachen, als sie an den Kinokassen einspielte.

Natürlich kann bzw. sollte der Produzent als wirtschaftlich denkender Mensch versuchen, den Film ins Ausland – also zB nach Deutschland – zu verkaufen, da den gleich großen Herstellungskosten für den Film ein viel größerer Markt (viel mehr Kinobesucher) gegenüberstehen würde. Allerdings müsste dann bei der Herstellung des Filmes viel mehr auf die Bedürfnisse des größeren deutschen Marktes Rücksicht genommen werden – schließlich ist der Kunde König. Das hätte zB zur Folge, dass viele österreichische Sprachausdrücke in dem Film nicht vorkommen dürften, da sie in Norddeutschland niemand verstände.

Es ist für die Identität der Menschen eines Landes aber wichtig, dass sie ihre eigene Sprachkultur erhalten. Um die Erhaltung einer eigenständigen Kultur zu ermöglichen, fördert der Staat daher zB die Produktion österreichischer Filme.

Außerdem versucht der Staat darauf Einfluss zu nehmen, dass es **friedlich bleibt** im Land: zB dadurch, dass er die Schaffung von Arbeitsplätzen (zB durch die Förderung von Unternehmen, die Lehrlinge ausbilden) unterstützt. (Denn nicht der Staat selbst kann für Arbeit sorgen, er kann nur durch die Gestaltung optimaler Rahmenbedingungen dazu beitragen, dass die Unternehmen mehr Mitarbeiter beschäftigen können.)

Dahinter steht der Gedanke, dass es zum sozialen Frieden beiträgt, wenn möglichst jeder in einem Staat selbstständig für seinen Lebensunterhalt sorgen kann, indem er einer Arbeit nachgeht. Es ist aber so, dass man manchmal unverschuldet in eine unangenehme Lebenssituation geraten kann, in der man Hilfe braucht. Für solche Zeiten im Leben hat sich der Staat zum Ziel gesetzt, seine Bürger zu unterstützen, **bis man wieder komplett alleine für sich sorgen kann**. Hinter der **sozialen Marktwirtschaft** steht daher die Absicht, allen im Land die **Chance zu geben**, auch nach Rückschlägen wieder auf die Beine zu kommen.

Alle diese Aufgaben kosten **sehr viel Geld**. Dafür hebt der Staat von den Unternehmen und jedem einzelnen Bürger verschiedene Steuern und Abgaben ein. **Welche konkreten Aufgaben** der Staat **übernehmen** soll, ist **umstritten**.

Das notwendige Geld erhält der Staat durch Steuern und sonstige Abgaben. Damit auch hier eine Form von Fairness hergestellt wird, gibt es verschiedene Steuersätze (das ist der Prozentsatz, den man von seinem Einkommen an den Staat abgeben muss).

Wer mehr verdient, muss auch eine höhere Steuerleistung erbringen, damit eben sämtliche Aufgaben des Staates erfüllt werden können.

Es hat sich jedenfalls gezeigt, dass **ein Zuviel an staatlichen Leistungen** (und damit ein Zuviel an dazu notwendigen Steuern) unserer Wirtschaft **nicht gut** tut.

Daher wird versucht, die **überflüssigen Spielregeln abzubauen** und **dem Einzelnen mehr Entscheidungsfreiraum** zu geben.

Die soziale Marktwirtschaft war (vor allem auch in Österreich) in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg sehr erfolgreich. In den letzten Jahren trat zu den Anliegen der sozialen Marktwirtschaft ein Weiteres dazu, nämlich die **Sicherung unserer Umwelt**. Die soziale Marktwirtschaft wurde (oder ist auf dem Weg) zur **ökosozialen Marktwirtschaft**.

Das bedeutet, dass der Staat zum einen **Spielregeln für den Umgang mit unserer Umwelt** erlässt (zB die Verpflichtung, keine ungeklärten Abwässer in Flüsse zu leiten) und zum anderen aber auch **Anreize für umweltgerechtes Verhalten** bietet (zB durch Förderung von Energiesparmaßnahmen beim Bau neuer Häuser).

The image shows a blurred document, likely a financial statement or tax form. Visible text includes 'GEWINN' and 'III ANLAGENVERZEICHNIS'. There are several rows of numbers and labels, but they are too blurry to read accurately. The document appears to be a standard financial report with various categories and values.

### Zusammenfassung zum Erweiterungstext

Auf den letzten Seiten war viel von den Aufgaben des Staates die Rede. Wie du erfahren hast, hat der Staat auch wichtige Funktionen im Bereich der Wirtschaft. Es ist sehr wichtig, dass der Staat **so viele** klare Regeln **wie nötig**, aber auch **so wenige wie möglich** aufstellt, damit Haushalte und Unternehmen **flexibel** in ihren Entscheidungen und Handlungen bleiben können. Denn nur durch einen möglichst großen Spielraum für beide Wirtschaftspartner ist eine Aufrechterhaltung bzw. Steigerung des Wohlstandes möglich.



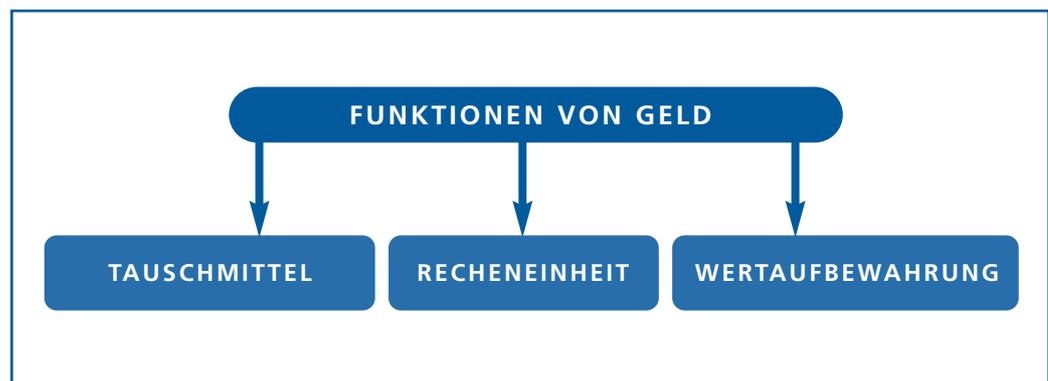
### 1.3 „Money makes the world go round“ – Geld und seine Funktion in der Wirtschaft

#### Geld

Geld ist das universelle, offiziell gültige Tauschmittel, das uns hilft, jene Dinge zu erwerben, die wir brauchen und besitzen möchten.

Wie das Geld entstanden ist, hast du bereits im Kapitel „Unsere Arbeitswelt“ erfahren. Jetzt erfährst du, welche Aufgaben Geld hat:

Geld hat **drei** wichtige **Funktionen**:



- Es dient als **Tauschmittel**. (Ware gegen Geld; Geld gegen Ware.)
- Es dient als **Recheneinheit**. (Es gibt für alle Waren und Leistungen einheitlich ausgedrückte Preise an, zB in zwölf Ländern Europas in Form des Euros.)
- Es dient auch zur **Wertaufbewahrung**. (Geld wird nicht immer sofort nach dem Erhalt wieder für Zahlungszwecke verwendet, sondern auch gespart und je nach Bedarf erst später ausgegeben.)

Eine wichtige Voraussetzung – wenn es um den Nutzen von Geld geht – ist, dass die Menschen auch **Vertrauen** dazu haben.

## Inflation

Wenn die **Preise** in einem Land **steigen**, dann hat das zur Folge, dass sich die Menschen für den gleichen Geldbetrag weniger kaufen können.

Man spricht dann von Geldentwertung oder **Inflation**.

Deshalb ist es wichtig, dass die **Inflationsrate** (das ist der Prozentsatz, der durchschnittlichen jährlichen Preissteigerung in einem Land) **möglichst niedrig** gehalten wird. Österreich gilt in diesem Zusammenhang als preisstabiles Land, dh. die Inflationsrate ist niedrig.

*Inflation* ist sicher nicht einfach zu verstehen. Das folgende Beispiel soll dir dabei helfen:

Karin hat im Monat € 40,- Taschengeld zur Verfügung.  
Üblicherweise gibt sie ihr Taschengeld für folgende Dinge aus:

1 x Kino (Kinomontag)	€ 5,-
3 x Kaffeehaus mit Freunden	€ 18,-
1 Jugendzeitschrift	€ 2,-
1 CD oder Kleidungsstück oder Geschenk o.ä.	€ 15,-
	€ 40,-

*Überlege, welche Folgen eine Preissteigerung von 1 % auf die Freizeitgestaltung von Karin hätte?*

*Was müsste Karin tun, wenn die Preissteigerung nicht 1 %, sondern 10 % betragen würde?*

*Auf welche Dinge könntest du am leichtesten verzichten bzw. wo würdest du sparen?*

Übungsblatt 5



### Wer sorgt aber nun dafür, dass das Geld seinen Wert behält?

Das ist innerhalb von „**Euroland**“ (alle Länder, die den Euro als Währung haben) die Aufgabe der **EZB** (Europäische Zentralbank) und der Notenbanken der einzelnen Länder (mehr zur österreichischen Notenbank, der Nationalbank, erfährst du gleich).

Darüber hinaus hat die EZB die wichtige Aufgabe, die Wirtschaft ausreichend mit Geld zu versorgen, um so ein funktionierendes Geldwesen zu sichern.

Nur dann, wenn diese Voraussetzungen gegeben sind, kann das Geld die ihm zugedachte Aufgabe auch tatsächlich erfüllen.

Wenn du Geld in den Händen hältst, dann ist es entweder aus Papier (Banknoten) oder Metall (Münzen). Münzen und Banknoten werden **Bargeld** genannt.



Seit 1.1.2002 heißt die österreichische Währung **Euro und Cent**. Davor haben die Österreicher über 50 Jahre mit Schilling und Groschen bezahlt.

Das Bargeld wird in Österreich von der heimischen Notenbank, der **Oesterreichischen Nationalbank (OeNB)**, in Umlauf gesetzt. Als Bank der Banken hat die OeNB die Aufgabe, die Wirtschaft mit ausreichenden Zahlungsmitteln zu versorgen als auch die Interessen Österreichs bei der EZB zu vertreten.

Mit dem Euro-Bargeld hast du sicher schon hunderte Male bezahlt. Viele Euro-Scheine und Münzen hast du schon in Händen gehalten, aber vielleicht gar nicht darauf geachtet was man auf Banknoten und Münzen so alles erkennen kann.

*Versuche daher folgende Fragen zu beantworten bzw. Aufgaben zu lösen:*

## Ü

- Wie viele verschiedene Eurobanknoten gibt es?
- Wie viele verschiedene Euromünzen gibt es?
- Kann man bei Eurobanknoten erkennen, aus welchem Land sie kommen? – Wenn ja, woran?
- Kann man bei Euromünzen erkennen, aus welchem Land sie kommen? – Wenn ja, woran?
- Wenn du deine Geldbörse dabei hast, dann öffne sie und sieh nach, aus welchen Ländern der EU du Münzen in der Börse hast.
- Wenn du einen Schein dabei hast, versuche festzustellen, woran man erkennt, dass der Schein echt ist (Sicherheitsmerkmale).

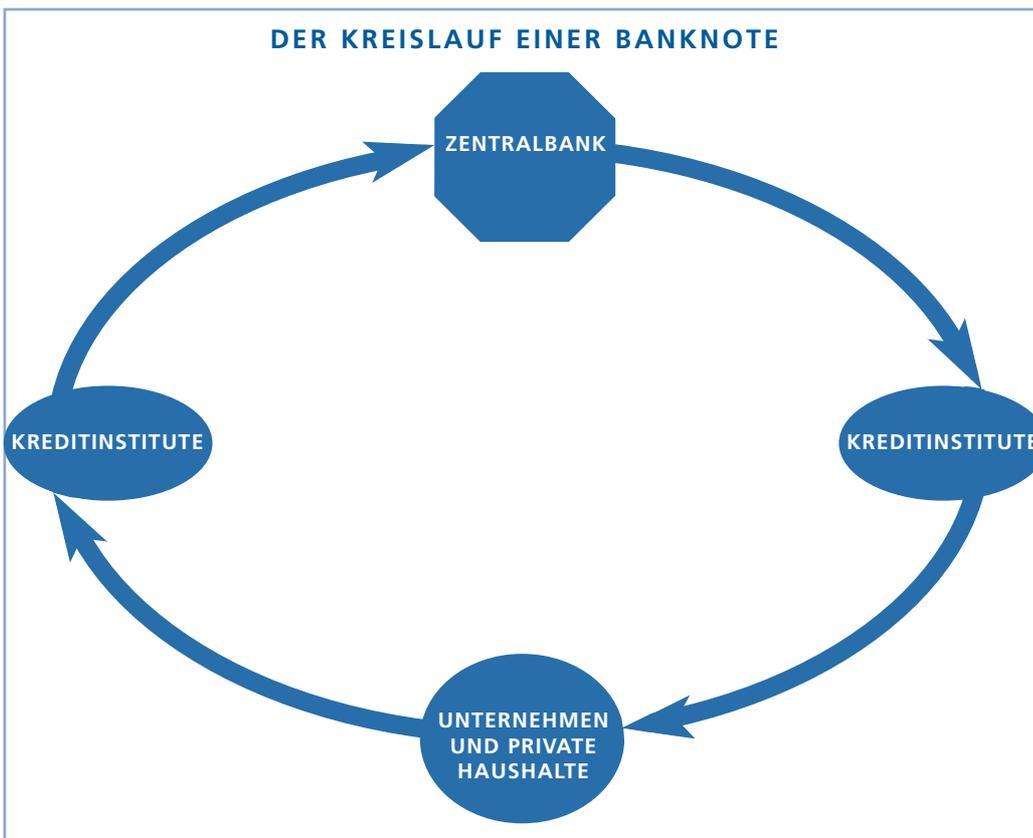
### Banknoten- und Münzumschlag

E

Die Höhe des Geldumschlags (das ist die Menge an Bargeld, welche die Menschen in ganz Österreich zu einem bestimmten Zeitpunkt in Händen haben) unterliegt regelmäßigen Schwankungen. Ausschlaggebend dafür sind vor allem die zu bestimmten Terminen fälligen Gehalts- und Lohnzahlungen.

Betrachtet man den Rhythmus innerhalb eines Monats, so ist der **höchste Umschlag** jeweils **kurz nach dem Monatsende** festzustellen. Er nimmt dann etwa drei Wochen hindurch konstant ab und steigt schließlich in der letzten Monatswoche wieder kräftig an. Neben diesen regelmäßigen Schwankungen ist auch innerhalb eines Jahres eine gewisse Gesetzmäßigkeit bei der Höhe des Geldumschlags zu beobachten. Spitzenwerte werden dabei vor allem in den Monaten November und Dezember erreicht.

*Hast du eine Vorstellung, warum das so ist?*



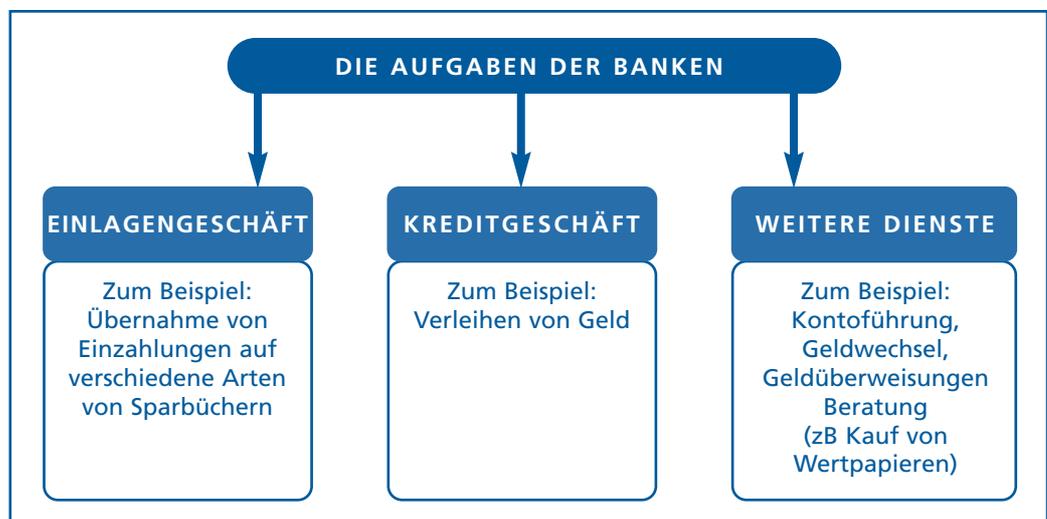
## 1.4 Banken als Drehscheibe für die Geldwirtschaft

Thomas trifft sich mit Bernhard in seinem Stammcafe. Thomas kommt gerade von der Bank. Er hat die Geldgeschenke seiner Verwandten, die er zu seinem 19. Geburtstag bekommen hat, auf sein Sparbuch einbezahlt.

Bernhard will in Podersdorf am Neusiedler See den Sommer über mit einem eigenen Wagen Eis an die Touristen verkaufen. Er erzählt seinem Freund Thomas davon. Thomas fragt erstaunt, woher denn Bernhard, der sonst immer knapp bei Kasse ist, das Geld für so eine Anschaffung nehme – Bernhard antwortet: „Na von der Bank – die hat es ja!“ Thomas entgegnet: „Wenn du dich nur nicht täuschst, wer weiß, ob die Bank dir das Geld borgt.“

*Überlege bitte, welche Aufgaben die Bank im Fall von Thomas und möglicherweise von Bernhard übernimmt.*

Die Banken spielen für die moderne Geldwirtschaft und für den Zahlungsverkehr eine entscheidende Rolle. Sie übernehmen **drei wichtige Aufgaben**:



- Die Grundlage für das Wirtschaften der Banken bilden **Spareinlagen**, für die sie an den jeweiligen Sparer Zinsen (**Sparzinsen**) bezahlen.
- Die Spareinlagen bleiben aber nur zu einem kleinen Teil bei den Banken; der **größere Teil** wird an Privatpersonen oder an Unternehmen als **Kredit** vergeben. Diese können damit zB Häuser bauen oder Investitionen (*erinnere dich an das Kapitel „Unsere Arbeitswelt“*) in ihren Unternehmen durchführen.

Für diese Leistung verlangen die Banken als Preis Zinsen von den Kreditnehmern (**Kreditzinsen**). Diese sind **höher als die Sparzinsen**, sonst würde die Bank Verluste erzielen und könnte nicht überleben. (Da sie teurer einkaufen würde als sie verkauft.)

## Zinsen

Zinsen sind der Preis für die Überlassung von Geld. Man unterscheidet Sollzinsen (erhält zB eine Bank für gewährte Kredite von den Kreditnehmern) und Habenzinsen (erhält zB der Bankkunde für seine Spareinlagen).



Zur **dritten Aufgabe** der Banken gehören **weitere Dienste** wie **Kontoführung** (mehr darüber erfährst du im nächsten Abschnitt), **Geldwechsel** (zB Dollar in Euro) und **Beratung**, zB beim Kauf und Verkauf von Wertpapieren (zB Aktien) etc. Für viele dieser Leistungen heben die Banken Spesen und Gebühren ein.

Übungsblatt 4





## 1.5 Die Zahlung

Wenn du etwas kaufst, kommt früher oder später der Moment, in dem du für das Produkt oder die erbrachte Leistung bezahlen musst.

Du hast verschiedene Möglichkeiten das zu tun:



- Du kannst **bar bezahlen**. Das heißt, du gibst dem Verkäufer beim Kauf Bargeld.
- Du kannst den Zahlungsbetrag von deinem **Konto** auf das Konto des Zahlungsempfängers **überweisen**. (Wie das funktioniert, erfährst du gleich.)
- Du kannst mit „**Plastikgeld**“ (**Bankomat- oder Kreditkarte**) bezahlen. (Was du dabei beachten musst, erfährst du noch genauer.)

### Das Bankkonto

Um **Überweisungen durchführen** zu können, braucht man ein **Konto**. Das Konto (zB dein Jugendkonto oder das Gehaltskonto deiner Eltern) wird bei einer Bank eingerichtet.

Ein Konto kannst du dir vorstellen wie eine **Sparbüchse**, in die du dein Geld gibst und die von der **Bank verwaltet** wird. Es ist üblicherweise so, dass eine Sparbüchse leer ist, wenn man aus ihr das gesamte Geld entnommen hat. Beim *Konto* kann das anders sein: Die Bank kann dir **zusätzlich Geld borgen**, also einen **Kredit** geben, wenn kein Geld mehr auf deinem Konto ist.

Der Preis dafür sind Zinsen (**Kreditzinsen oder Sollzinsen** genannt), die du an die Bank zahlen musst. Für die **Verwaltung** des Kontos bekommt die Bank von dir auch noch entsprechende **Gebühren**.

**Ab dem 14. Lebensjahr** kannst du bei einer Bank ein Konto eröffnen. Deine Eltern können dir zB dein monatliches Taschengeld auf das Konto überweisen. Mehr Geld abheben als sich auf dem Konto befindet, darfst du allerdings erst, wenn du selbst einer regelmäßigen Arbeit nachgehst.

### Giroverkehr

Alle Zahlungen, die ohne Bargeld abgewickelt werden (also alle Überweisungen), werden unter dem Begriff „Giroverkehr“ (deshalb auch Girokonto) zusammengefasst.

### Buchgeld (Giralgeld)

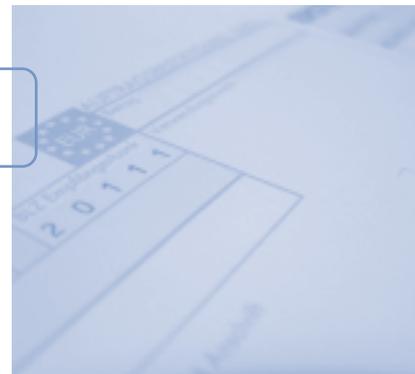
Das Geld, das man auf ein Konto einzahlt oder von einem Konto auf ein anderes bewegt, nennt man Buchgeld (Giralgeld).

### Was passiert auf einem Girokonto?

Bei der Eröffnung eines Kontos zahlt man üblicherweise selbst Geld auf dieses Konto ein bzw. es wird von jemand anderem (zB deine Eltern überweisen Taschengeld) auf das Konto überwiesen.

Mit diesem Geld (zB mit dem Taschengeld) kann bzw. muss man seine **Bedürfnisse** (nach Kleidung, CDs etc.) **befriedigen** – entweder indem man von seinem Konto Geld bar abhebt oder Geld auf ein anderes Konto überweist (mehr dazu erfährst du später). Manchmal kann es aber passieren, dass man mehr Geld braucht, als auf dem Konto liegt. Die **Bank borgt** einem dann **Geld** (erinnere dich an das Beispiel mit der Sparbüchse) und man kann das Konto überziehen. In der Umgangssprache sagen die Menschen dann oft, wie du vielleicht schon gehört hast, sie seien „**im Minus**“.

Das **Überziehen** eines Kontos darf aber **nicht zum Dauerzustand** werden. Denn wie immer, wenn man sich **etwas ausborgt** hat, muss man es später auch **wieder zurückgeben** – in diesem Fall das Geld an die Bank. Dafür braucht man aber wieder Geld (zB von seinem Gehalt) und hat somit weniger Geld für die Befriedigung seiner Bedürfnisse zur Verfügung. Wenn man sich dann nicht einschränkt (also spart, zB beim Kauf von CDs oder Kleidung), wird „**das Minus**“ auf dem Konto immer **größer** und das Zurückzahlen immer schwieriger. Viele Menschen, vor allem auch junge Leute, sind in diesen **Teufelskreis** geraten und kommen nur schwer wieder aus ihm heraus.



Wie es genau mit einem Konto „steht“, verrät dir der **Kontostand**. Du kannst dir das vorstellen wie bei einem Barometer: Je mehr Geld auf ein Konto kommt, desto „schöner“ wird das Wetter – also die finanzielle Lage des Kontoinhabers. Sinkt der Kontostand auf null oder sogar darunter („ins Minus“), verschlechtert sich die finanzielle Lage und somit auch das „Wetter“.

In der Abbildung unten siehst du, welche Zuflüsse zB auf ein Konto kommen und welche Abflüsse eine Verringerung deines Kontostandes verursachen.



### Wo und wie kannst du nachsehen, was auf einem Konto passiert?

Diese Informationen findest du auf dem Kontoauszug:

Kontonummer Raiffeisenbank St. Ulrich - Steyr		2	BLZ
1	27.334 Bankstelle St. Ulrich, Tel. 07252/533 96-0		34 545
BuTg 8		Wert 9	
		EUR	
Alter Kontostand lt. Auszug vom 09.12.2002		2012	xxxxxxx 5.557,72 3
4	20.12 Internet-ÜW 19.12. um 21:26 2012	xxxxxxx	422,26-
Gutschriften			0,00 10
Lastschriften			422,26- 11
Neuer Kontostand		Haben EUR	5.135,46 5
		Ihr finanzieller Freiraum EU 5.135,46	
Karl Gruber, Stadtplatz 3, 4400 Steyr 7			
Auszug 79/001 vom 20.12.2002 6			

- 1 Kontonummer des Kontoinhabers
- 2 „Adresse“ der Bank
- 3 Kontostand vor Durchführung des folgenden Geschäftsvorganges
- 4 Durchgeführter Geschäftsvorgang (Bezahlung einer Rechnung mit Internet-Banking): Vom Konto wird Geld abgebucht, daher „minus“.
- 5 Kontostand nach Durchführung der Transaktion.
- 6 Bei Auszug Nr. 79: Laufende Nummer des Kontoauszuges
- 7 Name und Adresse des Kontoinhabers
- 8 Buchungstag, Datum an dem der Geschäftsvorgang von der Bank bearbeitet wird.
- 9 Mit Wert (oder Valuta) bezeichnet man das Datum, ab dem ein Betrag gutgeschrieben oder abgebucht wird.
- 10 Es wurden keine Geldbeträge auf das Konto überwiesen bzw. eingezahlt.
- 11 Vom Konto abgebuchter Betrag.



Übungsblatt 2



### Überweisungen

Anna Hufnagel, wohnhaft in 1020 Wien, Handelskai 214/4, ist eine 15 Jahre alte Schülerin. Seit kurzem besitzt sie ein eigenes Jugendkonto bei der PSK (Konto Nr. 2386493, BLZ 60000). Sie hat beim Versandhaus „Musik Profi GesmbH“ zwei CDs um € 30,00 gekauft. Dem Paket war eine Rechnung mit der Nummer 1231/03 über € 32,00 (Preis der CDs und € 2,00 Versandkosten) und ein Überweisungsformular der Bank Austria Creditanstalt (BA-CA) beigelegt. Laut Rechnung hat Anna den Betrag auf das Konto der Firma „Musik Profi GesmbH“ einzuzahlen. Das Unternehmen hat sein Konto bei der BA-CA, Bankleitzahl (BLZ) 12000, Konto Nr. 00770478233.

Anna Hufnagel geht heute zu ihrer Bankfiliale und überweist den Betrag auf das Konto der „Musik Profi GesmbH“. Das Formular hat sie folgendermaßen auszufüllen:

ÜBERWEISUNG - EURO		
	EUR	Betrag <b>32,00</b>
Kontonummer EmpfängerIn <b>00770478233</b>	BLZ Empfängerbank <b>12000</b>	Verwendungszweck <b>RG.Nr.1231/03</b>
EmpfängerIn <b>Musik Profi GesmbH</b>		
<b>Anna Hufnagel</b>		
Unterschrift AuftraggeberIn - ber Verwendung als Überweisungsauftrag		
Kontonummer AuftraggeberIn <b>2386493</b>	BLZ-Auftrag./Bankverm. <b>60000</b>	
AuftraggeberIn/EinzahlerIn - Name und Anschrift <b>ANNA HUFNAGEL</b>		
<b>HANDELSKAI 214</b>		
<b>1020 WIEN</b>		
		005
		41+



### Übungsblatt 3

- Der **Vorteil von Überweisungen** ist, dass **keiner der Beteiligten** (in unserem Fall Anna, das Musikhaus und die beiden Banken) **Bargeld braucht**. Die Geldbeträge werden durch die **Bank einfach „umgebucht“** (das heißt, vom Konto des Zahlers **abgebucht** und auf dem Konto des Empfängers **gutgeschrieben**).
- Damit der Betrag vom richtigen Konto *auf* das richtige Konto überwiesen wird, ist es notwendig, **alle Felder des Formulars vollständig auszufüllen**. Unbedingt notwendig ist auch, dass der **Zahler** das Formular im vorgeschriebenen Feld **unterschreibt**. Andernfalls kann die Überweisung nicht durchgeführt werden. (Sonst könnte zB jeder, der deine Kontonummer weiß, von deinem Konto Überweisungen veranlassen.)
- Von zunehmender Bedeutung ist heute die Durchführung von Überweisungen mithilfe des **Internet**. So kann man **unabhängig von Banköffnungszeiten** seine Bankgeschäfte von zuhause aus erledigen. Man braucht dazu neben einem Internetzugang ein Passwort und einen Code, damit nur der Berechtigte von seinem Konto Überweisungen veranlassen kann.

Bankgeschäfte, die über das Internet abgewickelt werden, bezeichnet man als **Online-Banking** oder **Internet-Banking**.

## Moderne Möglichkeiten der Zahlung – Zahlung mit Plastikgeld

### Zahlung mit Plastikgeld

#### Vorteile:

Man braucht nicht viel Bargeld mit sich führen.

Kreditkarte: Zahlungen werden erst später vom Konto abgebucht.

#### Beachtenswertes:

Karte sicher und vom Code getrennt aufbewahren.

Man muss darauf achten, nicht den Überblick über die Ausgaben zu verlieren.

Immer mehr Menschen zahlen heute mit **Bankomat- oder Kreditkarte**.

#### • Bankomatkarte

Man bekommt von der Bank eine Karte, mit der man Geld an allen Bankomaten in Österreich bzw. europaweit beheben kann. Mithilfe eines 4-stelligen Codes kann man entweder **Bargeld beheben** oder an so genannten **Bankomat-Kassen bargeldlos** bezahlen. Darüber hinaus gibt es die so genannte **Quick-Funktion**. Du kannst beim Bankomaten Geld auf deine Bankomatkarte aufladen und bei Kassen, die eine Quick-Funktion haben, damit bezahlen.

Falls du dir eine Bankomatkarte zulegst, solltest du auf Folgendes achten:

- Den **vierstelligen Code** solltest du **immer getrennt von der Karte aufbewahren**. (Im Falle eines Diebstahls willst du es dem Dieb sicher nicht leichter machen, von deinem Konto Geld zu beheben.)
- Beim **Abheben** von Geld am Bankomat achte darauf, dass **niemand deinen Code „anschauen“** kann, denn wenn die Karte gestohlen wird, können die Diebe mit deinem Code Geld von deinem Konto beheben.
- Auch „Plastikgeld“ ist Geld. Das heißt, **jede Zahlung mit Bankomat- oder Kreditkarte verringert deinen Kontostand**. Achte daher darauf, dass du nicht den **Überblick über deine Ausgaben verlierst** und zu locker mit deiner Karte umgehst. **Kontrolliere** daher in regelmäßigen Abständen deinen **Kontostand**, auch um zu sehen, ob die richtigen Beträge von deinem Konto abgebucht wurden.

- **Kreditkarte**

Man bekommt von einem **Kreditkartenunternehmen** (das ist ein eigenes Unternehmen – nicht die Bank – zB Visa oder Eurocard) gegen eine **jährliche Gebühr** eine Kreditkarte ausgestellt, mit der man **Einkäufe** (zB Kleidung) **bezahlen** kann.

Genau gesagt, zahlt man zB der Boutique nicht selbst die Einkäufe, sondern das Kreditkartenunternehmen überweist den Einkaufsbetrag an die Boutique. Jeden Monat erhält man selbst eine Rechnung vom Kreditkartenunternehmen mit der Summe der im jeweiligen Monat mit Kreditkarte bezahlten Rechnungen (zB zwei Einkäufe in einer Boutique, drei Einkäufe im Musikgeschäft). Diese Summe wird dann vom **Bankkonto des Kreditkarteninhabers** an das **Kreditkartenunternehmen überwiesen**.

Der größte **Vorteil** von Zahlung mit Kreditkarte ist, dass (es heißt ja Kreditkarte) **Zahlungen erst** Tage bzw. bis zu vier **Wochen nach dem Kauf** vom Konto des Käufers (Karteninhabers)  **abgebucht** werden.

Dadurch kann man sich gegebenenfalls Dinge leisten, für deren Barzahlung man zum Zeitpunkt des Kaufes kein Geld hätte (zB weil das monatliche Gehalt erst in zehn Tagen auf das Konto überwiesen wird).

Solltest du dir eine Kreditkarte zulegen, dann **achte gut** auf sie. Sollte sie dir abhanden kommen, musst du die Karte **sofort sperren** lassen. Sonst könnte eventuell jemand anderer auf deine Kosten einkaufen gehen.

### **Girokonto und Sparkonto (Sparbuch)**

#### **Girokonto und Sparkonto (Sparbuch)**

##### *Girokonto:*

Für laufende Geldbewegungen geeignet

Niedrige Zinsen, Gebühren für die Verwaltung

Überziehung möglich

##### *Sparkonto (Sparbuch):*

Zum Ansparen geeignet

Zinsen umso höher, je länger das Geld der Bank überlassen wird

Überziehung nicht möglich

Ein **Girokonto** „lebt“ von **laufenden Bewegungen**. Das heißt, zumeist gehen regelmäßige Zahlungen (zB Taschengeld, Gehalt) auf dem Konto

ein; regelmäßige (zB Miete) und unregelmäßige Zahlungen (zB Kreditkartenabrechnung) werden vom Girokonto abgebucht.

Der **Stand** auf einem Girokonto **ändert sich** daher sehr **häufig**. Da die Bank mit einem Girokonto relativ viel Arbeit hat, verlangt sie für die Kontoführung auch entsprechende **Gebühren**. Man erhält auch nur sehr **niedrige Zinsen** für ein Guthaben auf einem Girokonto. Der Grund dafür ist, dass sich der Kontostand laufend ändert und die Bank nicht genau einschätzen kann, wie lange man ihr welchen Geldbetrag überlässt.

Willst du **Geld ansparen** und dafür **möglichst hohe Zinsen** erhalten, ist es sinnvoller, ein **Sparbuch** (oder **Sparkonto** etc. – die Bezeichnungen sind von Bank zu Bank unterschiedlich) zu eröffnen. Hier kannst du dich **verpflichten**, dein **Geld für einen längeren Zeitraum der Bank zur Verfügung zu stellen**.

**Je länger** du der Bank Geld zur Verfügung stellst, **umso höhere Zinsen** erhältst du. Gehst du sparsam mit deinem Taschengeld um und bleibt dir jeden Monat Geld übrig, kannst du dieses von deinem Girokonto auf dein Sparbuch überweisen. So kannst du die Vorteile des Sparbuches nützen.

Außer dem Sparbuch (Sparkonto) gibt es noch eine Reihe weiterer Sparformen, die an dieser Stelle aber nicht besprochen werden.



## 1.6 Zusammenfassung

Zum Abschluss dieses Kapitels haben wir für dich zur Erinnerung und Wiederholung einige wichtige Begriffe und ihre Bedeutung zusammengestellt:

BEGRIFF	ERKLÄRUNG
BANKEN	Banken haben in unserer Wirtschaft <b>wichtige Aufgaben</b> . Sie übernehmen unsere <b>Spareinlagen</b> und zahlen uns dafür <b>Habenzinsen</b> . Die Spareinlagen geben sie an Unternehmen und Haushalte als <b>Kredit</b> weiter. So können <b>notwendige Investitionen</b> finanziert werden. Für die Kredite erhalten die Banken <b>Sollzinsen</b> . Diese müssen höher als die Habenzinsen sein, sonst könnte die Bank nicht überleben.
BUCHGELD	Das Geld, das man auf ein <b>Konto einzahlt</b> oder von einem <b>Konto auf ein anderes Konto bewegt</b> , nennt man Buchgeld (Giralgeld).
GESETZLICHES ZAHLUNGSMITTEL	In Österreich sind – wie in elf anderen europäischen Staaten – auf <b>Euro lautende Banknoten und Münzen</b> das gesetzliche Zahlungsmittel.
GELD	Geld ist das <b>offiziell gültige Tauschmittel</b> , das uns hilft, jene Dinge zu erwerben, die wir brauchen und besitzen möchten. Geld hat <b>drei wichtige Funktionen</b> : Es dient als <b>Tauschmittel</b> , <b>Recheneinheit</b> und zur <b>Wertaufbewahrung</b> .
GIROVERKEHR	<b>Alle Zahlungen</b> , die <b>ohne Bargeld</b> abgewickelt werden (also alle Überweisungen), werden unter dem Begriff „Giroverkehr“ (deshalb auch „Girokonto“) zusammengefasst.
INFLATION	Steigerung des Preisniveaus und somit Kaufkraftverlust einer Währung. (Man kann sich um <b>den gleichen Geldbetrag weniger Güter kaufen</b> .)



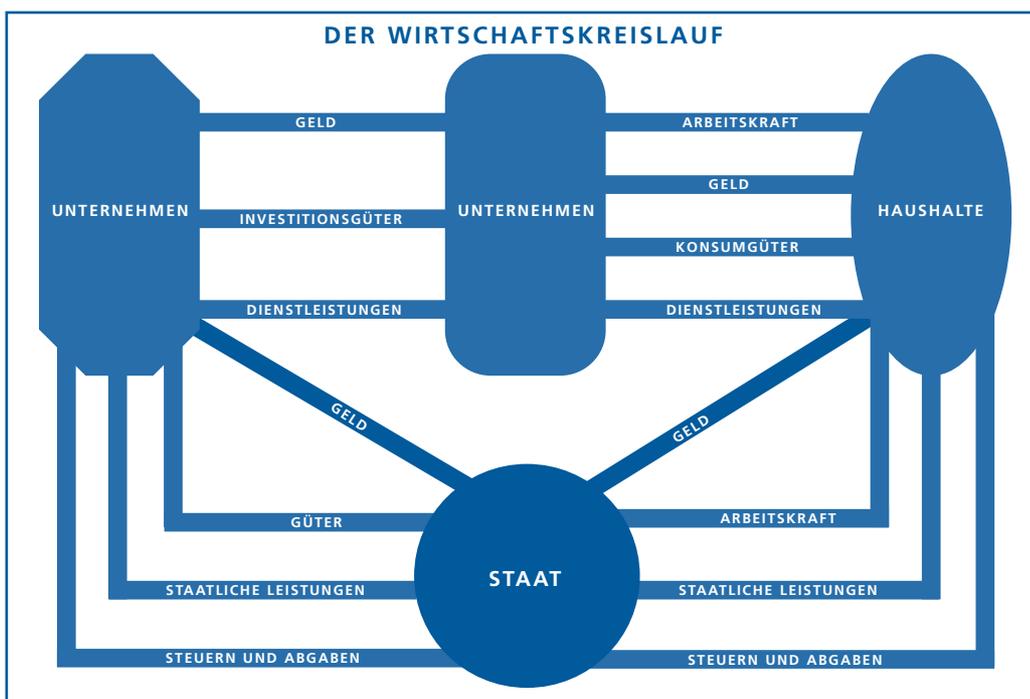
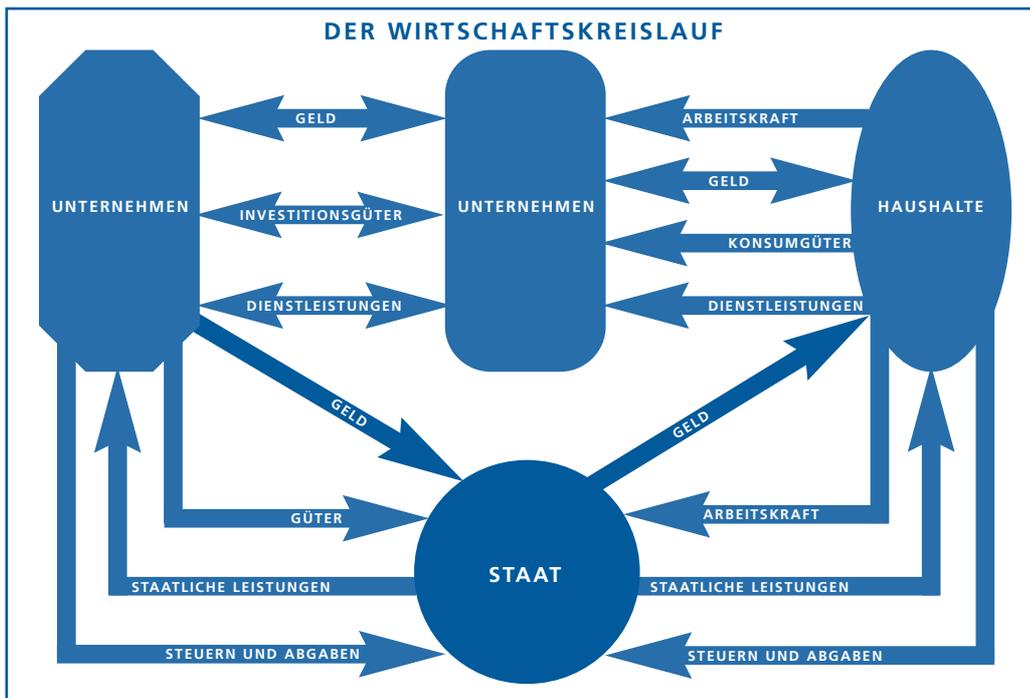
BEGRIFF	ERKLÄRUNG
(GIRO-)KONTO UND SPARBUCH (SPARKONTO)	<p>Um Überweisungen durchführen oder mit Bankomatkarte zahlen zu können, braucht man ein <b>Konto</b>. Bei einem Konto <b>verwaltet die Bank</b> für dich dein Geld. Gehen Geldbeträge auf deinem Konto ein, steigt der Kontostand, hebst du Geld ab oder lässt du Beträge auf ein anderes Konto überweisen, sinkt der Kontostand. Ein Konto sollte <b>nur in Ausnahmefällen überzogen</b> werden. Alle Informationen über Zahlungseingänge und -ausgänge kann man dem <b>Kontoauszug</b> entnehmen. Ein Konto ist für <b>laufende Geldbewegungen</b> geeignet.</p> <p>Ein <b>Sparbuch</b> (Sparkonto) dient zum <b>Ansparen von Geld</b>. Je <b>länger</b> man der Bank <b>Geld überlässt</b>, desto <b>mehr Zinsen</b> bekommt man.</p>
NOTENBANK	<p>Jene Einrichtung eines Landes, welche die Währung ausgibt und darauf achtet, dass der Geldwert stabil bleibt (dh., die Inflation möglichst niedrig bleibt). Die <b>Oesterreichische Nationalbank (OeNB)</b> ist die Notenbank der Republik Österreich.</p> <p>Für alle Euro-Staaten übernimmt die <b>Europäische Zentralbank (EZB)</b> – gemeinsam mit den Notenbanken der einzelnen Länder – diese Aufgabe.</p>
ONLINE-BANKING	Zahlungsvorgänge, die <b>über Internet</b> abgewickelt werden, bezeichnet man als Internet-Banking oder Online-Banking.
PLASTIKGELD	<p>Damit ist die Zahlung mit <b>Bankomat- oder Kreditkarte</b> gemeint. Der Vorteil ist, dass man <b>nicht so viel Bargeld</b> mit sich führen muss. Bei der Kreditkarte werden außerdem die Zahlungen erst zu einem späteren Zeitpunkt vom Konto abgebucht.</p> <p>Man muss aber darauf achten, dass man <b>nicht den Überblick</b> über seine <b>Ausgaben</b> verliert und dass die Karte nicht gestohlen wird.</p>
WIRTSCHAFTS- KREISLAUF	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Unternehmen</b> tauschen mit <b>anderen Unternehmen wirtschaftliche Güter gegen Geld</b> aus.</li> <li>• Die Haushalte beziehen von den <b>Unternehmen Güter gegen Geld</b>.</li> <li>• Sie stellen den <b>Unternehmen ihre Arbeitskraft zur Verfügung</b> und erhalten dafür Geld in Form von <b>Löhnen und Gehältern</b>.</li> <li>• Zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse beziehen sie von den Unternehmen <b>Produkte und Dienstleistungen</b>.</li> </ul>

BEGRIFF	ERKLÄRUNG
WIRTSCHAFTS-KREISLAUF	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der <b>Staat</b> tritt im Wirtschaftskreislauf als <b>Nachfrager</b> nach der <b>Arbeitskraft</b> der Haushalte und den <b>Gütern</b> der Unternehmen auf.</li> <li>• Unternehmen und Haushalte erhalten dafür vom Staat <b>Geld</b>.</li> <li>• Unternehmen und Haushalte entrichten an den Staat <b>Steuern</b> und <b>Ausgaben</b>, der damit <b>verschiedene Leistungen</b> erbringen kann.</li> </ul> <p>Der Wirtschaft entwickelt sich ständig weiter: Neue Produkte ersetzen alte, neue Unternehmen verdrängen bestehende Unternehmen vom Markt etc. Aufgrund dieser Dynamik kann man auch davon sprechen, dass sich die Wirtschaft wie eine <b>Spirale</b> ständig weiterentwickelt.</p>
ZAHLUNG	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Man kann <b>bar</b> bezahlen.</li> <li>• Man kann Geld von einem Konto auf ein anderes Konto <b>überweisen</b>.</li> <li>• Man kann mit „<b>Plastikgeld</b>“ (Bankomat- und Kreditkarte) bezahlen.</li> </ul>
ZINSEN	<p>Zinsen sind der <b>Preis für die Überlassung von Geld</b>. Man unterscheidet <b>Sollzinsen</b> (erhält zB eine Bank für gewährte Kredite von den Kreditnehmern) und <b>Habenzinsen</b> (erhält zB der Bankkunde für seine Spareinlagen).</p>

## 2 ÜBUNGSBLÄTTER

### Die Wirtschaft – ein Kreislauf – ÜBUNGSBLATT 1

Im Folgenden siehst du den Wirtschaftskreislauf abgebildet. Wenn du genau schaust, fällt dir sicher auf, dass einige Pfeile falsch gesetzt wurden und Teile des Kreislaufes fehlen. Korrigiere die Grafik bitte!



## Die Wirtschaft – ein Kreislauf – ÜBUNGSBLATT 2

Beantworte folgende Fragen zum abgebildeten Kontoauszug:

Finanzbank		BLZ: 43630	
		Kontonummer: 115-912.366/00	
Kontoinhaber: Lorenz Müller, Lobzeile 28, 7000 Eisenstad			
Buchungsnr.	Tag	Text	Betrag in Euro
Alter Kontostand lt. Auszug 28.05.04			- 1.516,86
000528	29.05.	Fa. Autoprofi GmbH	1.412,55
000528	29.05.	Fa. Autoprofi GmbH	1.412,55
Gehalt 06/04			
Summe Gutschriften			1.412,55
Summe Lastschriften			- 150,00
Neuer Kontostand per 03.06.04			- 254,31
Erstellt am 03.06.04 um 13:36 Uhr/Auszug Nr. 194 Blatt 1 von 1			

1. Hat der Kontoinhaber derzeit ein Guthaben auf seinem Konto oder schuldet er der Bank Geld? Begründe deine Antwort.
2. Nimm an, Herr Müller erhält am 5. Juni € 321,00 als Steuerrückzahlung auf sein Konto überwiesen. Auf welchen Betrag beläuft sich dann der aktuelle Kontostand?

**Die Wirtschaft – ein Kreislauf – ÜBUNGSBLATT 3**

Herr Bernhard Grillitsch hat bei der Firma *Wohnen mit Stil* Möbel gekauft (siehe nachfolgende Rechnung). Er hat diese nicht bar bezahlt, sondern wird den Rechnungsbetrag von seinem Konto überweisen. Frau Schwarzmayr hat ihm dafür ein Überweisungsformular mitgegeben. Versetze dich in die Rolle von Herrn Grillitsch und fülle das unten abgebildete Formular aus. Herr Grillitsch hat sein Konto bei der Volksbank-Ost, BLZ 43610, Konto Nr. 30337350000.

**Elisabeth Schwarzmayr**  
**WOHNEN MIT STIL**  
 Schleifmühlmasse 12  
 A1040 Wien

Herrn  
 Bernhard Grillitsch  
 Kohlmarkt 2  
 1010 Wien

**Rechnung Nr. 8243-04** | Lieferdatum: 2004-06-30 | Rechnungsdatum: 2004-06-30

Pos.	Stück	Artikel	Einzelpreis	Gesamtpreis €
1	1	Schrank 2-türig „Popart“	882,00	882,00
2	1	Tisch „Popart“	476,00	476,00
Rechnungsbetrag				<b>1.358,00</b>
Darin enthalten 20% USt:				223,33
Rechnungsbetrag exkl. USt:				1.131,67

Zahlung ohne Abzug, fällig per 15. Juli 2004, 10 % pa Verzugszinsen • Bankverbindung: BA-CA, Konto Nr. 00770478245, BLZ 12000  
 Zahlbar und klagbar in Wien, Firmenbuch Nr. 12132 g, HG Wien • DVR-Nr. 0015127 • UID: ATU 024691233

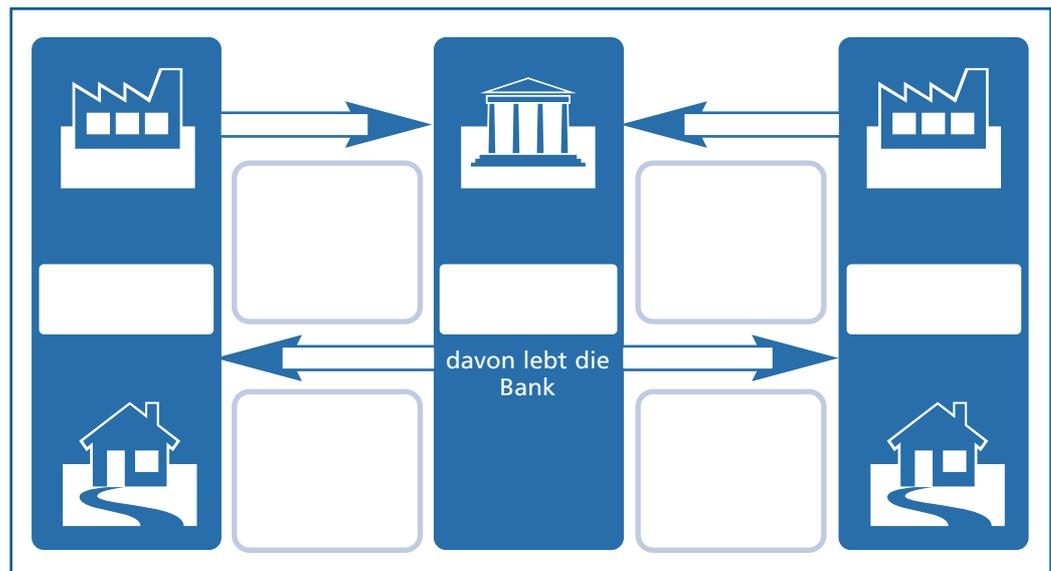
**ÜBERWEISUNG - EURO**

<b>EUR</b>		Betrag
Kontonummer EmpfängerIn	BLZ Empfängerbank	Verwendungszweck
EmpfängerIn		
<b>E U R O</b>		
Unterschrift AuftraggeberIn - ber Verwendung als Überweisungsauftrag		
Kontonummer AuftraggeberIn	BLZ-Auftragg./Bankverm.	
AuftraggeberIn/EinzahlerIn - Name und Anschrift		
		005
		41+

## Die Wirtschaft – ein Kreislauf – ÜBUNGSBLATT 4

Die folgende Abbildung zeigt dir die wichtigen Funktionen der Banken für unsere Wirtschaft. Trage bitte die folgenden Begriffe an den richtigen Stellen der Grafik ein:

Kreditzinsen – Kredite – Spareinlagen – Kreditnehmer –  
Sparer – Sparszinsen



## Die Wirtschaft – ein Kreislauf – ÜBUNGSBLATT 5

Versuche die folgende Grafik zu interpretieren.



### 3. WEITERFÜHRENDE DIDAKTISCHE ANREGUNGEN

---

#### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

Im Folgenden finden Sie eine Reihe weiterer unterrichtspraktischer Anregungen, die Sie zusätzlich im Unterricht umsetzen können. Sie sind nicht nur als Vertiefung der Inhalte des Unternehmerführerscheins anzusehen, sondern eignen sich auch zum Einsatz in weiteren Bereichen des Unterrichts.

Bei den einzelnen Anregungen sind als **Vorschlag ungefähre Zeitangaben** angegeben. Bei projektorientierten, kreativen (zB Collagen anfertigen) und handlungsorientierten (zB Interviews durchführen) Aufgabenstellungen sind von den Schülern **Vorleistungen außerhalb der Unterrichtszeit** zu erbringen. Die Zeitschätzung bezieht sich **nur auf den Klassenunterricht**.

- **Aufgaben des Staates in der Wirtschaft**

#### **Aufgabe von Gesetzen**

*Mögliches Einstiegsbeispiel:* Sebastian, 14 Jahre alt, trifft sich mit zwei Freunden im Kino. Vor dem Film möchten sie im Cafe des Kinocenters noch etwas trinken.

Die Bedienung – eine junge Frau, ca. 25 Jahre alt – kommt und fragt nach ihrem Getränkewunsch. Sebastian und seine Freunde bestellen je ein kleines Bier.

Die Kellnerin informiert die drei, dass es gesetzlich untersagt ist, Alkohol an Jugendliche auszuschenken. Sie weist auch auf den entsprechenden Aushang hin.

Sebastian ist enttäuscht und versteht nicht, warum er kein Bier bekommt. „Blöde Gesetze“, meckert er vor sich hin. „Wo ist denn da der Nutzen von Gesetzen? Es wäre doch viel besser, wenn wir auch schon unser Bier bekommen. Der Wirt würde mehr Geschäft machen, wir hätten unseren Spaß und der Staat würde mehr Steuern kassieren. Diese Regelung ist unnötig und bringt nichts.“

Habt ihr eine Idee, warum diese Regelung gilt und welchen Nutzen sie hat?



Zeit: 10 bis 15 Minuten

### ***Rollenspiel zum Thema: Einkaufen auch am Sonntag (für gute Klassen geeignet)***

Anhand eines Rollenspieles zum Thema „Einkaufen auch am Sonntag“ können sich die Schüler ein Bild davon machen, dass bei vielen wirtschaftlichen Fragen die unterschiedlichsten Interessen aufeinander prallen und dass das Treffen einer Entscheidung, mit der möglichst viele Menschen zufrieden sind, gar nicht so einfach ist.

#### ***Vorbereitungsphase zum Rollenspiel***

Die Schüler sollen sich (zB mithilfe des Internet, Anruf bei der jeweiligen Bezirksvertretung der Wirtschaftskammer etc.) informieren, welche Regelungen derzeit für Öffnungszeiten im Handel gelten.

#### ***Ausgangspunkt des Rollenspiels***

Es ist geplant, das bestehende Sonntags-Öffnungsverbot per Gesetz („durch den Staat“) aufzuheben.

#### ***Einstieg in das Rollenspiel (Vorschlag)***

Erklärung wie ein Rollenspiel funktioniert und welche „Spielregeln“ man dabei beachten muss.

Die Schüler werden in Gruppen (einschließlich einer Beobachtungsgruppe) eingeteilt. Jede Gruppe erhält eine Rollenbeschreibung (siehe unten). Aufgabe der einzelnen Gruppen ist es, weitere Argumente für den Standpunkt der jeweiligen Rolle zu finden.

Jede Gruppe bestimmt einen Gruppensprecher, der sie im Rollenspiel vertritt.

*Hinweis:* Die Materialien für das Rollenspiel können auch vom Lehrer vorgegeben werden bzw. kann es ausreichend sein, sich auf die kurzen Rollenbeschreibungen zu beschränken. Es empfiehlt sich, aus den angeführten Rollenbeschreibungen nur einige wenige auszuwählen und das Rollenspiel in vereinfachter Form durchzuführen. Die Rollenbeschreibungen verstehen sich daher nur als Vorschlag für den Lehrer.

Vor Beginn des Rollenspiels sollten noch einmal die Regeln kurz erklärt werden (einschließlich der Aufgaben der Beobachtungsgruppe):

#### ***Beginn des Rollenspiels***

*„Am besten ist, ihr stellt euch vor, ihr seid Gäste einer Talkshow, bei der es um das Thema ‚Lust auf Shopping – ich freue mich auf den Sonntags-einkauf‘ geht und ich bin die Moderatorin bzw. der Moderator. Ihr werdet von mir einzeln auf die ‚Bühne‘ gerufen und kurz vorgestellt.“*

*Vielleicht könnt ihr euch in der Diskussion auf einen gemeinsamen Standpunkt einigen, vielleicht aber auch nicht. Das soll aber gar nicht im Vordergrund stehen. Wichtig ist, dass ihr euren Standpunkt möglichst gut vertretet, andere mit Argumenten zu überzeugen versucht, aber auch euren Kollegen zuhört und auf ihre Vorschläge eingeht.*

### **Die Rollenbeschreibungen**

*Dr. Thomas Gruber, 30 Jahre alt, ist Manager in einer großen Bank. Herr Gruber arbeitet von Montag bis Freitag jeden Tag bis spät am Abend. Am Samstag schläft er gerne lang und geht dann meistens joggen. Das Einkaufen bereitet ihm immer Stress, da er nur den Samstagnachmittag zur Verfügung hat. Das reicht zur Not zum Erledigen der wichtigsten Einkäufe. Er will aber auch seine Wohnung neu einrichten und hat absolut keine Zeit, in Ruhe durch die verschiedenen Einrichtungshäuser zu schlendern.*

*Elisabeth Archan, 35 Jahre alt, ist Einzelhandelskauffrau bei einer großen Lebensmittelhandelskette. Sie hat zwei Kinder im Alter von elf und dreizehn Jahren. Von Montag bis Freitag hat sie die Kinderbetreuung „gut im Griff“. Auch das Arbeiten am Samstag stört sie nicht, da sie dann während der Woche, wenn sie frei hat, einige Dinge erledigen kann (zB Amtswege), die sie am Samstag nicht machen könnte. Am Sonntag möchte sie aber bei ihren Kindern sein.*

*Natalie Hofer, 22 Jahre alt, Studentin, liebt die USA. Besonders mag sie die Freiheit, rund um die Uhr einkaufen zu können. Viele ihrer Freundinnen jobben in verschiedenen Bars und Cafehäusern am Wochenende. Natalie möchte in der Nacht aber nicht arbeiten. Sie könnte sich aber vorstellen, untertags auch am Sonntag berufstätig zu sein.*

*Paul Kaufmann, 50 Jahre alt, hat eine kleine Boutique an einer belebten Einkaufsstraße. Er sieht in der Sonntagsöffnung Vorteile für sein Geschäft, da viele Touristen die Einkaufsstraße am Sonntag frequentieren, aber derzeit nichts kaufen können.*

*Sabine Taus, 55 Jahre alt, betreibt eine Boutique in einer Wiener Vorstadt. Sie hat damit zu kämpfen, dass derzeit viele ihrer Kunden zum Shoppen in das naheliegende Einkaufszentrum ausweichen.*

*Mag. Klaus Pecher, 40 Jahre alt, Manager eines großen Einkaufszentrums am Stadtrand von Eisenstadt. Die letzten Umsatzzahlen des Einkaufszentrums deuten darauf hin, dass viele Kunden vermehrt im nahen Ödenburg (Ungarn) am Sonntag ihre Einkäufe erledigen.*

*Dr. Susanne Frauendorfer*, 45 Jahre alt, Vertreterin des Vereins „pro Familie“: „Einkaufen darf nicht zum Lebenszweck werden; eine Ausdehnung der Öffnungszeiten auf Sonntag bringt dem Handel nicht mehr Umsatz, bedeutet für die Familien aber eine große Belastung.“

*Karl Neuhauser*, 35 Jahre alt, Arbeitnehmervertreter: Die Regierung dürfe den Sonntag nicht als Einkaufstag frei geben. Schließlich sei ihre Aufgabe der Schutz der Arbeitnehmer vor einer zu großen Belastung durch die Arbeitgeber. Auch müsse die Regierung den Zusammenhalt in der Familie fördern und dürfe ihn durch Maßnahmen wie die völlige Freigabe von Öffnungszeiten nicht zerstören.

*Mag. Christa Tomschitz*, 36 Jahre alt, Leiterin eines großen Möbelhauses: Über die Öffnungszeiten habe nicht die Regierung zu entscheiden. Man solle die Bürger nicht immer bevormunden. Die Marktpartner Arbeitgeber und Arbeitnehmer können dies selbst zum Wohle der Konsumenten, die vermehrt auch am Sonntag einkaufen wollen, regeln. Es gebe genügend Mitarbeiter, zB Studenten, junge Männer und Frauen ohne eigene Familie, die gerne am Sonntag arbeiten möchten und damit gutes Geld verdienen könnten.

Zeit: 50 Minuten



- **Angebotsvergleiche anstellen**

Im Rahmen des Themas „Aufgaben der Banken“ könnten die Schüler mit folgenden Aufgaben betraut werden:

**Variante 1:**

Ziel: Eröffnung eines Klassenkontos

Gruppenarbeit: Jede Gruppe sucht (wenn mehrere Institute am Schulstandort ansässig sind) ein anderes Geld- oder Kreditinstitut auf, um herauszufinden, zu welchen Konditionen dort ein Klassenkonto eröffnet werden kann.

Die Schüler führen auf Basis der Recherche eine Ergebnispräsentation durch, die Grundlage für die Entscheidung für ein Kreditinstitut sein kann.

Zeit: 30 Minuten



**Variante 2:**

Ziel: Sparformen miteinander vergleichen.

**Mögliches Einstiegsbeispiel**

*„Stell dir vor, du bekommst zum Geburtstag € 200,- geschenkt, die du nicht gleich ausgeben willst, sondern schon für dein Moped (oder ein neues Fahrrad etc.) – das du dir später einmal kaufen willst – sparen möchtest. Du hast auf einem „normalen Sparbuch“ derzeit schon € 1.000,- liegen. Nachdem du in deiner Unternehmerführerschein-Ausbildung aber einiges über Zinsen gehört hast, bist du neugierig geworden und willst überprüfen, ob dein Geld bisher gut bei der Bank angelegt war.“*

- *Welche Faktoren sind für dich entscheidend, um sagen zu können, das Geld sei gut angelegt?*
- *Recherche: Welche Angebote unterbreiten dir verschiedene Banken für die Anlage deines Geldes?*

Im Rahmen von Recherchen bei verschiedenen Banken (oder durch die Einladung mehrerer Vertreter von Banken in die Schule) sollen die Schüler dafür sensibilisiert werden, dass es wichtig ist, die verschiedenen Angebote auf dem Markt miteinander zu vergleichen. Auch kann dabei das Thema „Sparen“ vertieft werden (zB durch die Erklärung der Bedeutung von verschiedenen Bindungsfristen etc.).



Zeit: 50 Minuten

**• Aufgaben der Bank**

Zu diesem Thema können die Schüler verschiedene Interviews durchführen:

- Befragung von Bankkunden: Für welche Dienste nehmen sie Geld- und Kreditinstitute in Anspruch? Wie hat sich die Abwicklung der Bankgeschäfte in den letzten Jahren verändert (Stichwort Online-Banking)?
- Befragung von Mitarbeitern von Geld- und Kreditinstituten: Für welche Bankgeschäfte kommen Kunden heute noch in die Zweigstelle? Welche Personengruppen wickeln ihre Bankgeschäfte noch immer bevorzugt am Schalter ab?

Mit den Schülern wird zuvor ein Interviewer-Leitfaden zusammengestellt. Es empfiehlt sich, die Interviewsituationen zu proben.



Zeit: 100 Minuten

### • Inflation

Mit den Schülern wird ein „Klassen-Warenkorb“ zusammengestellt. Während des ganzen Schuljahres kann rund alle drei Monate erhoben werden, ob und wie sich die Preise der einzelnen Produkte und Dienstleistungen verändern.

Hinweis: Nähere Informationen zum Verbraucherpreisindex können interessierte Lehrer der Aktuellen Unterlage Nr. 47 „Österreich Konjunktur 2003/04 – Status quo und Ausblick“ der AWS Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule entnehmen. Download unter <http://wko.at/aws>.

Als Ausgangspunkt für Preisvergleiche für verschiedenste Produkte eignet sich auch die Website [www.geizhals.at](http://www.geizhals.at).

Zeit: 50 Minuten 

### • „Finanzplan“

Jeder Schüler erstellt einen „Finanzplan“, in dem er auflistet, für welche Ausgaben er sein Taschengeld im nächsten Monat verwenden wird, ob er einen Teil des Geldes spart, um damit größere Ausgaben zu finanzieren etc.

Während des Monats sammelt der Schüler Belege für alle Ausgaben. Am Ende der Periode stellt er seine getätigten Ausgaben den geplanten Ausgaben gegenüber.

- Sind die Ausgaben „im Plan“ (Höhe und Verwendungszweck betreffend)?
- Was waren die Gründe für allfällige Abweichungen?
- Wie kann man Mehrausgaben in Zukunft verhindern (zB Preisvergleiche anstellen, weniger Bargeld mit sich führen, um sich nicht zu Mehrausgaben verleiten zu lassen etc.)?
- Bei welchen Anschaffungen sollte man sich in Zukunft genauer überlegen, ob sie wirklich notwendig sind?

Zeit: 30 Minuten 

## 4 TIPPS UND LINKS

---

### Tipp

Zum Thema Geld und Geldwirtschaft bietet die Homepage der Oesterreichischen Nationalbank eine Fülle von gut aufbereitetem Material an: [www.oenb.at](http://www.oenb.at)

### Was ist eigentlich ...?

#### Fachwörterbuch des Geld- und Finanzwesens:

Ziel dieses 160 Seiten umfassenden Wörter- bzw. Handbuches der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS) ist es, allen an Geld- und Finanzfragen Interessierten – insbesondere den Lehrern für den GWK-Unterricht – das Nachschlagen der wichtigsten Fachwörter zu ermöglichen.

Das Fachwörterbuch ist gratis über die Homepage der AWS downloadbar (<http://wko.at/aws>) oder in gedruckter Form zu einer Schutzgebühr von € 3,50 zu beziehen.

### Links

#### <http://wko.at/aws>

Die Homepage der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule bietet verschiedene gratis downloadbare Materialien an. Darüber hinaus bieten die „Gelben Seiten“ auf dieser Homepage eine umfangreiche Linkliste zu zahlreichen Anbietern von Unterrichtsmaterialien im deutschsprachigen Raum. Sie werden daher hier im Einzelnen (bis auf die folgenden Beispiele) nicht aufgelistet.

#### [www.ag-wiso.de](http://www.ag-wiso.de)

Die Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Bildung e.V. bietet Online-Unterrichtshilfen.

#### [www.bizzinet.de](http://www.bizzinet.de)

Das Bizzinet bietet Lehrern aktuelle wirtschaftsbezogene Materialien zum Einsatz im Unterricht an.

#### [www.ecb.de](http://www.ecb.de)

Die Homepage der EZB bietet allgemeine Informationen zu den Aufgaben der EZB und aktuelle Pressemitteilungen.



**[www.oegwm.ac.at](http://www.oegwm.ac.at)**

Das Österreichische Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum bietet gut aufbereitete Unterlagen zum Download an (zB zur Wirtschafts- und Währungspolitik).

**[www.statistik.at](http://www.statistik.at)**

Die Homepage der Statistik Austria bietet aktuelle Zahlen zur wirtschaftlichen Situation in Österreich (zB zur Inflationsrate).

## 5 FOLIEN

---

1. Der Wirtschaftskreislauf
2. Der Kreislauf der Banknote
3. Die Aufgaben der Bank
4. Wovon lebt die Bank?
5. Der Kontostand gibt Auskunft über deine „finanzielle Wetterlage“

## 6 LÖSUNGEN

---

### 6.1 Lösungen zu den Aufgaben im Textteil

---

#### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

Im Textteil haben die Schüler bei einzelnen Kapiteln Aufgaben zu lösen. Die folgenden Anregungen sollen Eckpunkte der Lösungen zu ausgewählten Aufgabenstellungen skizzieren. Sie erheben daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern sollen Sie nur bei der Erarbeitung der Inhalte mit den Schülern unterstützen.

Bei den folgenden Lösungen sind jeweils **ungefähre Zeitangaben** als **Vorschlag** angegeben. Bei einigen Aufgabenstellungen haben die Schüler **Vorleistungen** (zB Interviews durchführen) außerhalb der Schulzeit durchzuführen. Die **Zeitschätzungen** beziehen sich **nur auf die Behandlung** des jeweiligen Themas **im Unterricht**.

#### *Lösungen zu folgenden Kapiteln*

### 1.3 „Money makes the world go round“ – Geld und seine Funktion in der Wirtschaft

---

*Aufgabe: Fragen zum Euro-Bargeld beantworten:*

**Frage 1:** Anzahl der Euro-Scheine: Es gibt sieben verschiedene Scheine (Stückelung in 5–, 10–, 20–, 50–, 100–, 200– und 500-Euro-Scheine).

**Frage 2:** Anzahl der Euro-Münzen: Es gibt acht verschiedene Münzen (Stückelung in 1–, 2–, 5–, 10–, 20– und 50-Cent-Münzen sowie 1- und 2-Euro-Münzen).

**Frage 3:** Das Erkennen des Herkunftslandes ist bei Euro-Banknoten nicht möglich.

**Frage 4:** Bei Euro-Münzen ist das Herkunftsland zu erkennen (auf der Kopf-Seite der Münzen).

**Frage 5:** Individuelle Schülerlösung

**Frage 6:** Bei niedrigen Werten (5–, 10– und 20-Euro-Schein): Wasserzeichen, Sicherheitsfaden, Spezialfolien, Iridinzeichen. Bei hohen Werten (50–, 100–, 200–, 500-Euro-Schein): Wasserzeichen, Sicherheitsfaden, Farbwechsel, Spezialfolienelement.

Nähere Angaben zu den Sicherheitsmerkmalen finden Sie in einer sehr anschaulichen Darstellung unter [www.oenb.at](http://www.oenb.at).



Zeit: 10 Minuten

### **Erweiterungstext: Banknoten- und Münzumsatz**

*Aufgabe: Faktoren für die unterschiedliche Höhe erklären können:*

Banknoten- und Münzumsatz sind kurz nach dem Monatsende am höchsten, weil am Ende des Monats die Löhne und Gehälter ausbezahlt werden und die Menschen daher am Beginn des Monats mehr Geld ausgeben. Im November und Dezember ist der Geldumsatz wegen der erhöhten Ausgaben für Weihnachtseinkäufe am größten.



Zeit: 5 Minuten

## **1.4 Banken als Drehscheibe für die Geldwirtschaft**

*Aufgabe: Erkennen, welche Aufgaben die Bank im Einstiegsbeispiel (Thomas und Bernhard treffen sich im Kaffeehaus) übernimmt:*

Bei Thomas handelt es sich um das Einlagengeschäft der Banken. Thomas überlässt der Bank Geld (zB für eine vorher festgesetzte Zeit) und erhält dafür – als Preis für die Überlassung – Sparzinsen.

Bernhard will sich Geld von der Bank ausborgen. Falls die Bank Bernhard das Geld gibt (wenn er „kreditwürdig und kreditfähig“ ist), dann handelt es sich um ein Kreditgeschäft. Als Preis für die Überlassung von Geld muss Bernhard an die Bank Zinsen und (später) natürlich den Geldbetrag zurückzahlen.



Zeit: 5 Minuten

## 6.2 Lösungen zu den Übungsblättern

### Übungsblatt 1:

Die richtige Darstellung ist im Textteil abgebildet:  
 Pfeil „Konsumgüter und Dienstleistungen“ geht in die falsche Richtung.  
 Pfeil „Investitionsgüter und Dienstleistungen“ muss auch in die andere Richtung gehen.  
 Pfeil „Geld“ von Unternehmen zum Staat geht in die falsche Richtung.

Zeit: 5 bis 10 Minuten

### Übungsblatt 2:

1. Herr Müller hat zurzeit Schulden, sein alter Kontostand hat sich zwar durch den Eingang des Gehalts verbessert, aber insgesamt bleibt er negativ – noch dazu, wo er zusätzlich € 150,- abgehoben hat.

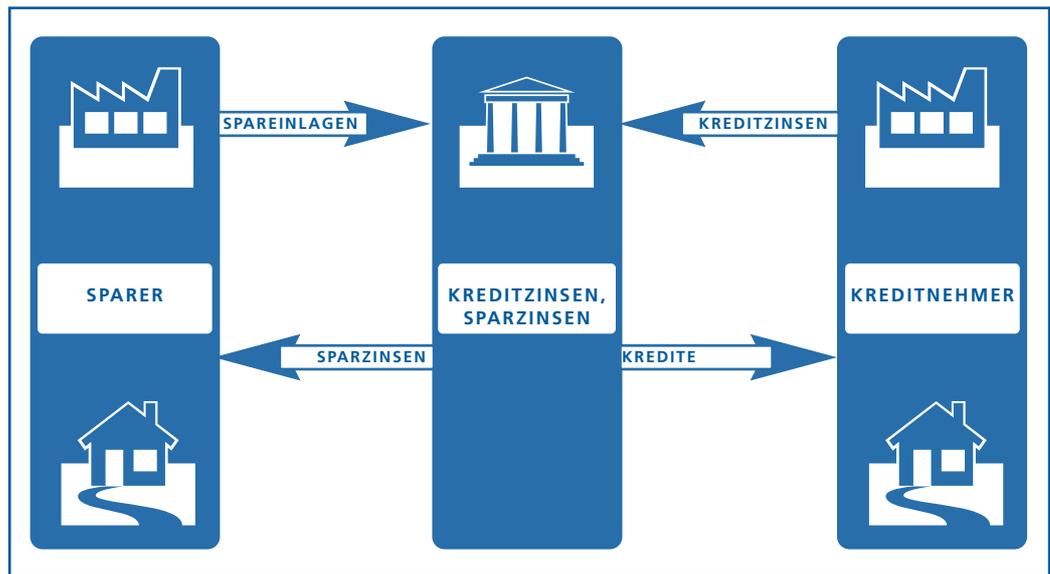
1. Der neue Kontostand beläuft sich auf € 66,69.

Zeit: 5 bis 10 Minuten

### Übungsblatt 3:

ÜBERWEISUNG - EURO		
EUR	Betrag	
	1.358,00	
Kontonummer EmpfängerIn	BLZ Empfängerbank	Verwendungszweck
00770478245	12000	RG.Nr. 8243
EmpfängerIn		
Elisabeth Schwarzmayr		
Bernhard Grillitsch		
Unterschrift AuftraggeberIn - bei Verwendung als Überweisungsauftrag		
Kontonummer AuftraggeberIn	BLZ-Auftragg./Bankverm.	
30337350000	43610	
AuftraggeberIn/EinzahlerIn - Name und Anschrift		
BERNHARD GRILLITSCH		
KOHLMARKT 2		
1010 WIEN		
		005
		41+

Zeit: 10 Minuten

**Übungsblatt 4:**

Zeit: 5 Minuten

**Übungsblatt 5:**

Hinweis: Das Übungsblatt eignet sich für den Einsatz in „guten“ Klassen und dient einer Vertiefung des Themas „Inflation“ (Einstieg in die Problematik „Lohn-Preis-Spirale“).

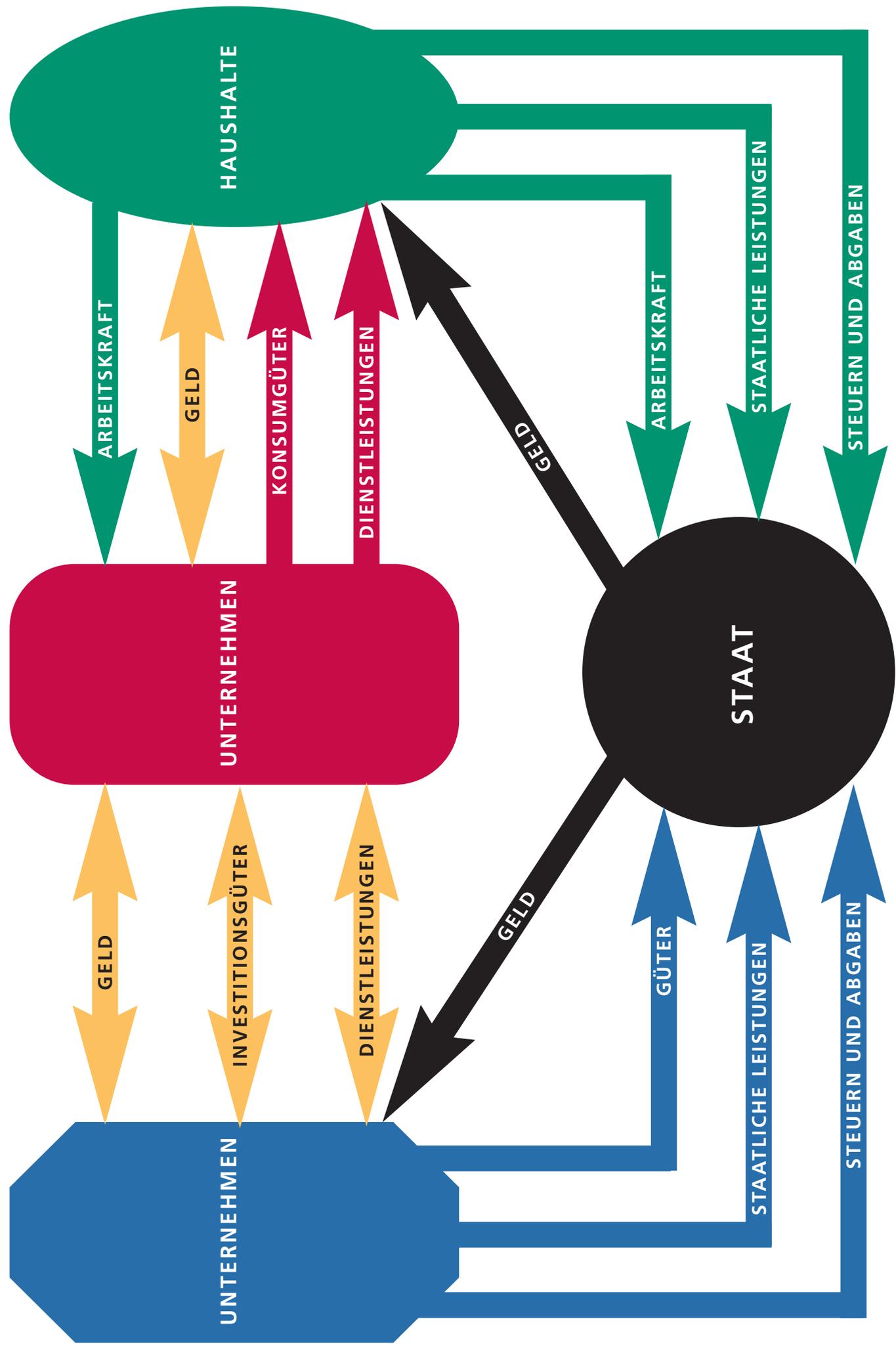
Preiserhöhungen (Inflation) lassen die Kaufkraft sinken. Durch Lohnerhöhungen wird versucht, diese Entwicklung aufzufangen. Die Lohnerhöhung bedeutet daher nicht, dass tatsächlich die Kaufkraft steigt. Bei Lohnerhöhungen wird daher oft die Inflationsrate abgegolten und darüber hinaus eine tatsächliche reale Lohnerhöhung ausgehandelt. Man spricht dann von Realloohnerhöhungen.

Eine weitere Vertiefung des Themas (Lohnerhöhungen führen zu steigenden Preisen und lösen damit wieder Inflation aus – Lohn-Preis-Spirale) kann nach Ihrer Maßgabe erfolgen.

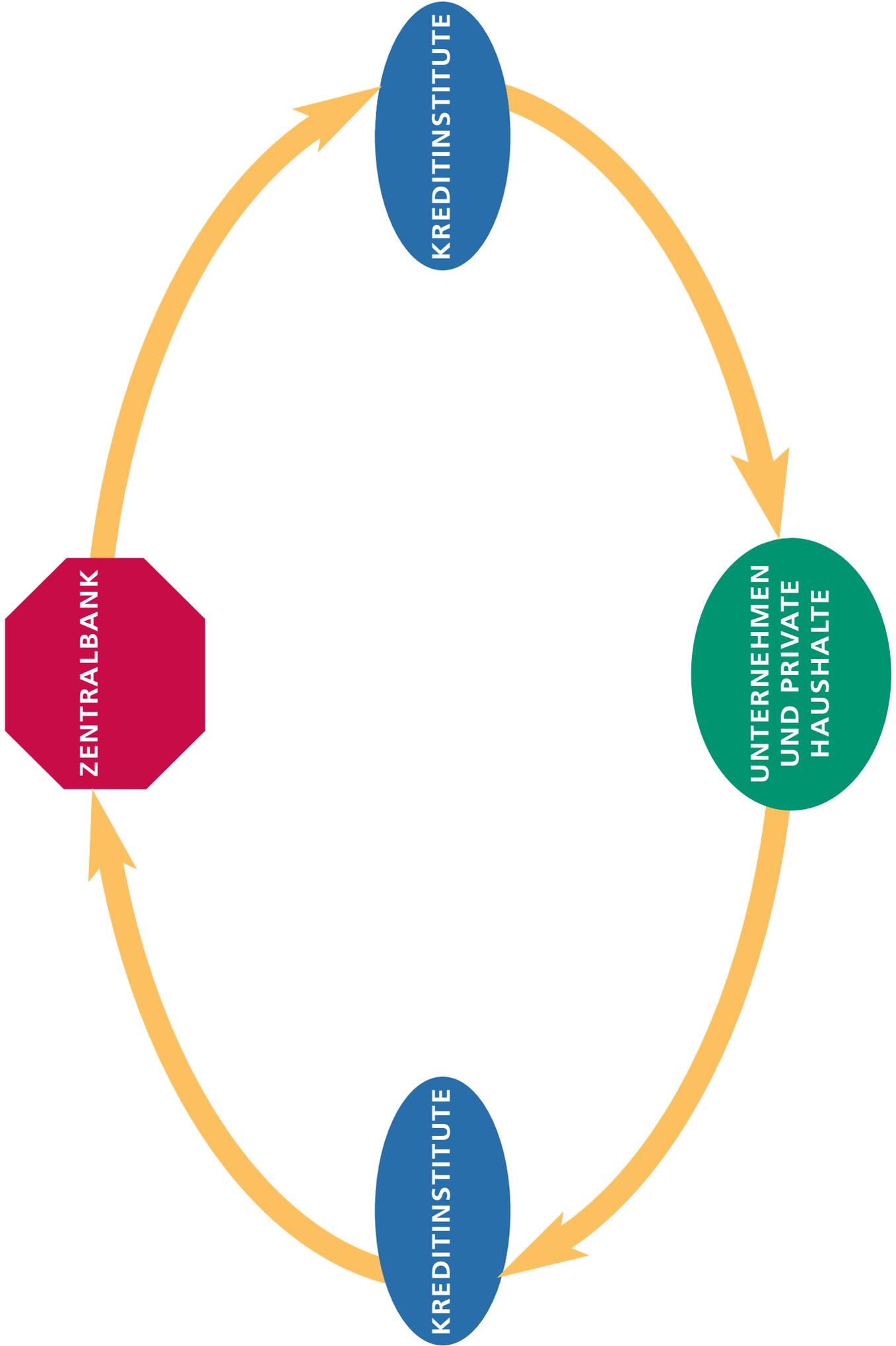


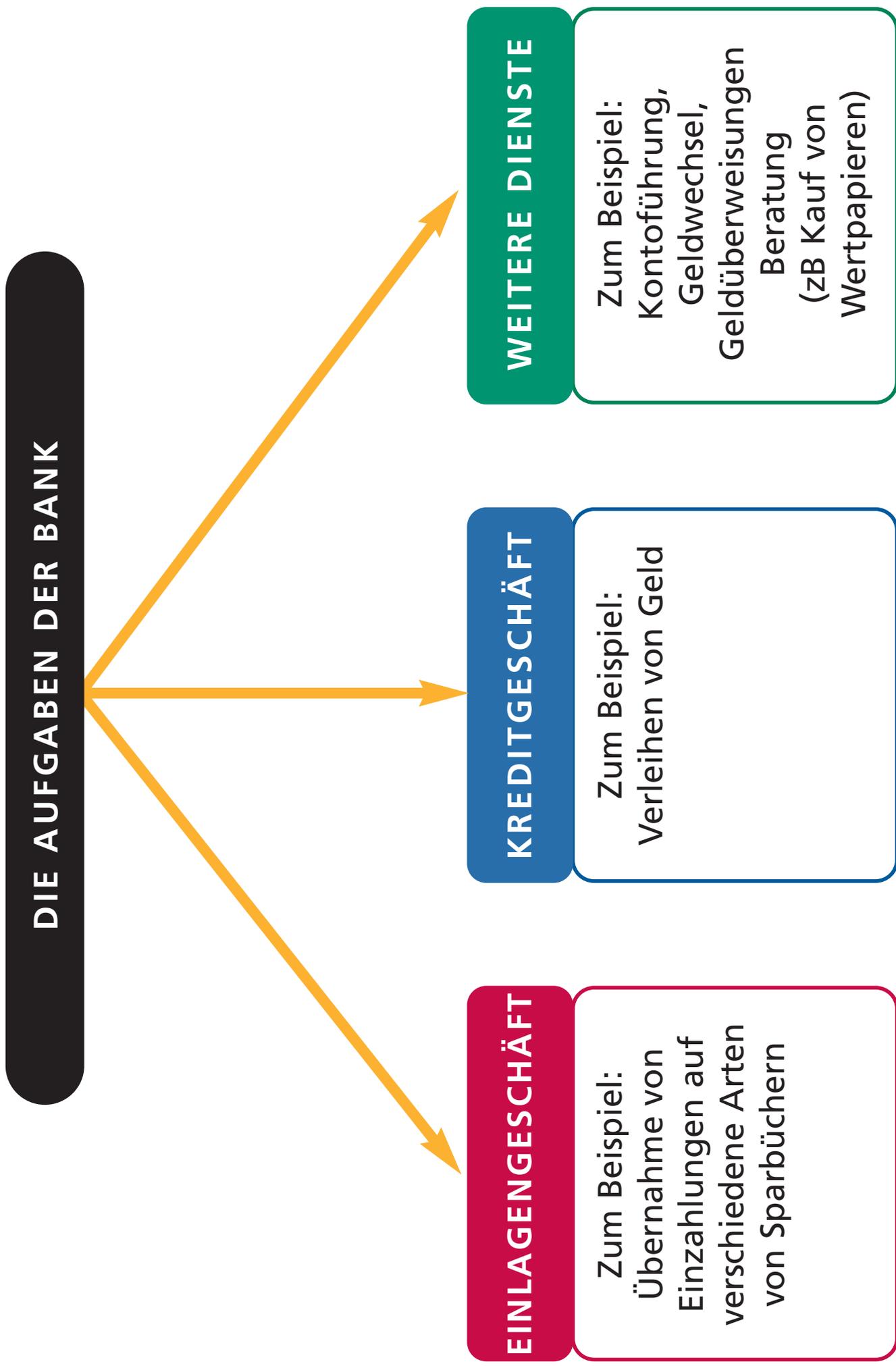
Zeit: 10 bis 15 Minuten

Der Wirtschaftskreislauf

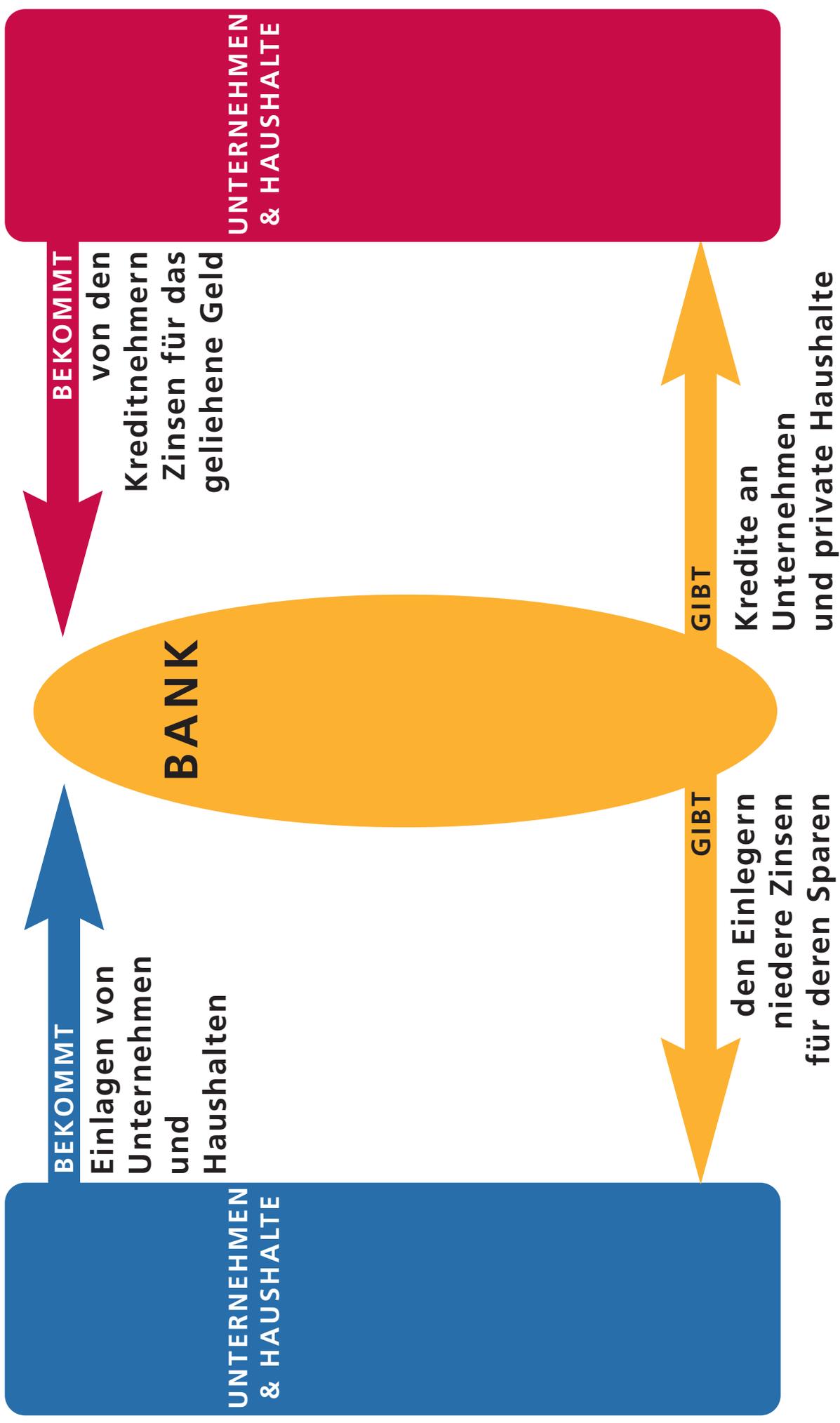


Der Kreislauf einer Banknote





# Wovon lebt die Bank?



## Der Kontostand gibt Auskunft über die „finanzielle Wetterlage“

+	<b>Gehalt (Taschengeld)</b>		-	<b>Barbehebungen</b>
+	<b>Geldgeschenke</b>		-	<b>Bankomat- oder Kreditkarten- zahlungen</b>
+	<b>Guthabenzinsen</b>		-	<b>Überweisungen</b>
			-	<b>Regelmäßiges Sparen</b>
			-	<b>Kreditzinsen</b>

-	<b>Barbehebungen</b>
-	<b>Bankomat- oder Kreditkarten- zahlungen</b>
-	<b>Überweisungen</b>
-	<b>Regelmäßiges Sparen</b>
-	<b>Kreditzinsen</b>

Kapitel 3 | Weil niemand eine Insel ist ...

*Wirtschaften in verschiedenen Bereichen*

UNTERNEHMERFÜHRERSCHEIN



## IMPRESSUM

---

**Medieninhaber, Herausgeber:**

Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,

Abteilung für Bildungspolitik

**Gestaltung:**

willmann.design

**Belichtung und Druck:**

Manz Crossmedia, 1050 Wien, Stolberggasse 26

*Wien, Juli 2004*

## INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1</b>	<b>Weil niemand eine Insel ist ... Wirtschaften in verschiedenen Bereichen</b>	<b>9</b>
1.1	Einleitung	9
1.2	Arten von Betrieben – Überblick	11
1.3	Tourismusbetriebe und ihre Bedeutung für die österreichische Wirtschaft	18
1.4	Industriebetriebe	21
1.5	Handelsbetriebe	24
1.6	Handel mit dem Ausland	29
1.7	Zusammenfassung	33
<b>2</b>	<b>Übungsblätter</b>	<b>35</b>
	Übungsblatt 1	35
	Übungsblatt 2	36
	Übungsblatt 3	37
	Übungsblatt 4	38
	Übungsblatt 5	39
<b>3</b>	<b>Weiterführende didaktische Anregungen</b>	<b>40</b>
	Rollenspiel zum Thema „Auswirkungen des Tourismus“	40
	Wirtschaftssektoren und Wirtschaftszweige	42
	Entwicklungen im Einzelhandel	42
	Herkunft von Produkten	43



<b>4</b>	<b>Tipps und Links</b>	<b>44</b>
<b>5</b>	<b>Folien</b>	<b>45</b>
<b>6</b>	<b>Lösungen zu den Übungsblättern</b>	<b>46</b>

**HINWEIS:**

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde auf die Endung „-in“ bzw. „-innen“ verzichtet. Die Skripten für den Unternehmerführerschein wenden sich natürlich gleichermaßen an Frauen und Männer.

## **LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!**

---

**Weil niemand eine Insel ist ... Wirtschaften in verschiedenen Bereichen** ist auf die Bildungs- und Lehraufgabe „Einblick in unterschiedliche Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme gewinnen, um sich mit aktuellen und zukünftigen politischen Fragen auseinander zu setzen sowie demokratisch und tolerant handeln zu können“ des Geografie- und Wirtschaftskunde-Lehrplanes für die Unterstufe abgestimmt.

**Weil niemand eine Insel ist ... Wirtschaften in verschiedenen Bereichen** kann vor allem im Rahmen folgender **Themenkreise** des Lehrplanes (Lehrstoff für den Kernbereich) behandelt werden:

### **2. Klasse**

#### **Thema: Gütererzeugung in gewerblichen und industriellen Betrieben**

Erkennen, wie Güter in Betrieben verschiedener Art und Größe in unterschiedlichen Organisationsformen erzeugt werden.

#### **Thema: Der Dienstleistungsbereich**

Erkennen der Vielfalt des Dienstleistungsbereichs sowie Verständnis für seine zunehmende Bedeutung im Wirtschaftsleben.

Erfassen der wirtschaftlichen Bedeutung von Freizeit und Tourismus.

### **3. Klasse**

#### **Thema: Einblicke in die Arbeitswelt**

Den stetigen Wandel der Arbeitswelt erkennen und daraus die Einsicht in die Notwendigkeit der ständigen Weiterbildung und Mobilität gewinnen.

#### **Thema: Volkswirtschaftliche Zusammenhänge: Österreich – Europa**

Erfassen grundlegender Zusammenhänge der Marktprozesse.

Erkennen der weltweiten Verflechtung der österreichischen Wirtschaft und ihrer Stellung in der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion.

### **Hinweise zum Aufbau der Medienmappe:**

Die Unterlage gliedert sich in

- Textteil,
- Übungsblätter,
- weiterführende didaktische Anregungen,

- Tipps und Links,
- Folien und
- Lösungen.

- Mit „**I**“ (Information) gekennzeichnete Kapitel sind **prüfungsrelevant**. Das Symbol findet sich jeweils zu Beginn der einzelnen prüfungsrelevanten Kapitel (zB 1.2). Wird ein Kapitel durch einen Erweiterungsteil unterbrochen, findet sich das Symbol zu Beginn des prüfungsrelevanten Unterkapitels noch einmal.



- Mit „**E**“ (Erweiterung) gekennzeichnete Textabschnitte sollen Ihren Schülern **Zusatzinformationen** bieten und können zu einer Vertiefung des Themas herangezogen werden.



- Mit „**Ü**“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Textabschnitte sind in den Textteil integrierte **Übungsbeispiele**, mit denen in das entsprechende Thema eingestiegen werden kann.



• **Eingerahmte Textstellen** kennzeichnen **Definitionen** oder **erklärende Beispiele**.

- Nach welchem Kapitel welches Übungsblatt bzw. welche konkrete Frage eines Übungsblattes eingesetzt werden kann, ist mit dem Symbol gekennzeichnet.



Dieses Kapitel von Modul A des Unternehmerführerscheins ist für **vier Unterrichtseinheiten** konzipiert.

Wir empfehlen, für die Vermittlung der mit „**I**“ **gekennzeichneten Inhalte zwei bis drei Unterrichtsstunden** zu verwenden. Aufgaben aus den **Übungsblättern** und **Folien** können Sie dabei **unterstützen**. **Wir bitten Sie, aus den Übungsblättern eine entsprechende Auswahl zu treffen. Aus zeitlichen Gründen kann nicht jede Arbeitsaufgabe im Unterricht behandelt werden.** Für die **weitere(n) Unterrichtseinheit(en)** stehen Ihnen **weitere Aufgaben** aus den **Übungsblättern** sowie die **weiterführenden didaktischen Hinweise** als **Anregung** zur Verfügung.

**Lösungshinweise** zu den **Übungsblättern** finden Sie im **letzten Abschnitt** des Kapitels.

## LIEBE SCHÜLERIN, LIEBER SCHÜLER!

---

Wir hoffen, deine Unternehmerführerschein-Ausbildung bereitet dir Freude. In diesem Kapitel wirst du viele interessante Dinge über verschiedene Wirtschaftsbereiche erfahren.

### Nach diesem Kapitel weißt du:

- In welche Bereiche man Wirtschaft einteilen kann.
- In welchem Wirtschaftssektor die meisten Menschen in Österreich beschäftigt sind und warum das so ist.
- Was in den einzelnen Wirtschaftsbereichen passiert.
- Warum wir in Österreich nicht alle Güter, die wir brauchen, selbst herstellen können.

### Nach diesem Kapitel kannst du:

- Erklären, warum es Handelsbetriebe gibt und wir Güter meist nicht direkt beim Produzenten kaufen.
- Erklären, warum wir uns bemühen müssen, möglichst viele Güter an das Ausland zu verkaufen.

### Worauf du achten solltest ...



- Mit „I“ (Information) gekennzeichnete Kapitel bieten dir die **wichtigsten Informationen**. Als Besitzer des Unternehmerführerscheins solltest du über diese Inhalte jedenfalls Bescheid wissen. Sie sind daher auch **Prüfungsstoff**.



- Bei den mit „E“ (Erweiterung) gekennzeichneten Texten kannst du weitere interessante Dinge über unsere Wirtschaft erfahren.



- Mit „Ü“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Abschnitte sind **Übungsbeispiele**.

- **Eingerahmte Textstellen** erklären dir **wichtige Begriffe** und veranschaulichen dir **grundlegende Zusammenhänge**.

## 1 WEIL NIEMAND EINE INSEL IST ... WIRTSCHAFT IN VERSCHIEDENEN BEREICHEN



### 1.1 Einleitung

*Warst du mit deiner Klasse schon auf Skikurs oder Projektwoche?*

*Überlege, welche „Dinge“ notwendig sind, damit auf einem Skikurs oder einer Projektwoche alles auch so funktioniert, wie du es dir vorstellst.*

Wahrscheinlich bist du bei deinen Überlegungen auf viele der folgenden „Dinge“ gestoßen:

- Ihr braucht eine möglichst nette Unterkunft.
- Zur Hin- und Rückfahrt müsst ihr ein Verkehrsmittel organisieren (zB einen Bus).
- Vielleicht müsst ihr zuvor auch noch verschiedene Sportgeräte kaufen.

All das und vieles andere mehr werden euch von verschiedenen Betrieben zur Verfügung gestellt.



- Ü** *Schreibe bitte in die folgende Tabelle in die erste Spalte sechs verschiedene Betriebe, mit denen du vor oder auf der Ski- oder Projektwoche zu tun hast. Gib dabei nicht einfach „Sportgeschäft“ an, sondern – wenn möglich – den genauen Namen des Betriebes.*

*Vergleiche mit deinem Sitznachbarn, ob ihr die gleichen, ähnliche oder gänzlich unterschiedliche Betriebe gefunden habt.*

*Die anderen Spalten füllst du etwas später aus!*

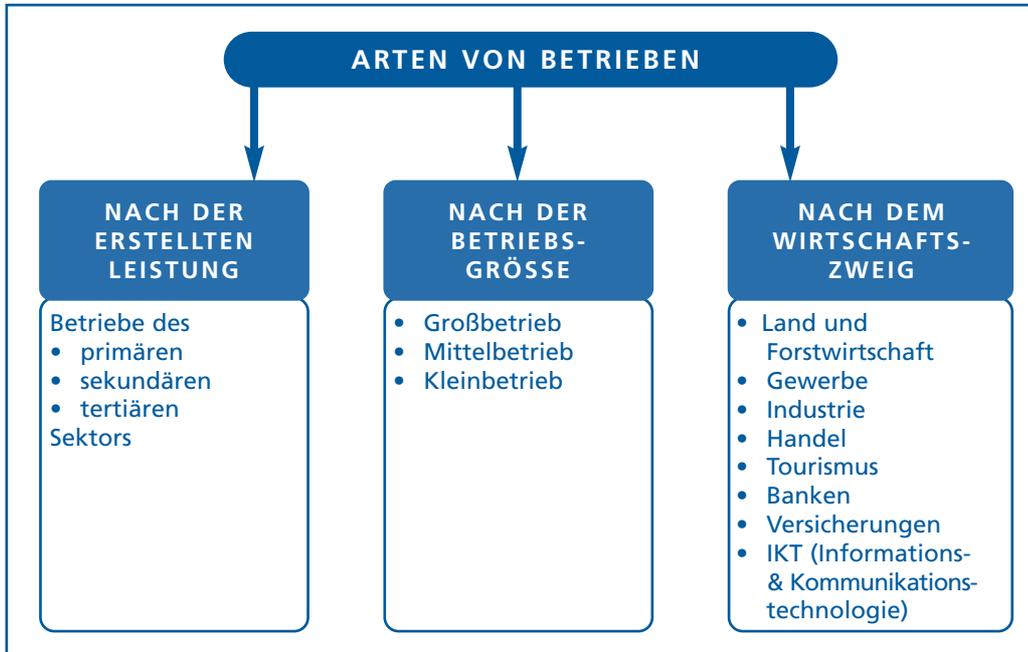


BETRIEB	WIRTSCHAFTSSEKTOR	WIRTSCHAFTSZWEIG

## 1.2 ARTEN VON BETRIEBEN – ÜBERBLICK

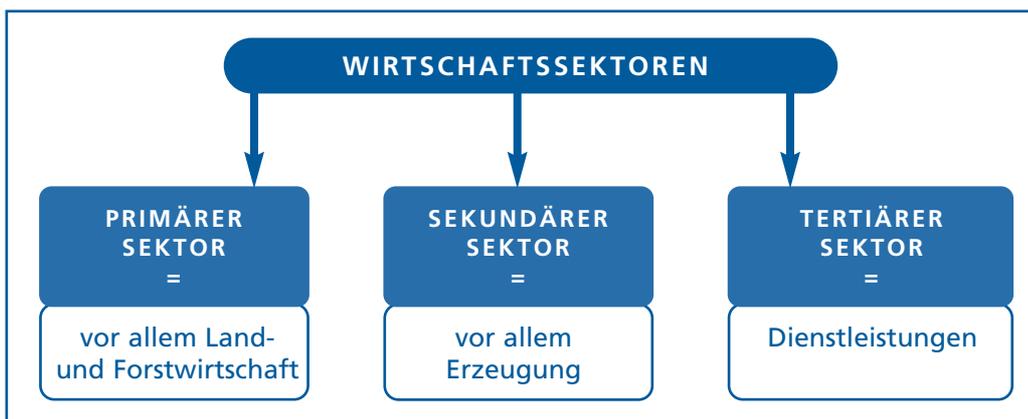


Betriebe können beispielsweise nach folgenden Gesichtspunkten eingeteilt werden:



*Grafik entsprechend aufbereiten, das Unterlegen von Sujets ist nicht notwendig.*

### Die Einteilung der Betriebe nach der erstellten Leistung (Wirtschaftssektoren)



Unsere gesamten wirtschaftlichen Tätigkeiten kann man in drei Gruppen zusammenfassen:

- Landwirtschaft und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht zählen zur ersten Gruppe. Da es diese wirtschaftlichen Tätigkeiten schon seit vielen tausend Jahren gibt und man dabei mit Rohstoffen (zB Boden) arbeitet, die schon immer vorhanden waren, spricht man vom **primären Wirtschaftssektor**. (Primus kommt aus dem Lateinischen und heißt der Erste). In diesen Bereichen tätige Unternehmen sind **Betriebe des primären Sektors**.
- Alle Produktionsbetriebe außerhalb des primären Sektors (von Unternehmen mit großen Fabriken bis hin zu kleinen Handwerksbetrieben wie eine Tischlerei) zählen zum sekundären Sektor (die Bedeutung von second kennst du schon aus dem Englischen). In diesen Bereichen tätige Unternehmen sind **Betriebe des sekundären Sektors**. Zu diesem zählen neben der Sachgüterproduktion auch der Bergbau, die Energie- und Wasserversorgung sowie das Bauwesen.
- Die dritte (oder tertiäre) große Gruppe von Wirtschaftstätigkeiten ist die Erbringung von Dienstleistungen. Unternehmen, die Dienstleistungen anbieten, sind **Betriebe des tertiären Sektors**:

Dienstleistungsbetriebe sind ua. **Tourismus- und Freizeitbetriebe** (zB Hotel, Gasthaus, Fitnesscenter), **Handelsbetriebe** (zB Einkaufsmarkt, Boutique, Elektrofachgeschäft), **Banken und Versicherungen**, **Verkehrsbetriebe** (zB ÖBB), Betriebe, die „**Wirtschaftsdienste**“ anbieten (zB Steuerberater, Rechtsanwalt) sowie solche, die **persönliche** oder **soziale Dienste** für ihre Kunden erbringen (zB Friseur, Altenheim).

**Ü** *Versuche nun, die von dir in der Tabelle aufgelisteten Betriebe dem primären, sekundären oder tertiären Wirtschaftssektor zuzuordnen (Spalte 2).*

Wahrscheinlich sind die **meisten** der von dir genannten Unternehmen **Dienstleistungsbetriebe**, also im tertiären Sektor tätig. In **allen wirtschaftlich hoch entwickelten Ländern**, zu denen selbstverständlich auch Österreich zählt, sind die meisten Menschen heute in Dienstleistungsbetrieben beschäftigt. Früher war dies nicht so. Die Gründe für Änderungen in der Arbeitswelt hast du bereits im Kapitel 1, Abschnitt 1.7 „Wie sich die Arbeit im Lauf der Zeit verändert hat“, kennen gelernt.

Das bedeutet nicht, dass die **anderen Wirtschaftsbereiche** heute nicht **wichtig** sind. Es ist aber so, dass in der Produktion viele notwendige

Arbeiten bereits durch Maschinen erledigt werden, die in kürzerer Zeit bessere Produktionsleistungen als Menschen erbringen können. Daher sind dort auch **weniger Menschen** beschäftigt.

Dennoch kommen die **entscheidenden Impulse zur Weiterentwicklung** unserer Wirtschaft meist aus dem **Produktionsbereich. Neue Erfindungen und die Entwicklung neuer Technologien** waren stets die Basis für das Vorwärtkommen der Wirtschaft.

### ***Die Einteilung der Betriebe nach ihrer Größe (zB aufgrund der Anzahl der Mitarbeiter)***

Zur Beurteilung der Größe eines Unternehmens können verschiedene Maßstäbe (zB Zahl der Mitarbeiter, Höhe des Umsatzes – das ist die Summe aller durch Verkäufe erzielten Geldeinnahmen) herangezogen werden.

Nach ihrer Größe können Unternehmen in **Klein-, Mittel- und Großbetriebe** eingeteilt werden. Für die Zuordnung kann man – wie erwähnt – von der Anzahl der in einem Unternehmen beschäftigten Mitarbeiter ausgehen. Es gibt dabei keine „offiziellen“ Grenzwerte. Man kann zur Einteilung aber folgende Maßstäbe heranziehen:

- Hat ein Unternehmen **bis zu 49 Mitarbeiter**, spricht man von einem Kleinbetrieb (manche Statistiken stufen auch einen Betrieb mit **bis zu 99 Beschäftigten** als **Kleinbetrieb** ein).
- **Bei 50 (oder 100) bis 499 Beschäftigten** spricht man von einem **Mittelbetrieb**.
- **Ab 500 Mitarbeitern** ist das Unternehmen ein **Großbetrieb**.

Für die Betriebsgröße ist immer die gesamte Belegschaft eines Unternehmens entscheidend. Eine Bankfiliale mit zB drei Mitarbeitern gehört dennoch zu einem Großbetrieb, da in allen Filialen der Bank und in der Zentrale zB 4.000 Menschen beschäftigt sind.

### Die Einteilung der Betriebe nach Wirtschaftszweigen

	Wirtschaftszweige
Land- und Forstwirtschaft:	Pflanzenbau, Tierhaltung etc.*
Gewerbe:	Herstellung und Reparatur von Produkten, Anbieten von Dienstleistungen, kleiner als Industriebetriebe
Industriebetriebe:	meist Großbetriebe der Produktion
Handelsbetriebe:	kaufen Waren ein und verkaufen sie an Konsumenten oder andere Händler
Tourismusbetriebe:	alle Fremdenverkehrs- und Freizeitbetriebe
Banken:	Drehscheibe für die Geldwirtschaft
Versicherungsbetriebe:	schützen vor unerwartet hohen Ausgaben
Verkehrsbetriebe:	bringen Menschen, Güter und Informationen von A nach B
IKT-Betriebe:	Information und Kommunikation: neue Technologien eröffnen neuen Betrieben große Marktchancen

\* Im folgenden Abschnitt wird nur auf die Zweige der gewerblichen Wirtschaft näher eingegangen, der Bereich Land- und Forstwirtschaft wird nicht weiter behandelt.

### Überblick: Was kennzeichnet die einzelnen Wirtschaftszweige?

	Gewerbebetriebe
--	-----------------

In **Gewerbebetrieben** (zB Bäcker, Tischler, Zahntechniker) werden **Produkte hergestellt oder repariert**. Zu den Gewerbebetrieben zählen aber auch einige Unternehmen, die **Dienstleistungen** anbieten (zB Friseur, Masseur).

- Die meisten Gewerbebetriebe haben gemeinsam, dass sie **relativ klein** sind, also wenige Mitarbeiter beschäftigen.

- Der **Unternehmer** kann sich daher häufig nicht nur auf die Führung des Geschäftes oder die Entwicklung neuer Produkte konzentrieren (was schon sehr viel Arbeit und Verantwortung mit sich bringt), sondern muss auch **selbst „handwerklich“ mitarbeiten**.
- In Handwerksbetrieben wird auch häufig **nicht auf Vorrat produziert**, sondern erst nach Erteilung eines Kundenauftrages mit der Herstellung begonnen (zB kann ein Tischler eine Maßküche erst dann herstellen, wenn er die Maße der Küche kennt).
- In **Österreich** gibt es **sehr viele Gewerbebetriebe**, die für unsere Wirtschaft (und damit für den Wohlstand von uns allen) sehr wichtig sind. Dass die Betriebe **klein** sind, muss **kein Nachteil** sein. Die Gewerbebetriebe beschäftigen zumeist sehr **gut ausgebildete Mitarbeiter**, die viele verschiedene Tätigkeiten beherrschen und daher die ausgefallensten Kundenwünsche erfüllen können. Gewerbebetriebe müssen daher stets mit neuen Ideen versuchen, die Wünsche ihrer Kunden zu befriedigen. Kleinere Unternehmen sind in einer schwierigen wirtschaftlichen Lage oft **„wendiger“** und können sich **leichter auf Marktänderungen** einstellen (zB steht bei ihnen oft noch die Arbeitskraft der Mitarbeiter im Vordergrund, die mit großem handwerklichen Geschick arbeiten und sich leichter auf die Erzeugung von neuen Produkten einstellen können als dies bei großen vollautomatischen Produktionsanlagen der Fall ist).

### Industriebetriebe

- Im Gegensatz dazu sind **Industriebetriebe** meist **große oder zumindest mittlere Unternehmen**, die **viele gleiche Produkte** in **hohen Mengen** erzeugen.
- Produkte werden nicht für einen bestimmten Kunden hergestellt, sondern **für den „Markt“**. (Wenn du einen CD-Player kaufst, kennst du wahrscheinlich den Namen des Erzeugers, ganz sicher kennt der Erzeuger aber nicht dich.)
- Industrieunternehmen bieten aufgrund ihrer Größe sehr **vielen Menschen Arbeit**.
- Durch **umfangreiche Forschung und Entwicklungsarbeit** tragen Industriebetriebe wesentlich zur **Weiterentwicklung** unserer Wirtschaft bei.

- **Innovative Technologien** und Produktideen sind die Basis für die Entwicklung von kleinen Unternehmen hin zu großen Industriebetrieben (siehe Microsoft).

### Handelsbetriebe

- **Handelsbetriebe kaufen Produkte** beim Erzeuger (oder bei einem anderen Händler) ein und **verkaufen** sie an andere Unternehmen oder Endverbraucher. (= Konsumenten; wenn du im Supermarkt Getränke kaufst, bist du Endverbraucher, also Konsument. Ein Wirt, der Getränke für seine Gäste einkauft, ist nicht selbst Konsument der Getränke, sondern das sind seine Gäste.)
- Die **meisten Unternehmen**, mit denen **du in Kontakt kommst**, sind Handelsbetriebe (zB Supermarkt, Elektromarkt, Boutique etc.).

### Tourismus- und Freizeitbetriebe

- Betriebe der **Tourismus- und Freizeitwirtschaft** sind zB Hotels, Restaurants, Gasthöfe, Thermal- und Wellnessbäder, Fitnesscenter etc.
- All diese Unternehmen sind **Dienstleistungsbetriebe**.

### Banken

- Im Kapitel *Die Wirtschaft – ein Kreislauf ... vom Geben und Nehmen ...* hast du schon viel über die Aufgaben von **Banken** erfahren und weißt daher bereits, dass Banken **wichtige Dienstleistungsbetriebe** für die Wirtschaft sind.

### Versicherungsbetriebe

- Auch **Versicherungsbetriebe** übernehmen wichtige Aufgaben: Jedem von uns kann **etwas zustoßen**, was entweder unsere Gesundheit und/oder unseren Besitz beeinträchtigt. (Bei einem Autounfall können zB wir selbst oder unser Unfallgegner und die beteiligten Autos zu Schaden kommen.)

- Dadurch können **sehr hohe Kosten entstehen** (zB müssten wir einem schuldlosen Unfallgegner die Reparaturkosten an seinem Auto bezahlen etc.).
- Versicherungsunternehmen sind **Dienstleistungsbetriebe**, an die wir **unsere Risiken** (zB hohe zusätzliche Geldausgaben) **abwälzen können**.

Als **Preis** dafür erhalten die Versicherer von uns eine **Versicherungsprämie**, die wir zB einmal pro Jahr bezahlen.

### Verkehrsbetriebe

**Verkehrsbetriebe** sind zB die Bahn, verschiedene Busdienste, Fuhrwerksunternehmen etc. Sie sorgen dafür, dass Menschen und Güter von A nach B kommen und erfüllen somit in unserer modernen Wirtschaft **wichtige Dienstleistungsaufgaben**.

### Betriebe der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT)

Du hast sicher schon häufig das Schlagwort von der „**Globalisierung**“ gehört. Einfach ausgedrückt kann man sagen, dass die Globalisierung „die Welt zum Dorf macht“. Möglich gemacht wurde dies durch die **Revolution** im Bereich der **Informationstechnologie und Telekommunikation**. Viele **neue Betriebsarten** wie zB Internetprovider, Softwareentwickler, Mobiltelefonnetzbetreiber etc. entstanden. Betriebe der IKT-Branche sind zu einer wichtigen Kraft unserer Wirtschaft geworden.

Auch **viele Jungunternehmer** haben in diesem Bereich ihren Traum vom Selbstständigsein umgesetzt.

Die IKT hat aber auch andere Branchen teilweise stark beeinflusst und verändert und auch neue Mitbewerber in einer Branche geschaffen. Heute ist es möglich, im Internet Waren (zB Bücher, CDs) zu bestellen oder gleich geliefert zu bekommen (zB Software). Dieser Internetshop kann irgendwo auf der Welt seinen Standort haben und Konsumenten auf der ganzen Welt seine Produkte anbieten. Das ist **Globalisierung**.

Übungsblatt 1 und 5



*Du hast nun einiges über die Aufgaben von Unternehmen verschiedener Wirtschaftszweige erfahren und kannst jetzt sicher die von dir in der*



Tabelle auf der ersten Seite genannten Unternehmen dem richtigen Wirtschaftszweig zuordnen (Spalte 3).

Auf den nächsten Seiten werden dir Betriebe einiger Wirtschaftszweige und ihre Bedeutung näher vorgestellt.



### **1.3 Tourismusbetriebe und ihre Bedeutung für die österreichische Wirtschaft**



Stell dir vor, dein Lieblingspopstar beschließt, in Österreich – zB in Salzburg – Urlaub zu machen. Wer außer seinen Fans würde sich darüber freuen?

Überlege dir etwa sechs Antworten und trage sie in die Tabelle ein. Hast du auch an folgende Antwortmöglichkeiten gedacht?




Über den Besuch deines Lieblingsstars werden sich voraussichtlich freuen:

- das Hotel in Salzburg, in dem dein Star übernachtet;
- die Restaurants, in denen er zu Mittag und zu Abend isst;
- die Geschäfte in Salzburg, in denen er Souvenirs kauft;
- die Museen, Konzerthäuser und Theater, die er besucht;
- die Seilbahnunternehmen und Sesselliftbetreiber, deren Anlagen er bei einem Ausflug in die Berge benützt;
- Fernseh- und Radiostationen, die viel über den Besuch deines Stars berichten können;
- Hotels, Pensionen und Gasthäuser, in denen die dem Star nachgereisten Fans übernachten und sich verpflegen;
- Verkehrsbetriebe, die die Fans deines Stars nach Salzburg bringen etc.

Vielleicht werden **wir alle indirekt** vom Besuch eines Stars **profitieren**: Auch ausländische Zeitungen werden über seinen Besuch in Österreich berichten. Einige Leute könnten sogar angeregt werden, ebenfalls ihren Urlaub bei uns zu verbringen. **Mehr Touristen** bedeuten, dass es **unserer Wirtschaft besser geht**. Denk nur an die folgenden Punkte:

### Warum der Tourismus für unsere Wirtschaft wichtig ist

- Touristen bringen Geld ins Land.
- Der Tourismus schafft Arbeitsplätze.
- Der Tourismus hilft uns, unsere Kulturstätten zu erhalten.
- Der Tourismus hilft, Vorurteile abzubauen.
- Wenn mehr Menschen zu uns auf Urlaub kommen, brauchen die Tourismusbetriebe (zB Hotels) **mehr Mitarbeiter** (zB Kellner oder Restaurantfachmann/-frau, wie es korrekt heißt). Dadurch finden vielleicht auch Menschen Beschäftigung, die arbeitslos waren. Diese haben nun **mehr Geld zur Verfügung** und können sich mehr Wünsche erfüllen oder wie wir in der Wirtschaft sagen, ihre **Bedürfnisse befriedigen** (zB nach einem DVD-Player).

Davon **profitieren** wiederum **andere Wirtschaftszweige** (zB der Elektrohandel). Wird die Nachfrage nach Gütern in verschiedenen Wirtschaftszweigen größer, werden auch diese Branchen **mehr Mitarbeiter** brauchen. So finden wieder mehr Menschen Arbeit, denen es dann **wirtschaftlich besser** geht und die wieder **mehr Geld zum Ausgeben** haben. Davon profitieren wieder viele Wirtschaftszweige und **uns allen geht es wirtschaftlich besser**.

- **Neue Betriebe** entstehen (zB Wellnesshotels), die zum einen vielen Menschen Arbeit bieten und zum anderen an **zahlreiche andere Betriebe Aufträge** vergeben (zB an Bauunternehmen zur Errichtung des Wellnesshotels etc.).
- Unsere **Kunstdenkmäler** und **Kulturstätten** (zB Museen, Theater) können **erhalten** werden. Die Kosten der Instandhaltung für alte Gebäude oder Kunstwerke sind sehr hoch. Ohne Touristen, die Eintrittsgeld bezahlen, könnten wir uns das nicht leisten.

- Viele **Gäste aus dem Ausland** geben bei uns Geld aus, das sie in ihrer Heimat verdient haben. Das ist **gut für unsere Wirtschaft**, da auch wir oft Geld für im Ausland hergestellte Güter ausgeben müssen und sich das auf diese Weise wieder ausgleicht.
- Der **Staat** erhält **Steuern** und sonstige **Abgaben** aus dem Tourismus (zB ist im Preis für jedes Getränk, das von dir oder einem ausländischen Gast in einem Cafe konsumiert wird, ein bestimmter Steuerbetrag enthalten, den der Unternehmer für dich bzw. für den ausländischen Gast an das Finanzamt abliefern). Mit **diesem Geld** kann der **Staat seine Aufgaben** (erinnere dich an das Kapitel Die Wirtschaft – ein Kreislauf ... vom Geben und Nehmen ...) **besser erfüllen**.
- Wenn du im Ausland auf Urlaub bist, lernst du wahrscheinlich auch Menschen aus deinem Reiseland kennen und erfährst so einiges über das Leben in einem anderen Land. Den Touristen, die zu uns kommen, geht es genauso. Wir **lernen uns** also **besser kennen**. Was man besser kennt, kann man auch besser verstehen. Der Tourismus trägt daher auch dazu bei, dass **Vorurteile abgebaut** werden und wir uns mit Menschen aus anderen Kulturkreisen besser verstehen.
- Natürlich müssen wir darauf achten, dass wir **trotz Tourismus** unsere **Umwelt** sauber und **gesund erhalten**. Daher dürfen zB nicht unbegrenzt Skipisten angelegt und Seilbahnen gebaut werden. Auch der **Verkehrsausbau** muss gut überlegt werden.
- Der Tourismus ist für Österreich ein **sehr wichtiger Wirtschaftszweig**. **Ausländische Besucher geben bei uns mehr Geld aus** (11,3 Mrd. Euro im Jahr 2001), **als wir in anderen Ländern für Urlaube ausgeben** (9,9 Mrd. Euro im Jahr 2001).



Übungsblatt 4, Frage 2

## 1.4 Industriebetriebe



### Industriebetriebe

- sind meist große Unternehmen
- erzeugen für den Markt
- haben eine hohe innerbetriebliche Arbeitsteilung
- ihre Forschungs- und Entwicklungsarbeit sind wesentlicher Motor der Wirtschaftsentwicklung

Ausgelöst durch die Erfindung der **Dampfmaschine** entstanden zu Beginn des 19. Jh. große **Fabriken**, in denen verschiedenste Güter (zB Textilien) in großer Menge hergestellt werden konnten.

Zur Produktion konnten viele neue Maschinen eingesetzt werden. Die Mitarbeiter spezialisierten sich oft nur noch auf die Ausführung einiger weniger Handgriffe zur Bedienung der Maschinen.

### Spezialisierung

Spezialisierung bedeutet, dass man auf einem bestimmten Gebiet sehr gut ist. Die Arbeit im Betrieb wird auf einzelne Spezialisten aufgeteilt, man spricht daher von „innerbetrieblicher Arbeitsteilung“.

Innerbetriebliche Arbeitsteilung gibt es in jedem Betrieb, nicht nur in der Industrie.

Die einzelnen Mitarbeiter waren bei „ihren Handgriffen“ daher schneller und besser als ihre Kollegen, was zusammen mit dem Einsatz der Maschinen dazu beigetragen hat, dass die **Fabrik insgesamt mehr Produkte in kürzerer Zeit** erzeugen konnte als das vorher in den kleinen Handwerksbetrieben der Fall gewesen war.

### Industriebetriebe

Diese meist großen Unternehmen, in denen eine Vielzahl gleicher Produkte in kurzer Zeit mit vielen Maschinen für den Markt erzeugt wird, nennt man Industriebetriebe.

Industriebetriebe **leisten umfangreiche Forschungs- und Entwicklungsarbeit**. Nur, wer neue Produkte entwickelt und sie auf dem Markt auch verkaufen kann, wird als Unternehmen überleben.

Ein **erfolgreicher Unternehmer** muss daher ständig „**am Ball**“ **bleiben**, das heißt, **innovativ** sein.

Mithilfe **neuer Technologien** und **neuer Produkte** können **wir unsere Bedürfnisse immer besser erfüllen**. Die **innovativen Unternehmer** sind daher der **Motor unserer Wirtschaft**.

Zu Beginn der „Industrialisierung“ ist es den Mitarbeitern in den großen Fabriken meist sehr schlecht ergangen. An sehr langen Arbeitstagen mussten bei geringer Bezahlung stets die gleichen Handgriffe ausgeübt werden. Die Menschen wurden oft krank, viele starben auch früh. Der Staat hat daher Gesetze erlassen (erinnere dich an das Kapitel *Die Wirtschaft – ein Kreislauf ... vom Geben und Nehmen ...*), welche die Arbeitnehmer vor zu großen Belastungen schützen sollten.

Die **Industrie** ist nach wie vor **ein wichtiger Wirtschaftszweig**, auch wenn die meisten Menschen in Dienstleistungsbetrieben und nicht in industriellen Unternehmen beschäftigt sind. Die **Arbeit in Industriebetrieben** hat sich aber **wesentlich verändert**:

- Durch den Einsatz vollautomatischer Maschinen müssen **immer weniger** Menschen **eintönige Arbeiten** und „Handgriffe“ verrichten.
- Die innerbetriebliche Arbeitsteilung ist sehr wichtig, weil in kurzer Zeit viel produziert werden kann. Damit die Mitarbeiter aber einen Bezug zu „ihren“ Produkten haben, sollten sie nicht immer nur die gleichen Arbeiten im Produktionsprozess übernehmen, sondern die vielen verschiedenen Entstehungsstufen des Produktes kennen lernen. Die Beschäftigten eines Industriebetriebes **wechseln** daher nach einer gewissen Zeit innerhalb der Fabrik ihren **Arbeitsplatz**.
- Menschen sind umso zufriedener, je mehr sie ihre **Arbeit selbst organisieren und lenken** können. Viele Industriebetriebe lassen ihren Mitarbeitern daher einen Spielraum bei der Gestaltung der Arbeit (zB durch Arbeiten in kleinen Projektteams).

Da heute viele einfache Arbeiten häufig von Maschinen ausgeführt werden, brauchen Betriebe **Mitarbeiter**, vor allem für „**höherwertige**“ **Tätigkeiten**, die nicht von automatischen Anlagen übernommen werden können. Damit Beschäftigte diese anspruchsvollen Arbeiten zufriedenstellend ausüben können, müssen sie **gut ausgebildet** sein. Daher ist es **so wichtig**, dass du eine **umfassende allgemeine** und **berufsbezogene Bildung** erwirbst.

Man unterscheidet verschiedene **Bereiche der Industrie**, wie Nahrungs- und Genussmittelindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, Textilindustrie, Maschinen- und Fahrzeugbauindustrie, Chemische Industrie, Baustoffindustrie, Eisen- und Stahlindustrie etc.



## 1.5 Handelsbetriebe

### Handelsbetriebe

- kaufen Waren von Erzeugern oder anderen Händlern meist in großen Mengen ein
- verkaufen Waren in meist kleineren Mengen an Konsumenten oder andere Händler

*Stell dir vor, du möchtest dir vom „Geburtstagsgeld“ deiner Großmutter einen Minidisc-Player kaufen. Wie kannst du als wirtschaftlich denkender Mensch dabei vorgehen?*

- Du wirst dich erkundigen, welche Modelle es auf dem Markt gibt.
- Du wirst versuchen, das von dir bevorzugte Modell zu einem möglichst günstigen Preis zu bekommen. Du wirst daher die verschiedenen Angebote der einzelnen Geschäfte miteinander vergleichen und dort kaufen, wo dein bevorzugtes Modell am günstigsten angeboten wird.

Das Geschäft, in dem du deinen Minidisc-Player erwerben wirst, hat diesen aber sicher nicht produziert, sondern handelt nur mit ihm. So kaufen wir normalerweise alle Dinge ein, die wir benötigen. Wir erwerben die Produkte in **Handelsbetrieben** und **nicht direkt** beim **Produzenten**.

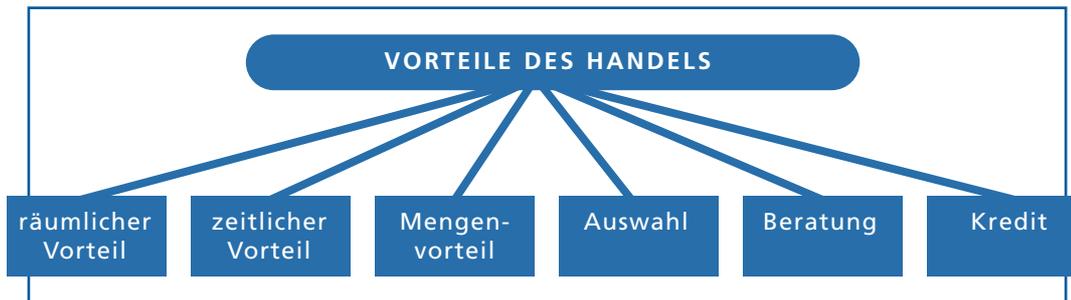
Erinnere dich:

**Handelsbetriebe sind Unternehmen, die Produkte bei Erzeugern oder anderen Händlern einkaufen und an Konsumenten oder andere Unternehmen weiter verkaufen.**

Nun könnte man meinen, es wäre billiger, die Produkte direkt beim Erzeuger einzukaufen und nicht bei einem Händler. Dass dem meist nicht so ist, kannst du schon aus der Überlegung erkennen, dass es sehr teuer für dich wäre, den Minidisc-Player bei seinem chinesischen, taiwanischen oder japanischen Erzeuger abzuholen.

Damit sind wir schon bei den **Vorteilen**, die **Handelsbetriebe** für uns Kunden bieten:

## Vorteile des Handels



- **Räumlicher Vorteil:** Der Kunde muss nicht zum Produzenten fahren, sondern kann in einem Geschäft in seiner Nähe die gewünschten Güter einkaufen.
- **Zeitlicher Vorteil:** Kunden können das **ganze Jahr** über Waren einkaufen, die in **kurzer Zeit erzeugt** bzw. geerntet werden müssen (zB Tiefkühlgemüse wird im Sommer von den Bauern geerntet, in einem Industriebetrieb verarbeitet und tiefgefroren, dann an einen Supermarkt geliefert, wo es das ganze Jahr über erworben werden kann).
- **Mengenvorteil:** Der Händler kauft **große Mengen** einer Ware zu **günstigen Preisen** und **verkauft** sie in **kleinen Mengen** an uns Konsumenten.
- **Auswahl:** Der Handelsbetrieb bietet dir unter einem Dach zB einen Minidisc-Player, der in Hongkong erzeugt wird, CDs, die aus Malaysia stammen und vieles andere mehr. Du kannst außerdem zwischen verschiedenen Minidisc-Playern und vielen CDs wählen. Das heißt, der Handelsbetrieb bietet eine **Auswahl an Waren** an, ein so genanntes „**Sortiment**“.
- **Beratung:** Du kannst dich über die **Vor- und Nachteile verschiedener Geräte informieren**, die Verkäufer erklären dir, wie die Geräte **funktionieren**.
- **Kredit:** In manchen Geschäften, zB im Versandhandel, ist es auch möglich, den Kaufbetrag oder einen Teil davon erst nach einer gewissen Zeit an den Händler zu bezahlen. Die Zahlung in Teilbeträgen nennt man **Ratenzahlung**. Bei einer späteren Zahlung musst du aber zusätzlich zum Kaufbetrag **Zinsen** bezahlen.



## Arten des Handels

### Einzelhandelsbetriebe

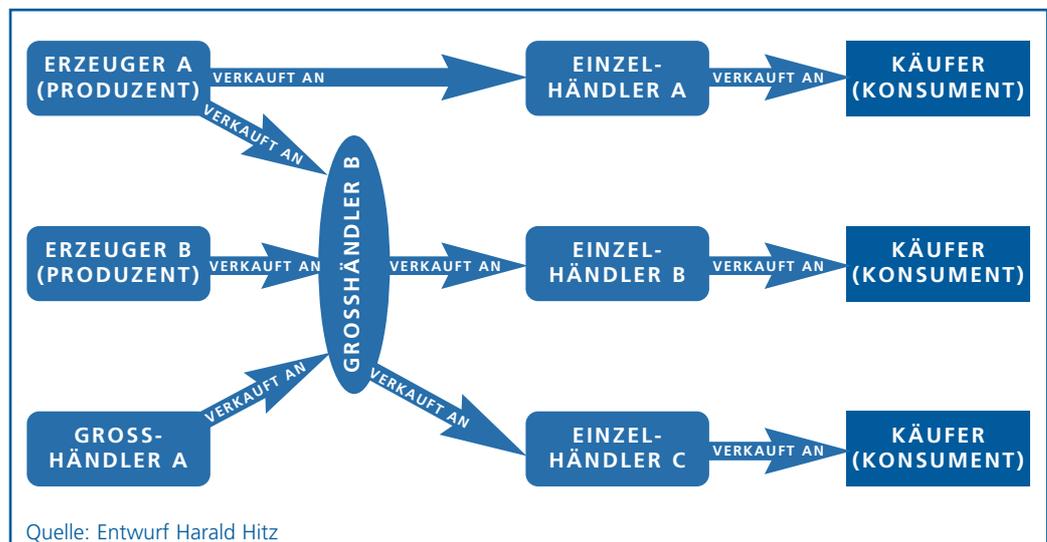
Handelsbetriebe, die vorwiegend an Endverbraucher (Konsumenten) verkaufen, bezeichnet man als Einzelhandelsbetriebe – Einzelhandel.



### Großhandelsbetriebe

Betriebe, die vorwiegend an andere Handelsbetriebe oder sonstige andere Unternehmen (zB aus der Gastronomie) verkaufen, heißen Großhandelsbetriebe – Großhandel.

Aus der folgenden Abbildung kannst du erkennen, dass der Großhandel meist zwischen dem Erzeuger und dem Einzelhändler steht. Der Großhändler kann aber auch von einem anderen Großhändler (zB gibt es bei manchen Produkten nur ein Unternehmen, das Waren nach Österreich bringt) seine Waren beziehen.



## Das Sortiment

Das gesamte Angebot eines Handelsbetriebes nennt man Sortiment.

Der einzelne Betrieb muss entscheiden, wie er sein Sortiment zusammensetzen will:

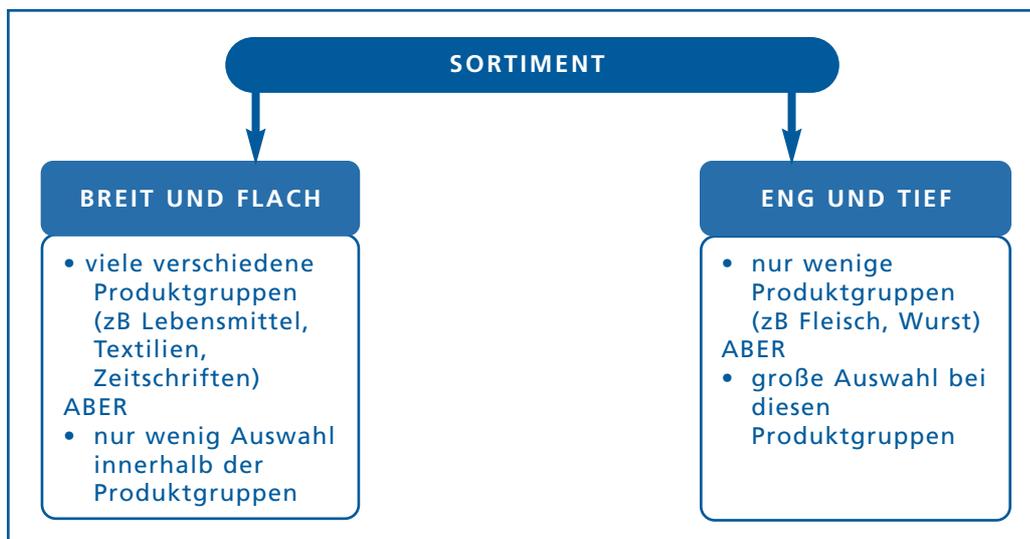
- Manche Geschäfte bieten **viele verschiedene Warengruppen** an, doch ist die **Produktauswahl innerhalb** einer Warengruppe **nicht sehr groß**. Denk zum Beispiel an ein kleines Einzelhandelsgeschäft auf dem Land: Dort bekommst du Fleisch, Wurst, Getränke, Obst, Gemüse, Zahnpasta etc. Das sind viele verschiedene Warengruppen.

Das Sortiment ist **breit**. Doch es gibt nur die gängigsten Wurstsorten (zB Extrawurst, Krakauer, Leberkäse, Pressschinken, eine Dauerwurst-Art). Das Sortiment ist daher auch **flach**.

- Andere Geschäfte haben **wenige Warengruppen** in ihrem Sortiment, doch **innerhalb** der einzelnen Warengruppen ist das **Angebot sehr groß**. Eine Fleischhauerei (Metzgerei) führt zB sicher keine Zahnpasta, hat dafür aber sehr viele verschiedene Wurstsorten im Sortiment.

Da nur wenige verschiedene Warengruppen in einem solchen Fachgeschäft angeboten werden, spricht man von einem **engen** Sortiment. Die Auswahl innerhalb dieser Produktgruppen ist aber sehr groß, daher ist das Sortiment auch **tief**.

- Oft gibt es ein **breites und flaches** oder ein **enges und tiefes Sortiment**.



## E

**Muss ein Großhändler ein großes Unternehmen sein?**

Großhändler verkaufen ihre Waren vorwiegend an Einzelhändler oder andere Betriebe. Die Bezeichnung Großhändler sagt also nichts über die Betriebsgröße aus, sondern nur, dass der **Händler an Kunden verkauft**, die **im Regelfall große Mengen** brauchen, da sie die Produkte nochmals weiterverkaufen.



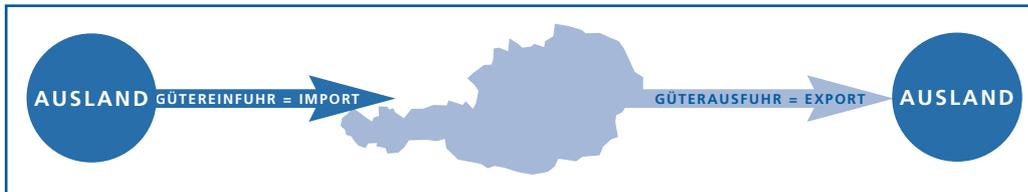
Manche Großhändler **kaufen** Waren **in kleinen Mengen** von vielen Produzenten (zB Erdbeeren von den Erdbeerbauern) und verkaufen dann die gesamte Menge in größeren Einheiten an Einzelhändler. Man nennt sie **Sammelgroßhändler** oder Aufkaufgroßhändler. Der **Verteilungsgroßhändler kauft** vom Produzenten Waren in einer **großen Menge** und **verkauft** sie in **kleinen Mengen** (die aber größer sind als die Mengen, die du im Einzelhandel kaufst) weiter.

Ein Apothekengroßhändler kauft zB bei fünfzig verschiedenen Medikamentenerzeugern größere Mengen an Arzneimitteln ein. Die eine Apotheke will dann vom Medikament A 20 Packungen, vom Medikament B nur 8 Packungen, von C aber 30 Packungen etc. Einzelbestellungen des Apothekers bei den verschiedenen Arzneimittelerzeugern wären teuer und arbeitsaufwändig. Der Apothekengroßhändler (in der Wirtschaft auch Pharmagroßhändler genannt) hingegen kann die gewünschten Mengen in großer Zahl preisgünstig erwerben. Bei Bestellung größerer Gütermengen können die Erzeugerfirmen die Waren nämlich zu einem günstigeren Preis verkaufen.

Oft gibt es im Großhandel gar kein Geschäftslokal, wie du das vom Einzelhandel her kennst, sondern die Waren werden über Kataloge oder Muster ausgewählt, bestellt und vom Großhändler geliefert.

Die Ausnahme bildet hier der **Cash-and-Carry-Großhandel**. Dieser funktioniert wie ein Selbstbedienungsgeschäft, das du aus dem Einzelhandel kennst. Die Kunden (vor allem Einzelhändler, Gastwirte etc.) suchen sich die gewünschten Güter aus, bringen sie selbst zur Kassa, bezahlen bar („cash“) bzw. mit Bankomat- oder Kreditkarte und transportieren die Waren selbst in ihr eigenes Geschäft („carry“).

## 1.6 Handel mit dem Ausland



*Wie ist es möglich, dass du original italienische Spaghetti in einem Lebensmittelgeschäft in Österreich kaufen kannst?*

Ganz einfach, es gibt Unternehmen, die Waren im Ausland einkaufen und sie entweder selbst in ihrem eigenen Betrieb gebrauchen oder an Kunden im Inland weiterverkaufen. Diese Form des Handels bezeichnet man in der Wirtschaft als **Import**.

### Import

Import ist die Einfuhr von Gütern aus dem Ausland nach Österreich.

Es gibt aber auch ausländische Unternehmen, die Güter in Österreich einkaufen und in ihrem Heimatland im eigenen Betrieb einsetzen oder an andere Unternehmen verkaufen. Diese Form des Handels nennt man **Export**.

### Export

Export ist die Ausfuhr von Gütern aus Österreich in das Ausland.

### Außenhandel

Import und Export werden in der Wirtschaft als Außenhandel bezeichnet.

### *Warum wird mit dem Ausland gehandelt?*

#### Gründe für den Außenhandel

- Die Erzeugung von bestimmten Gütern ist im Inland nicht möglich oder zu teuer.
- Internationale Arbeitsteilung: Spezialisierung auf Bereiche, in denen man besser ist als andere.
- In großen Mengen kann günstiger produziert werden als in kleinen. Was im Inland nicht gebraucht wird, geht an das Ausland.

- **Viele Güter können nicht in jedem Land gewonnen bzw. hergestellt werden.** Bei uns zB gibt es nicht genug Erdöl. Aufgrund unserer klimatischen Verhältnisse wachsen in unseren Breiten auch keine Orangen, Bananen oder Erdnüsse. Da wir aber auf diese Produkte nicht verzichten möchten, müssen wir sie im Ausland kaufen.
- Manche Güter werden bei uns **nicht erzeugt**. Es wäre **zu teuer**, sie in Österreich herzustellen. Wir könnten Orangen in Glashäusern züchten. Damit in diesen die notwendigen klimatischen Bedingungen hergestellt werden können, braucht es hohen Energieeinsatz. Dieser ist teuer. Wir könnten österreichische Orangen daher nie zu dem gleichen günstigen Preis wie zB südeuropäische Länder anbieten.



Bei vielen anderen Produkten sind nicht die natürlichen Voraussetzungen, sondern die **hohen Arbeitskosten** (Löhne und Gehälter) der Grund dafür, dass wir sie in Österreich nicht wirtschaftlich produzieren können. In anderen Ländern, zB in Asien oder Afrika, sind die Kosten für menschliche Arbeit viel geringer. Arbeitskräfte können dort daher billiger arbeitsintensive Produkte (zB handgeknüpfte Teppiche, Textilwaren) erzeugen.

Kein Staat auf der Erde ist heute in der Lage, alle gewünschten und benötigten Güter selbst zu produzieren. Manche Staaten haben sich auf die Erzeugung bestimmter Güter **spezialisiert** und können deshalb diese auch exportieren. Die so genannte **internationale Arbeitsteilung** führt dazu, dass manche Staaten – wie du oben erfahren hast – bestimmte Produkte billiger erzeugen können als andere.

- Die **Massenproduktion** von Gütern (erinnere dich an das Kapitel über die Industriebetriebe) führt auch dazu, dass oft **mehr Güter erzeugt** als im **Inland benötigt** werden: Der Export der überzähligen Güter ist dann die Lösung. Österreichs Skiindustrie etwa könnte ohne den Export nur schwer existieren. Da aber ein großer Teil der Skierproduktion exportiert wird, kann sie überleben.
- Der **Export** stellt für jeden Staat ein **notwendiges Gegengewicht** zum Import dar. Du hast gesehen, dass es eine Reihe von Produkten gibt, die wir importieren müssen. Wir bringen also unser in Österreich verdientes Geld ins Ausland und kurbeln dort die Wirtschaft an. Dieses Geld fehlt uns im Inland. Also müssen wir Leute aus dem Ausland dazu bringen, **österreichische Waren zu kaufen**, damit ein Gegengewicht zum Import geschaffen wird. Österreichische Unternehmen verkaufen zB mit großem Erfolg *Red Bull*, *Swarovski-Kristallprodukte*, *Wein*, *Opel-Motoren*, Sportgeräte und vieles mehr an das Ausland.

Außerdem haben wir das große Glück, dass viele Touristen hier ihr zu Hause verdientes Geld ausgeben. Auch das verbessert unser Einkommen in Österreich.

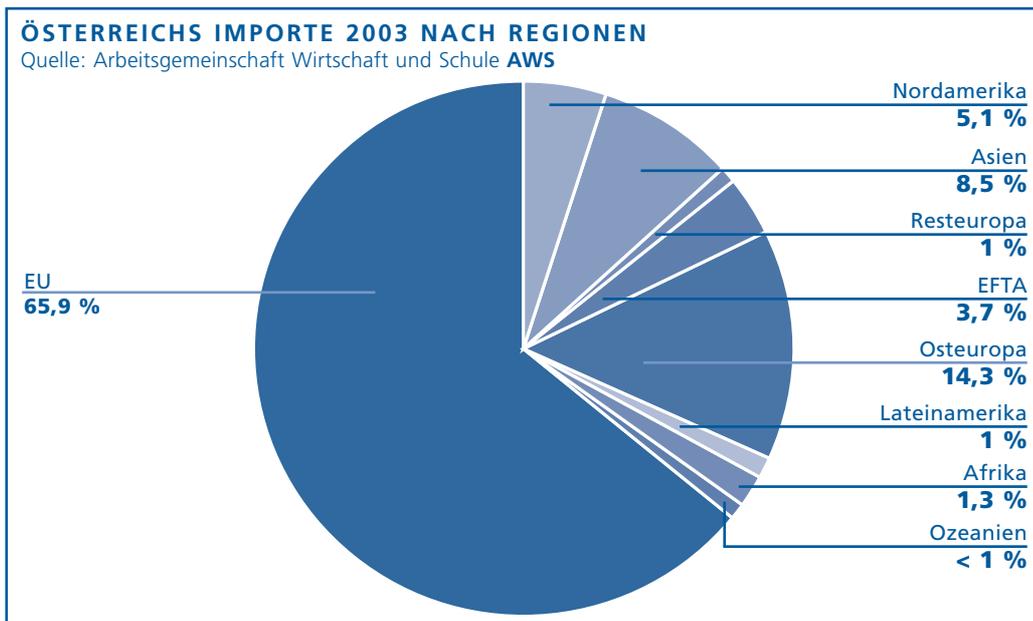
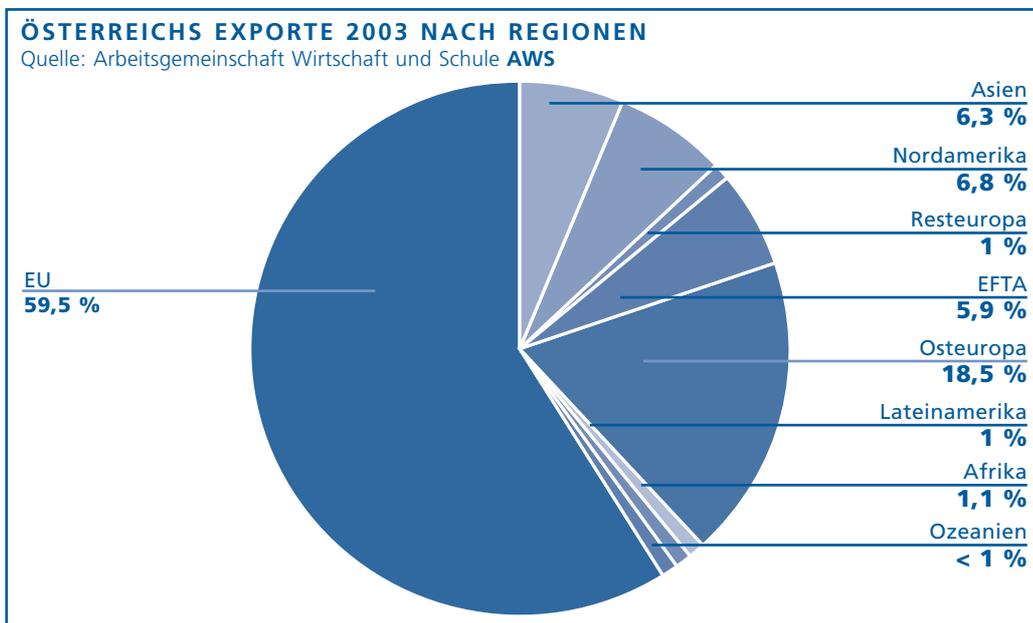
Der Wettbewerb im Außenhandel ist meist härter als beim Handel innerhalb eines Landes (diesen bezeichnet man als **Binnenhandel**).

Übungsblatt 4, Frage 1



## Binnenhandel

Binnenhandel ist der Handel innerhalb eines Landes.



Übungsblatt 4, Frage 3 und 4



**E** *Was unterscheidet den Außenhandel vom Binnenhandel?*

- Sprachschwierigkeiten
- unterschiedliche Konsumgewohnheiten
- unterschiedliche Rechtsvorschriften
- hohe Transportkosten
- unsichere politische Entwicklungen



Schon die **Sprachschwierigkeiten** bilden für manche Unternehmen ein gewisses Hindernis, mit dem Ausland zu handeln. Auch die Umgangsformen ändern sich oft von Staat zu Staat. Dazu kommen **unterschiedliche Konsumentengewohnheiten**: Güter, die in Österreich viele Käufer finden, können im Ausland „Ladenhüter“ sein. Dies gilt umgekehrt genauso. **Unterschiedliche Rechtsvorschriften** können eine Erschwernis im Außenhandel darstellen. Güter, die in Österreich produziert und verkauft werden dürfen, entsprechen unter Umständen nicht den Vorschriften in anderen Staaten und dürfen daher dort nicht angeboten werden. Zu berücksichtigen sind überdies die weiten Entfernungen und damit verbunden die **hohen Transportkosten**. Besonders heikel sind **politische Entwicklungen** (Kriege, Streiks, Einführung zusätzlicher Steuern etc.), die den Außenhandel stören und zu großen Verlusten der Exporteure führen können.

Du hast erfahren, dass Exporte für ein Land sehr wichtig sind. Viele **Staaten** versuchen daher, ihre **Unternehmen** im Außenhandel in verschiedener Weise zu **unterstützen (Exportförderung)**. In Österreich übernimmt dabei auch die **Wirtschaftskammer** eine wichtige Rolle.

## 1.7 Zusammenfassung



Zum Abschluss dieses Kapitels haben wir für dich zur Erinnerung und Wiederholung einige wichtige Begriffe und ihre Bedeutung zusammengestellt:

BEGRIFF	ERKLÄRUNG
ARTEN VON BETRIEBEN	<p>Betriebe können beispielsweise nach folgenden Gesichtspunkten eingeteilt werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• nach der <b>erstellten Leistung</b>: Betriebe des <b>primären</b> (v.a. Land- und Forstwirtschaft), <b>sekundären</b> (v.a. Sachgüterproduktion) und <b>tertiären</b> (Erbringung von Dienstleistungen) Sektors</li> <li>• nach der <b>Betriebsgröße</b> (Anzahl der Beschäftigten): Klein-, Mittel- und Großbetriebe</li> <li>• nach dem Wirtschaftszweig: <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Land- und Forstwirtschaft</b>: Pflanzenbau, tierische Produkte etc.</li> <li>- <b>Gewerbe</b>: Herstellung und Reparatur von Produkten, Anbieten von verschiedenen Dienstleistungen (zB Friseur, Masseur), Gewerbebetriebe sind kleiner als Industriebetriebe</li> <li>- <b>Industrie</b>: meist Großbetriebe der Produktion. Ihre Forschungs- und Entwicklungsarbeit bringt unsere Wirtschaft voran</li> <li>- <b>Handelsbetriebe</b>: kaufen Waren ein und verkaufen sie an Konsumenten oder andere Händler</li> <li>- <b>Tourismusbetriebe</b>: alle Fremdenverkehrs- und Freizeitbetriebe</li> <li>- <b>Banken</b>: Drehscheibe für die Geldwirtschaft</li> <li>- <b>Versicherungsbetriebe</b>: schützen vor unerwartet hohen Ausgaben</li> <li>- <b>Verkehrsbetriebe</b>: bringen Menschen und Güter von A nach B</li> <li>- <b>IKT</b>: Der Fortschritt in der Informations- und Kommunikationstechnologie schuf neue Betätigungsfelder für verschiedenste neue Betriebe.</li> </ul> </li> </ul>
AUSSENHANDEL	<p>Unter Außenhandel versteht man den <b>Austausch von Gütern mit dem Ausland</b>. Mit <b>Import</b> wird dabei die <b>Einfuhr</b> von Gütern aus dem Ausland, mit <b>Export</b> die <b>Ausfuhr</b> von Gütern in das Ausland bezeichnet.</p> <p>Gründe für den Außenhandel:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die <b>Erzeugung von bestimmten Gütern</b> ist <b>im Inland nicht möglich</b> oder <b>zu teuer</b>.</li> <li>• <b>Internationale Arbeitsteilung</b>: Spezialisierung auf Bereiche, in denen man besser als andere Länder ist.</li> </ul>



BEGRIFF	ERKLÄRUNG
AUSSENHANDEL	<ul style="list-style-type: none"> <li>In <b>großen Mengen kann günstiger als in kleinen Mengen produziert werden</b>. Was von den erzeugten Produkten <b>im Inland nicht gebraucht</b> wird, geht an das <b>Ausland</b>.</li> </ul>
BINNENHANDEL	<b>Handel innerhalb eines Landes</b>
BEGRIFF	<b>Erklärung</b>
HANDELSBETRIEBE – ARTEN	<b>Einzelhandelsbetriebe</b> verkaufen vorwiegend an <b>Konsumenten</b> . <b>Großhandelsbetriebe</b> verkaufen vorwiegend an <b>andere Betriebe</b> .
HANDELSBETRIEBE – VORTEILE DES HANDELS	Handelsbetriebe erfüllen für Konsumenten bzw. andere Betriebe folgende <b>Funktionen bzw.</b> bieten folgende <b>Vorteile</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>räumlicher Vorteil</li> <li>zeitlicher Vorteil</li> <li>Mengenvorteil</li> <li>Auswahl</li> <li>Beratung</li> <li>Kredit</li> </ul>
HANDELSBETRIEBE – SORTIMENT	Unter Sortiment versteht man das <b>gesamte Angebot</b> eines <b>Handelsbetriebes</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li><b>breites und flaches Sortiment</b>: viele verschiedene <b>Produktgruppen</b> – aber <b>nur wenig Auswahl innerhalb</b> der Produktgruppen – werden angeboten</li> <li><b>enges und tiefes Sortiment</b>: <b>wenige Produktgruppen</b> werden angeboten, dafür ist die <b>Auswahl innerhalb</b> dieser Produktgruppen <b>sehr groß</b></li> </ul>
SPEZIALISIERUNG UND INNER-BETRIEBLICHE ARBEITSTEILUNG	Hat sich jemand auf etwas spezialisiert, bedeutet dies, dass er in einem <b>bestimmten Arbeitsbereich sehr gut</b> ist. Die <b>Arbeit im Betrieb</b> wird auf <b>einzelne Spezialisten</b> aufgeteilt. Man spricht daher von <b>innerbetrieblicher Arbeitsteilung</b> .
TOURISMUS: BEDEUTUNG FÜR UNSERE WIRTSCHAFT	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Touristen bringen Geld ins Land.</b></li> <li><b>Der Tourismus schafft Arbeitsplätze.</b></li> <li><b>Mit den Einnahmen aus dem Tourismus können auch unsere Kulturstätten leichter erhalten werden.</b></li> </ul>

## 2 ÜBUNGSBLÄTTER

### Weil niemand eine Insel ist – ÜBUNGSBLATT 1

Du hast erfahren, dass man Betriebe nach verschiedenen Kriterien einteilen kann. Wähle einen dir bekannten Betrieb aus (zB das Unternehmen, in dem deine Eltern beschäftigt sind) und trage in das folgende Übungsblatt die auf diesen Betrieb zutreffenden Angaben ein:



Mein Betrieb:

... stellt folgende Produkte her bzw. bietet folgende Dienstleistungen an:

... und beschäftigt  Mitarbeiter.

Mein Betrieb zählt daher zum (kreuze die richtige Lösung an)

- primären
                         
  sekundären
                         
  tertiären

Wirtschaftssektor

Aufgrund der Anzahl seiner Mitarbeiter ist mein Betrieb ein (kreuze die richtige Lösung an)

- Großbetrieb
                         
  Mittelbetrieb
                         
  Kleinbetrieb

Aufgrund seines Angebotes zählt mein Betrieb zum Wirtschaftszweig (kreuze die richtige Lösung an)

- Gewerbe
         
  Industrie
         
  Handel
         
  Tourismus  
 Banken
         
  Versicherungen
         
  Verkehr
         
  IKT

Sonstige, und zwar

(zB öffentliche Verwaltung)

## Weil niemand eine Insel ist – ÜBUNGSBLATT 2

Wie du weißt, bietet der Handel für uns einige Vorteile bzw. übernimmt er wichtige Funktionen im Wirtschaftsleben. Die wichtigsten sind: **räumliche Funktion, zeitliche Funktion, Mengenfunktion, Auswahl, Beratungsfunktion** und **Kreditfunktion**. Gib bei den nachfolgenden Beispielen an, welche Vorteile bzw. Funktion(en) der Handel bei den einzelnen Angaben **im Besonderen** übernimmt.

Die Buchhandlung *Karl Berger* kauft bei vielen verschiedenen Verlagen Bücher zu verschiedenen Themen mit unterschiedlichen Preisen ein und bietet diese interessierten Lesern an.

*Musterlösung: Zusammenstellen eines Sortiments (Vorteil „Auswahl“) und Mengenvorteil*

Der Obsthändler *Ferdinand Bauer* kauft zur Erntezeit große Mengen an Äpfeln in der Steiermark, lagert diese in entsprechenden Lagerräumen und verkauft sie bis in den Frühling hinein an seine Kunden.

Der Baumarkt *Bauprofi* kauft 10.000 Kabellampen, deren Produktion eingestellt werden soll, bei der Erzeugerfirma *Lux Perfekt* ein und bietet diese in seinen Filialen zum Verkauf an.

Das Versandhaus *Gesund Leben* bietet seinen Kunden Gesundheitsbetten mit folgendem Slogan an: „Heute kaufen und morgen zahlen! Wir schonen nicht nur Ihren Rücken, sondern auch Ihre Geldbörse!“

Frau Bauer sagt zu ihrer Bekannten, Frau Baier: „Ich kaufe am liebsten in der Boutique *Beauty* ein; dort wissen sie, was mir steht.“

## Weil niemand eine Insel ist – ÜBUNGSBLATT 3

1. Welche Sortimente bieten die folgenden Einzelhandelsbetriebe an? Kreuze die jeweils richtigen Lösungen an.

	BREITES SORTIMENT	ENGES SORTIMENT	FLACHES SORTIMENT	TIEFES SORTIMENT
Die Supermarktkette Sparmeister wirbt mit dem Werbeslogan „Bei uns können Sie sich alle Ihre Wünsche unter einem Dach erfüllen!“ Und tatsächlich, das Unternehmen bietet von Lebensmitteln über Textilien bis zu Elektrogeräten viele unterschiedliche Erzeugnisgruppen zum Verkauf an. Die Auswahl innerhalb der Produktgruppen ist allerdings auf Standardprodukte beschränkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Herr Francescini eröffnet an der Wiener Ringstraße ein Geschäft und bietet darin über fünfzig verschiedene italienische Kaffeesorten zum Verkauf an. Er sagt: „Bei mir findet jeder seinen Lieblingskaffee.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Der Elektrogroßhändler *Thomas Prinz* klagt seinem Freund Michael, dass sein Geschäft momentan schlecht laufe. Michael meint: „Kein Wunder, du hast ja auch keinen schönen Verkaufsraum. Die Leute haben heute hohe Ansprüche und wollen in einer schönen Umgebung einkaufen.“

Kannst du Michael in Bezug auf die Situation von Herrn Prinz zustimmen oder nicht? Begründe deine Antwort.

*Tipp: Denke an die unterschiedlichen Kundengruppen von Einzel- und Großhändler.*

## Weil niemand eine Insel ist – ÜBUNGSBLATT 4

1. „Handel darf keine Einbahnstraße sein!“, lautet eine Forderung im Außenhandel. Was bedeutet dies?  
*Tipp: Überlege, welche Auswirkungen es hätte, wenn wir nur importieren und nichts exportieren würden.*

2. Michael sagt zu seinem Freund Peter: „Ich würde es nicht zulassen, dass so viele Leute nach Österreich auf Urlaub kommen. Sie verursachen nur Verkehrsstaus und die vielen Hotels verschandeln unsere Landschaft.“  
 Bist du auch dieser Meinung? Begründe deine Antwort.  
*Tipp: Denke an die Bedeutung des Tourismus für die österreichische Wirtschaft.*

3. Internetsuche:  
 Gehe auf die Homepage der Statistik Austria, [www.statistik.at](http://www.statistik.at). Unter „Publikationen“ klicke „Statistisches Jahrbuch“ an. Im Inhaltsverzeichnis findest du den Punkt „Außenhandel“. Klicke ihn an. Lass dir den Kapitelinhalt als pdf-File anzeigen. Suche nach der Übersicht, die dir Auskunft gibt, mit welchen Ländern Österreich Außenhandel betreibt.

In welche fünf Staaten exportieren wir die meisten Güter?  
 Aus welchen fünf Staaten importieren wir die meisten Güter?

EXPORT	IMPORT
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

4. Denksportaufgabe: Warum ist es auch für Österreich wichtig, dass sich die Wirtschaft in unseren Haupt-Exportländern gut entwickelt?

## Weil niemand eine Insel ist – ÜBUNGSBLATT 5

In welchen Wirtschaftszweigen sind folgende Unternehmen tätig? Ordne die unten angeführten Beispiele den folgenden Wirtschaftszweigen zu.

Wirtschaftszweige: **Gewerbe – Industrie – Handel – Verkehr – Versicherungen – Banken – Tourismus**

- a. *Herr Gruber* hat eine Boutique mit zwei Angestellten in der Wiener Mariahilfer Straße. Er kauft Kleidung bei verschiedenen italienischen Designern ein. *Musterlösung: Handel*
- b. Das Unternehmen *Reifenprofi* fertigt an drei verschiedenen Standorten in Österreich mit Hilfe vieler Maschinen Autoreifen an.
- c. *Frau Berger* betreibt alleine eine Frühstückspension.
- d. Die „*Super-Bausparkasse*“ hat ihren Unternehmenssitz in Linz. Im Unternehmen sind 250 Mitarbeiter beschäftigt.
- e. *Herr Hofer* betreibt mit einem Facharbeiter einen kleinen Elektroinstallationsbetrieb. Herr Hofer arbeitet im Betrieb auch als Elektroinstallationsstechniker. Die Büroarbeiten für sein Unternehmen erledigt er immer am Abend.
- f. Die *Alpha Aktiengesellschaft* wirbt damit, dass Autobesitzer jetzt unbürokratisch Parkschäden ersetzt bekommen.
- g. Die *Südfrüchte Import GesmbH* beliefert zwei österreichische Supermarktketten mit frischem Obst.

### 3. WEITERFÜHRENDE DIDAKTISCHE ANREGUNGEN

---

#### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

Im Folgenden finden Sie eine Reihe weiterer unterrichtspraktischer Anregungen, die Sie zusätzlich im Unterricht umsetzen können. Sie sind nicht nur als Vertiefung der Inhalte des Unternehmerführerscheins anzusehen, sondern eignen sich auch zum Einsatz in weiteren Bereichen des Unterrichts.

**Bei den einzelnen Anregungen sind als Vorschlag ungefähre Zeitanangaben angegeben. Bei projektorientierten Aufgabenstellungen (zB Interviews durchführen) sind von den Schülern Vorleistungen außerhalb der Unterrichtszeit zu erbringen. Die Zeitschätzung bezieht sich nur auf den Klassenunterricht.**

- **Rollenspiel zum Thema „Auswirkungen des Tourismus“ (für gute Klassen geeignet)**

#### *Ausgangspunkt*

In der Region der Schüler soll ein Freizeitpark (ähnlich wie „Eurodisney“) eröffnet werden. Am geplanten Standort wird eine Diskussionsveranstaltung abgehalten, an der folgende Personen teilnehmen:

#### *Bürgermeister*

Er freut sich über das zu erwartende Zusatzeinkommen für die Gemeinde (Verkauf von Grundstücken, höhere Steuereinnahmen, Schaffung neuer Arbeitsplätze). Die Bekanntheit der Stadt wird stark steigen und das wird weitere Besucher und vielleicht auch Betriebe anziehen.

#### *Vizebürgermeister*

Er steht der Idee eher ablehnend gegenüber und befürchtet erhöhtes Verkehrsaufkommen, eine höhere Kriminalitätsrate und durch den Bau des Freizeitparks die Zerstörung eines natürlichen Erholungsraumes für die Bevölkerung.

#### *Besitzer des Hotels „Goldener Adler“ und der Wirt des Gasthofes „Kirchenwirt“*

Sie erwarten deutlich höhere Umsätze durch die Besucher des Freizeitparks. Außerdem rechnen sie damit, dass durch den höheren Bekanntheitsgrad der Stadt viele weitere Touristen hier Station machen werden – auch wenn diese nicht den Freizeitpark besuchen.

***Besitzer des Hotels „Schöner Leben“  
und der Inhaber der Frühstückspension „Haus Waldruh“***

Die Tourismuszielgruppe der Stadt sind erholungssuchende Menschen, welche die schöne Gegend genießen und hier entspannen wollen. Das Wellnesshotel hat erst kürzlich hohe Summen in den Ausbau seiner Anlagen investiert und freut sich über steigende Umsatzzahlen in der Zielgruppe „aktive Senioren“. Die Frühstückspension fürchtet um langjährige, ältere Stammgäste, die durch den Trubel gestört werden könnten.

***Ein Vertreter der örtlichen Wirtschaft (Inhaber eines ortsansässigen Einzelhandelsbetriebes und Interessenvertreter)***

Er sieht im Freizeitpark eine große Chance für seine Gemeinde. In den letzten Jahren ist viel Kaufkraft in größere Städte abgeflossen. Die Heimatstadt drohte „auszusterben“. Mit dem Freizeitpark kann ein wichtiger Impuls zur Belebung der örtlichen Wirtschaft gesetzt werden. Außerdem könnten so zusätzliche Arbeitsplätze in den ortsansässigen Betrieben geschaffen werden.

***Ein Vertreter der Umweltinitiative „Natur pur“***

Er lehnt den Bau des Freizeitparks vehement ab. Es seien in den letzten Jahren genug Bausünden in der Stadt geschehen. Dieses Projekt könnte schlimme Folgen für Tier- und Pflanzenwelt haben, grenzt doch der geplante Standort an ein Naturschutzgebiet. Er tritt für den Ausbau des „sanften Tourismus“ ein, so wie ihn auch der Besitzer des Hotels „Schöner Leben“ verfehlet.

***Einstieg in das Rollenspiel (Vorschlag)***

Erklärung, wie ein Rollenspiel funktioniert und welche „Spielregeln“ man dabei beachten muss.

Die Schüler werden in Gruppen (einschließlich einer Beobachtungsgruppe) eingeteilt. Jede Gruppe erhält eine Rollenbeschreibung (siehe oben). Aufgabe der einzelnen Gruppen ist es, weitere Argumente für den Standpunkt der jeweiligen Rolle(n) zu finden.

Jede Gruppe bestimmt einen bzw. zwei Rollenspieler. (Hinweis: Es müssen nicht alle Rollen besetzt werden.)

Vor Beginn des Rollenspiels sollten noch einmal die Regeln kurz erklärt werden (einschließlich der Aufgaben der Beobachtungsgruppe).

***Beginn des Rollenspiels***

*„Am besten ist, ihr stellt euch vor, der Bürgermeister hat zu einer Informationsveranstaltung über den neuen Freizeitpark eingeladen. Ich bin die*

*Moderatorin bzw. der Moderator. Ihr werdet von mir einzeln auf die ‚Bühne‘ gerufen und kurz vorgestellt.“*

*Vielleicht könnt ihr euch in der Diskussion auf einen gemeinsamen Standpunkt einigen, vielleicht aber auch nicht. Das soll aber gar nicht im Vordergrund stehen. Wichtig ist, dass ihr euren Standpunkt möglichst gut vertrittet, andere mit Argumenten zu überzeugen versucht, aber auch euren Kollegen zuhört und auf ihre Vorschläge eingeht.*

 Zeit : 50 Minuten

#### **Variante zum Rollenspiel**

*Das Rollenspiel kann selbstverständlich vereinfacht werden, zB durch die Besetzung von nur zwei Rollen:*

*Ausgangssituation: siehe oben*

*Die Klasse wird in zwei Gruppen geteilt. Die eine Schülergruppe sammelt als Hausübung Argumente für die Errichtung des Freizeitparks, die andere Gruppe überlegt sich Argumente, die gegen den geplanten Freizeitpark sprechen. Die beiden Gruppen fassen in der Klasse ihre Ergebnisse zusammen. Jede Gruppe bestimmt einen Gruppensprecher, der in die Rolle des Befürworters bzw. des Gegners schlüpft. Dazu können auch zwei der oben angeführten Rollenbezeichnungen (zB Bürgermeister, Vertreter der Umweltinitiative) verwendet werden.*

*Für das Rollenspiel eignen sich auch andere Themenstellungen, wie zB der geplante Ausbau eines Schigebietes.*

#### • **Wirtschaftssektoren und Wirtschaftszweige**

In Anlehnung an Übungsblatt 1 können die Schüler verschiedene Unternehmen, die an ihrem Schulweg liegen, notieren und sie den einzelnen Wirtschaftssektoren und Wirtschaftszweigen zuordnen.

 Zeit: 10 Minuten

#### • **Entwicklungen im Einzelhandel**

Die Schüler sollen Eltern, ältere Bekannte oder Verwandte befragen, was sich in den letzten Jahrzehnten in Bezug auf „das Einkaufen“ verändert hat. Aufgabe ist es herauszufinden, wie sich die Einzelhandelslandschaft verändert hat (zB starker Rückgang kleiner Einzelhandelsgeschäfte, Entstehung vieler Einkaufsmärkte an den Stadträndern etc.).

- Warum – glauben die Schüler – hat es diese Entwicklungen gegeben?
- Welche Strategien verfolgen kleine Einzelhändler, um am Markt überleben zu können?
- Was verbinden die Schüler mit „shoppen gehen“?

Zeit: 50 Minuten 

- **Herkunft von Produkten**

Jeder Schüler bringt fünf verschiedene Produkte in den Unterricht mit:

- Wo wurden die verschiedenen Produkte hergestellt?
- Woran ist das zu erkennen?
- Welche Angaben können der Verpackung entnommen werden?
- Welchen Zweck hat der EAN-Code?

## 4 TIPPS UND LINKS

---

### Tipp

Zum Thema Außenhandel kann über die Homepage der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule die aktuelle Unterlage „Der österreichische Außenhandel“ gratis in elektronischer Form bezogen werden.

### Links

#### <http://wko.at/aws>

Die Homepage der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule bietet verschiedene gratis downloadbare Materialien an. Darüber hinaus bieten die „Gelben Seiten“ auf dieser Homepage eine umfangreiche Linkliste zu zahlreichen Anbietern von Unterrichtsmaterialien im deutschsprachigen Raum an. Sie werden daher hier im Einzelnen (bis auf die folgenden Beispiele) nicht aufgelistet.

#### <http://wko.at>

Interessante Detailinformationen zum österreichischen Handel und Außenhandel bietet auch die Homepage der Wirtschaftskammer Österreich.

#### [www.ag-wiso.de](http://www.ag-wiso.de)

Die Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Bildung e.V. bietet Online-Unterrichtshilfen.

#### [www.bizzinet.de](http://www.bizzinet.de)

Das Bizzinet bietet Lehrern aktuelle wirtschaftsbezogene Materialien zum Einsatz im Unterricht an.

#### [www.oegwm.ac.at](http://www.oegwm.ac.at)

Das Österreichische Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum bietet gut aufbereitete Unterlagen zum Download an (zB zum Außenhandel).

#### [www.statistik.at](http://www.statistik.at)

Die Homepage der Statistik Austria bietet aktuelle Zahlen zur wirtschaftlichen Situation in Österreich (zB zum Außenhandel).

#### [www.infografik.at](http://www.infografik.at)

Über diesen Grafikdienst kann eine Fülle gut aufbereiteter Wirtschaftsgrafiken kostenlos via Internet bezogen werden.



## 5 FOLIEN

---

1. Arten von Betrieben
2. So funktioniert der Handel
3. Der Außenhandel
4. Österreichs Exporte 2003 nach Regionen
5. Österreichs Importe 2003 nach Regionen

## 6 LÖSUNGEN ZU DEN ÜBUNGSBLÄTTERN

---

### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

Bei den folgenden Lösungen sind jeweils **ungefähre Zeitangaben** als **Vorschlag** angegeben. Bei einigen Aufgabenstellungen haben die Schüler **Vorleistungen** (zB Interviews durchführen) außerhalb der Schulzeit durchzuführen. Die **Zeitschätzungen** beziehen sich **nur auf die Behandlung** des jeweiligen Themas **im Unterricht**.

#### Übungsblatt 1

Individuelle Schülerlösung



*Zeit: 10 bis 15 Minuten*

#### Übungsblatt 2

Buchhandlung: Zusammenstellen eines Sortiments (Vorteil „Auswahl“) und Mengenvorteil

Obsthändler: zeitlicher Vorteil (zeitliche Funktion) und Mengenvorteil

Baumarkt: Mengenvorteil

Versandhaus: Kreditfunktion

Boutique: Beratungsfunktion



*Zeit: 10 Minuten*

## Übungsblatt 3

### Frage 1

	BREITES SORTIMENT	ENGES SORTIMENT	FLACHES SORTIMENT	TIEFES SORTIMENT
Die Supermarktkette Sparmeister wirbt mit dem Werbeslogan „Bei uns können Sie sich alle Ihre Wünsche unter einem Dach erfüllen!“ Und tatsächlich, das Unternehmen bietet von Lebensmitteln über Textilien bis zu Elektrogeräten viele unterschiedliche Erzeugnisgruppen zum Verkauf an. Die Auswahl innerhalb der Produktgruppen ist allerdings auf Standardprodukte beschränkt.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Herr Francescini eröffnet an der Wiener Ringstraße ein Geschäft und bietet darin über fünfzig verschiedene italienische Kaffeesorten zum Verkauf an. Er sagt: „Bei mir findet jeder seinen Lieblingskaffee.“	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Zeit: 5 bis 10 Minuten

### Frage 2

Die Kunden eines Großhändlers sind eine andere Zielgruppe als Endverbraucher. Eine tolle Warenpräsentation ist für sie nicht entscheidend, da sie die Produkte meist selbst sehr gut kennen. Preise und Serviceleistungen (zB Zustellung, kurze Lieferzeiten) sind entscheidend.

Zeit: 5 bis 10 Minuten

## Übungsblatt 4

### Frage 1

Wir müssen danach trachten, unsere Importe möglichst mit Exporten auszugleichen, sonst fließt zu viel in Österreich verdientes Geld in das Ausland und fehlt unserer Wirtschaft (und somit uns allen). Deshalb ist für Österreich auch der Tourismus sehr wichtig, da viele ausländische Gäste in Österreich ihr Geld ausgeben, was unserer Wirtschaft zugute kommt und neue Arbeitsplätze schafft bzw. bestehende erhält.

Zeit: 10 Minuten

**Frage 2**

Dieser Aussage kann so nicht zugestimmt werden. Der Tourismus ist wichtig für unsere Wirtschaft: Er schafft Arbeitsplätze, bringt Geld ins Land und hilft uns auch, unsere Kulturdenkmäler weiter instand zu halten. Auswüchse des Massentourismus kann man durch strenge Umweltschutzauflagen und ein Angebot auf hohem Qualitätsniveau vermeiden.



Zeit: 5 bis 10 Minuten

**Frage 3**

Außenhandel:

	EXPORT	IMPORT
1.	Deutschland	Deutschland
2.	Italien	Italien
3.	USA	USA
4.	Frankreich	Schweiz
5.	Ungarn	Vereinigtes Königreich

**Frage 4**

Denksportaufgabe: Nur wenn sich die Wirtschaft in unseren Exportländern gut entwickelt, wird die Nachfrage nach unseren Gütern größer.



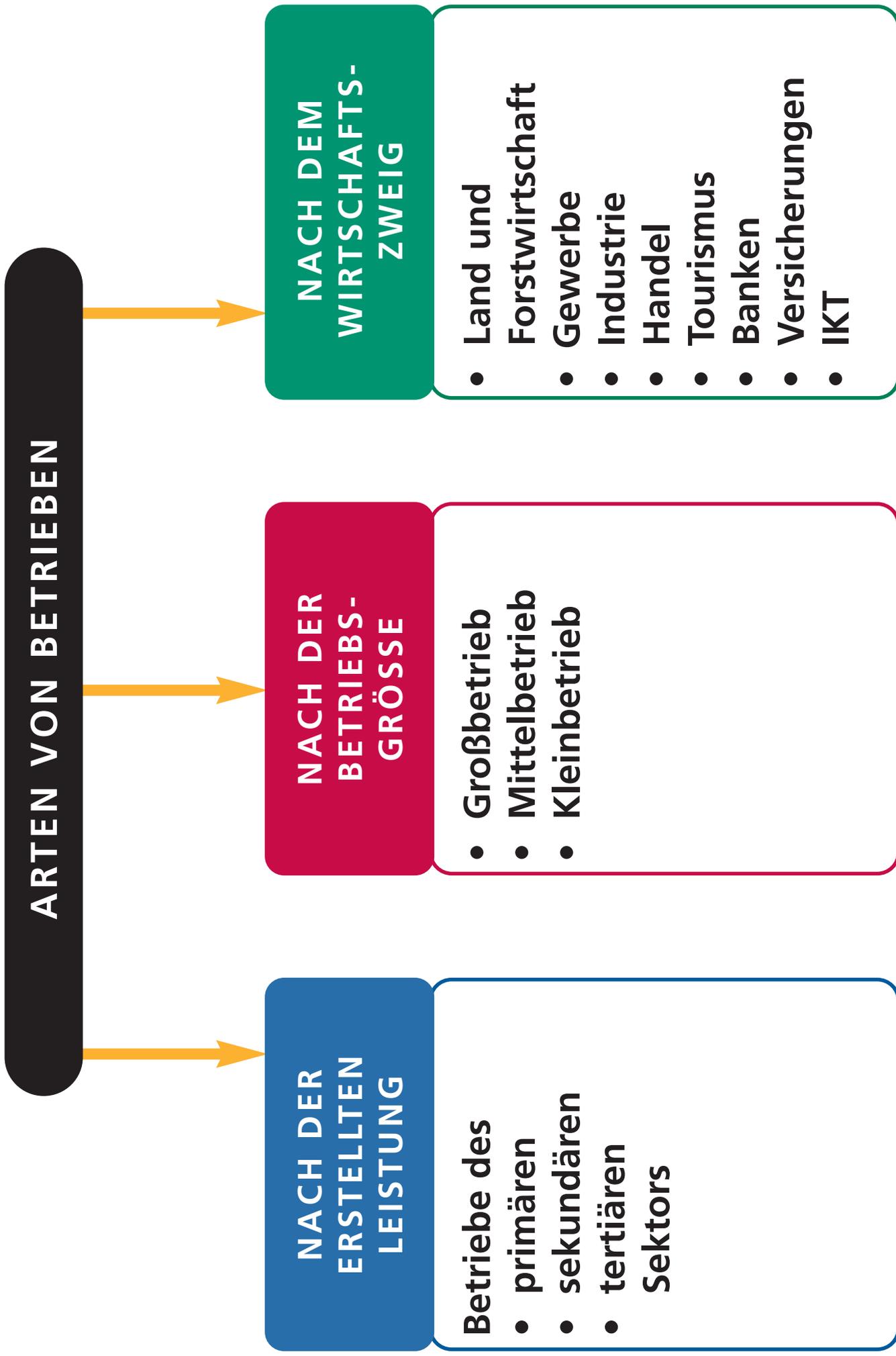
Zeit: 15 Minuten

**Übungsblatt 5**

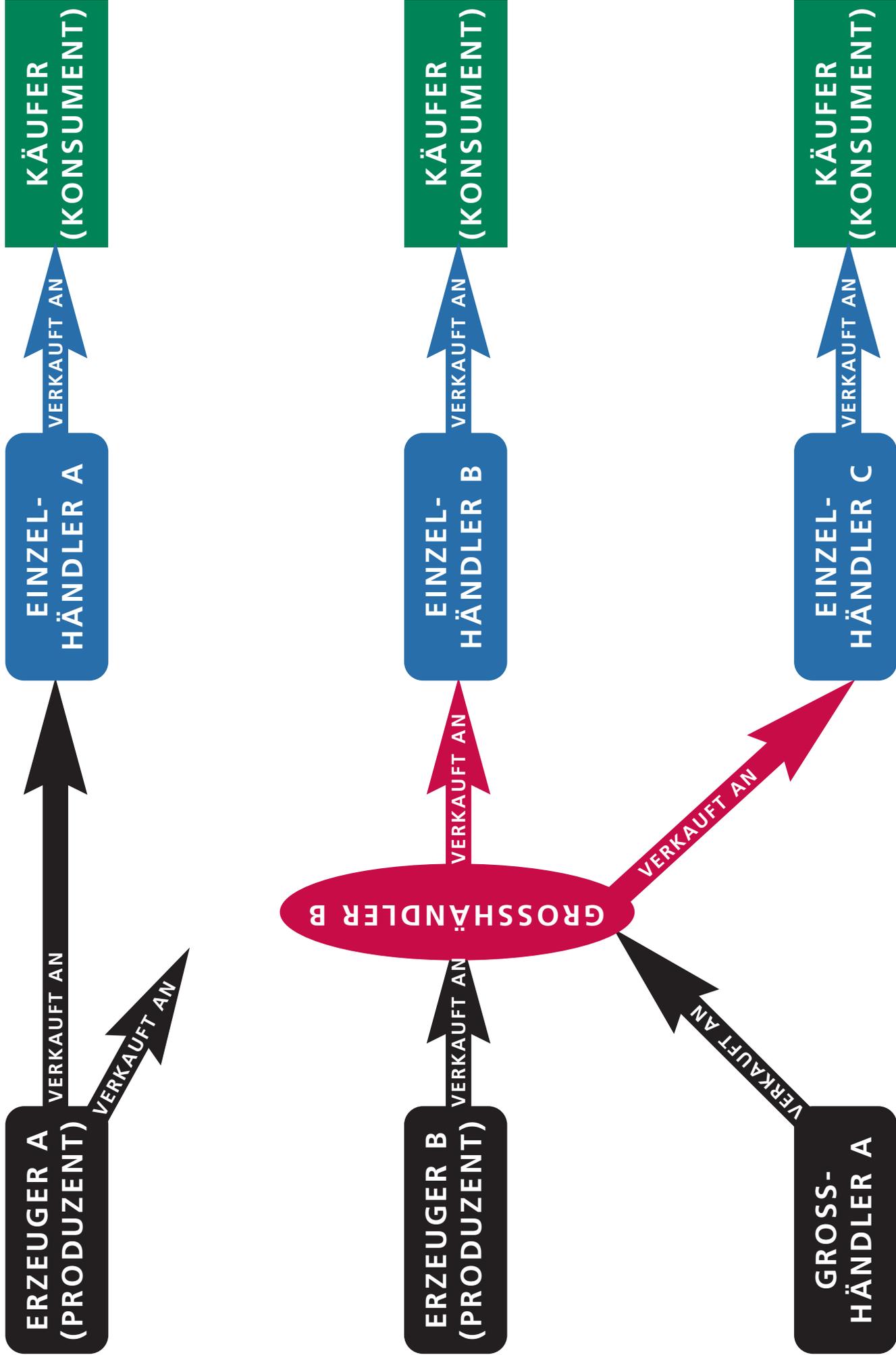
- a. Handel
- b. Industrie
- c. Tourismus
- d. Banken
- e. Gewerbe
- f. Versicherungen
- g. Handel



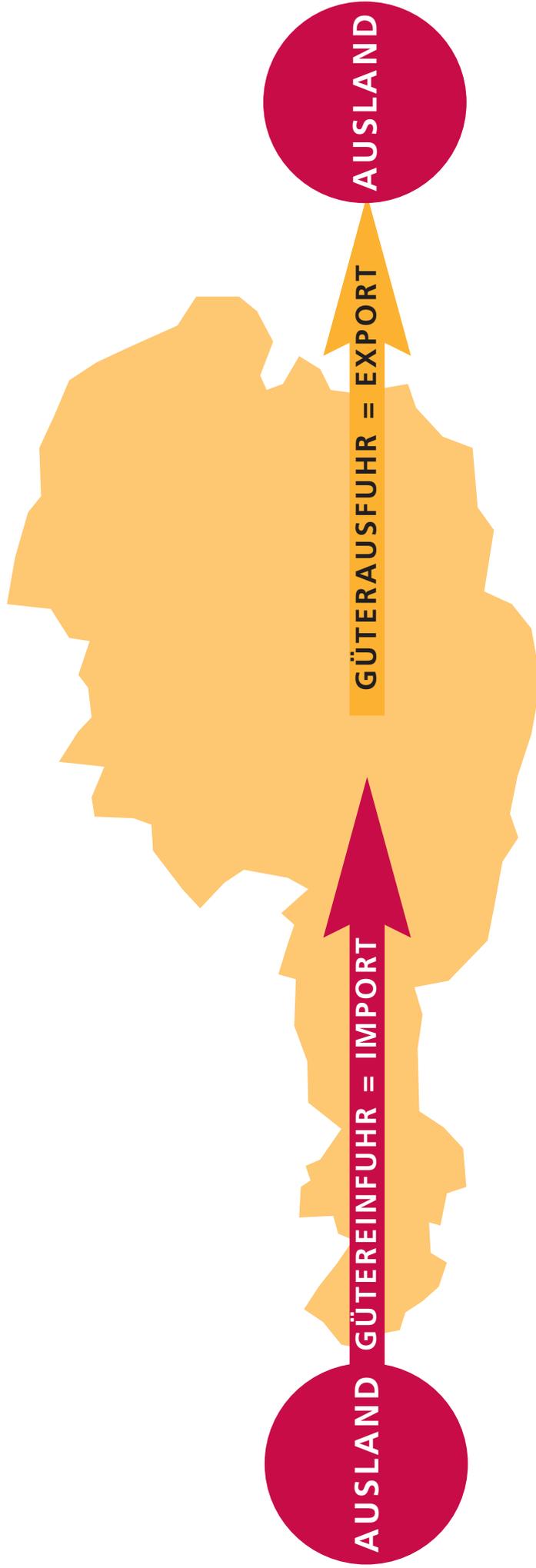
Zeit: 10 Minuten



So funktioniert der Handel

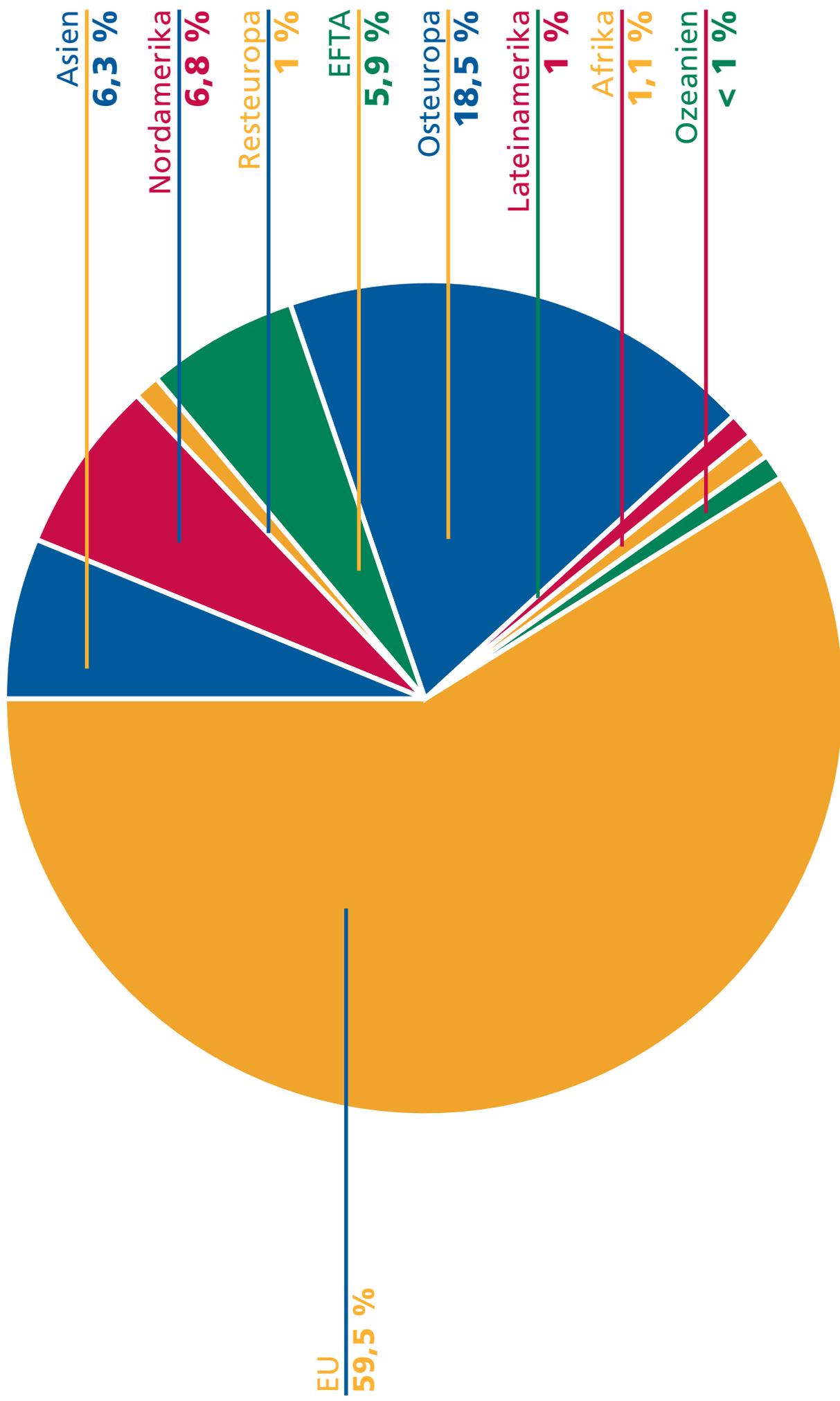


## Der Außenhandel



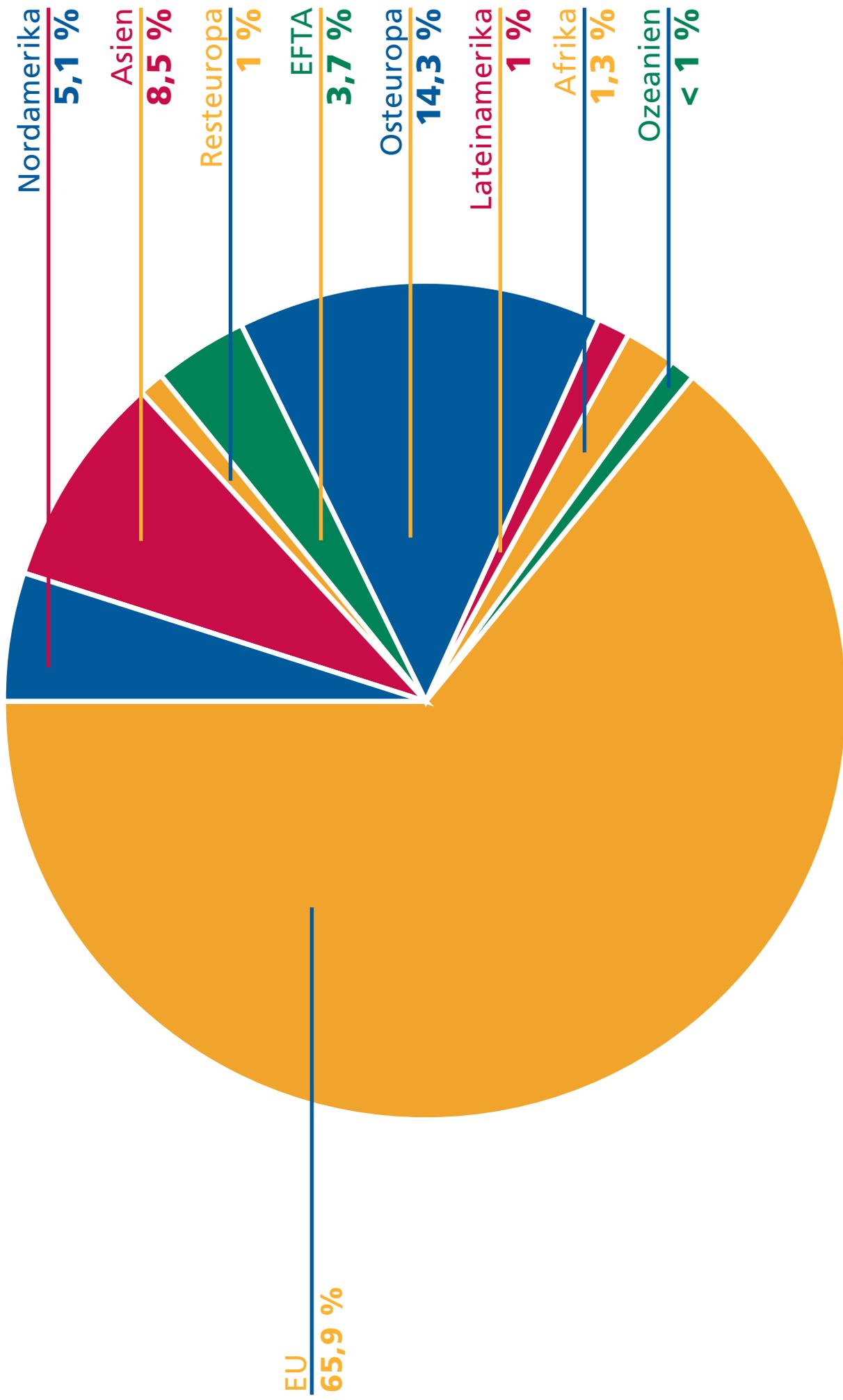
# Österreichs Exporte 2003 nach Regionen

Quelle: Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule AWS



# Österreichs Importe 2003 nach Regionen

Quelle: Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule **AWS**



**UNTERNEHMERFÜHRERSCHEIN**



## IMPRESSUM

---

**Medieninhaber, Herausgeber:**

Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,

Abteilung für Bildungspolitik

**Gestaltung:**

willmann.design

**Belichtung und Druck:**

Manz Crossmedia, 1050 Wien, Stolberggasse 26

*Wien, Juli 2004*

## INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1</b>	<b>Von der Idee zum Produkt</b>	<b>9</b>
1.1	Einleitung	9
1.2	Betrieb, Unternehmen, Firma	9
1.3	Die betrieblichen Leistungsbereiche – Übersicht	11
1.4	Management und Führung	13
1.4.1	Planen	14
1.4.2	Entscheiden	14
1.4.3	Organisieren	15
1.4.4	Kontrollieren	19
1.4.5	Führen	19
1.5	Investition und Finanzierung	22
1.6	Beschaffung und Lagerung (Materialwirtschaft)	24
1.7	Produktion	25
1.8	Absatz	27
1.9	Zusammenfassung	28
<b>2</b>	<b>Übungsblätter</b>	<b>31</b>
	Übungsblatt 1	31
	Übungsblatt 2	32
	Übungsblatt 3	33
	Übungsblatt 4	34



<b>3</b>	<b>Weiterführende didaktische Anregungen</b>	<b>35</b>
	Vorstellen eines Betriebes	35
	Motivation	35
	Von der Idee zum Produkt	36
	Wie entsteht ein Produkt?	36
	Management und Führung	37
<b>4</b>	<b>Tipps und Links</b>	<b>38</b>
<b>5</b>	<b>Folien</b>	<b>39</b>
<b>6</b>	<b>Lösungen zu den Übungsblättern</b>	<b>40</b>

**HINWEIS:**

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde auf die Endung „-in“ bzw. „-innen“ verzichtet. Die Skripten für den Unternehmerführerschein wenden sich natürlich gleichermaßen an Frauen und Männer.

## LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

**Von der Idee zum Produkt** ist auf die Bildungs- und Lehraufgabe „*Einblick in unterschiedliche Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme gewinnen, um sich mit aktuellen und zukünftigen politischen Fragen auseinander zu setzen sowie demokratisch und tolerant handeln zu können*“ des Geografie- und Wirtschaftskunde-Lehrplanes für die Unterstufe abgestimmt.

**Von der Idee zum Produkt** kann vor allem im Rahmen folgender **Themenkreise** des Lehrplanes (Lehrstoff für den Kernbereich) behandelt werden:

### 2. Klasse

#### Thema:

#### **Gütererzeugung in gewerblichen und industriellen Betrieben**

Erkennen, wie Güter in Betrieben verschiedener Art und Größe in unterschiedlichen Organisationsformen erzeugt werden.

### 3. Klasse

#### Thema: Einblicke in die Arbeitswelt

Den stetigen Wandel der Arbeitswelt erkennen und daraus die Einsicht in die Notwendigkeit der ständigen Weiterbildung und Mobilität gewinnen.

#### **Hinweise zum Aufbau der Medienmappe:**

Die Unterlage gliedert sich in

- Textteil,
- Übungsblätter,
- weiterführende didaktische Anregungen,
- Tipps und Links,
- Folien und
- Lösungen.



- Mit „I“ (Information) gekennzeichnete Kapitel sind **prüfungsrelevant**. Das Symbol findet sich jeweils zu Beginn der einzelnen prüfungsrelevanten Kapitel (zB 1.2). Wird ein Kapitel durch einen Erweiterungsteil unterbrochen, findet sich das Symbol zu Beginn des prüfungsrelevanten Unterkapitels noch einmal.

- Mit „**E**“ (Erweiterung) gekennzeichnete Textabschnitte sollen und Schülern **Zusatzinformationen** bieten und können zu einer Vertiefung des Themas herangezogen werden. 
- Mit „**Ü**“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Textabschnitte sind in den Textteil integrierte **Übungsbeispiele**, mit denen in das entsprechende Thema eingestiegen werden kann. 

• **Eingerahmte Textstellen** kennzeichnen **Definitionen** oder **erklärende Beispiele**.

- Nach welchem Kapitel welches Übungsblatt bzw. welche konkrete Frage eines Übungsblattes eingesetzt werden kann, ist mit dem Symbol  gekennzeichnet.

Dieses Kapitel von Modul A des Unternehmerführerscheins ist für **vier Unterrichtseinheiten** konzipiert.

Wir empfehlen, für die Vermittlung der mit „**I**“ **gekennzeichneten Inhalte zwei bis drei Unterrichtsstunden** zu verwenden. Aufgaben aus den **Übungsblättern** und **Folien** können Sie dabei **unterstützen**. **Wir bitten Sie, aus den Übungsblättern eine entsprechende Auswahl zu treffen. Aus zeitlichen Gründen kann nicht jede Arbeitsaufgabe im Unterricht behandelt werden.** Für die **weitere(n) Unterrichtseinheit(en)** stehen Ihnen **weitere Aufgaben** aus den **Übungsblättern** sowie die **weiterführenden didaktischen Hinweise** als **Anregung** zur Verfügung.

**Lösungshinweise** zu den **Übungsblättern** finden Sie im **letzten Abschnitt** des Kapitels.

## LIEBE SCHÜLERIN, LIEBER SCHÜLER!

---

Wir hoffen, deine Unternehmerführerschein-Ausbildung bereitet dir Freude. In diesem Kapitel wirst du viele interessante Dinge über das „Innenleben“ eines Unternehmens erfahren.

### Nach diesem Kapitel weißt du:

- Was unter einer Firma zu verstehen ist.
- Welche Arbeiten in einem Unternehmen anfallen.
- Wie ein Unternehmen aufgebaut ist.
- Wer in einem Unternehmen wofür zuständig ist.
- Warum in einem Unternehmen geplant, organisiert und kontrolliert werden muss.

- Welche Möglichkeiten es gibt, die finanziellen Mittel für den Betrieb eines Unternehmens aufzustellen.

### Nach diesem Kapitel kannst du:

- Erklären, was in den Unternehmensbereichen Einkauf, Verkauf und Fertigung passiert.

### Worauf du achten solltest...



- Mit „I“ (Information) gekennzeichnete Kapitel bieten dir die **wichtigsten Informationen**. Als Besitzer des Unternehmerführscheins solltest du über diese Inhalte jedenfalls Bescheid wissen. Sie sind daher auch **Prüfungstoff**.



- Bei den mit „E“ (Erweiterung) gekennzeichneten Texten kannst du weitere interessante Dinge über unsere Wirtschaft erfahren.



- Mit „Ü“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Abschnitte sind **Übungsbeispiele**.

- **Eingerahmte Textstellen** erklären dir **wichtige Begriffe** und veranschaulichen dir **grundlegende Zusammenhänge**.

## 1 VON DER IDEE ZUM PRODUKT

### 1.1 Einleitung

Stell dir vor, du hast von deinen Eltern oder in der Schule gelernt, wie man eine Torte bäckt. Du berichtest deiner Tante von deinem neuen Talent. Diese ist begeistert und ersucht dich, für ihre Geburtstagsfeier eine Jogurttorte zu backen. Sie verspricht dir, dafür € 12,- zu bezahlen.

*Sollst du diesen Auftrag annehmen? Überlege dir, welche Arbeiten für dich notwendig sind, wenn du diesen Auftrag annimmst.*

- Du musst die Rohstoffe (Zutaten) einkaufen und dafür dein Geld vorstrecken, weil deine Tante erst nach Ablieferung der Torte bezahlt.
- Deine Eltern müssen dir erlauben, die Küche und die erforderlichen Küchengeräte zu benutzen.



### 1.2 Betrieb, Unternehmen, Firma

- Betrieb: Ort der Leistungserstellung
- Unternehmen: rechtlicher Rahmen der Leistungserstellung
- Firma: Name des Unternehmens

Wenn du Torten für deine Familie erzeugst, die ihr auch selbst aufesst, handelt es sich um keinen Betrieb. Dann spricht man von **Haushalt**.

Ein Konditor erzeugt Torten nicht für seinen eigenen Bedarf. Er will sie auf dem Markt an andere Menschen verkaufen. Der Konditor hat einen **Betrieb**.

Betriebe sind also Wirtschaftseinheiten, die Produkte oder Dienstleistungen für andere herstellen. Sie bieten ihre Produkte auf dem Markt an.

### **Was unterscheidet den Betrieb vom Unternehmen?**

Die Begriffe *Betrieb* und *Unternehmen* werden oft in der gleichen Bedeutung verwendet. Man kann sie aber wie folgt unterscheiden:

Unter Unternehmen versteht man meist den rechtlichen Rahmen, den ein Betrieb braucht, um nach außen handeln zu können.

Herbert Hofer ist Konditor.

Sein **Betrieb** ist der **Ort**, an dem er seine Leistungen erstellt (Backstube, Verkaufslokal, Büroraum etc.).

Vereinfacht kann man also sagen, dass der Betrieb und seine Teile für uns sicht- und angreifbar sind (zB Verkaufslokal).

Sein **Unternehmen** ist der **rechtliche** Rahmen, in dem der Unternehmer Herbert Hofer tätig wird, also zB Waren ein- und verkauft, Kredite aufnimmt, Arbeitsverträge mit seinen Mitarbeitern abschließt etc. Man unterscheidet auch verschiedene Formen von Unternehmen (zB Einzelunternehmen – das Unternehmen gehört einer Person, Gesellschaftsunternehmen – das Unternehmen gehört in der Regel mehreren Personen). Näheres dazu erfährst du in Kapitel 6.

### **Was ist nun eine Firma?**

Firma ist der Name eines Kaufmannes, unter dem er seine Geschäfte (Einkäufe, Verkäufe) betreibt.

Beispiele:

Konditor Herbert Hofer  
Erika Berger & Sohn, Elektrogroßhandel  
Hofer & Berger, Backwarenerzeugung

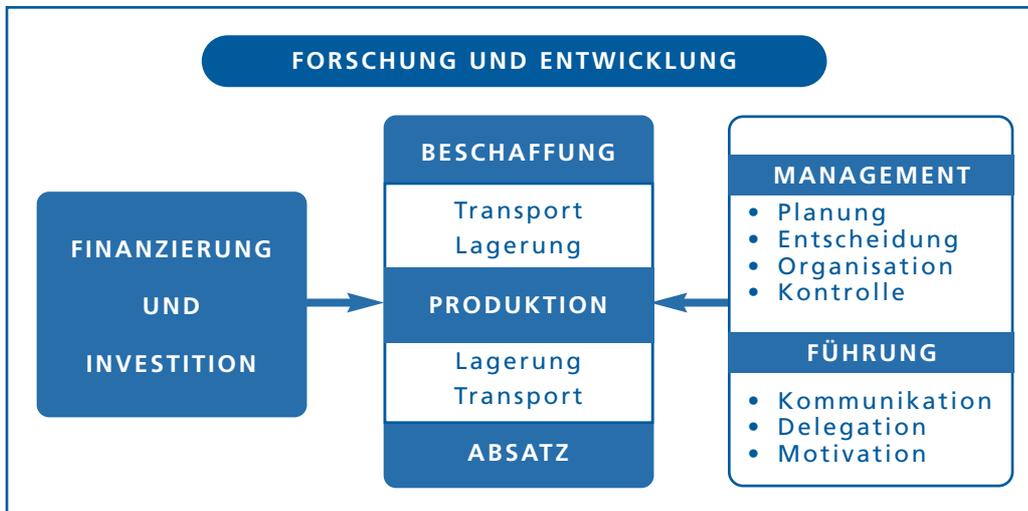


Übungsblatt 1, Frage 2 und 3

## 1.3 Die betrieblichen Leistungsbereiche – Übersicht



### Betriebliche Leistungsbereiche



Im Grunde genommen macht ein Betrieb nichts anderes als du bei deinem Projekt „Geburtstagsorte“:

### Bereich Forschung und Entwicklung

- So wie du dir ein Rezept für die Torte beschaffst oder es vielleicht sogar selbst erfunden hast, müssen auch Betriebe ständig auf der Suche nach etwas Neuem sein. Sie haben nämlich am Markt auf lange Sicht nur Erfolg, wenn sie **innovativ** sind. Das heißt, **sie müssen ständig „am Ball“** bleiben, **neue Produkte entwickeln, bestehende Produkte verbessern, neue Absatzmärkte finden** etc. Dazu gilt es, bestehende Technologien zu verbessern und nach neuen zu forschen. Das passiert in großen Unternehmen häufig in eigenen **Forschungs- und Entwicklungsabteilungen**. Ein Unternehmen, das immer nur die gleichen Leistungen anbietet und nicht auf geänderte Wünsche seiner Kunden reagiert, wird immer weniger Kunden haben und schließlich vom Markt verdrängt werden.
- Diese **ständige Weiterentwicklung** kommt uns allen zugute. Mit **neuen Technologien oft kostengünstiger** hergestellte Produkte tragen dazu bei, dass wir **unsere Bedürfnisse immer besser befriedigen** können.

### Bereich Beschaffung

- So wie du die notwendigen Zutaten für die Geburtstagstorte einkaufen musst, hat auch der **Betrieb Rohstoffe** und **Waren** zu beschaffen. Darüber hinaus braucht er noch ein **Gebäude** und **Maschinen** sowie die notwendige **Ausstattung** für Verkaufsräume und Büros.
- Er muss sich natürlich auch darum kümmern, **geeignete Mitarbeiter** für sein Unternehmen zu finden.

### Bereich Produktion

- Hat der Betrieb geeignete Mitarbeiter eingestellt und alle notwendigen Anlagen, Rohstoffe, Waren etc. beschafft, kann die Produktion beginnen.

### Bereich Absatz

- Die entwickelten Produkte und Dienstleistungen müssen am Markt verkauft werden. Nur wenn sie den Bedürfnissen der Kunden entsprechen, wird der Unternehmer am Markt Erfolg haben. Der Bereich Absatz umfasst daher nicht nur das Verkaufen an sich, sondern beschäftigt sich mit den Fragen: Was wollen wir wem zu welchem Preis auf welchem Weg verkaufen? Wie bewerben wir unser Unternehmen, unsere Produkte, Dienstleistungen etc.?

### Bereich Finanzierung und Investition

- Um die für den Betrieb notwendigen Maschinen, Waren, Ausstattungsgegenstände etc. beschaffen zu können, braucht der Betrieb **finanzielle Mittel** (Geld). Die **Beschaffung** der **notwendigen finanziellen Mittel** bezeichnet man als **Finanzierung**. Die **Verwendung der finanziellen Mittel** (zB für eine Kucheneinrichtung) bezeichnet man als **Investition**.

### Bereich Management und Führung

- Der Betrieb kann nicht einfach darauf los produzieren. Er braucht einen **Plan**: Wann soll was erzeugt werden? Wer ist wofür zuständig? Sind die einzelnen Arbeitsschritte in Ordnung? Es muss **geplant, organisiert, entschieden und kontrolliert** werden. Diese Tätigkeiten nennen wir **Management-Aufgaben**.

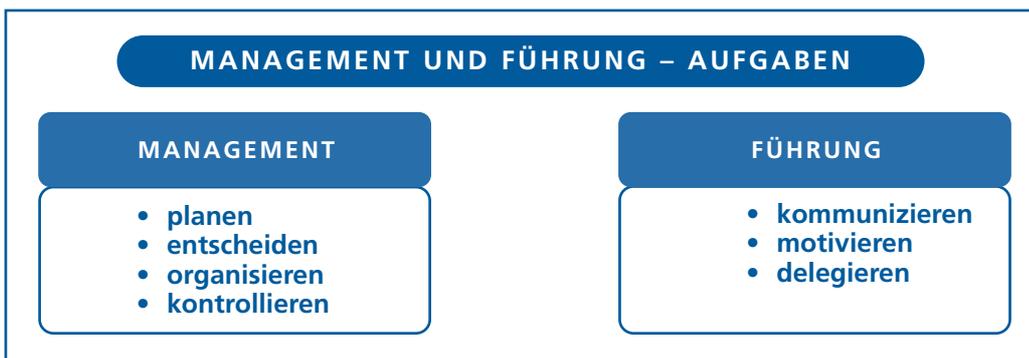


- Irgendjemandem liegen all diese Aufgaben besonders am Herzen, da diese Person entweder der **Eigentümer** des Betriebes ist oder vom Eigentümer als Geschäftsführer eingesetzt wurde.

Bei dieser Person laufen alle Fäden zusammen. Man sagt, diese Person „führt den Betrieb“. Dieser Bereich heißt **Führung**. Dazu gehört, mit den Mitarbeitern zu reden und sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter alle notwendigen Informationen erhalten (**Kommunikation**). Eine weitere wichtige Führungsaufgabe ist die **Motivation** der Mitarbeiter und die Übertragung eigener Aufgabenbereiche an diese (**Delegation**).

Im Folgenden werden dir die einzelnen betrieblichen Aufgaben näher vorgestellt.

## 1.4 Management und Führung



Für den Auftrag „Geburtstagstorte“ bist du hauptverantwortlich. Du kannst zwar jemanden um Hilfe bitten, aber entscheiden musst du alleine. Das heißt, du bist der Chef für den Auftrag „Geburtstagstorte“.

Stell dir vor, du hättest einen Betrieb, in dem täglich einige hundert Torten erzeugt würden. Nennen wir diesen Betrieb „Tortenprofi“. Gehen wir davon aus, dass dein Betrieb 100 Mitarbeiter hat. Dann könntest du nicht mehr der alleinige Entscheidungsbefugte sein. Du würdest Personen brauchen, denen du so weit vertraust, dass du ihnen erlaubst, selbst **Entscheidungen** zu treffen. Du bräuchtest **Manager**.

In einem Betrieb kann man grob zwischen der **ausführenden Arbeit** (zB Teig zubereiten) und der **denkenden Arbeit** (zB Planen, welche neuen Torten in Zukunft angeboten werden sollen) unterscheiden. Natürlich muss aber auch bei der Erledigung ausführender Arbeiten mitgedacht werden.

Übungsblatt 1, Frage 1





### 1.4.1 Planen

---

Du hast für deinen Auftrag „Geburtstagstorte“ ein klares **Ziel** vor Augen. Du überlegst: Am Samstagabend soll die Torte für deine Tante fertig sein. Daher musst du am Samstagvormittag die Zutaten einkaufen oder von deinen Eltern einkaufen lassen. Zu Mittag bäckst du das Biskuit, lässt es auskühlen, machst die Creme, stellst die Torte zusammen und gibst sie in den Kühlschrank. So ist sie bis zum Abend fertig.

#### Planung

Diese gedankliche Vorwegnahme des Ziels und der notwendigen Arbeitsschritte nennt man Planung.



### 1.4.2 Entscheiden

---



Du triffst in deinem Leben ständig Entscheidungen: Du entscheidest dich jeden Tag für deine Kleidung, was du zum Frühstück isst, ob du mit dem Fahrrad in die Schule fährst oder zu Fuß gehst etc.

Auch in einem **Betrieb werden ständig Entscheidungen** getroffen.

**Je wichtiger eine Entscheidung ist, umso besser muss sie vorbereitet werden.**

Wann ist eine Entscheidung **gut vorbereitet**? Wenn man **sich viele Entscheidungsmöglichkeiten** überlegt hat.

Manchmal **entscheidet eine Person alleine**, aber manchmal ist es auch **sinnvoller**, wenn eine **Gruppe von Menschen gemeinsam** entscheidet.

Denk an deine Familie. Welche Entscheidungen trifft deine Mutter alleine und welche Entscheidungen trifft die Familie gemeinsam?

Üblicherweise ist eine **Gruppenentscheidung** dann notwendig, wenn es sich um Entscheidungen **mit weitreichenden Folgen** handelt und/oder mehrere Personen von der Entscheidung betroffen sind und wenn es wichtig ist, dass **alle hinter der Entscheidung** stehen.

In einer Gruppe kann jeder sein **Fachwissen** einbringen, so dass die Entscheidungen besser sind als **Einzelentscheidungen**. Doch es kostet auch Zeit und Geld, eine Gruppenentscheidung zu treffen.

Gruppenentscheidungen sollen **ausdiskutiert** werden. Am Ende soll jedes Gruppenmitglied mit der Entscheidung einverstanden sein, ohne dass auf Einzelne Druck ausgeübt wurde.

### 1.4.3 Organisieren



- **Stelle:** Zusammengehörende Aufgaben, die von einem Mitarbeiter bewältigt werden können, werden zu einer Stelle zusammengefasst.
- **Abteilung =** Ansammlung von zusammenpassenden Stellen unter einheitlicher Leitung.

Organisation hat viel mit **Ordnung** und **Regeln** zu tun. Je größer eine Gemeinschaft oder ein Betrieb ist, umso genauer muss er organisiert sein.

Stell dir vor, es gäbe keine klare Regelung, wann in der Schule die große Pause ist. Jeder würde für sich selbst entscheiden, wann er Pause macht. Es wäre eine ständige Unruhe in der Schule. Ebenso chaotisch wäre es,

wenn nicht klar wäre, wer was entscheiden darf: Wer würde zB entscheiden, ob der Nachmittagsunterricht am Freitag vor den Semesterferien entfällt? Es gäbe endlose Diskussionen zu allen möglichen Themen.

Um Chaos zu vermeiden, gibt es im Unternehmen die Aufbau- und Ablauforganisation:

### Aufbau- und Ablauforganisation

In der **Aufbauorganisation** wird festgelegt, **wer wofür zuständig** ist (zB Klassenordner für das Löschen der Tafel und das Hinaustragen des Mülls) und **wer etwas anordnen darf** (zB nur der Direktor darf dem Lehrer den Auftrag erteilen, die Schüler um 12.00 Uhr zu entlassen).

In der **Ablauforganisation** wird festgelegt, **wann was in welcher Reihenfolge zu tun ist**.

Für die Herstellung der Geburtstagstorte bedeutet das: Zuerst musst du die Zutaten einkaufen, dann mixt du die Masse, bäckst den Tortenboden, lässt ihn auskühlen, machst die Creme, gibst sie auf den ausgekühlten Tortenboden, stellst die Torte kalt und gibst zum Schluss eine Tortenglasur darüber. Die Reihenfolge ist fix vorgegeben.

Beim Backen einer Geburtstagstorte kannst du diese Aufgaben alle allein erfüllen.

Stell dir aber vor, du wärst Besitzer des Unternehmens „Tortenprofi“, das täglich mit Hilfe zahlreicher Mitarbeiter hunderte Torten herstellt und verkauft.

In deinem Betrieb gibt es eine riesige Menge an Aufgaben: Zutaten müssen eingekauft werden, sie müssen eingelagert werden, Rezepte müssen gesucht werden, Bestellungen müssen aufgeschrieben werden, der Teig muss gebacken werden, die Creme gehört gerührt, die Torten müssen zusammengestellt werden. Man muss sie verpacken, lagern und berechnen, wie viel eine Torte kosten soll. Schließlich müssen die Torten auch verkauft werden etc.

Die Anzahl an Aufgaben ist sehr groß und kann nicht mehr von einem Mitarbeiter allein bewältigt werden. Jeder Mitarbeiter ist aber für die Erledigung bestimmter Aufgaben zuständig.

## Stelle

Zusammengehörige Aufgaben, die ein Mitarbeiter bewältigen kann, werden zu einer Stelle zusammengefasst. So weiß jeder Mitarbeiter, wofür er zuständig ist. In vielen Betrieben gibt es für die einzelnen Stellen eine so genannte Stellenbeschreibung.

Beispiel für eine Stellenbeschreibung

**Stelle:** Sekretariatsmitarbeiter/in

**Unterstellung:** Geschäftsführung

**Aufgaben:**

- Bearbeitung und Registratur der Post
- Telefonvermittlung
- Erledigung von Schriftverkehrsarbeiten für die Geschäftsführung
- Besucherbetreuung
- Bedienung und Verwaltung von Fax- und Kopiergerät
- Büromaterialverwaltung

**Qualifikation:** Handelsschulabschluss

Übungsblatt 2, Frage 2



Doch selbst diese Ansammlung von Stellen wäre noch schwer zu überblicken. Daher fasst man in größeren Betrieben **zusammenpassende Stellen** zu **Abteilungen** zusammen.

## Abteilung

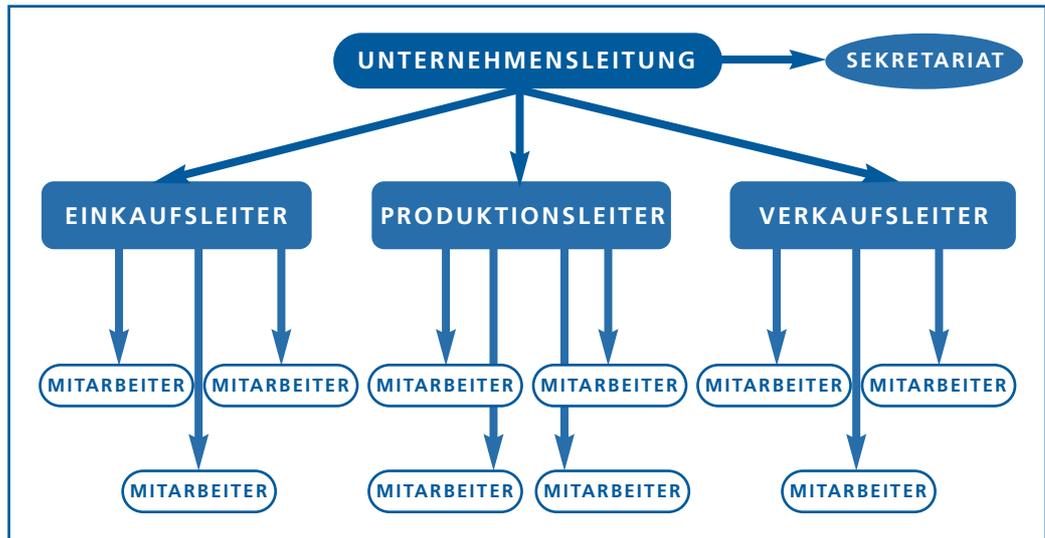
Eine Abteilung ist eine Ansammlung von zusammenpassenden Stellen unter einheitlicher Leitung.

### Welche Stellen passen zusammen?

- Man kann jene Stellen zu einer Abteilung zusammenfassen, die **ähnliche Aufgabenbereiche** haben (zB Verkaufsabteilung, Einkaufsabteilung, Produktionsabteilung etc.).
- Man kann auch jene Stellen zusammenfassen, die mit den **gleichen Produkten** zu tun haben (zB Tortenabteilung, Kuchenabteilung, Gugelhupfabteilung etc.).

- Eine weitere Möglichkeit ist, die Stellen nach den **Regionen** zusammenzufassen, die sie bearbeiten (zB Region Wien und Umgebung, Region Südösterreich, Region Westösterreich etc.).

Die Aufbauorganisation eines Unternehmens könnte bei einer Abteilungsgliederung nach Aufgaben beispielsweise folgendermaßen aussehen:



### Organigramm

Die Darstellung der Aufbauorganisation eines Unternehmens nennt man Organigramm.

Oft laufen die Dinge in einem Betrieb nicht so, wie sie geplant sind. Die Mitarbeiter hören zB nicht auf ihren Chef, sondern auf einen anderen Mitarbeiter, der einen hohen Stellenwert in ihrer Gruppe hat. Oder ein Mitarbeiter erfährt von seiner Cousine – die Sekretärin des Abteilungsleiters ist – von einer geplanten Veränderung im Betrieb, bevor der Abteilungsleiter selbst diese seinen Mitarbeitern bekannt geben kann. Das liegt daran, dass **alle Mitarbeiter Menschen sind** und **nicht alles**, was sie tun, **planbar** ist. Sympathien, Verwandtschaften, Freundschaften wirken sich auf das Leben im Betrieb aus. Damit muss jeder Vorgesetzte rechnen, das muss er schon in seine Entscheidungen einbeziehen.



Übungsblatt 4, Frage 4

## 1.4.4 Kontrollieren

---



### Kontrolle

- rechtzeitig
- möglichst lückenlos
- wirtschaftlich

Damit du sicher sein kannst, dass die Torte für deine Tante gelingt, musst du zwischendurch **Kontrollmaßnahmen** ergreifen: Du kostest vorsichtshalber die Jogurtcreme, bevor du sie auf das Biskuit gibst, um festzustellen, ob sie süß genug ist. Du schaust ins Backrohr, während das Biskuit gebacken wird.

Kontrolle ist wichtig, wenn man gute Qualität liefern möchte. Kontrolle muss aber **rechtzeitig** erfolgen. Was nützt es dir, wenn du feststellst, dass die Creme zu wenig süß ist, wenn sie schon auf der Torte ist?

Die Kontrolle soll in deinem Unternehmen „Tortenprofi“ auch möglichst **lückenlos** erfolgen. Das geht **nicht immer** so. Stell dir vor, du sollst kontrollieren, ob alle Eier, die der Lieferant geliefert hat, in Ordnung sind. Dann müsstest du alle Eier öffnen – und sie würden verderben. Du kannst manchmal nur **stichprobenartig** kontrollieren. Wenn zwei von 100 Eiern in Ordnung sind, verlässt du dich darauf, dass das auch für die anderen 98 Eier gilt. Kontrolle soll nämlich auch möglichst **wirtschaftlich** sein – das heißt – nicht mehr kosten, als sie bringt.



## 1.4.5 Führen

---



### Führung

- Delegation
- Kommunikation
- Motivation: Ziele vereinbaren, mitentscheiden lassen, Karrieremöglichkeiten bieten, loben etc.

Wir haben vorhin schon festgestellt, dass du nicht alle notwendigen Entscheidungen alleine treffen kannst, wenn du einen Betrieb mit 100 Mitarbeitern hast und einige hundert Torten pro Woche erzeugt werden. Dann musst du dir helfen lassen, du musst **delegieren** (Arbeit an andere Menschen weitergeben). Du hast deshalb zB Abteilungsleiter eingesetzt. Wie

kannst du sicherstellen, dass diese Abteilungsleiter in deinem Sinne handeln?

- Zur Führung gehört, mit den Mitarbeitern zu reden und sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter alle notwendigen Informationen erhalten (**Kommunikation**).
- Du solltest mit deinen Mitarbeitern **Ziele vereinbaren**. Der Mitarbeiter darf selbst entscheiden, wie er diese Ziele erreicht. (Zum Beispiel vereinbarst du mit einem Mitarbeiter, dass er jeden Monat fünf neue Kunden gewinnen soll.)
- Weiters müsstest du darauf achten, dass deine Mitarbeiter ständig etwas **dazulernen**. Du müsstest sie auf Seminare schicken, ihnen von anderen Mitarbeitern etwas lernen lassen etc.
- Deine Mitarbeiter sollten wissen, welche Ziele sie verfolgen, was sie bei dir erreichen können, welche **Karrierechancen** sie haben und wie du über sie denkst.
- Du solltest deine Mitarbeiter **loben**, wenn sie gute Leistungen erbringen, ihnen **weiterhelfen**, wenn sie in einem **bestimmten Bereich Probleme** haben und ihnen das **Gehalt** zahlen, das sie verdienen.
- Deine Mitarbeiter sind in vielen Bereichen größere Spezialisten als du, weil sie sich den ganzen Tag mit ihren Aufgaben beschäftigen, für die du keine Zeit mehr hast. Deshalb versuche sie dazu zu bringen, **Verbesserungsvorschläge** für ihre Arbeit zu **entwickeln**. Belohne sie, wenn sie sich Gedanken über den Betrieb oder ihre Arbeit machen.
- Lass deine Mitarbeiter **mitentscheiden**, wenn es um Entscheidungen geht, die sie betreffen.
- Wenn du so handelst, sind deine Mitarbeiter **motiviert**. Sie können sich in deinem Betrieb entfalten und entwickeln und werden beste Leistungen für deinen Betrieb erbringen.

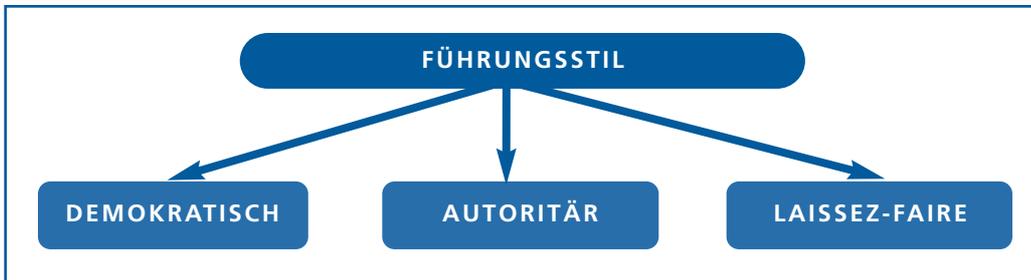


*Übungsblatt 2, Frage 1*

## Führungsstile

E

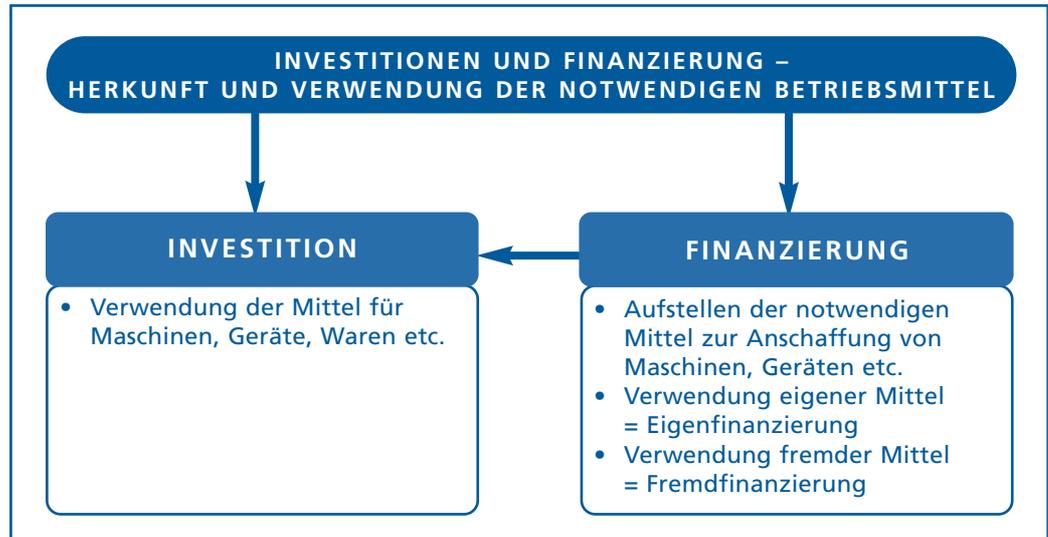
Man kann seine Mitarbeiter auf verschiedene Art führen:



- Der **demokratische** Führungsstil ist **langfristig der beste**. Die Mitarbeiter dürfen **mitentscheiden**. Dadurch stehen sie hinter den **Unternehmenszielen** und versuchen, diese mit großem Einsatz zu erreichen.
- Beim autoritären Führungsstil entscheidet der Vorgesetzte alle Fragen alleine. Das ist **kurzfristig manchmal notwendig**, wenn zB eine **Krisensituation** eintritt und schnell gehandelt werden muss. Doch **langfristig** würden die **Mitarbeiter nicht hinter den Zielen des Unternehmens stehen**, da sie nie etwas mitbestimmen dürfen und nur über ihre Köpfe hinweg entschieden würde.
- **Der laissez-faire-Stil** ist das Gegenteil des autoritären Führungsstils. Der Vorgesetzte kümmert sich wenig darum, was seine Mitarbeiter tun. Er lässt „die Sache laufen“. Eigentlich hat der Mitarbeiter das Gefühl, dass es dem Chef **egal** ist, was er tut. Stell dir vor, deine Eltern würden nicht darauf reagieren, wenn du später als vereinbart nach Hause kommst oder du mit zwölf Jahren rauchst oder Alkohol trinkst. Auf Dauer hättest du sicher das Gefühl, dass es ihnen egal ist, was du machst. Und dann **fühlst du dich unwichtig**. So ist das auch für die Mitarbeiter eines Unternehmens mit solch einem Führungsstil.



## 1.5 Investition und Finanzierung



Jetzt weißt du schon viel zur Denkarbeit im Betrieb und zum Umgang mit Mitarbeitern. Doch wie am Anfang schon besprochen, brauchst du für die Herstellung von Torten auch Lebensmittel, Mixer, Geschirr, Strom, eine Küche etc. Damit du all diese Dinge besorgen kannst, brauchst du Geld.

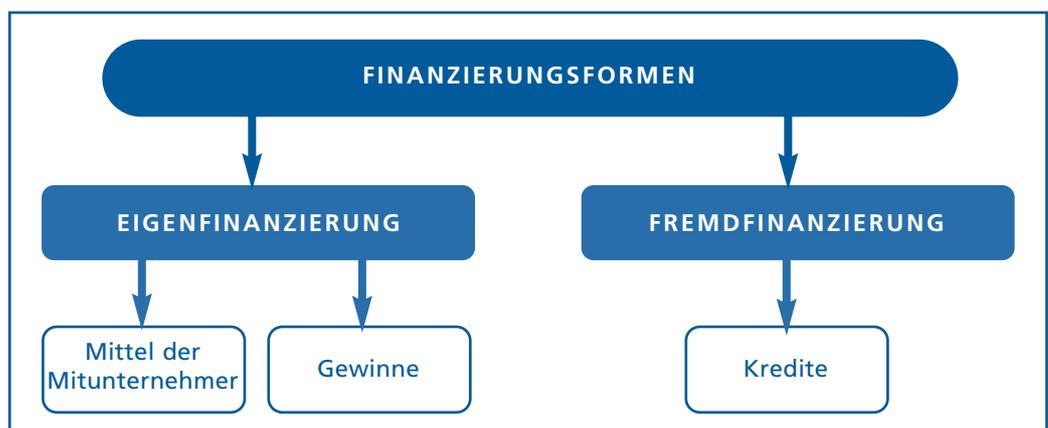
### Finanzierung

Die **Beschaffung der finanziellen Mittel**, die du für die Anschaffung all dieser Dinge brauchst, nennt man **Finanzierung**.

### Investition

Die **Verwendung der finanziellen Mittel** für Maschinen, Geräte, Waren etc. nennt man **Investition**.

### Finanzierung



## Wie kommt man zu den finanziellen Mitteln, die man in einem Betrieb braucht?

- Im optimalen Fall hat man selbst alle notwendigen Mittel zur Gründung des Unternehmens. Der **Unternehmer selbst** stellt die Mittel zur Verfügung.
- Reichen die eigenen Mittel nicht aus, kann man auch **andere Leute** fragen, ob sie von der Geschäftsidee überzeugt sind und **Miteigentümer** des Unternehmens werden wollen. Sie müssen dazu dem Betrieb Mittel zur Verfügung stellen. Dafür bekommen sie auch einen **Teil des Gewinns** und wollen vielleicht im Unternehmen **mitreden**. Wird die Geschäftsidee ein großer Erfolg, naschen sie am Erfolg mit. Wird es ein „Flop“, sind auch ihre eingesetzten Mittel weg.
- Wenn ein Unternehmen schon länger existiert und Gewinne macht, kann man diese **Gewinne auch im Unternehmen** lassen (also das Geld nicht privat ausgeben, zB für eine neue Wohnung) und damit neue Maschinen oder ein neues Firmenauto kaufen.
- Meist **reichen die eigenen Mittel nicht aus**, um ein Unternehmen zu gründen bzw. zu betreiben. Man **nimmt** daher einen **Kredit** auf. Das nennt man **Fremdfinanzierung**.

Banken verlangen oft eine **Sicherheit**, damit sie sich darauf verlassen können, das Geld, das sie uns borgen, wieder zurückzubekommen. Manchmal werden **Güter** als Sicherheit verwendet, zB ein Grundstück. Der Kreditnehmer darf das **Grundstück** während der Kreditlaufzeit weiter benutzen; sollte der Kredit aber nicht zurückgezahlt werden, erhält die Bank das Grundstück. Sie kann es dann verkaufen und erhält auf diese Weise das Geld, das der Kreditnehmer aus eigener Kraft nicht mehr zurückzahlen konnte.

Unternehmen haben auch oft Kredit bei ihren **Lieferanten**. Sie kaufen Rohstoffe oder Waren ein und verwenden sie im Betrieb. Die Zahlung dafür leisten sie aber erst später. Man sagt, sie kaufen „**auf Ziel**“.

Ein Unternehmer hat manchmal sogar bei seinen **Kunden Kredit**. Das ist dann der Fall, wenn der Kunde eine **Anzahlung** leistet.

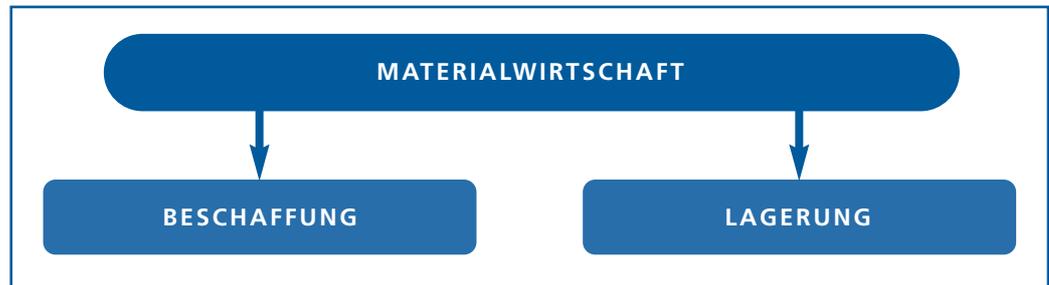
*Übungsblatt 3, Frage 1 und Übungsblatt 4, Frage 3*





## 1.6 Beschaffung und Lagerung (Materialwirtschaft)

### Materialwirtschaft



Aufgabe: Alle Güter müssen im Betrieb

- in der richtigen Menge,
- zur richtigen Zeit,
- am richtigen Ort

zur Verfügung stehen.

Für die Torte musst du spätestens am Freitag Eier, Zucker, Jogurt, Schlagobers, Milch etc. einkaufen. Das sind die „Rohstoffe“ für die Torte. Die Eier und das Jogurt lagerst du bis zur Verarbeitung im Kühlschrank, damit sie frisch bleiben.

Am Freitagabend bäckst du das Biskuit, damit es bis Samstagnachmittag auskühlt. Am Samstag zu Mittag machst du die Jogurtcreme, stellst die Torte zusammen, lagerst sie im Kühlschrank zum Auskühlen, gibst die Glasur auf die ausgekühlte Torte und lagerst sie abholbereit für deine Tante wieder im Kühlschrank.

Die hier angesprochenen Bereiche nennt man **Materialwirtschaft**. Dazu gehören die Bereiche **Beschaffung** (Einkauf der notwendigen Rohstoffe, Waren, Geräte etc.) und **Lagerung** (Zwischenaufbewahrung von Rohstoffen, halbfertigen Produkten und fertigen Produkten).

### Materialwirtschaft

Die Materialwirtschaft muss sicherstellen, dass alle Materialien in der richtigen Menge zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung stehen.

Dieses Ziel soll möglichst kostengünstig erreicht werden.

Stell dir vor, du würdest jeweils extra wegen der Eier, der Milch, des Schlagobers etc. in ein Geschäft fahren. Das würde dich viel Zeit und Geld (wenn du zB mit dem Bus fahren müsstest) kosten. Es ist viel vernünftiger, du schreibst dir eine **Einkaufsliste** und kaufst alle Rohstoffe auf einmal ein. So fährst du nur einmal in ein Geschäft und wenn du **mehr** einkaufst, bekommst du vielleicht sogar einen **besseren Preis** (zB **Mengenrabatt**).

Für dein Unternehmen „Tortenprofi“ gilt das Gleiche:

- Jeden Tag **geringe Mengen einzukaufen** kostet **viel Zeit und Geld**. Es ist besser, du kaufst mehr auf einmal, dann bekommst du **bessere Preise** und verbrauchst nicht so viel Zeit mit Einkaufen.
- Kaufst du aber **zu viele Waren**, können Waren **verderben**. Stell dir vor, du würdest den Jahresbedarf an Eiern für deinen Betrieb „Tortenprofi“ gleich am 2. Jänner einkaufen. Du kannst dir vorstellen, dass diese Eier spätestens ab Februar verdorben wären. Hier musst du versuchen, das richtige **Mittelmaß** zu finden.
- Oft braucht ein Betrieb **frische Waren**, die dann nicht in so großen Mengen eingekauft werden können. Dann ist es ratsam, einen **Einkaufsvertrag** zu machen. Das funktioniert so: Du vereinbarst mit dem Obsthändler, nur von ihm Obst einzukaufen, und bekommst so einen **guten Preis**, obwohl du immer nur eine geringe Obstmenge kaufst.
- Auch in der Beschaffung ist die **Planung sehr wichtig**. Der Unternehmer muss wissen, was er in welcher Menge erzeugen will. Auf Grundlage dieser Überlegungen stellt er seine Einkaufsliste zusammen. Dann versucht er, die benötigten Rohstoffe, Waren etc. möglichst günstig einzukaufen.
- Ein **Preisvergleich** ist **sehr wichtig**, doch er **kostet auch Zeit**. Daher sollte man bei jenen **Gütern**, die einen **hohen Wert** haben, **öfters** einen Preisvergleich anstellen als bei billigen Gütern, bei denen man nicht so viel einsparen kann.



## 1.7 Produktion

---

- Die Produktion muss genau geplant werden.
- Die Produktion von vielen gleichartigen Produkten ist günstiger als die Produktion von Einzelstücken.



Wenn du die Lebensmittel aus dem Kühlschrank nimmst, die Eier und den Zucker mit dem Mixer schlägst, schließlich das Mehl unterhebst und die Masse in eine Tortenform gibst und bäckst, bist du mitten in der Produktion.

Bevor du mit der Produktion beginnst, musst du die notwendigen

- Arbeitskräfte (in diesem Fall dich selbst),
- Betriebsmittel (Mixer, Rührschüssel, Herd etc.) und
- Rohstoffe (Eier, Zucker, Mehl etc.)

bereitstellen.

### Fertigungsablaufplanung

Es muss geplant werden, in welcher Reihenfolge welche Arbeitsschritte zu erledigen sind und wie lange ein Arbeitsschritt dauert. Diese Planung nennt sich Fertigungsablaufplanung.

In den meisten Betrieben gibt es **Hilfsmittel**, die sicherstellen, dass die Qualität der Arbeit gleich bleibt (**Standardisierung**). Für deine Jogurttorte wäre ein Rezept das entsprechende Hilfsmittel. Wenn es um ein Auto geht, so gibt es Konstruktionszeichnungen, Stücklisten, Arbeitspläne etc.

Die Fertigung unterscheidet sich danach, ob

- **Einzelstücke** oder
- viele gleichartige Stücke (**Massenware**)

produziert werden.

**Viele gleichartige Produkte** sind viel kostengünstiger herzustellen als Einzelstücke. Man kann

- in großen Mengen **günstiger** einkaufen,
- die **Maschinen besser auslasten** und
- die **Vorteile der Arbeitsteilung** nützen.

Stell dir vor, du produzierst jede Woche eine Jogurttorte. Für diese Jogurttorte kaufst du die Zutaten. Der Verkäufer wird dir wahrscheinlich keine besonderen **Preisnachlässe** gewähren, weil eine Torte pro Woche nicht wirklich viel ist.



Die **Auslastung der Maschinen** bringt folgende Vorteile:

Nimm an, du kaufst einen Herd, der ca. 500 Euro kostet. Der Herd hält etwa fünf Jahre, kostet dich also 100 Euro pro Jahr. Diese Kosten musst du mit dem Verkauf deiner Torten wieder hereinbekommen. Im Jahr erzeugst du etwa 50 Torten, so dass auf jede Torte zwei Euro Herdkosten entfallen. Würdest du 500 Torten pro Jahr erzeugen, würde der Herd wahrscheinlich trotzdem fünf Jahre halten und 100 Euro pro Jahr kosten. Auf jede Torte würden aber nur noch 20 Cent Herdkosten entfallen.

Das ist mit der Auslastung der Maschinen gemeint.

Zur **Arbeitsteilung** ist zu sagen: Wenn du jede Woche eine Torte erzeugst, bäckst du das Biskuit, machst die Creme, stellst die Torte zusammen etc. Machst du zehn Torten, so kannst du zehn Biskuite und die Creme für zehn Torten *auf einmal* herstellen.

Das dauert sicher nicht zehnmals so lang wie die Produktion einer Torte. Hättest du **mehrere Mitarbeiter**, so könnte der eine immer Biskuit mixen, der nächste gleichzeitig die Creme machen etc. Ihr würdet **weniger Zeit** benötigen, **als wenn eine Person allein** alle Arbeitsschritte unternimmt.

Übungsblatt 4, Frage 2



## 1.8 Absatz

---



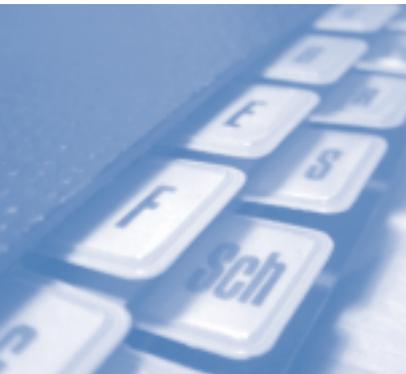
Jetzt, wo du die Torte hergestellt hast, musst du dir auch überlegen, wie du sie **verkaufen** kannst. Du befindest dich im **Absatzbereich**. Du hast keine Probleme, da es sich um eine Auftragsanfertigung für deine Tante gehandelt hat: Sie wird die Torte bei dir abholen bzw. du lieferst sie ihr.

Im **Betrieb** „Tortenprofi“, musst du dir schon von Anfang an überlegen, welche Torten du zu welchem Preis anbietest, wo du sie verkaufst und wie du mögliche Kunden auf dein Angebot aufmerksam machst. Näheres dazu erfährst du im nächsten Kapitel.

## 1.9 Zusammenfassung

Zum Abschluss dieses Kapitels haben wir für Sie zur Erinnerung und Wiederholung einige wichtige Begriffe und ihre Bedeutung in Form eines Glossars zusammengestellt:

BEGRIFF	ERKLÄRUNG
BETRIEB, UNTERNEHMEN, FIRMA	<p><b>Betriebe</b> sind Wirtschaftseinheiten, die Produkte und Dienstleistungen <b>für andere</b> herstellen. Betriebe bieten ihre Produkte auf dem <b>Markt</b> an. Betrieb ist der <b>Ort der Leistungserstellung</b> (zB Backstube oder Verkaufsraum eines Bäckers).</p> <p>Unter <b>Unternehmen</b> versteht man häufig den <b>rechtlichen Rahmen</b>, den ein Betrieb braucht, um nach außen handeln zu können. Das Unternehmen kauft und verkauft zB Waren, schließt Arbeitsverträge mit Mitarbeitern ab etc.</p> <p><b>Firma</b> ist der <b>Name</b> eines Kaufmannes, unter dem er seine Geschäfte betreibt (zB Johann Mayer &amp; Co).</p>
BETRIEBLICHE LEISTUNGS- BEREICHE	<p><b>Beschaffen, Produzieren und Absetzen</b> sind die wesentlichen betrieblichen Leistungsbereiche. Damit ein Betrieb läuft, müssen die notwendigen Arbeiten sorgfältig <b>geplant</b> werden. In der <b>betrieblichen Organisation</b> wird festgelegt, wer welche Entscheidungen treffen darf und wann welche Arbeiten von wem zu erledigen sind. Damit im Betrieb Güter produziert werden, die den Vorstellungen der Kunden entsprechen, muss auch <b>kontrolliert</b> werden, ob der Betrieb alle seine Aufgaben – seinen Zielen gerecht – erfüllt.</p> <p>Wer immer das Gleiche beschafft, produziert und absetzt wird am Markt meist nicht lange überleben. <b>Innovation lautet die Devise</b> für jeden Unternehmer. Nur wer ständig „am Ball“ bleibt, nach <b>neuen Technologien</b> forscht und <b>neue Produkte entwickelt</b>, wird sich als Unternehmer behaupten können. In großen Unternehmen findet diese Forschungs- und Entwicklungsarbeit oft in eigenen Abteilungen statt.</p>
ENTSCHEIDEN	<p>Je wichtiger eine Entscheidung für ein Unternehmen ist, umso besser muss sie vorbereitet werden.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Einzelentscheidung:</b> Wenn die Entscheidung <b>schnell</b> getroffen werden muss.</li> <li>• <b>Gruppenentscheidung:</b> Wenn die Entscheidung <b>wichtig</b> ist und <b>alle</b> Betroffenen <b>hinter ihr stehen</b> müssen.</li> </ul>



BEGRIFF	ERKLÄRUNG
FINANZIERUNG UND INVESTITION	<p>Unter <b>Investition</b> versteht man die <b>Anschaffung</b> der für den Betrieb notwendigen Güter (zB Waren, Rohstoffe, Maschinen etc.). Dazu <b>braucht</b> es finanzielle <b>Mittel</b>. Die <b>Beschaffung dieser Mittel</b> nennt man Finanzierung. Erfolgt die <b>Finanzierung</b> mit <b>fremden Mitteln</b> (also einem Kredit), spricht man von <b>Fremdfinanzierung</b>.</p> <p>Erfolgt die Finanzierung durch <b>erwirtschaftete Gewinne</b> oder durch <b>Personen</b>, die sich <b>am Unternehmen als Miteigentümer beteiligen</b>, spricht man von <b>Eigenfinanzierung</b>.</p>
FÜHRUNG	<p>Wer engagierte und verantwortungsvolle Mitarbeiter haben will, sollte</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• an sie Arbeit <b>delegieren</b>,</li> <li>• ihnen alle <b>Informationen zukommen</b> lassen, die sie brauchen,</li> <li>• mit ihnen <b>Ziele vereinbaren</b>,</li> <li>• ihre <b>Weiterentwicklung</b> (zB durch Kurse etc.) fördern,</li> <li>• sie <b>loben</b>,</li> <li>• sie <b>ermuntern, Verbesserungsvorschläge vorzubringen</b> etc.</li> </ul>
FÜHRUNGSSTIL <b>E</b>	<p>Je nachdem, wie die Mitarbeiter eines Unternehmens geleitet werden, unterscheidet man <b>verschiedene Führungsstile</b>. Der <b>demokratische</b> Führungsstil ist langfristig <b>der beste</b>. Bei ihm werden die <b>Mitarbeiter</b> in unternehmensrelevante Entscheidungen <b>mit eingebunden</b>. Beim <b>autoritären Führungsstil</b> trifft der <b>Vorgesetzte alle Entscheidungen alleine</b>. Der Mitarbeiter ist nur ausführendes Organ. Das führt dazu, dass sich die Mitarbeiter nicht mehr mit den Zielen des Unternehmens identifizieren.</p>
KONTROLLE	<p>Kontrolle soll</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>rechtzeitig</b>,</li> <li>• <b>möglichst lückenlos</b> und</li> <li>• <b>wirtschaftlich</b> sein.</li> </ul>
MATERIAL- WIRTSCHAFT	<p>Zur Materialwirtschaft zählen die Bereiche <b>Beschaffung</b> (also Einkauf) und <b>Lagerung</b>. Die Materialwirtschaft muss sicherstellen, dass <b>alle notwendigen Rohstoffe</b> (zB Eier für die Tortenherstellung), <b>Waren</b> und sonstigen <b>Materialien</b> zur <b>richtigen Zeit</b> am <b>richtigen Ort</b> und in der <b>richtigen Menge</b> zur Verfügung stehen.</p>

BEGRIFF	ERKLÄRUNG
ORGANISATION	<p>In einem Betrieb unterscheidet man zwischen <b>Aufbauorganisation</b> (Wer ist wofür zuständig? Wer darf wem etwas anordnen?) und <b>Ablauforganisation</b>. (Wann ist was in welcher Reihenfolge zu tun?)</p> <p><b>Zusammengehörige Aufgaben</b>, die von <b>einer Person bewältigt</b> werden können, werden zu einer <b>Stelle</b> (Arbeitsplatz) zusammengefasst.</p> <p><b>Mehrere Stellen gemeinsam</b> können eine <b>Abteilung</b> bilden. Die <b>Darstellung der Aufbauorganisation</b> eines Unternehmens nennt man <b>Organigramm</b>.</p>
PLANUNG	<p>In jedem Betrieb muss geplant werden. Unter Planung versteht man die <b>gedankliche Vorwegnahme</b> eines <b>Ziels</b> und der dazu notwendigen Arbeitsschritte.</p> <p>Die Produktion muss genau geplant werden. Es muss klar sein, <b>in welcher Reihenfolge welche Arbeitsschritte</b> zu erledigen sind und <b>wie lange</b> ein Arbeitsschritt dauert (<b>Fertigungsablaufplanung</b>).</p>
PRODUKTION	<p>Die Produktion von vielen gleichartigen Stücken (<b>Massenanfertigung</b>) ist <b>günstiger</b> als die Produktion von <b>Einzelstücken</b>.</p>

## 2 ÜBUNGSBLÄTTER

### Von der Idee zum Produkt – ÜBUNGSBLATT 1

1. Entwickle je fünf Beispiele für ausführende und denkende Arbeit in einem Gasthaus:

AUSFÜHRENDE ARBEIT	DENKENDE ARBEIT

2. Hofer, selbstständiger Elektroinstallateur, sagt zu seiner Frau: „Ich gehe heute später in die Firma.“

Ist „Firma“ hier der richtige Ausdruck?

3. Kann es sein, dass ein Unternehmen mehrere Betriebe hat? Begründe deine Antwort.

## Von der Idee zum Produkt – ÜBUNGSBLATT 2

---

1. Herr Schmidt ist seit fünf Jahren selbstständiger Tischler. Er hat fünf Mitarbeiter, die sich in den letzten Monaten nicht mehr so bemühen, wie er es sich vorstellt.

Du möchtest Herrn Schmidt dabei helfen, Maßnahmen zu entwickeln, wie er seine fünf Mitarbeiter zu mehr Leistung anspornen könnte. *Welche Ideen hast du?*

*Musterlösung: Mitarbeiter für gute Arbeit loben.*

IDEE 1

IDEE 2

IDEE 3

2. Du weißt, dass man verschiedene, zusammengehörende Aufgaben, die von einer Person bewältigt werden können, zu einer Stelle zusammenfasst und dass für eine Stelle oft Stellenbeschreibungen angefertigt werden.

Versuche nun eine Stellenbeschreibung für die Stelle „Schüler/in“ zu entwerfen.

### Von der Idee zum Produkt – ÜBUNGSBLATT 3

1. Frau Müller erzählt: „Einmal, als ich mit meinem Unternehmen in Geldnot war und nicht zur Bank gehen wollte, fragte ich meine Mutter, ob sie mir ein Darlehen gibt. Meine Mutter machte mir den Vorschlag, Mitunternehmerin zu werden und mir dafür Geld auf unbegrenzte Zeit zur Verfügung zu stellen. Doch das wollte ich auf keinen Fall.“

Welchen Grund kann Frau Müller haben, lieber ein Darlehen als einen Miteigentümer in ihr Unternehmen aufzunehmen?

*Tipp: Denke daran, was für Folgen es haben kann, wenn es zwei Chefs gibt.*

2. Zwei Gastronomen, Herr Parotti und Herr Pesto, unterhalten sich. Herr Parotti sagt: „Ich kaufe immer viele Vorräte ein, es macht mich unruhig, keine Waren im Lager zu haben.“ Herr Pesto meint: „Ich mag das nicht, ich kaufe alles frisch und habe fast keine Vorräte.“ Welche Risiken haben die beiden jeweils zu tragen? Welche Vorteile haben ihre Handlungsweisen?

*Tipp: Denke daran, was es beim Unternehmen „Tortenprofi“ für Folgen hat, wenn man zu viel oder zu wenig einkauft.*

	RISIKEN	VORTEILE
HERR PAROTTI		
HERR PESTO		

## Von der Idee zum Produkt – ÜBUNGSBLATT 4

---

1. Du weißt, dass ein Organigramm die Aufbauorganisation eines Unternehmens abbildet. Versuche ein Organigramm für das „Unternehmen Schule“ darzustellen.

2. Warum sind Möbel aus einem Möbelhaus billiger als Möbel, die ein Tischler nach Sonderwünschen für seine Kunden baut?  
*Tipp: Denke an die verschiedenen Arten der Produktion.*

3. Herr Gruber will seinen Betrieb modernisieren. Aus eigener Kraft kann er die dazu notwendigen finanziellen Mittel nicht aufbringen. Welche Möglichkeiten bieten sich Herrn Gruber?  
*Tipp: Erwähne die verschiedenen Möglichkeiten der Finanzierung.*

### 3 WEITERFÜHRENDE DIDAKTISCHE ANREGUNGEN

---

#### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

Im Folgenden finden Sie eine Reihe weiterer unterrichtspraktischer Anregungen, die Sie zusätzlich im Unterricht umsetzen können. Sie sind nicht nur als Vertiefung der Inhalte des Unternehmerführerscheins anzusehen, sondern eignen sich auch zum Einsatz in weiteren Bereichen des Unterrichts.

Bei den einzelnen Anregungen sind als **Vorschlag ungefähre Zeitangaben** angegeben. **Bei projektorientierten Aufgabenstellungen** (zB Interviews durchführen) sind von den Schülern Vorleistungen **außerhalb der Unterrichtszeit** zu erbringen. Die **Zeitschätzung** bezieht sich nur auf den **Klassenunterricht**.

#### • **Vorstellen eines Betriebes**

Die Schüler sollen der Klasse einen Betrieb (zB in dem ihre Eltern beschäftigt sind) – anhand von möglichst vielen der folgenden Kriterien – vorstellen:

- Firmenbezeichnung des Betriebes, Wirtschaftssektor, Wirtschaftszweig, Betriebsgröße,
- Sortiment,
- Aufbauorganisation,
- Beschreibung der Aufgaben eines Mitarbeiters („Stellenbeschreibung“).

*Zeit: 30 Minuten*



#### • **Motivation**

Die Schüler sollen sich im Rahmen einer Gruppenarbeit mit folgender Aufgabenstellung beschäftigen: „Was bringt dich dazu, mehr zu lernen oder mehr zu arbeiten? Was bringt andere Menschen zu mehr Leistung? Befrage verschiedene Personen in deinem privaten Umfeld, was sie zu hohen Leistungen anspricht. Vergleiche die erhaltenen Antworten. Wie beurteilst du die Antworten?“ Anschließend werden die Ergebnisse der einzelnen Gruppen zusammengefasst und auf Plakaten dargestellt.

*Zeit: 50 Minuten*



### • Von der Idee zum Produkt

Wie kann ein Unternehmer bei der Entwicklung neuer Produkte bzw. Dienstleistungen vorgehen? Im Rahmen einer Projektarbeit könnte versucht werden, für das Unternehmen „Klasse“ ein Produkt zu entwickeln. Als Absatzmarkt könnten die anderen Schüler ins Auge gefasst werden:

1. Wie können wir zu einer Produktidee kommen? (zB Brainstorming)
2. Wie können wir feststellen, ob es auch einen Markt gibt für die verschiedenen Produktideen, die wir gefunden haben? (zB „Marktforschung“ unter den Mitschülern betreiben)
3. Wenn wir uns für eine Produktidee entschieden haben – was müssen wir alles zu ihrer Umsetzung unternehmen?
4. Was sind die wichtigen Fragen, die wir vor dem Start unseres Unternehmens klären müssen?
  - Welche finanziellen Mittel brauchen wir?
  - Woher bekommen wir diese?
  - Wie verteilen wir Einnahmen auf die Mitarbeiter?
  - Wie organisieren wir die Arbeit in der Klasse?
  - Wer ist wofür verantwortlich, wer darf wem Anweisungen erteilen?
  - Wie gestalten wir unser Produkt?
  - Zu welchem Preis und wo verkaufen wir unser Produkt?
  - Wie werben wir für unser Produkt?

Sollten die Schüler eine tragfähige Produktidee finden, könnte diese im Rahmen eines Projektes umgesetzt werden. Höhepunkt könnte der Verkauf an Elternsprechtagen oder am „Tag der offenen Tür“ etc. sein.

*Zeit: Längerfristige Projektarbeit*

*Die Aufgabenstellung „Von der Idee zum Produkt“ kann auch als Einstieg in Kapitel 5 bzw. 6 herangezogen werden.*

### • Wie entsteht ein Produkt?

Die Schüler wählen aus dem Sortiment des Schulbuffets (wenn vorhanden) verschiedene Speisen (zB Schnitzelsemmel, Fitnessweckerl etc.) aus:

- Welche Rohstoffe sind für die Herstellung der verschiedenen Speisen notwendig?

- Welche Arbeiten sind im Schulbuffet zu verrichten, damit die Speisen angeboten werden können? (Werden die Schnitzel zB schon paniert zugekauft oder nicht?)
- Welche Leistungen werden zugekauft und warum?
- Welche Vorleistungen müssen die Lieferanten des Schulbuffets erbringen, um ihr Produkt anbieten zu können? (Welche Rohstoffe braucht zB der Bäcker zur Herstellung einer Semmel, welche Maschinen werden eingesetzt etc.?)
- Wo kauft der Inhaber des Schulbuffets ein? Nach welchen Kriterien wählt er seine Lieferanten aus?
- Was passiert mit der Ware, die übrig bleibt?
- Welche Hygienevorschriften sind zu beachten?

Dieser und vieler anderer Fragestellungen können die Schüler in Interviews mit dem Inhaber des Schulbuffets bzw. seinen Lieferanten nachgehen. In Verbindung mit Kapitel 5 kann dabei auch die Frage erörtert werden, nach welchen Kriterien der Inhaber des Schulbuffets bei seiner Preisgestaltung vorgeht.

*Zeit: 50 Minuten*



### • **Management und Führung**

Die Schüler erhalten (zB im Rahmen eines fächerübergreifenden Projektes) den Auftrag, ein Produkt (zB ein Ausstellungsstück für den nächsten „Tag der offenen Tür“) herzustellen. Die Klasse wird in verschiedene Gruppen geteilt: Die erste Gruppe erhält nur eine vage Zielvorgabe und wird mit der Aufgabenstellung „alleine gelassen“. Der Lehrer interessiert sich nur für das fertige Produkt. Die zweite Gruppe erhält eine genauere Zielvorgabe (zB Art des Produktes), der Rest bleibt den Schülern überlassen (genaue Gestaltung des Produktes, Arbeitsorganisation, Materialbeschaffung etc.). Zu bestimmten Zeitpunkten wird der Lehrer über den Fortgang des Projektes informiert und von ihm ein Feedback eingeholt. Die dritte Gruppe erhält exakte Zielvorgaben, einen genauen Plan für die Arbeitsorganisation und die Arbeitsteilung etc. vorgegeben. Der Lehrer ist bei der gesamten Projektdurchführung dabei und achtet auf die exakte Einhaltung der Vorgaben.

Nach Fertigstellung des Produktes wird mit den Schülern diskutiert:

- Was waren die Vorteile der jeweiligen Projektorganisation, was die Nachteile?
- In welchen Bereichen hättet ihr euch mehr Unterstützung bzw. mehr Freiraum gewünscht?

*Zeit: Längerfristige Projektarbeit*



## 4 TIPPS UND LINKS

---

### Tipp

Über [www.e-lisa.at/linkexpress](http://www.e-lisa.at/linkexpress) können wöchentlich aktualisierte Vorschläge und Materialien zur Gestaltung des Unterrichts – nach Schultyp und Alter differenziert – gratis bezogen werden.

### Links

#### <http://wko.at/aws>

Die Homepage der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule bietet verschiedene gratis downloadbare Materialien an. Darüber hinaus bieten die „Gelben Seiten“ auf dieser Homepage eine umfangreiche Linkliste zu zahlreichen Anbietern von Unterrichtsmaterialien im deutschsprachigen Raum. Sie werden daher hier im Einzelnen (bis auf die folgenden Beispiele) nicht aufgelistet.

#### [www.ag-wiso.de](http://www.ag-wiso.de)

Die Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Bildung e.V. bietet Online-Unterrichtshilfen.

#### [www.bizzinet.de](http://www.bizzinet.de)

Das Bizzinet bietet Lehrern aktuelle wirtschaftsbezogene Materialien zum Einsatz im Unterricht an.

#### [www.ecb.de](http://www.ecb.de)

Die Homepage der EZB bietet allgemeine Informationen zu den Aufgaben der EZB und aktuelle Pressemitteilungen.

#### [www.wirtschaftsmuseum.at](http://www.wirtschaftsmuseum.at)

Das Österreichische Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum bietet gut aufbereitete Unterlagen zum Download an.

#### [www.infografik.at](http://www.infografik.at)

Über diesen Dienst können sehr gut aufbereitete Grafiken zu verschiedensten Themenbereichen gratis bezogen werden.

#### [www.wipnet.at](http://www.wipnet.at)

Wipnet ist eine Informations- und Kommunikationsplattform für Lehrer, die den Bereich Wirtschaft und/oder Informatik unterrichten.



## 5 FOLIEN

---

1. Leistungsbereiche im Betrieb
2. Betriebliche Organisation
3. Organigramm
4. Investition und Finanzierung
5. Finanzierungsformen

## 6 LÖSUNGEN ZU DEN ÜBUNGSBLÄTTERN

Bei den folgenden Lösungen sind jeweils **ungefähre Zeitangaben** als Vorschlag angegeben. Bei einigen Aufgabenstellungen haben die Schüler **Vorleistungen** (zB Interviews durchführen) außerhalb der Schulzeit durchzuführen. Die **Zeitschätzungen** beziehen sich **nur auf die Behandlung** des jeweiligen Themas **im Unterricht**.

### Übungsblatt 1

#### Frage 1

*Beispielhafte Lösung*

AUSFÜHRENDE ARBEIT	DENKENDE ARBEIT
Tisch abräumen	Menüplan zusammenstellen
Geschirr abwaschen	Einkaufsliste zusammenstellen
Essen servieren	Dienstplan für Mitarbeiter machen
Salat waschen	Eine neue Einrichtung planen
Kartoffeln schälen	Neues Rezept „erfinden“

 Zeit: 10 Minuten

#### Frage 2

Nein, Herr Hofer meint, dass er in seinen Betrieb geht.

 Zeit: 3 Minuten

#### Frage 3

Ja; der Betrieb ist der Ort der Leistungserstellung. Der Unternehmer kann im Rahmen eines Unternehmens zB in Wien und in Salzburg einen Betrieb haben.

 Zeit: 5 Minuten

## Übungsblatt 2

### Frage 1

Beispielhafte Lösung

#### IDEE 1

Mitarbeiter zB selbst Entwürfe für Möbel anfertigen lassen.

#### IDEE 2

Mitarbeiter nach Verbesserungsvorschlägen für die Arbeitsorganisation befragen.

#### IDEE 3

Mitarbeitern Möglichkeiten zur Weiterbildung bieten etc.

Zeit: 5 bis 10 Minuten



### Frage 2

Individuelle Schülerlösung, zB Hausübungen machen, Hefte und Bücher in Ordnung halten, im Unterricht mitarbeiten, Arbeitsplatz in Ordnung halten etc.

Zeit: 10 Minuten



## Übungsblatt 3

### Frage 1

Miteigentümer haben oft ein Mitspracherecht im Betrieb, sie erhalten einen Gewinnanteil (zB 10 %). Bei Kreditgebern weiß man im Vorhinein meist genau, wann man wie viel zurückzubezahlen hat. Die Mittel des Miteigentümers bleiben gegebenenfalls so lange im Betrieb, wie er es wünscht.

Zeit: 10 Minuten



**Frage 2***Beispielhafte Lösung*

	RISIKEN	VORTEILE
HERR PAROTTI	Die Ware kann im Lager verderben. Die Ware ist nicht immer ganz frisch, was die Gäste beanstanden könnten.	Wer größere Mengen auf einmal einkauft, bekommt in der Regel auch einen günstigeren Preis.
HERR PESTO	Herrn Pesto kann Ware (zB am Sonntag) ausgehen, sodass er seinen Gästen das gewünschte Gericht nicht zubereiten kann.	Herr Pesto hat immer frische Ware; gute Qualität spricht sich herum und zieht neue Kunden an.

*Zeit: 10 Minuten***Übungsblatt 4****Frage 1**

Individuelle Schülerlösung

*Zeit: 10 Minuten***Frage 2**

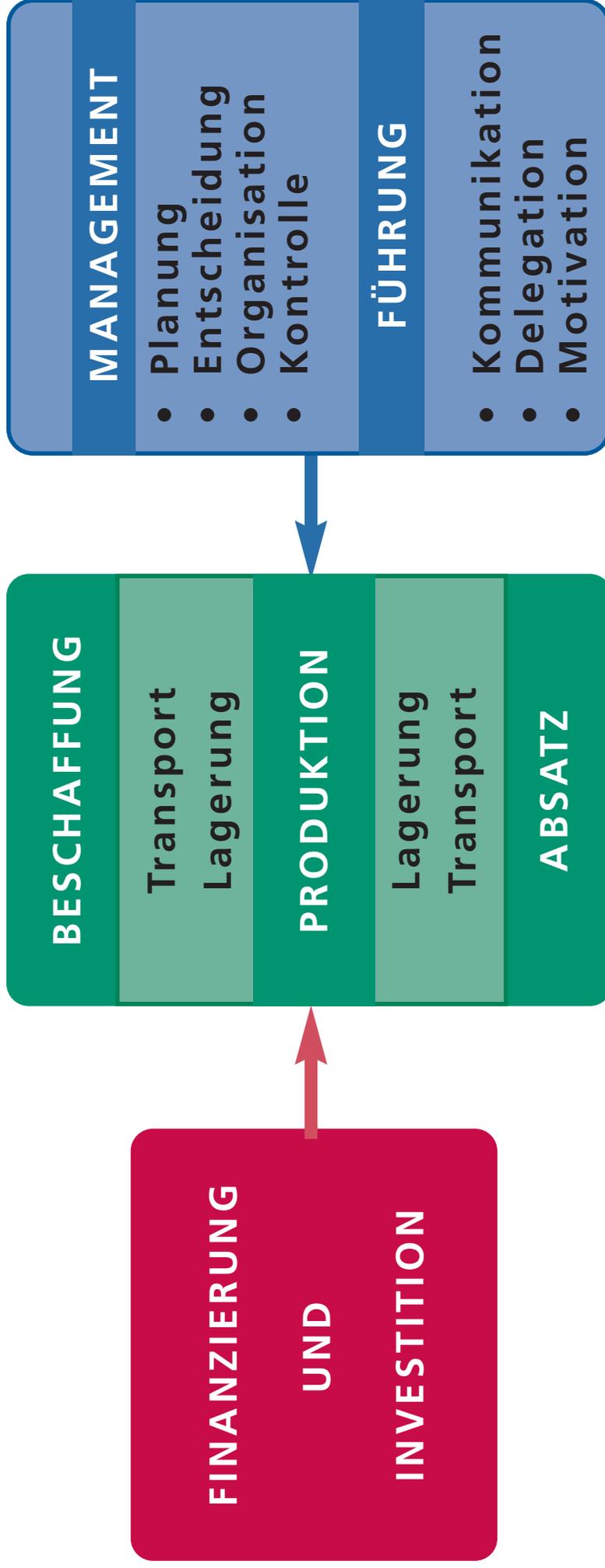
Das Möbelhaus kauft Riesenmengen an Holz und bekommt dafür einen guten Preis. Das Möbelhaus produziert Massenware mithilfe von Maschinen, die Einzelanfertigung des Tischlers ist kostenintensiver. Im Möbelhaus wird schneller produziert, weil es innerbetriebliche Arbeitsteilung gibt. Jeder spezialisiert sich auf einen Handgriff und macht diesen in kürzester Zeit perfekt.

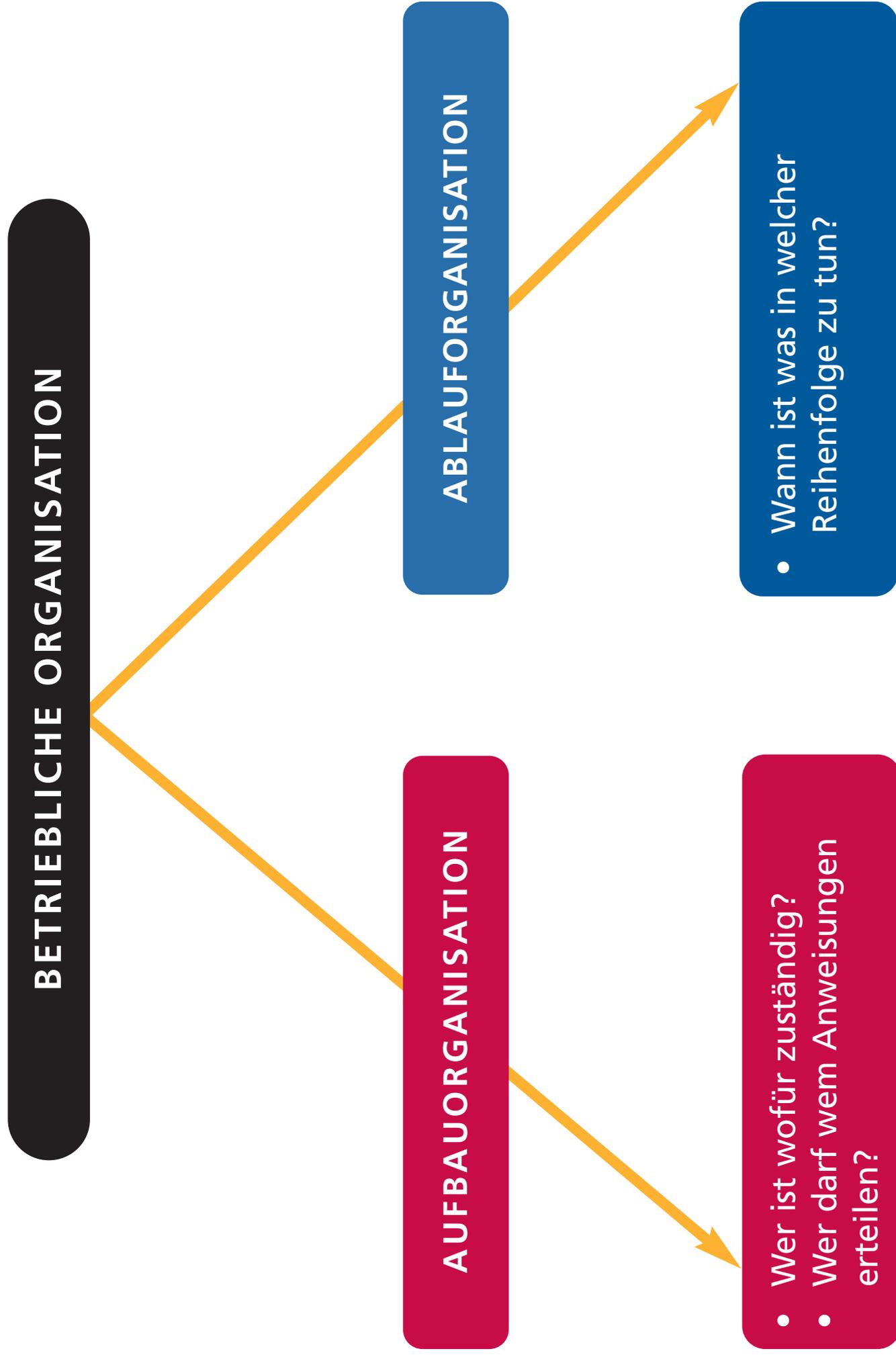
*Zeit: 10 Minuten***Frage 3**

Herr Gruber kann einen Kredit bei seiner Bank aufnehmen oder versuchen, einen Partner für sein Unternehmen zu finden. Für den Bankkredit muss er Zinsen bezahlen. Die Bank wird für den Kredit wahrscheinlich Sicherheiten verlangen. Der Miteigentümer könnte im Betrieb mitreden wollen und wird für die zur Verfügung gestellten Mittel einen Anteil am Gewinn fordern.

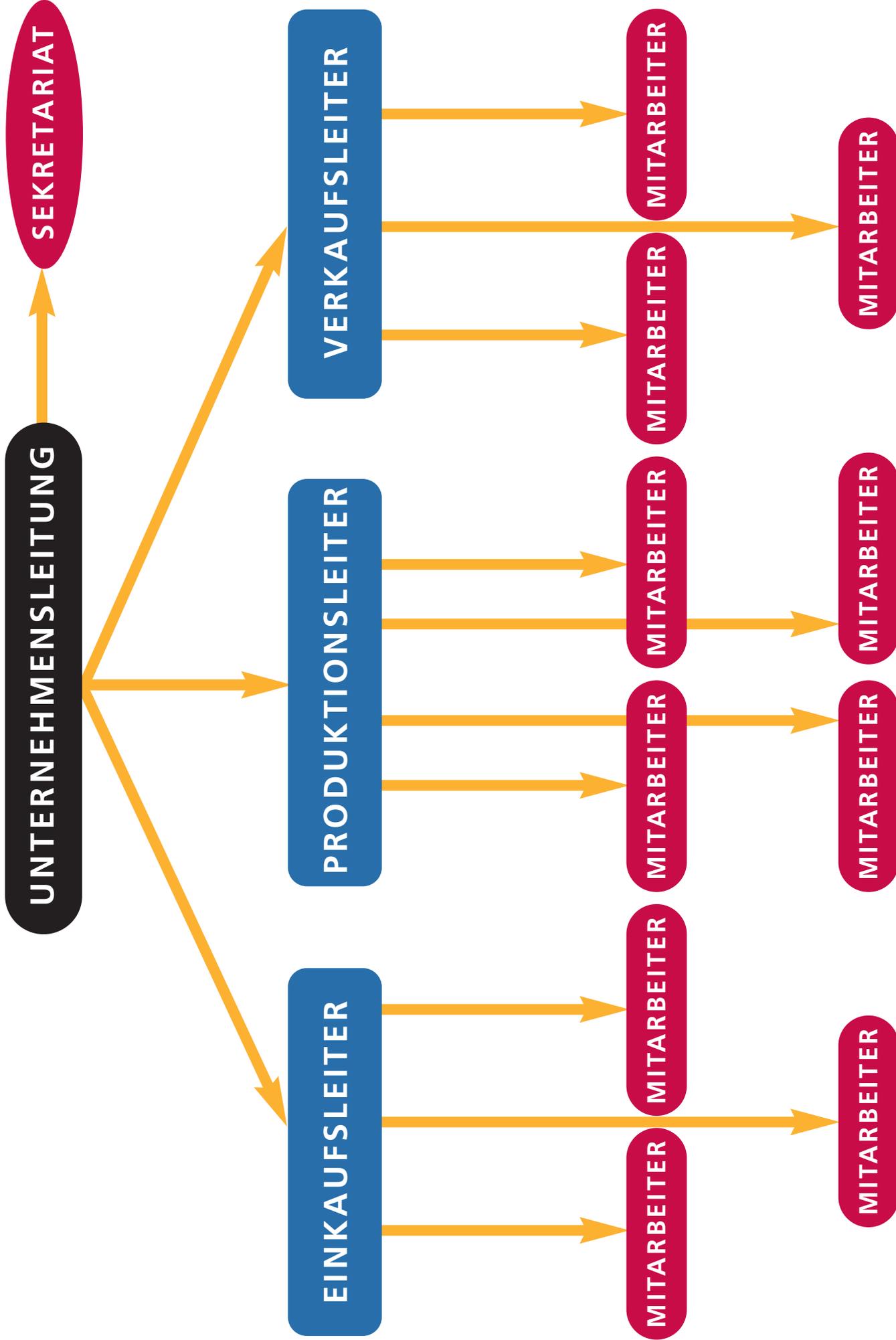
*Zeit: 10 Minuten*

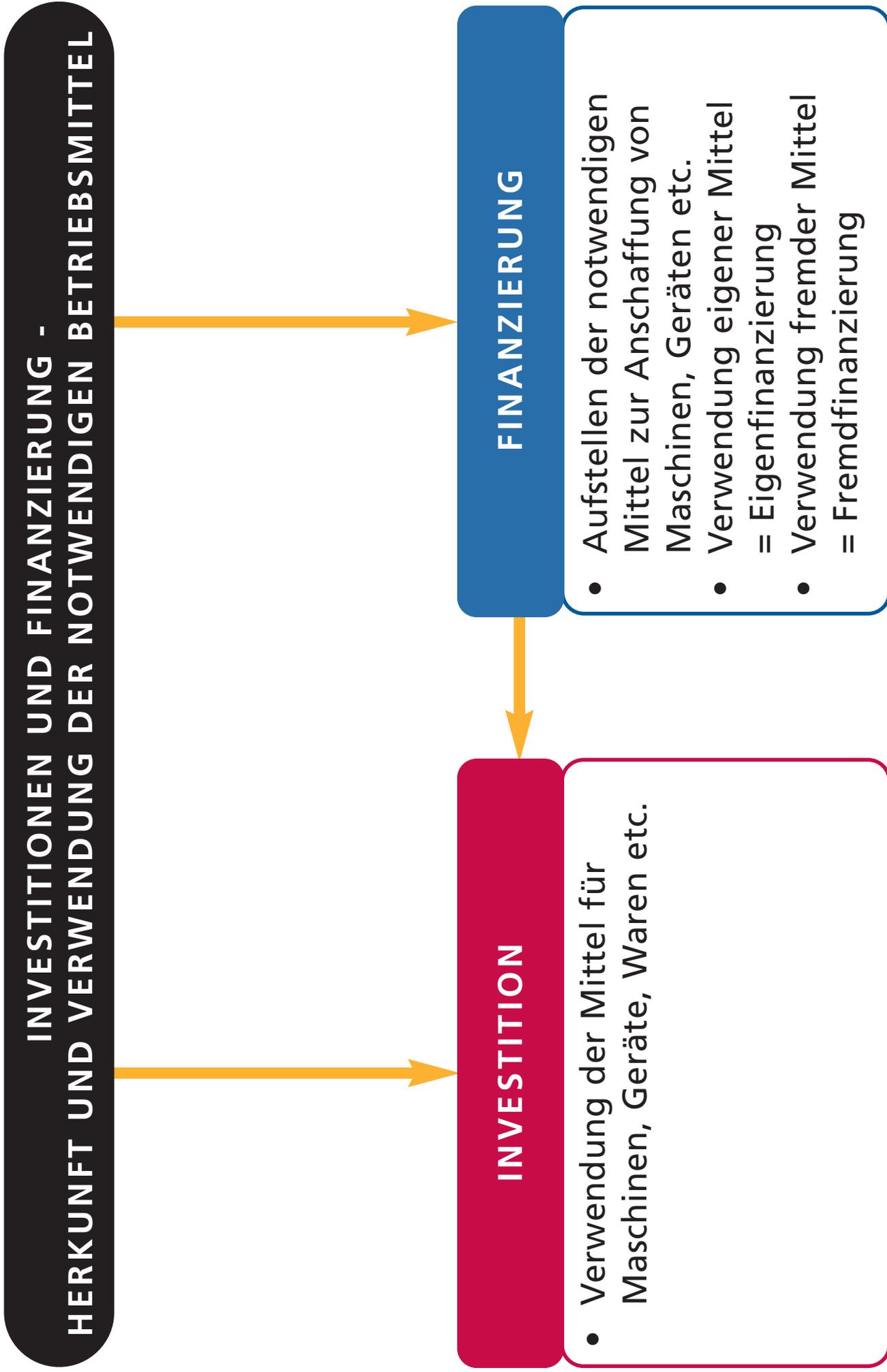
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

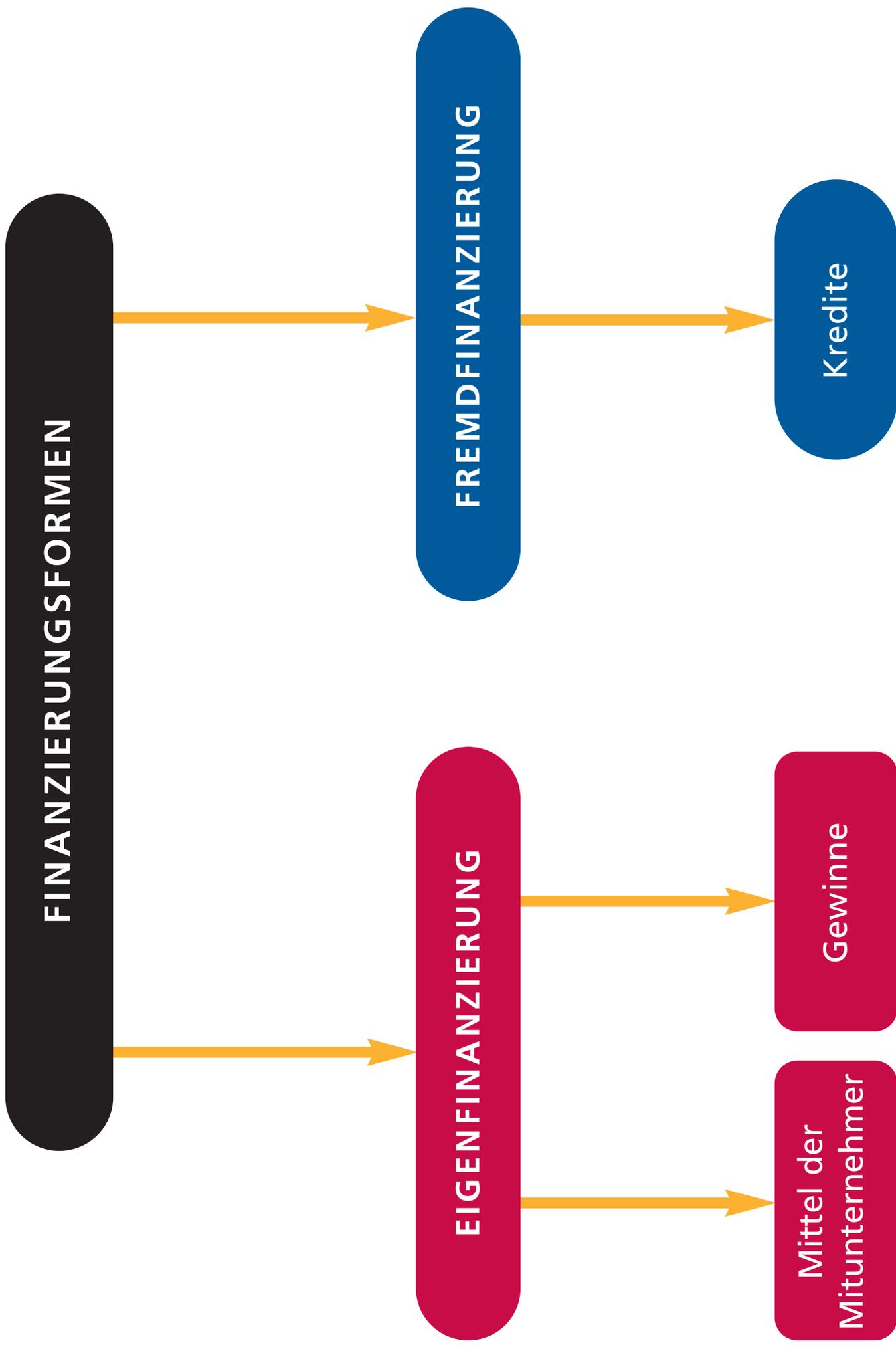




# Organigramm







# UNTERNEHMERFÜHRERSCHEIN



## IMPRESSUM

---

**Medieninhaber, Herausgeber:**

Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,

Abteilung für Bildungspolitik

**Gestaltung:**

willmann.design

**Belichtung und Druck:**

Manz Crossmedia, 1050 Wien, Stolberggasse 26

*Wien, Juli 2004*

## INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1</b>	<b>Wirtschaften für den Markt</b>	<b>9</b>
1.1	Einleitung	9
1.2	Marketing – Überblick	10
1.3	Die Zielgruppen eines Unternehmens	14
1.4	Wie behandelt man Kunden richtig?	17
1.5	Einflussfaktoren auf den Preis	20
1.6	Preisgestaltung im Unternehmen	29
1.7	Eine einfache Preisberechnung anstellen	32
1.8	Zusammenfassung	36
<b>2</b>	<b>Übungsblätter</b>	<b>38</b>
	Übungsblatt 1	38
	Übungsblatt 2	39
	Übungsblatt 3	40
	Übungsblatt 4	41



<b>3</b>	<b>Weiterführende didaktische Anregungen</b>	<b>42</b>
	Preisgestaltung	42
	Werbungen analysieren	42
	Zielgruppenorientierung und „Marktforschung“ am Beispiel Tageszeitung	43
	„Marketing-Konzept“ erstellen	43
	Projektarbeit Marketing	44
	Aktives Zuhören	44
	Kommunikation	45
	Produktgestaltung	45
<b>4</b>	<b>Tipps und Links</b>	<b>46</b>
<b>5</b>	<b>Folien</b>	<b>47</b>
<b>6</b>	<b>Lösungen zu den Übungsblättern</b>	<b>48</b>

**HINWEIS:**

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde auf die Endung „-in“ bzw. „-innen“ verzichtet. Die Skripten für den Unternehmerführerschein wenden sich natürlich gleichermaßen an Frauen und Männer.

## LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

**Wirtschaften für den Markt** ist auf die Bildungs- und Lehraufgabe „*Einkblick in unterschiedliche Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme gewinnen, um sich mit aktuellen und zukünftigen politischen Fragen auseinander zu setzen sowie demokratisch und tolerant handeln zu können*“ abgestimmt.

**Wirtschaften für den Markt** kann vor allem im Rahmen folgender **Themenkreise** des Lehrplanes (Lehrstoff für den Kernbereich) behandelt werden:

### 2. Klasse

#### Thema:

#### **Gütererzeugung in gewerblichen und industriellen Betrieben**

Erkennen, wie Güter in Betrieben verschiedener Art und Größe in unterschiedlichen Organisationsformen erzeugt werden.

### 3. Klasse

#### Thema: **Volkswirtschaftliche Zusammenhänge: Österreich – Europa**

Erfassen grundlegender Zusammenhänge der Marktprozesse.

#### Hinweise zum Aufbau der Medienmappe:

Die Unterlage gliedert sich in

- Textteil,
- Übungsblätter,
- weiterführende didaktische Anregungen,
- Tipps und Links,
- Folien und
- Lösungen.



• Mit „**I**“ (Information) gekennzeichnete Kapitel sind **prüfungsrelevant**. Das Symbol findet sich jeweils zu Beginn der einzelnen prüfungsrelevanten Kapitel (zB 1.2). Wird ein Kapitel durch einen Erweiterungsteil unterbrochen, findet sich das Symbol zu Beginn des prüfungsrelevanten Unterkapitels noch einmal.



• Mit „**E**“ (Erweiterung) gekennzeichnete Textabschnitte sollen Ihren Schülern **Zusatzinformationen** bieten und können zu einer Vertiefung des Themas herangezogen werden.

- Mit „**Ü**“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Textabschnitte sind in den Textteil integrierte **Übungsbeispiele**, mit denen in das entsprechende Thema eingestiegen werden kann.



- **Eingerahmte Textstellen** kennzeichnen **Definitionen** oder **erklärende Beispiele**.

- Nach welchem Kapitel welches Übungsblatt bzw. welche konkrete Frage eines Übungsblattes eingesetzt werden kann, ist mit dem Symbol gekennzeichnet.



Dieses Kapitel von Modul A des Unternehmerführerscheins ist für **vier Unterrichtseinheiten** konzipiert.

Wir empfehlen, für die Vermittlung der mit „**I**“ **gekennzeichneten Inhalte zwei bis drei Unterrichtsstunden** zu verwenden. Aufgaben aus den **Übungsblättern** und **Folien** können Sie dabei **unterstützen**. **Wir bitten Sie, aus den Übungsblättern eine entsprechende Auswahl zu treffen. Aus zeitlichen Gründen kann nicht jede Arbeitsaufgabe im Unterricht behandelt werden.** Für die **weitere(n) Unterrichtseinheit(en)** stehen Ihnen **weitere Aufgaben** aus den **Übungsblättern** sowie die **weiterführenden didaktischen Hinweise** als **Anregung** zur Verfügung.

**Lösungshinweise** zu den **Übungsblättern** finden Sie im **letzten Abschnitt** des Kapitels.

## LIEBE SCHÜLERIN, LIEBER SCHÜLER!

---

Im folgenden Kapitel erfährst du, warum auf dem Markt nur Unternehmen erfolgreich sind, für die „der Kunde König ist“ und wie Preise für Güter entstehen.

### Nach diesem Kapitel weißt du ...

- Warum sich jeder Unternehmer am Markt und an den Bedürfnissen seiner Kunden orientieren muss.
- Was mit Zielgruppenorientierung gemeint ist und warum sie so wichtig ist.
- Was man unter Marketing versteht.
- Wie der Preis für ein Gut entsteht und welche Faktoren den Preis beeinflussen können.

### Nach diesem Kapitel kannst du ...

- Verschiedene Zielgruppen von Unternehmen erkennen.
- Erklären, warum eine Wurstsemmel auf einer Skihütte mehr kostet als im Supermarkt.
- Den Einfluss der Werbung auf unser Kaufverhalten leichter erkennen.

### Worauf du achten solltest...



- Mit „I“ (Information) gekennzeichnete Kapitel bieten dir die **wichtigsten Informationen**. Als Besitzer des Unternehmerführerscheins solltest du über diese Inhalte jedenfalls Bescheid wissen. Sie sind daher auch **Prüfungstoff**.



- Bei den mit „E“ (Erweiterung) gekennzeichneten Texten kannst du weitere interessante Dinge über unsere Wirtschaft erfahren.



- Mit „Ü“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Abschnitte sind **Übungsbeispiele**.

- **Eingerahmte Textstellen** erklären dir **wichtige Begriffe** und veranschaulichen dir **grundlegende Zusammenhänge**.

## 1 WIRTSCHAFTEN FÜR DEN MARKT

---

### 1.1 Einleitung

---

Für einen erfolgreichen Unternehmer ist es nicht ausreichend, ein gutes Produkt oder eine hervorragend erstellte Dienstleistung anzubieten. **Entscheidend für den Erfolg** des Unternehmers ist, dass dieses gute Produkt auf die **Bedürfnisse der Kunden** abgestimmt ist und dass sich die Kunden das **Produkt leisten** können.

Es ist daher notwendig,

- die **Bedürfnisse der möglichen Kunden gut zu kennen oder zu erforschen**,
- das Produkt auf **ihre Bedürfnisse abzustimmen** oder ihr Bedürfnis nach den Besonderheiten des Produktes **zu wecken** und
- einen **wirtschaftlich sinnvollen Preis zu wählen**, den die Kunden auch bezahlen können.

Überlege dir:

Die technische Entwicklung bei den Handys war in den letzten Jahren rasant. Handys, die man heute kaufen kann, können wesentlich mehr als Handys, die es zB vor drei oder vier Jahren zu kaufen gab.

Ob die Handyproduzenten mit diesen Handys auf dem Markt erfolgreich sind, hängt davon ab, ob die vielen Funktionen, die Handys haben, von den Kunden auch gewollt sind oder ob es den Produzenten – zB durch gezielte Werbung – gelingt, das Bedürfnis nach einem Handy mit vielen Funktionen zu wecken.

Weiters wird es wesentlich sein, wie viel so ein Handy kostet. Deshalb hast du vielleicht schon beobachtet, dass gerade bei der Einführung eines neuen Produktes auf dem Markt (zB eines Handys, mit dem man auch Fotos machen und verschicken kann) mit besonders günstigen, jedoch oft zeitlich begrenzten Aktionen versucht wird, möglichst viele Kunden zu einem baldigen Kauf zu ermuntern.

Finden die neuen Funktionen eines Handys bei den Kunden keinen Anklang, weil sie diese nicht brauchen oder ihnen keinen Spaß machen, wird selbst ein technisch perfekt konstruiertes Handy keinen Erfolg auf dem Markt haben. Das Gleiche gilt, wenn der Preis für die angestrebte Käufergruppe zu hoch ist.

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit zwei ganz wesentlichen Grundsätzen des unternehmerischen Denkens und Handelns, nämlich

- der **Markt- und Kundenorientierung** (der Unternehmer orientiert sich an den Bedürfnissen des Marktes und seiner möglichen Kunden) und – als wesentlicher Aspekt davon –
- der **Preisbildung** für ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Dienstleistung.



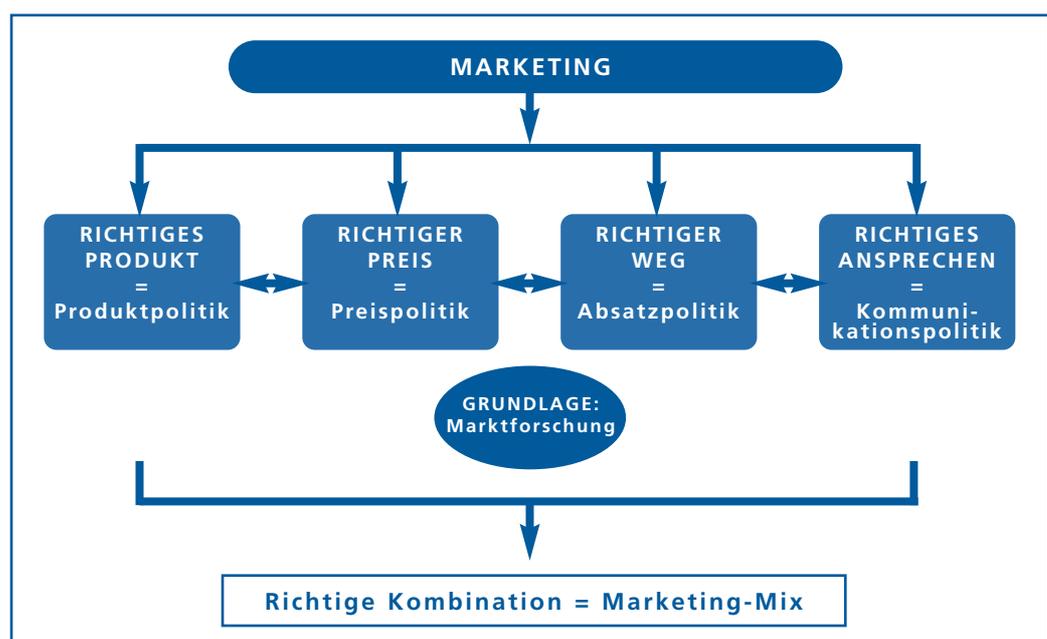
## 1.2 Marketing – Überblick

Im Zusammenhang mit der Markt- und Kundenorientierung spielt ein gutes Marketing die entscheidende Rolle für den Unternehmenserfolg:

### Marketing

Als Marketing bezeichnen wir alle Überlegungen und Handlungen in einem Unternehmen, die das Ziel haben, dass Kunden die Produkte kaufen und ihre Bedürfnisse erfüllt werden.

Das Unternehmen muss versuchen, das richtige Produkt dem richtigen Kunden zum richtigen Preis auf dem richtigen Weg anzubieten und ihn mit den richtigen Mitteln vom Kauf des Produktes zu überzeugen.



*Kompliziert? Nachdem du die folgenden Absätze gelesen hast, ist dir sicher klar, was unter Marketing verstanden wird und wo du schon mit Marketing zu tun hattest.*

## Die Grundüberlegungen des Marketings – dargestellt an der Erzeugung von Kosmetikartikeln

### Marktforschung

- **Zuerst** müssen wir wissen, **wer unsere Kunden** sind bzw. sein sollen, welche **Wünsche sie haben** und was unsere **Mitbewerber** – die anderen Kosmetikartikel-Produzenten – auf dem Markt anbieten.
- Um all diese Dinge zu erfahren, betreibt ein Unternehmen **Marktforschung**. Unser Industriebetrieb für kosmetische Produkte informiert sich zB in Jugendzeitschriften, um zu wissen, was junge Leute momentan beschäftigt, welche Kleidung „in“ ist, welche Ziele die Jugendlichen anstreben etc.

Mitarbeiter des Kosmetikbetriebes gehen mit offenen Augen durch die Geschäfte und beobachten Kunden, zu welchen Kosmetikartikeln sie greifen, sie befragen Menschen, was sie von verschiedenen Kosmetikartikeln erwarten, warum sie zB diese Zahnpasta oder Hautcreme verwenden etc.

- Durch die Marktforschung weiß unser Kosmetikunternehmen **viel von den Wünschen und Gewohnheiten der Menschen**. Der Betrieb kann nun ein Produkt entwickeln, das den Bedürfnissen der Kunden entspricht. Natürlich hat **nicht jeder Kunde die selben Bedürfnisse**. Zum Beispiel haben ältere Damen einen anderen Anspruch an eine Hautcreme als junge Mädchen.

Daher wird in der Marktforschung auch erhoben, **welche Wünsche verschiedene Kundengruppen (Zielgruppen)** haben. Man muss also der Zielgruppe das für sie **richtige Produkt anbieten**. (Wie soll das Produkt wirken, wie soll es sich anfühlen, wie soll es riechen?)

### Produktpolitik

- Dementsprechend werden von unserem Kosmetikunternehmen auch verschiedene Rezepte entwickelt und nach diesen die **verschiedenen Produkte** erzeugt. Auch ein **Name** für das Produkt muss gefunden werden (ein Deo für Jugendliche heißt zB „Action“). Die **Verpackung** muss die Zielgruppe ansprechen. (Sollte zB das „Action“-Deo in eine hässliche



braune Schachtel verpackt werden, wird dies bei den Jugendlichen kaum „ziehen“.) All diese Maßnahmen nennt man im Marketing **Produktpolitik**.

### Preispolitik

- Auch den **Verkaufspreis** für das „Action“-Deo muss unser Kosmetikunternehmen festlegen. Dazu muss es wissen, **wie viel die Herstellung** des Produktes dem Unternehmen selbst **kostet**, aber auch was zB die **Konkurrenz** für ein ähnliches Produkt **verlangt** und wie viel die **Zielgruppe** (zB Jugendliche) für ein Deo zu **zahlen bereit und fähig** ist.
- Es geht also darum, den **richtigen Preis** für das Produkt zu finden. Im Marketing spricht man dabei von **Preispolitik**.

### Absatzpolitik

- Die nächste Entscheidung betrifft die Frage, **wo** es die Produkte des Kosmetikunternehmens **zu kaufen** geben soll, zB in Kosmetikstudios, Drogeriemärkten, Apotheken, im Supermarkt, über das Internet, auf Kosmetikpartys etc.
- Es ist gar nicht so leicht, für Produkte die **richtigen Verkaufswege** zu finden. Es sollen nämlich **möglichst viele Personen** der **Zielgruppe** möglichst **genau erreicht** werden. (Ein Kosmetikunternehmen, das zB vorwiegend Produkte für ältere Damen auf dem Markt anbietet, wird wahrscheinlich eher auf einen Verkauf über Internet verzichten als ein Unternehmen, das überwiegend junge Leute mit seinen Produkten ansprechen will.)

### Kommunikationspolitik

- Der letzte Marketing-Bereich ist die **Kommunikationspolitik**: Ein **wichtiger Aspekt** davon ist die **Werbung** (zB in Radio und Fernsehen, Zeitungen, auf Flugblättern, Veranstaltungen etc.).
- Auch hier gilt: Es muss die **richtige Werbung für das richtige Produkt** gefunden werden. Für das „Action“-Deo würde sich zB Werbung auf einer Misswahl oder in einer Jugendzeitschrift anbieten.
- Jede Werbung beinhaltet eine **Werbebotschaft**. Damit setzt man ein Bild des beworbenen Produktes „in den Kopf des Kunden“. Diese Botschaft kann zB sein: „Willst du wirklich steil aussehen, dann verwende den far-

bigen Föhnschaum von XY.“ Im Werbespot wird dann zB gezeigt, wie sich hübsche junge Männer nach einer hübschen jungen Frau umdrehen, die eben diesen Föhnschaum verwendet. Uns wird vermittelt: „Kauf meinen Föhnschaum, und es geht dir genauso.“

- *Betrachte die Werbung einmal unter diesem Blickwinkel und überlege dir, welche Botschaft an wen dabei gesendet wird. Wenn du verstehst, wie Werbung funktioniert, kannst du **freier entscheiden**, ob du dir ein Produkt kaufen willst oder nicht. Du bist nicht mehr so leicht zu beeinflussen.*

## Marketing-Mix

- Vielleicht hast du nun schon erkannt, dass es beim Marketing wichtig ist, die **einzelnen Teilbereiche** (Produktpolitik, Preispolitik, Absatzpolitik und Kommunikationspolitik) **richtig aufeinander abzustimmen**.
- Man nennt diese Abstimmung **Marketing-Mix**.
- Als Unternehmer versucht man immer nach dem Prinzip „**der Kunde ist König**“ zu arbeiten. Besonders im Tourismus wird manchmal darüber diskutiert, wie weit man dabei gehen soll:

Gernot aus Wien ist mit seiner Familie in Salzburg auf Winterurlaub. Auf der Piste lernt er Anke aus Berlin kennen. Nach dem Skifahren verabreden sich die beiden in einer Konditorei.

Vor dem Eingang des Lokals steht ein großes Schild, auf dem steht: „Käsesahnetorte € 2,50“.

Gernot grinst: „Mein Onkel Erwin ärgert sich immer ein bisschen, wenn er so etwas liest.“

Anke antwortet: „Ich finde es gut, denn dann weiß ich, was gemeint ist. Außerdem finde ich das als Touristin nett, wenn man meine Sprache spricht.“

*Was meinst du dazu?*

Übungsblatt 1





### 1.3 Die Zielgruppen eines Unternehmens

Susanne und ihre Mutter gehen am Schaufenster eines Textilgeschäftes vorbei. Die Kleiderpuppe trägt eine übergroße Hose, die um die Hüften mit einem Gürtel festgehalten wird.

Susannes Mutter sagt: „Schrecklich diese weiten Sachen! Wer soll denn so was tragen?“

Susanne antwortet: „Also mir gefällt das. In der Schule tragen das viele von uns.“

Nicht jedem Käufer gefallen die gleichen Sachen. Deshalb ist es wichtig, dass man als Unternehmer solche Güter produziert und anbietet, die dem Geschmack der möglichen Kunden (Käufer) entsprechen.

#### Zielgruppe

Es ist meist so, dass mehrere Menschen einen ähnlichen Geschmack und ähnliche Wünsche haben. Eine solche Gruppe von Menschen, die man als Unternehmer mit seinen Produkten und Dienstleistungen erreichen will, nennt man Zielgruppe.

Je genauer ein Unternehmer über die Wünsche bestimmter Zielgruppen Bescheid weiß, desto besser kann er seine Produkte und Dienstleistungen den Bedürfnissen seiner Kunden anpassen und desto mehr wird er verkaufen.

Um meine Produkte den Bedürfnissen meiner Kunden möglichst genau anzupassen, werden also verschiedene Zielgruppen gebildet. So kann ich als Unternehmer verschiedenen Kunden

- das **richtige Produkt**,
- zum **richtigen Preis**,
- im **richtigen Geschäft** anbieten.

Und ich kann die jeweiligen Kundengruppen mit der **richtigen Werbung** vom Kauf meiner Produkte überzeugen.

Der Uhrenhersteller *Uhrenmax* hat sich auf die Herstellung von eleganten Herrenuhren und flippigen Kinderuhren spezialisiert. Die eleganten Herrenuhren werden nur in den besten Uhrengeschäften großer Städte zum Verkauf angeboten. Die Kinderuhren werden landesweit in den verschiedensten Geschäften vertrieben. Die Herrenuhren sind ab € 1.500,00 im Handel erhältlich, die Kinderuhren kosten rund € 15,00. Für die Herrenuhren wird in großflächigen Inseraten in den besten Tageszeitungen des Landes geworben, der Werbeslogan lautet „Sie haben es sich verdient“. Für die Kinderuhren wird in einem TV-Spot geworben. Im Werbespot tritt eine beliebte Puppe aus dem Kinderprogramm auf.

Zur **Bildung von Zielgruppen** können die Unternehmen zB folgende Kriterien heranziehen:

- Alter und Geschlecht
- Bildungsstand
- Beruf
- Einkommen
- Interessen und Hobbys
- Bestimmte Bedürfnisse etc.

## E

**Kundenbeziehungsmanagement**

Je mehr ein Unternehmen über die Zielgruppen für seine Produkte herausfindet, desto besser können die Kunden angesprochen bzw. Produkte neu gestaltet werden.

Deshalb versuchen viele Unternehmen, immer genauere Daten und Details über ihre Kunden herauszufinden, um so zielgruppengerecht werben zu können.

Dieses Konzept nennt man auch „**Customer Relationship Management**“ – **CRM** (Kundenbeziehungsmanagement).

Dabei wird vor allem auch mit Softwarelösungen versucht, verschiedene Verknüpfungen herzustellen, um die Kundenwünsche und -neigungen noch genauer erkennen zu können.

Es gibt mittlerweile Computerprogramme, die in der Lage sind, beispielsweise Kunden im Alter von 30 bis 40 Jahren in den Bundesländern Kärnten, Steiermark und Oberösterreich zu ermitteln, die in den letzten zwei Jahren regelmäßig beim Einkauf in einem bestimmten Unternehmen Wein gekauft haben.

Wofür könnte man eine solche Information als Unternehmer nutzen? – Natürlich für besondere **Werbemaßnahmen** im Bereich Wein. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Werbeprospekt dazu führt, dass mehr Wein gekauft wird, ist bei Kunden, die bisher auch schon regelmäßig Wein gekauft haben, höher als bei anderen.

Stellt sich die Frage, woher weiß der Unternehmer so genau, wie oft, wann und wie viel der Kunde eingekauft hat? Zum Beispiel erfährt er es durch die Ausgabe von **Kundenkarten**. Einerseits bieten diese den Kunden Vorteile (zB Rabatte), andererseits erhalten die Unternehmen dadurch mehr Information über ihre Kunden, die sie eben für gezielte Werbung einsetzen können.

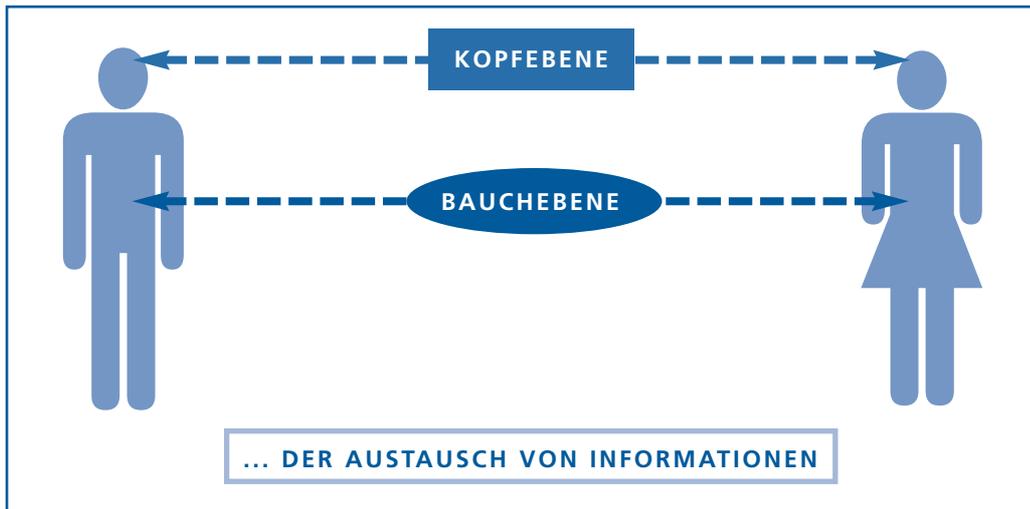
Dabei ist aber besonders wichtig, achtsam mit den erforschten und dokumentierten Daten der Kunden umzugehen und damit auch den gesetzlich verpflichteten **Datenschutz** einzuhalten.

## 1.4 Wie behandelt man Kunden richtig?

E

„Der Kunde ist König!“ – Damit er sich aber auch als solcher fühlen kann, muss man im Umgang mit Kunden auf einige Faktoren achten.

Jeder Mensch kann denken und fühlen. Wenn jemand etwas kauft, dann spielen beide Ebenen eine wichtige Rolle.



**Viele Einkäufe** werden **mehr vom Gefühl als vom Denken** bestimmt.

Das heißt, wenn ein Kunde sich nicht gut fühlt (nicht willkommen, gut betreut, ernst genommen etc.), dann wird er wahrscheinlich weniger oder gar nichts kaufen.

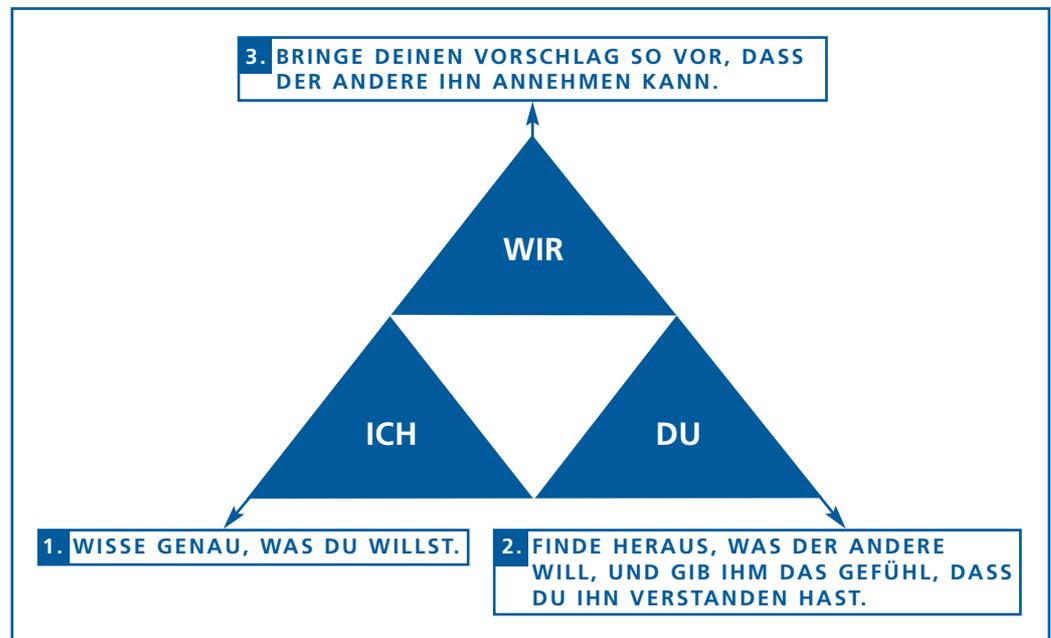
Wenn ein Unternehmer die Kunden erreichen will, dann ist es also immer notwendig, dass er nicht nur „den Kopf“, sondern auch die „Bauchebe-  
ne“ anspricht.

*Überlege, wie in deinem Lieblingstextilgeschäft versucht wird, für eine gute Stimmung unter den Kunden zu sorgen.*

Nicht nur die gute Stimmung rundherum ist wichtig für das Wohlbefinden (und damit für die Erhöhung der Kaufbereitschaft des Kunden), sondern auch der persönliche Umgang mit dem Kunden.

Für ein gutes Kundengespräch gelten die gleichen Voraussetzungen wie für jedes andere Gespräch, so auch für das unter Freunden. Aus den folgenden Erklärungen kannst du daher sicher einiges lernen, was für erfolgreiche Gespräche mit Freunden, Eltern, Bekannten, Lehrern etc. wichtig ist!

Eine Möglichkeit, für ein gutes Gesprächsklima in einem Kunden- oder sonstigen Gespräch zu sorgen, ist das so genannte „**Dreiecksgespräch**“.



- **Wisse genau, was du willst.**

Wenn dir vom Prinzip her klar ist, wie du dem anderen begegnen willst und was dein Ziel im Gespräch mit ihm ist, wird es dir leichter fallen, ihm zuzuhören. (Dein Ziel ist zB, deinen Freund davon zu überzeugen, einen bestimmten Film im Kino anzusehen.)

- **Finde heraus, was der andere will, und gib ihm das Gefühl, dass du ihn verstanden hast.**

Um herauszufinden, was der andere möchte, ist es wichtig, sehr gut und genau zuzuhören. Am besten ist, wenn du aktiv zuhörst.

*Kennst du das, wenn du jemandem am Telefon etwas erzählst, der aber keinen Mucks macht. Irgendwann fragst du: „Bist du noch da?“ Das ist passives Zuhören.*

Deshalb: Aktives Zuhören bedeutet, dass du – während der andere erzählt – immer wieder aktiv zeigst, dass du dabei bist. Zum aktiven Zuhören gehören vier Dinge:

**Aktives zuhören**

- Ich **wiederhole** Wichtiges.
- Ich **frage nach**, um genauer zu verstehen.
- Ich **fasse zusammen**, um zu zeigen, dass ich verstanden habe.
- Kleine **Zwischenlaute** und -worte, wie „mhm, aha, ja, genau, verstehe ...“ zeigen, dass ich zuhöre.

Dadurch gelingt es, dem anderen das Gefühl zu vermitteln, dass man ihn verstanden hat.

- **Bringe deinen Vorschlag so vor, dass der andere ihn annehmen kann.**

Ein Sprichwort sagt: „Der Ton macht die Musik.“

Manchmal sagen Menschen Dinge, die richtig sind und mit denen man eigentlich auch einverstanden ist, aber sie sagen es in einem Tonfall, dass man ihren Ansichten keinesfalls zustimmen will. (Hast du so eine Situation vielleicht schon erlebt?)



## 1.5 Einflussfaktoren auf den Preis

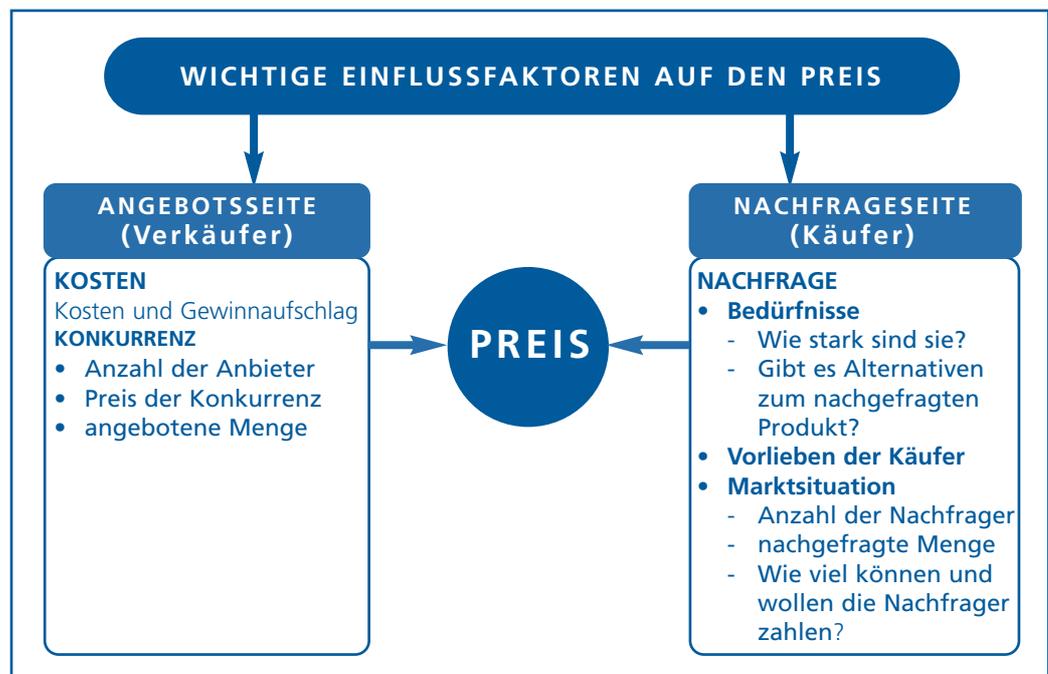
Ein wichtiger Bereich des Marketings ist das **Bestimmen des richtigen Preises**.

Die 3a ist auf Schulsportwoche an den Attersee gefahren. Viele Schüler haben ihre Gameboys mitgenommen. Paul hat die meisten Spiele mitgebracht. Im Austausch für Süßigkeiten borgt er sie auch seinen Klassenkameraden. Üblicherweise gilt: 1 Spiel ausleihen = 1 Schokoriegel an Paul. Er hat auch ein neues Spiel dabei, das er kurz vor der Abreise von seinem Großvater geschenkt bekommen hat. Pauls Kollegen finden dieses Spiel besonders interessant und immer mehr von ihnen möchten sich gerade dieses Spiel ausleihen.

Paul überlegt sich, ob er für das Herborgern dieses Spiels nicht zwei Schokoriegel verlangen könnte. Sein Freund Roland meint jedoch, das sei unfair.

*Wie kommt Paul auf die Idee, mehr zu verlangen als gewöhnlich?*

Diese Frage ist gar nicht so einfach zu beantworten. Der **Preis** hängt nämlich von **vielen verschiedenen Faktoren** ab. Einige davon werden dir gleich näher vorgestellt:



## Das Verhältnis von Angebotsseite und Nachfrageseite

Im folgenden Kapitel erfährst du, warum:

- steigende Nachfrage der Käufer bei gleich hohem Angebot in der Regel zu steigenden Preisen führt,
- steigendes Angebot der Verkäufer bei gleich hoher Nachfrage in der Regel zu sinkenden Preisen führt,
- theoretisch sich der Preis dort einpendelt, wo angebotene Menge und nachgefragte Menge gleich groß sind und dass
- in Wirklichkeit Kosten, Vorlieben, „Macht“ von Käufer und Verkäufer etc. zusätzlich den Preis beeinflussen.

Angenommen, du bist Produzent von Konsolenspielen und hast vor kurzem ein ganz neuartiges Spiel entwickelt. Es handelt sich um ein so genanntes „Stargame“, in dem ein Popstar der Held des Spiels ist. Du hast bemerkt, dass in letzter Zeit immer mehr Jugendliche deine Spiele kaufen.

Deine Händler melden, dass das Spiel bereits ausverkauft sei, aber noch immer viele Jugendliche es gerne kaufen möchten, auch wenn es mehr als bisher kosten würde.

Was wirst du als Unternehmer tun?

*Vermutlich hast du dich als wirtschaftlich denkender Mensch dazu entschieden, weitere Spiele zu produzieren und auf dem Markt nach Möglichkeit zu einem höheren Preis anzubieten.*

Das heißt:

**Steigt die Nachfrage nach einem Gut, wird in der Regel auch sein Preis steigen.**

- Die Folge ist, dass **neue Anbieter von Konsolenspielen** auf den Markt kommen und dort neue Spiele anbieten.
- Sie haben nämlich gesehen, dass sich mit diesen Spielen ein großer Umsatz erzielen lässt. Das **Angebot** an Konsolenspielen **steigt**.



Moritz geht in der Fußgängerzone seiner Heimatstadt spazieren. Er kommt an seinem Lieblingsgeschäft vorbei. Vor einigen Wochen hat er sich dort das erste „Stargame“ gekauft. Er sieht, dass der Laden das Angebot an „Stargames“ beträchtlich erweitert hat. Der Preis für das einzelne Spiel ist aber gesunken. Moritz geht in das Geschäft und kauft zwei weitere Spiele.

Mehrere Monate später bemerkt Moritz, der sich seit langem nicht mehr für „Stargames“ interessiert, dass deren Preis nochmals stark gesunken ist.

Was ist passiert?

- Das **größere Angebot** an Spielen führt dazu, dass die Konsumenten aus vielen **verschiedenen Produkten auswählen** können.
- Damit die vielen Anbieter Käufer dazu bewegen können, ihre Spiele zu kaufen, werden **einige Anbieter** damit beginnen, **ihre Preise zu senken**. Das setzt auch die **anderen Verkäufer** unter **Zugzwang** und auch sie werden **ihre Preise senken**.

Ein steigendes Angebot bedeutet daher im Regelfall sinkende Preise.

Die Preise werden so lange fallen, bis einige Verkäufer das Produkt zu dem tiefen Preis nicht mehr anbieten, weil sie dann keinen Gewinn mehr erzielen können. Somit sinkt das Angebot wieder.

Auf lange Sicht würde sich daher ein Preis ergeben, bei dem die angebotene Menge gleich der nachgefragten Menge wäre.

In der **Theorie stimmt diese Überlegung**. Allerdings spielen in der **Praxis viele weitere Faktoren** für die Preisgestaltung eine entscheidende Rolle.



Übungsblatt 4, Frage 1

**Wichtige Einflussfaktoren auf den Preis: Vorlieben, Machtverhältnisse und Kosten**

**Vorlieben (Präferenzen)**

- **Käufer haben bestimmte Vorlieben** („**Präferenzen**“). Zum Beispiel bevorzugen viele bei Kleidungsstücken eine bestimmte Marke und sind bereit, dafür auch einen hohen Preis zu bezahlen. Anderen wiederum sind ein bestimmtes Geschäft und die dort tätigen Verkäufer besonders sym-

pathisch. Aus diesem Grund werden dann auch allenfalls höhere Preise akzeptiert.

### **Machtverhältnisse auf den Märkten**

- Es **gibt Situationen, bei denen entweder Anbieter oder Nachfrager mehr „Macht“ haben, den Preis zu beeinflussen.** (Gibt es zB nur einen Anbieter auf dem Markt, kann dieser leichter den Preis beeinflussen als wenn große Konkurrenz herrschen würde.)

### **Kosten**

Natürlich beeinflussen auch die Kosten für die Herstellung des Produktes bzw. der Dienstleistung den Preis. (Mehr darüber erfährst du gleich.)

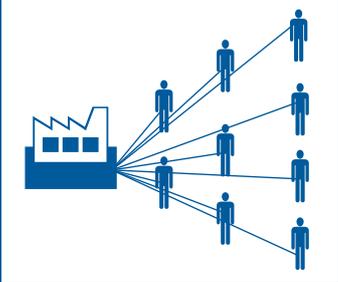
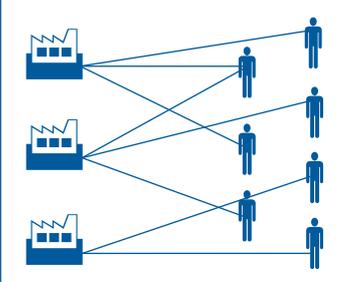
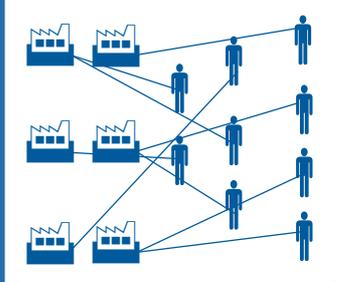
*Übungsblatt 2*



## E

## Marktformen beeinflussen den Preis – die Macht der Marktteilnehmer

### Marktformen auf der Angebotsseite

EIN ANBIETER	EINIGE WENIGE ANBIETER	VIELE ANBIETER
		
MONOPOL	OLIGOPOL	POLYPOL
<p><b>Bedeutet häufig:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vergleichsweise höhere Preise</li> <li>• Monopolist bestimmt die Qualität des Produkts</li> <li>• Nachfrager haben keine Produktvielfalt</li> </ul>	<p><b>Bedeutet häufig:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mehr Wettbewerb als im Monopol</li> <li>• Vergleichsweise geringere Preise</li> <li>• Mehr Produktvielfalt</li> <li>• Es könnte zu Absprachen zwischen den Anbietern kommen</li> </ul>	<p><b>Bedeutet häufig:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Große Produktvielfalt und große Auswahl für die Nachfrager</li> <li>• Vergleichsweise geringe Preise, weil hohe Konkurrenz</li> </ul>

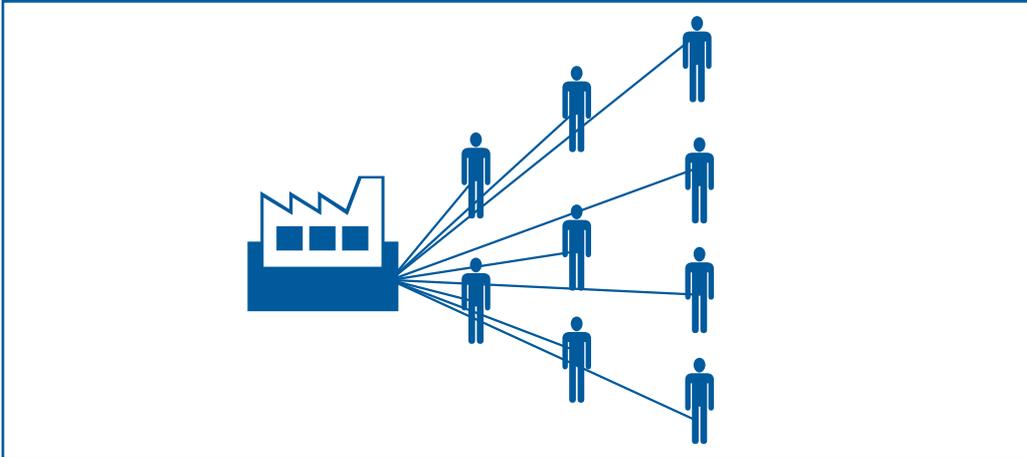
**Anbieter und Nachfrager** werden natürlich versuchen, die **Preise in ihrem Sinn zu beeinflussen**. Das heißt, **Anbieter** möchten zu **möglichst hohen Preisen verkaufen** und **Nachfrager** zu **möglichst günstigen Preisen einkaufen**.

Inwieweit Anbieter und Nachfrager den Preis beeinflussen können, hängt auch von ihrer **Marktmacht** ab.

Wir betrachten nun mögliche **Marktformen auf der Angebotsseite** und gehen der Einfachheit halber davon aus, dass es auf der Nachfrageseite eine Vielzahl von Nachfragern gibt.

## Monopol

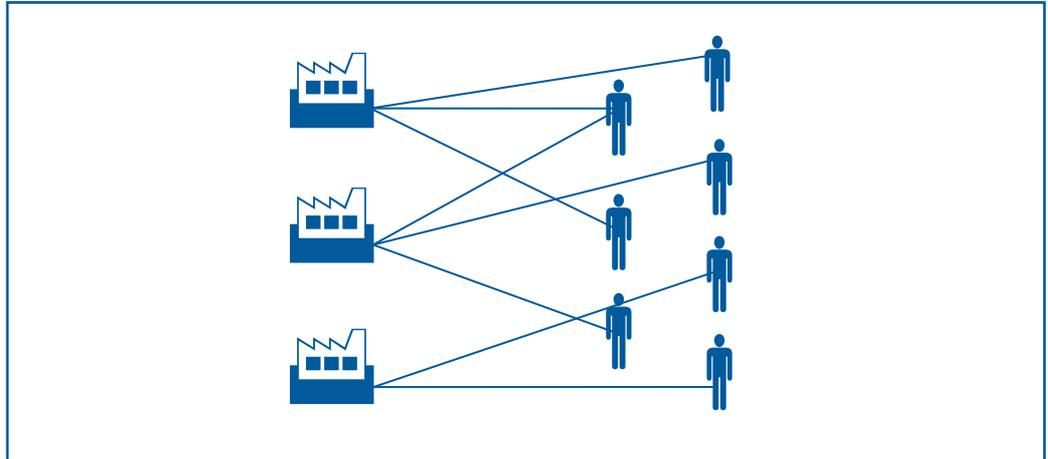
Auf der Angebotsseite herrscht dann ein Monopol, wenn es nur einen Anbieter gibt.



- Gibt es nur **einen Anbieter und viele Nachfrager**, dann hat der einzelne Anbieter natürlich die **Macht, den Preis zu diktieren**.
- Die **Nachfrager** haben **keine Möglichkeit**, auf **einen anderen Anbieter auszuweichen** und müssen das Produkt, wenn sie es wollen oder brauchen, beim Monopolisten kaufen.
- Und nicht nur das, wer der **einzige Anbieter** ist, kann sogar bestimmen, in **welcher Qualität und Art** das Gut angeboten wird.
- Das ist zwar für den **Anbieter recht angenehm**, macht aber den **Nachfrager häufig unzufrieden**.
- **Im Allgemeinen** stellen **Monopole** für die **Wirtschaft keine günstige Situation** dar. Für den Monopolisten **fehlt der Druck**, sein **Angebot** und seine **Preise** entsprechend den **Wünschen der Kunden** zu gestalten.
- Da es in der Marktwirtschaft in der Regel jedem freisteht, ein Unternehmen zu gründen und Kunden zu gewinnen, wird die **Bildung von Monopolen meist verhindert**. Auch **wacht der Staat** darüber, dass es nicht zur Ausbildung von Monopolen kommt bzw. sind Absprachen zwischen Unternehmen verboten, die zu monopolähnlichen Situationen führen könnten.
- Daher gibt es auch **in Österreich kaum noch Monopole**.

## Oligopol

Gibt es einige wenige Anbieter, spricht man von einem Oligopol.



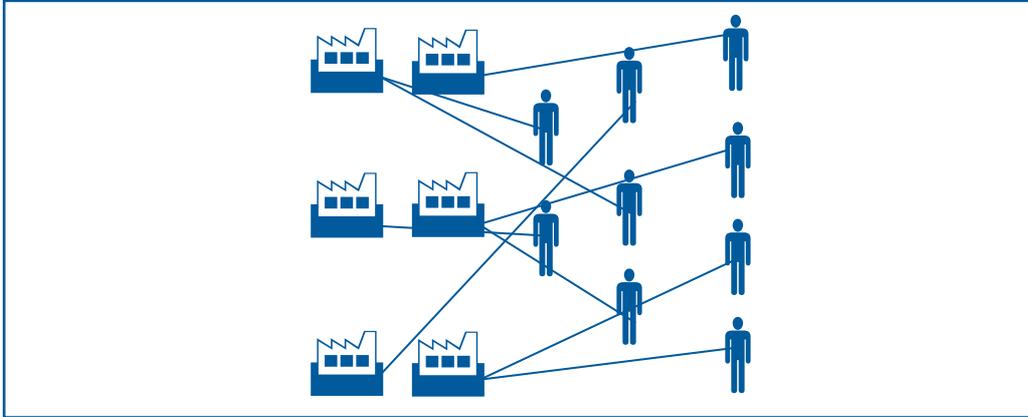
Ein bisschen anders als beim Monopol ist die Situation natürlich, wenn es **mehrere Verkäufer** und zB viele Käufer gibt (zB Hersteller von PKWs, Handynetzbetreiber etc.).

- Dadurch entsteht **Konkurrenz zwischen den Verkäufern**. Die Kunden können aus verschiedenen Produkten auswählen, die Preise werden im Gegensatz zum Monopol niedriger sein.
- Es könnte nun passieren, dass sich diese **wenigen Anbieter untereinander absprechen** (zB festlegen, wie weit sie die Preise senken) und sich so wieder eine stärkere Position am Markt verschaffen. Der Staat hat daher **Gesetze** erlassen, die solche **Preisabsprachen** verbieten.

Was also ist im Sinne der Marktwirtschaft für alle (nicht für den einzelnen Anbieter) die **Optimalvariante einer Marktsituation**? Es ist das Polypol.

## Polypol

Auf der Angebotsseite liegt ein Polypol vor, wenn viele Anbieter auf dem Markt sind.



Die (für gewöhnlich) **optimale Marktsituation** liegt vor, wenn **vielen Nachfragern viele Anbieter** gegenüberstehen (zB bei Nahrungsmitteln, Bekleidung, im Tourismus etc.).

Was hat eine solche Marktsituation zur Folge?

- Es herrscht **intensiver Wettbewerb** auf dem Markt.
- Der **einzelne Verkäufer** hat nur **begrenzten Einfluss auf den Preis**, da er sich immer auch an der **Konkurrenz orientieren** muss.
- Der **Käufer** hat die **Auswahl zwischen vielen Verkäufern** und **unterschiedlich gestalteten Gütern**.
- Für die **Nachfrager** (Konsumenten, Unternehmen) stellt diese Marktsituation für gewöhnlich daher das **Optimum** dar. Sie können **unterschiedliche Produkte** in Ausführungen, die **ihren Bedürfnissen** entsprechen, zu **günstigen Preisen** erwerben.
- Um die **Vorteile eines Polypols** nützen zu können, muss man als Käufer aber auch **wirtschaftlich denken und handeln**, das heißt **Angebots- und Preisvergleiche** durchführen.

Es ist aber gar nicht so einfach, sich in angemessener Zeit einen Überblick über das Marktangebot zu verschaffen. (Überlege zB, wie lange es dauern kann, sich für ein Paar Schuhe zu entscheiden.) Den **vollständigen Überblick** über einen Markt hat im **Regelfall niemand**. Man kann die Vorteile eines Polypols daher auch nur zum Teil nützen.

### Marktformen auf der Nachfrageseite

Monopol, Oligopol und Polypol gibt es aber nicht nur auf der Angebotsseite (also aus der Sicht des Verkäufers). Auch auf der Nachfrageseite können den Anbietern nur ein, wenige oder viele Käufer gegenüberstehen.

(Zum Beispiel wird in Österreich als Nachfrager nach Schienenschwellen vor allem die ÖBB am Markt auftreten. Als mögliche Käufer von Verkehrsflugzeugen wird es nur einige wenige Fluggesellschaften geben etc.)

## 1.6 Preisgestaltung im Unternehmen

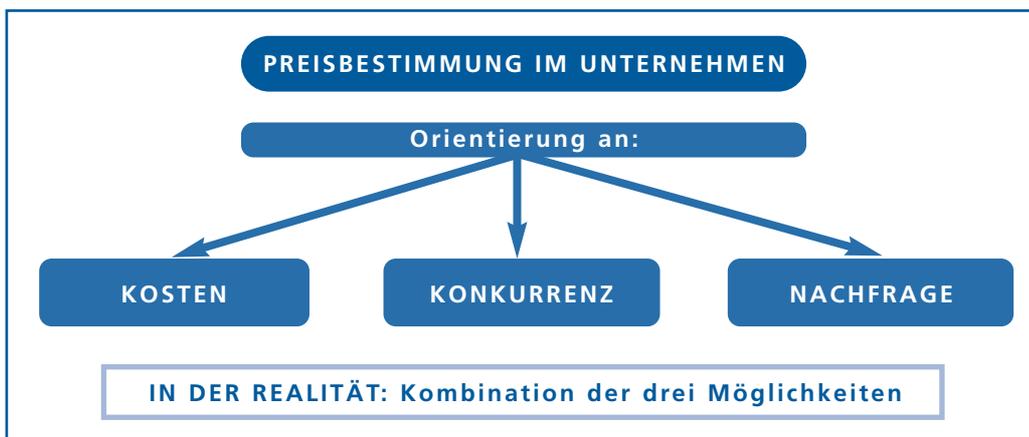
Wie kann nun der **einzelne Unternehmer** bei seiner **Preisbestimmung** vorgehen?

Erinnerst du dich noch an das Beispiel zu den Aufgaben der Banken im Kapitel *Die Wirtschaft – ein Kreislauf vom Geben und Nehmen*? Bernhard war ein junger Mann, der mit einem Wagen am Podersdorfer Strand am Neusiedler See Eis verkaufen wollte und sich dafür von der Bank Geld ausborgt hat.

Damit sein Unternehmen auch ein Erfolg wird, hat er sich Unterstützung und Beratung geholt. Als Jungunternehmer hilft ihm die Wirtschaftskammer weiter. Nach der Beratung hat er sich entschieden, auch noch kühle Getränke in sein Angebot aufzunehmen. So kann er auch jene Leute als Kunden gewinnen, die kein Eis mögen. Jetzt befindet er sich in der Planungsphase und ist dabei, die Preise für die einzelnen Eisportionen und Getränke festzulegen.

Überlege bitte drei Möglichkeiten, wie Bernhard zu seinem Preis für eine Eiskugel kommen könnte.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



*Vielleicht bist du auch auf folgende Antwortmöglichkeiten gekommen:*

### Konkurrenzorientierte Preisbildung

- Bernhard schaut, welchen **Preis** die **anderen Anbieter** von Eis in Podersdorf verlangen. Schließlich ist er dort ziemlich sicher nicht der einzige Anbieter. Er muss sich also auch an seiner **Konkurrenz orientieren**. Das nennt man daher **konkurrenzorientierte Preisbildung**.

### Nachfrageorientierte Preisbildung

- Bernhard überlegt, wie viel die Urlauber überhaupt bereit sein könnten, für eine Kugel Eis zu bezahlen. Er **orientiert** sich daher an seinen **Nachfragern**.

Dabei berücksichtigt er auch, wie viele Gäste sich in den einzelnen Monaten der Saison am Strand aufhalten und **gestaltet seine Preise** für Vor-, Haupt- und Nachsaison **unterschiedlich**. In der Vor- und Nachsaison wird der Preis eventuell niedriger sein als in der Hauptsaison.

Das nennt man **nachfrageorientierte Preisbildung**. (Je **höher die Nachfrage, desto höher** kann auch der **Preis** angesetzt werden.)

### Kostenorientierte Preisbildung

- Er rechnet sich aus, was ihn der Erwerb von Getränken und Eis **selbst kostet** und schlägt auf seine Kosten einen bestimmten Prozentsatz als **Gewinn** auf. (Schließlich muss er selbst auch von etwas leben.) Das nennt man **kostenorientierte Preisbildung**.

In der Praxis wird Bernhard wahrscheinlich eine Mischung aus diesen verschiedenen Möglichkeiten wählen, um erfolgreich zu sein.



Übungsblatt 3

## Preisnachlässe

Die Preispolitik eines Unternehmers kann vorsehen, aus bestimmten Gründen **Preisnachlässe** zu gewähren und damit Kunden zu gewinnen und Kunden zu behalten. Die wichtigsten sind **Rabatte** und **Skonti**.

PREIS-NACHLÄSSE	WERDEN GEWÄHRT, WENN ...
RABATTE	... ein Käufer besonders <b>große Mengen</b> eines Produktes einkauft oder oft <b>bei dem selben Unternehmen</b> einkauft etc.
SKONTI (EINZAHL: SKONTO)	<p>... Verkäufer und Käufer vereinbaren, dass der <b>Kaufpreis nicht gleich zu bezahlen</b> ist. Die Zeitspanne zwischen Kauf und Zahlung nennt man in der Wirtschaft Zahlungsziel.</p> <p>Das kann für den Käufer ein großer Vorteil sein (zB wenn das neue Gehalt erst in einigen Wochen wieder auf dem Konto ein-geht).</p> <p>Natürlich <b>will der Verkäufer</b> aber, dass das <b>Geld möglichst schnell bei ihm einlangt</b>.</p> <p>Deshalb bietet er dem Käufer einen <b>Skonto</b> an.</p> <p>Auf der Rechnung steht dann zB: <i>Zahlungsziel 30 Tage. Wenn Sie innerhalb von 7 Tagen bezahlen, dann gewähren wir Ihnen einen Skonto von 3 %.</i></p> <p>Das bedeutet, dass der <b>Käufer</b> bei <b>Zahlung innerhalb</b> von sieben Tagen ab dem Kauf um 3 % <b>weniger bezahlen</b> muss, als der ursprüngliche Kaufpreis betragen hat.)</p> <p>Damit haben <b>beide einen Vorteil</b>: Der <b>Verkäufer bekommt sein Geld früher</b> und der <b>Käufer</b> muss <b>weniger bezahlen</b>.</p>



## E

**1.7 Eine einfache Preisberechnung anstellen****Kalkulationsschema**

Einzelkosten
+ x % Gemeinkosten
Selbstkosten
+ x % Gewinn
Nettoverkaufspreis
+ % Umsatzsteuer
Bruttoverkaufspreis

Frau Bauer wird ein Schulbuffet übernehmen. Sie ist nun dabei nachzurechnen, wie viel sie für eine Wurstsemmel verlangen soll:

- Einerseits muss sie alle ihre **Kosten** (also den Einkaufspreis aller Waren, die Kosten für Strom, Miete etc.) im verlangten Preis unterbringen und auch noch einen **Gewinn** erzielen.
- Den Gewinn braucht sie, um **selbst Geld zu verdienen** und um **Reserven** für die Anschaffung von neuen Geräten (zB eine neue Wurstschneidemaschine) zu haben.

Sie macht also eine **Kalkulation (Preisberechnung)**:

**Einzelkosten**

Als **Grundlage** für ihre Berechnung zieht sie die **Hauptbestandteile des Produktes** (zB Semmel und Wurst) heran.

Den **Einkaufspreis** je Semmel kann sie leicht berechnen, er liegt angenommen bei € 0,25.

Auch der Preis für die Wurst ist noch relativ einfach ermittelbar. Sie weiß, dass sie in jede Wurstsemmel zB fünf Wursträder hineingibt; die Wurst wiegt 5 dag.

Sie kauft bei ihrem Wurstlieferanten die Wurst in Stangen zu 2 kg. Für eine Stange zahlt sie € 12,00. Die Wurst je Wurstsemmel kostet sie daher € 0,30.

Die Kosten für Semmel und Wurst kann Frau Bauer also leicht ermitteln und ihrem Produkt *Wurstsemmel* zurechnen. Solche Kosten, die leicht auf das Produkt zurechenbar sind, bezeichnen wir als **Einzelkosten**.

## Einzelkosten

Einzelkosten sind Kosten, die dem einzelnen Produkt leicht und direkt zugerechnet werden können.

### Gemeinkosten

Bei den **übrigen Kosten** ist die **Zurechnung** auf eine Wurstsemmel schon **schwieriger**, denke zB nur an den verbrauchten Lichtstrom und den Strom für die Kühlung der Produkte. Diese Kosten werden sich kaum exakt auf eine Semmel zurechnen lassen. Frau Bauer wird auch nicht berechnen können, ob mehr Stromkosten auf die Herstellung und Kühlung eines Kornspitzes oder einer Wurstsemmel entfallen.

Diese Kostenarten, bei denen die Zurechnung zum einzelnen Produkt **nicht direkt** möglich ist oder zu viel Zeit (und damit wieder Kosten) beanspruchen würde, können wir als allgemeine Kosten oder fachlich als **Gemeinkosten** (darin steckt das Wort *allgemein*) bezeichnen.

## Gemeinkosten

Gemeinkosten können auf ein Produkt nicht direkt zugerechnet werden. Sie werden prozentmäßig auf die Einzelkosten aufgeschlagen.

Aber wie soll Frau Bauer diese Kosten jetzt zurechnen?

Am einfachsten ist es, sie schlägt einen **bestimmten Prozentsatz** (zB 35 %) auf die **Einzelkosten** auf.

Der Unternehmer bestimmt diesen Prozentsatz häufig aus seiner **Erfahrung**, er kann bzw. sollte aber **exakter berechnet** werden. Man kann zB die gesamten Gemeinkosten eines Jahres ermitteln und in Beziehung zu allen Einzelkosten (zB zu den gesamten Semmel- und Wurstkosten) eines Jahres setzen.

Schlägt Frau Bauer auf ihre **Einzelkosten** nun einen **Prozentsatz zur Abdeckung** ihrer **Gemeinkosten** auf, hat sie ihre Selbstkosten ermittelt. Frau Bauer hat aber deshalb noch nicht gut gewirtschaftet.

## Selbstkosten

Selbstkosten sind alle Kosten, die dem Unternehmer für ein Produkt anfallen. Selbstkosten = die Summe der Einzel- und Gemeinkosten.



Und so sieht Frau Bauers Kalkulation aus:

### Die Kalkulation

Einkaufspreis Semmel	€ 0,25	
Einkaufspreis Wurst	0,30	
Einzelkosten	€ 0,55	
+ 35 % Gemeinkosten	0,19	
	€ 0,74	
+ 20 % Gewinn	0,15	
Nettoverkaufspreis	€ 0,89	
+ 10 % Umsatzsteuer (Finanzamt)	€ 0,09	
Bruttoverkaufspreis	€ 0,98	gerundet € 1,00

Frau Bauer rundet den Verkaufspreis auf einen Euro auf, sonst kommt sie in der Pause nicht mit dem Herausgeben von Wechselgeld nach.

Übungsblatt 4, Frage 2



## 1.8 Zusammenfassung

Zum Abschluss dieses Kapitels haben wir für dich zur Erinnerung und Wiederholung einige wichtige Begriffe und ihre Bedeutung zusammengestellt:

BEGRIFF	ERKLÄRUNG														
EINFLUSS-FAKTOREN AUF DEN PREIS	<p>Der Preis wird von vielen verschiedenen Faktoren beeinflusst:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Verhältnis von Angebot und Nachfrage</b> Eine <b>steigende Nachfrage</b> führt in der Regel bei gleich großem Angebot zu <b>steigenden Preisen</b> (dementsprechend eine sinkende Nachfrage zu sinkenden Preisen). Ein <b>steigendes Angebot</b> führt bei gleich großer Nachfrage zu <b>sinkenden Preisen</b> (dementsprechend ein sinkendes Angebot zu steigenden Preisen).</li> <li>• <b>Vorlieben (Präferenzen)</b>, zB für eine bestimmte Marke</li> <li>• <b>„Macht“ von Anbieter und Nachfrager</b></li> <li>• <b>Kosten</b></li> </ul>														
MARKETING	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Als Marketing bezeichnen wir alle Überlegungen und Handlungen in einem Unternehmen, die das <b>Ziel</b> haben, dass <b>Kunden unsere Produkte kaufen</b> und <b>ihre Bedürfnisse erfüllt</b> werden.</li> <li>• Das Unternehmen muss versuchen, das <b>richtige Produkt</b> dem <b>richtigen Kunden</b> zum <b>richtigen Preis</b> auf dem <b>richtigen Weg</b> anzubieten und ihn mit den <b>richtigen Mitteln</b> vom Kauf des Produktes zu überzeugen.</li> <li>• Die Teilbereiche des Marketings sind daher <b>Produktpolitik, Preispolitik, Absatzpolitik und Kommunikationspolitik</b>.</li> <li>• Die einzelnen Marketing-Bereiche können aber nicht unabhängig voneinander bestehen. Nur ihre <b>sinnvolle Abstimmung (Marketing-Mix)</b> führt zum Erfolg.</li> <li>• <b>Grundlage</b> des Marketings ist die <b>Marktforschung</b>: Das Unternehmen kann so herausfinden, wer seine Kunden sind bzw. sein sollen und welche Wünsche diese haben.</li> </ul>														
PREISBERECHNUNG (KALKULATION)	<p>Kalkulationsschema:</p> <table border="0"> <tr> <td>Einzelkosten</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>+ x % Gemeinkosten</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Selbstkosten</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>+ x % Gewinn</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Nettoverkaufspreis</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>+ % Umsatzsteuer</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>Bruttoverkaufspreis</td> <td>_____</td> </tr> </table>	Einzelkosten	_____	+ x % Gemeinkosten	_____	Selbstkosten	_____	+ x % Gewinn	_____	Nettoverkaufspreis	_____	+ % Umsatzsteuer	_____	Bruttoverkaufspreis	_____
Einzelkosten	_____														
+ x % Gemeinkosten	_____														
Selbstkosten	_____														
+ x % Gewinn	_____														
Nettoverkaufspreis	_____														
+ % Umsatzsteuer	_____														
Bruttoverkaufspreis	_____														

BEGRIFF	ERKLÄRUNG
PREISBERECHNUNG (KALKULATION)  <b>E</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Einzelkosten:</b> Einzelkosten sind Kosten, die dem <b>einzelnen Produkt leicht und direkt zugerechnet</b> werden können.</li> <li>• <b>Gemeinkosten:</b> Sie können dem <b>Produkt nicht direkt zugerechnet</b> werden. Gemeinkosten werden <b>prozentmäßig auf die Einzelkosten aufgeschlagen</b>.</li> <li>• <b>Selbstkosten:</b> Selbstkosten sind alle Kosten, die dem Unternehmer für ein Produkt anfallen. Sie sind somit die <b>Summe von Einzel- und Gemeinkosten</b>.</li> <li>• <b>Gewinn:</b> Um selbst <b>Geld zum Leben</b> zu erwirtschaften und um <b>Reserven für erforderliche Investitionen</b> zu haben, muss der Unternehmer versuchen, Gewinn zu erzielen. Also sollte der <b>Preis</b> für ein Produkt <b>höher</b> sein als die entstandenen <b>Kosten</b>.</li> <li>• <b>Nettoverkaufspreis:</b> Den <b>Preis vor Aufschlag der Umsatzsteuer</b> bezeichnet man als Nettoverkaufspreis.</li> <li>• <b>Bruttoverkaufspreis:</b> Den <b>Preis einschließlich der Umsatzsteuer</b> bezeichnet man als Bruttoverkaufspreis.</li> </ul>
PREISGESTALTUNG IM UNTERNEHMEN	Die Preisbildung kann nach drei Prinzipien erfolgen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Konkurrenzorientierte</b> Preisbildung</li> <li>• <b>Nachfrageorientierte</b> Preisbildung</li> <li>• <b>Kostenorientierte</b> Preisbildung</li> </ul> <b>Im Regelfall</b> setzen Unternehmer ihre Preise aus einem <b>Mix dieser drei</b> Maßnahmen zusammen.
PREISNACHLÄSSE	Preisnachlässe werden aus verschiedenen Gründen gewährt. Die wichtigsten sind die verschiedenen <b>Rabatte</b> und <b>Skonti</b> .
ZIELGRUPPEN	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es ist so, dass meist <b>mehrere Menschen</b> einen <b>ähnlichen Geschmack und ähnliche Wünsche</b> haben. Eine solche Gruppe von Menschen, die man als Unternehmer mit seinen Produkten und Dienstleistungen erreichen will, nennt man <b>Zielgruppe</b>.</li> <li>• Je <b>genauer</b> ein Unternehmer über die <b>Wünsche bestimmter Zielgruppen Bescheid</b> weiß, desto <b>besser</b> kann er seine Produkte und Dienstleistungen den <b>Bedürfnissen seiner Kunden anpassen</b> und desto <b>mehr</b> wird er <b>verkaufen</b>.</li> <li>• Zur <b>Bildung von Zielgruppen</b> können Unternehmen <b>verschiedene Kriterien</b> heranziehen, zB <b>Alter und Geschlecht, Bildungsstand, Beruf, Einkommen, Interessen und Hobbys</b> etc.</li> </ul>

## 2 ÜBUNGSBLÄTTER

### Wirtschaften für den Markt – ÜBUNGSBLATT 1

1. Frau Dorfmeister produziert in ihrem Unternehmen seit Jahren die gleichen Tischlampen. Sie steckt sehr viel Geld in die Werbung (Inserate in Tageszeitungen, Ausgabe von Flugblättern, Spots in regionalen Radiosendern etc.), damit möglichst viele Kunden bei den von ihr belieferten Einzelhändlern die Lampenschirme kaufen und die Einzelhändler viele Lampen bei ihr bestellen.

Der Umsatz ist trotzdem rückläufig. Das versteht sie nicht. Sie denkt, mit guter Werbung müsste das Geschäft doch in jedem Fall anzukurbeln sein. Hat Frau Dorfmeister Recht?

*Tipp: Denke daran, dass Marketing nicht nur aus Werbung besteht, sondern auch aus Produktpolitik, Preispolitik und Absatzpolitik.*

2. Um welche Teilbereiche des Marketings handelt es sich in den folgenden Fällen?
  - a. Ein Autoerzeuger bietet sein neues Modell in einer Sportausführung und einer familienfreundlichen Ausführung an.  
*Musterlösung: Produktpolitik*
  - b. Besitzer einer *Kärnten-Card* zahlen in einem Urlaubsort in Kärnten 10 % weniger Eintrittsgeld für das Strandbad.
  - c. Ein Markenartikelhersteller von Textilien beliefert nur exklusive Boutiquen mit seinen Waren.
  - d. Ein Comic-Magazin veranstaltet einmal im Jahr ein großes Preisausschreiben.

## Wirtschaften für den Markt – ÜBUNGSBLATT 2

---

- 1.** Ein Lebensmittelhändler deckt seinen Bedarf immer beim gleichen Großhändler, obwohl die Preise dort eigentlich höher sind als bei den Konkurrenten des Großhändlers. Aus welchen Gründen könnte der Lebensmittelhändler so handeln?

*Tipp: Denke daran, warum du zB gerne in ein bestimmtes Geschäft gehst ...*

- 2.** In großen Einzelhandelsbetrieben (zB Baumärkten, Elektromärkten) kannst du oft beobachten, dass manche Artikel (zB Bohrmaschine, Notebook einer bestimmten Marke) wesentlich billiger verkauft werden als in Konkurrenzunternehmen. Andere Artikel werden jedoch zum gleichen, manchmal auch zu einem höheren Preis verkauft.

Was könnte der Grund dafür sein? Wie kannst du als Konsument darauf reagieren?

*Tipp: Überlege, ob du bei deinen Einkäufen immer nur das kaufst, was du vorhattest zu kaufen oder ob du nicht oft mit zusätzlichen Produkten nach Hause kommst.*

- 3.** Michaela sagt zu ihrer Freundin Natalie: „Ich verstehe nicht, warum so viele Unternehmen Haarshampoos erzeugen. Sie würden doch viel mehr Geschäft machen, wenn sie etwas produzieren würden, was andere Hersteller noch nicht anbieten.“

Was würdest du an Natalies Stelle antworten?

*Tipp: Denke daran, wie es um die Nachfrage nach Haarshampoos bestellt ist und welche Situation für Konsumenten besser ist, wenn es viele oder wenige Anbieter gibt.*

### Wirtschaften für den Markt – ÜBUNGSBLATT 3

---

1. Um welche Form der Preisorientierung handelt es sich jeweils in den folgenden Fällen?
  - a. Das städtische Hallenbad verrechnet von Montag bis Freitag € 4,00 als Eintrittspreis je Besucher, an Samstagen und Sonntagen kostet der Eintritt € 5,00 je Besucher.  
*Musterlösung: Nachfrageorientierte Preisgestaltung*
  - b. Herr Gruber betreibt ein kleines Gasthaus. Bevor er seine Preise festlegt, studiert er die Speisekarte des gegenüberliegenden Kirchenwirtes.
  - c. Frau Berger führt ein kleines Lebensmittelgeschäft. Sie bezieht ihre Waren vom Großhändler Cash & Carry GesmbH. Auf ihre Einkaufspreise schlägt sie 40 % zur Abgeltung ihrer Kosten und für ihren Gewinn auf.
  - d. In einem Café gibt es von Montag bis Donnerstag von 17.00 bis 18.00 Uhr eine „Happy hour“. Jeder Cocktail kostet nur den halben Preis.

2. Herr Gruber ist Besitzer eines kleinen Lebensmittelgeschäftes. Er orientiert sich bei seiner Preisgestaltung an dem gegenüberliegenden Supermarkt. Nach einiger Zeit stellt Herr Gruber fest, dass ihm immer weniger Geld übrig bleibt.

Was hat Herr Gruber außer Acht gelassen?

*Tipp: Denke daran, was der Unternehmer alles bei der Gestaltung seiner Preise berücksichtigen sollte.*

## Wirtschaften für den Markt – ÜBUNGSBLATT 4

1. Werden die Preise in den folgenden Fällen eher sinken oder steigen? Begründe deine Entscheidung.
  - a. Bislang gab es auf dem Markt nur einen Anbieter, der einen Fernsehapparat verkauft, in dem ein DVD-Player integriert ist. Jetzt haben mehrere Produzenten diesen interessanten Markt entdeckt.  
Musterlösung: Der Preis wird sinken.
  - b. Marzipanschweine zählen normalerweise nicht zu den bevorzugten Süßigkeiten der Österreicher. Nur zu Silvester werden sie gerne gekauft.
  - c. Im vergangenen Jahr waren Lederjacken mit Fransen der „große Renner“. Heuer ist die Nachfrage erheblich zurückgegangen.
  - d. Vor 20 Jahren wurde von der Post eine Briefmarke herausgebracht, die das Wiener Riesenrad zeigte. Viele Briefmarkensammler möchten diese Marke heute noch gerne für ihre Sammlung erwerben. Leider haben nur mehr wenige Briefmarkenhändler einige Exemplare.

2. Ein Unternehmer handelt mit Textilien. Für einen Pullover zahlt er an seinen Lieferanten € 25,00 (= Einzelkosten). Er schlägt 30 % Gemeinkosten und 15 % Gewinn auf. An Umsatzsteuer muss er 20 % an das Finanzamt abführen. Wie viel musst du für den Pullover im Geschäft bezahlen?

E

### 3 WEITERFÜHRENDE DIDAKTISCHE ANREGUNGEN

---

#### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

Im Folgenden finden Sie eine Reihe weiterer unterrichtspraktischer Anregungen, die Sie zusätzlich im Unterricht umsetzen können. Sie sind nicht nur als Vertiefung der Inhalte des Unternehmerführerscheins anzusehen, sondern eignen sich auch zum Einsatz in weiteren Bereichen des Unterrichts.

Bei den einzelnen Anregungen sind als **Vorschlag ungefähre Zeitangaben** angegeben. Bei projektorientierten Aufgabenstellungen (zB Interviews durchführen) sind von den Schülern **Vorleistungen außerhalb der Unterrichtszeit** zu erbringen. Die Zeitschätzung bezieht sich **nur auf den Klassenunterricht**.

- **Preisgestaltung**

Die Schüler arbeiten mit dem erworbenen Wissen über Preisgestaltung einen Fragebogen für ein Interview (zB mit dem Betreiber des Schulbuffets) aus.

Fragen zu folgenden Themenbereichen bieten sich an:

- Preisbildung (zB: „Wie ermitteln Sie den Preis, zB für eine Wurstsemmel?“)
- Preisnachlässe (zB: „Wie viele Wurstsemmeln müsste ein Schüler kaufen, damit er einen Rabatt bekäme?“)
- Preisentwicklung (zB: „Als Sie das Schulbuffet eröffnet haben, wie viel hat damals eine Wurstsemmel gekostet?“)

Ausgehend von den Ergebnissen kann das Kapitel zur Preisgestaltung zusammengefasst und wiederholt werden.



*Zeit: 30 Minuten*

- **Werbungen analysieren**

Gemeinsam mit den Schülern können verschiedene Werbungen in Zeitungen oder im Fernsehen ausgewählt und analysiert werden. Die Schüler könnten versuchen herauszufinden,

- an wen sich die Werbung richtet (welche Zielgruppe),
- welche Bedürfnisse durch das Produkt erfüllt werden sollen,

- was die Werbebotschaft ist,
- ob der Preis in der Werbung eine Rolle spielt und wenn ja, welche.

*Zeit: 30 bis 50 Minuten*



### • **Zielgruppenorientierung und „Marktforschung“ am Beispiel Tageszeitung (für gute Klassen geeignet)**

#### **Schritt 1: Produktanalyse**

Die Schüler bekommen die Aufgabe, die Wochenendausgabe der zu Hause gelesenen Zeitung durchzusehen, um herauszufinden, welche spezifischen Inhalte für die Zielgruppe „Jugendliche“ darin enthalten sind.

#### **Schritt 2: Marktforschung**

Die Schüler befragen ihre Freunde, ob sie diese Inhalte in der Zeitung tatsächlich auch lesen.

#### **Schritt 3: Auswertung der Ergebnisse**

In der Klasse werden – den analysierten Zeitungen entsprechend – Gruppen gebildet und die Ergebnisse miteinander verglichen.

*Projektarbeit über mehrere Unterrichtsstunden*



### • **„Marketing-Konzept“ erstellen (für gute Klassen geeignet)**

Ausgehend vom Beispiel „Tortenprofi“ im Textteil von Kapitel 4 können die Schüler ein „Marketingkonzept“ für das Unternehmen „Tortenprofi“ erstellen. Mögliche Fragestellungen, die im Projekt behandelt werden können, sind:

- Welche Geschmacksrichtungen sind derzeit gefragt (Befragung von Mitschülern, Lehrern, Eltern etc.)?
- Wie können die Torten gestaltet und verpackt werden?
- Was kosten Torten derzeit auf dem Markt (Preisvergleiche bei verschiedenen Anbietern anstellen)?
- Wer sind mögliche Kunden (Mitschüler, Lehrer, Eltern etc.) und wie viel sind sie bereit, für eine Torte zu bezahlen?
- Wie können wir unsere Kunden auf das Tortenangebot aufmerksam machen?
- Welcher Werbeslogan „zieht“?

Im Rahmen des Projektes können Werbeplakate oder Radiospots gestaltet werden.

*Projektarbeit über mehrere Unterrichtsstunden*



- **Projektarbeit Marketing**

Die Schüler sollen die erworbenen Basiskenntnisse im Bereich Marketing nun im Projekt „Wir starten eine neue Jugendzeitschrift“ virtuell umzusetzen versuchen. Im Rahmen des Projektes sollten folgende Fragestellungen erarbeitet werden:

- An wen wollen wir unsere Zeitung verkaufen? Was wollen wir über unsere Zielgruppe wissen? Wie können wir zu diesem Wissen gelangen?
- Welchen Inhalt soll unsere Zeitung aufweisen? Wie soll sie heißen? In welchem Format soll sie erscheinen etc.?
- Wie viel soll unsere Zeitung kosten? Was ist bei der Preisfestlegung zu berücksichtigen?
- Welche Verkaufswege wählen wir aus? Wo soll es unsere Zeitung zu kaufen geben?
- Wie bewerben wir unsere Zeitung? Welche Werbemedien nutzen wir? Was soll unsere Werbebotschaft sein?

Im Rahmen des Projektes können zB Werbeplakate oder ein kurzer Werbespot gestaltet werden.



*Projektarbeit über mehrere Unterrichtsstunden*

- **Aktives Zuhören**

Ein Schüler erklärt einem anderen Schüler ein beliebiges Produkt (oder einen bestimmten Sachverhalt). Der angesprochene Schüler soll durch aktives Zuhören („Verstehe ich richtig, dass das Produkt ...“ „Meinst du das so ...“ ) eine möglichst umfassende Information erhalten. Wenn er sicher ist, dass er über das Produkt bzw. den Sachverhalt hinlänglich informiert ist, erklärt er einem dritten Schüler das Produkt bzw. den Sachverhalt. Nach mehreren Durchgängen kann verglichen werden, inwieweit die erste Produktbeschreibung bzw. Sachverhaltsdarstellung mit der letzten übereinstimmt. Floskeln, die einem guten Gesprächsklima dienen und Zeichen aktiven Zuhörens sind, werden gesammelt und an einer Pinwand angebracht.

- **Kommunikation**

Einstieg in das Thema Kommunikation: Wie deutlich muss man sich ausdrücken, damit eine Arbeitsanweisung genau erfüllt werden kann?

Arbeitsanweisung: „Nehmt ein leeres A4-Blatt und zeichnet im unteren Drittel des Blattes zwei Kreise, die sich nicht berühren. Zeichnet nun einen Kreis, der diese beiden Kreise einschließt. Weiter oben auf dem Blatt zeichnet ihr bitte nochmals zwei Kreise, die einander und die anderen Kreise nicht berühren. Nun zeichnet einen großen Kreis um alle Kreise herum. Auf den großen Kreis setzt zwei Dreiecke, die sich nicht berühren. Eure Zeichnung sollte nun aussehen wie ein Schwein ...“

- **Produktgestaltung**

Im Rahmen eines fächerübergreifenden Unterrichts können für ein Produkt (zB des Schulbuffets) verschiedene Marketingaufgaben übernommen werden. In Bildnerischer Erziehung kann zB ein Werbeplakat gemalt, in Mathematik der Preis der Produktes kalkuliert und in Deutsch ein Werbeslogan kreiert sowie eine Produktbeschreibung entwickelt werden.

## 4 TIPPS UND LINKS

---

### Tipp

#### [www.wipnet.at](http://www.wipnet.at)

Wipnet ist eine Informations- und Kommunikationsplattform für Lehrer, die den Bereich Wirtschaft und/oder Informatik unterrichten.

### Links

#### <http://wko.at/aws>

Die Homepage der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule bietet verschiedene gratis downloadbare Materialien an. Darüber hinaus bieten die „Gelben Seiten“ auf dieser Homepage eine umfangreiche Linkliste zu zahlreichen Anbietern von Unterrichtsmaterialien im deutschsprachigen Raum. Sie werden daher hier im Einzelnen (bis auf die folgenden Beispiele) nicht aufgelistet.

#### [www.ag-wiso.de](http://www.ag-wiso.de)

Die Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Bildung e.V. bietet Online-Unterrichtshilfen.

#### [www.bizzinet.de](http://www.bizzinet.de)

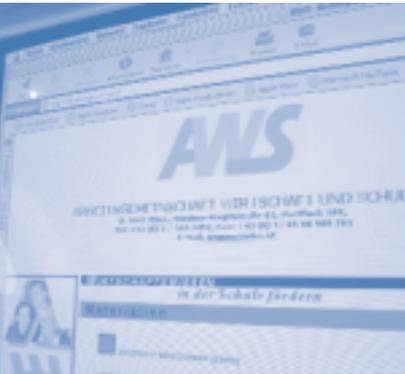
Das Bizzinet bietet Lehrern aktuelle wirtschaftsbezogene Materialien zum Einsatz im Unterricht an.

#### [www.wirtschaftsmuseum.at](http://www.wirtschaftsmuseum.at)

Das Österreichische Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum bietet gut aufbereitete Unterlagen zum Download an.

#### [www.infografik.at](http://www.infografik.at)

Über diesen Grafikdienst können eine Fülle gut aufbereiteter Wirtschaftsgrafiken kostenlos via Internet bezogen werden.



## 5 FOLIEN

---

1. Marketing
2. Das Dreiecksgespräch
3. Wichtige Einflussfaktoren auf den Preis
4. Marktformen auf der Angebotsseite
5. Preisbestimmung im Unternehmen
6. Kalkulationsschema

## 6 LÖSUNGEN ZU DEN ÜBUNGSBLÄTTERN

Bei den folgenden Lösungen sind jeweils **ungefähre Zeitangaben** als **Vorschlag** angegeben.

### Übungsblatt 1

#### Frage 1

Frau Dorfmeister hat nicht Recht. Marketing bedeutet nicht nur Werbung, sondern ist ein Mix aus Produktpolitik, Preispolitik, Absatzpolitik und Kommunikationspolitik (zu der als wichtiger Bestandteil die Werbung zählt). Die Nachfrage nach vom Design her alten Lampen wird voraussichtlich weiter zurückgehen, gleich ob Frau Dorfmeister viel oder wenig Werbung macht. Sie sollte daher mehr Geld in die Entwicklung neuer Produkte investieren bzw. ihre Preisgestaltung und ihre Vertriebswege überdenken. Dann werden ihre Werbemaßnahmen auch wieder mehr Erfolg bringen.



Zeit: 10 Minuten

#### Frage 2

- a. Produktpolitik
- b. Preispolitik
- c. Absatzpolitik
- d. Kommunikationspolitik



Zeit: 5 Minuten

### Übungsblatt 2

#### Frage 1

Es könnten Präferenzen vorliegen (langjährige Bekanntschaft mit dem Eigentümer und den Mitarbeitern des Großhändlers), es könnte auch sein, dass der Lebensmittelhändler mit der Ware des Großhändlers immer zufrieden war und daher nicht den Lieferanten wechseln möchte etc.



Zeit: 5 Minuten

#### Frage 2

Käufer sollen mit günstigen Preisen ins Geschäft gelockt werden. Daher ist es als Konsument wichtig, Preisvergleiche anzustellen. Man kann dann bei verschiedenen Anbietern günstig einkaufen.



Zeit: 5 Minuten

**Frage 3**

Der Haarshampoo-Markt ist groß genug, dass verschiedene Anbieter unterschiedliche Produkte, die den Bedürfnissen verschiedener Zielgruppen entsprechen, anbieten und dabei noch Gewinn erwirtschaften können. Für uns Konsumenten ist es von Vorteil, wenn es viele Anbieter gibt: Die Auswahl ist größer und die Preise sind niedriger als wenn nur ein Anbieter auf dem Markt wäre.

Natürlich werden Unternehmen auch versuchen, so genannte Marktnischen ausfindig zu machen, um etwas auf dem Markt anbieten zu können, was noch kein anderes Unternehmen herstellt.

Zeit: 5 bis 10 Minuten

**Übungsblatt 3****Frage 1**

- a. Nachfrageorientierte Preisbildung
- b. Konkurrenzorientierte Preisbildung
- c. Kostenorientierte Preisbildung
- d. Nachfrageorientierte Preisbildung

Zeit: 5 Minuten

**Frage 2**

Er hat vergessen, dass er bei seiner Preisgestaltung auch die Kosten berücksichtigen muss.

Zeit: 5 Minuten

**Übungsblatt 4****Frage 1**

- a. Der Preis wird sinken.
- b. Der Preis wird steigen.
- c. Der Preis wird sinken.
- d. Der Preis wird steigen.

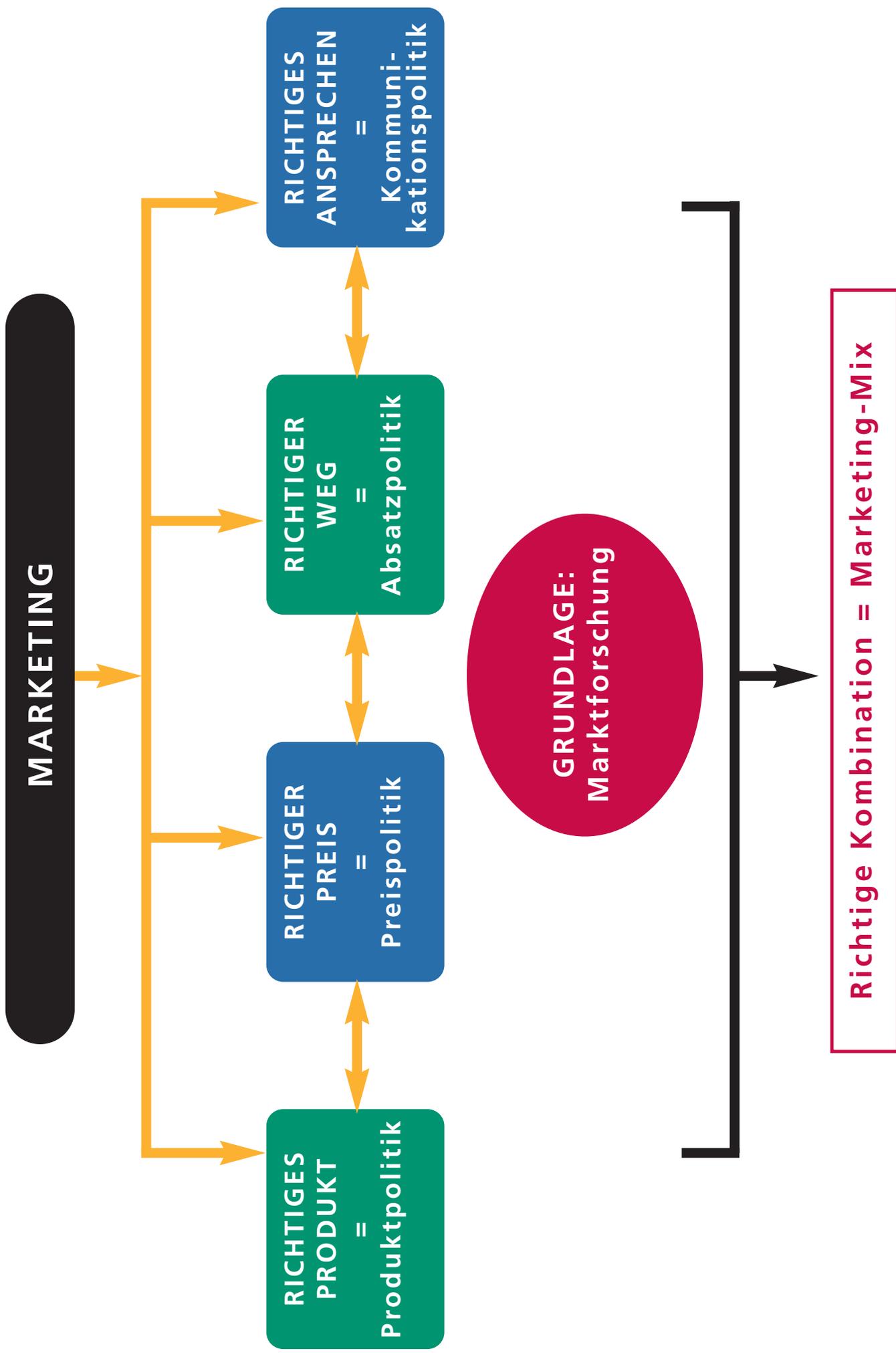
Zeit: 10 Minuten



**Frage 2**

Einzelkosten	€ 25,00
+ 30 % Gemeinkosten	7,50
Selbstkosten	€ 32,50
+ 15 % Gewinn	4,88
Nettoverkaufspreis	€ 37,38
+ 20 % Umsatzsteuer	7,48
Bruttoverkaufspreis	€ 44,86

*Zeit: 5 bis 10 Minuten*



RICHTIGES  
PRODUKT  
=  
Produktpolitik

RICHTIGER  
PREIS  
=  
Preispolitik

RICHTIGER  
WEG  
=  
Absatzpolitik

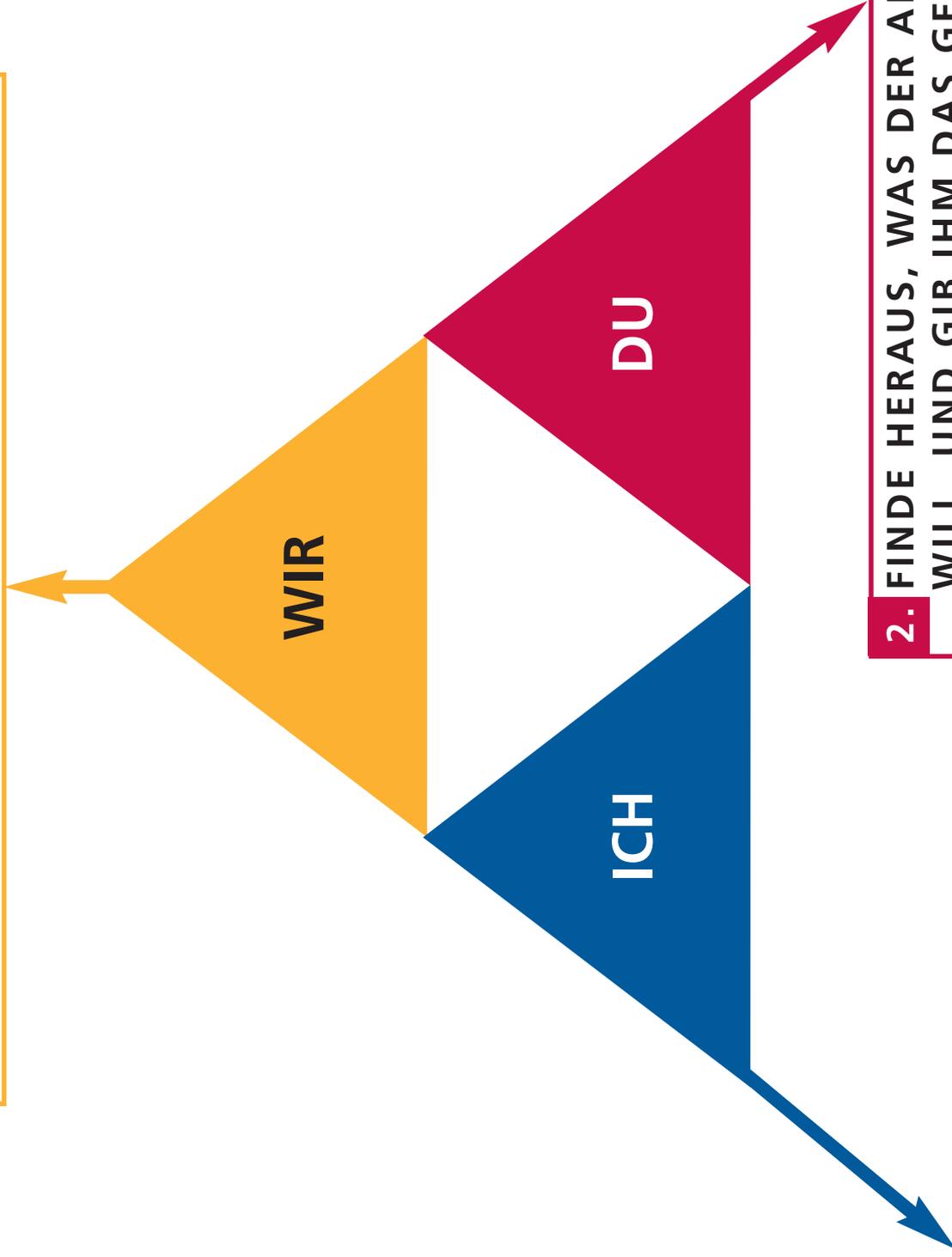
RICHTIGES  
ANSPRECHEN  
=  
Kommuni-  
kationspolitik

GRUNDLAGE:  
Marktforschung

Richtige Kombination = Marketing-Mix

## Das Dreiecksgespräch

**3. BRINGE DEINEN VORSCHLAG SO VOR, DASS DER ANDERE IHN ANNEHMEN KANN.**



**2. FINDE HERAUS, WAS DER ANDERE WILL, UND GIB IHM DAS GEFÜHL, DASS DU IHN VERSTANDEN HAST.**

**1. WISSE GENAU, WAS DU WILLST.**

## Wichtige Einflussfaktoren auf den Preis

### WICHTIGE EINFLUSSFAKTOREN AUF DEN PREIS

#### ANGEBOTSSEITE (Verkäufer)

##### KOSTEN

Kosten und Gewinnaufschlag

##### KONKURRENZ

- Anzahl der Anbieter
- Preis der Konkurrenz
- angebotene Menge

#### NACHFRAGESEITE (Käufer)

##### NACHFRAGE

##### • Bedürfnisse

- Wie stark sind sie?
- Gibt es Alternativen zum nachgefragten Produkt?

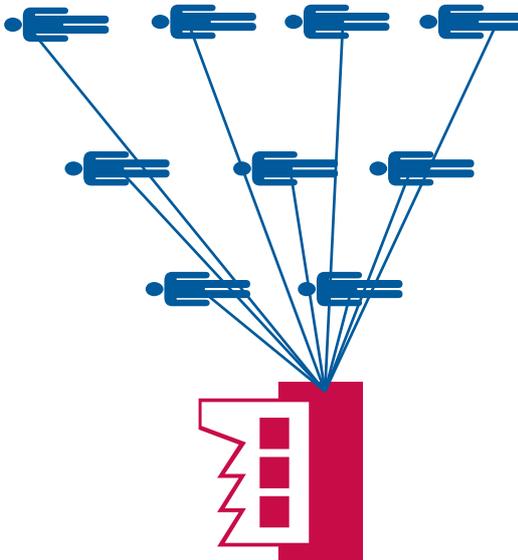
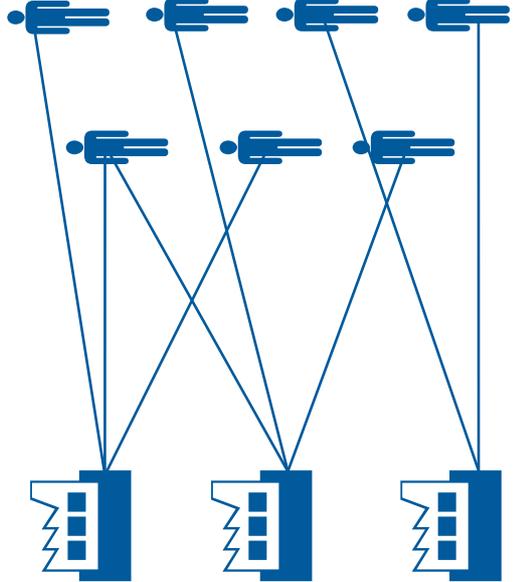
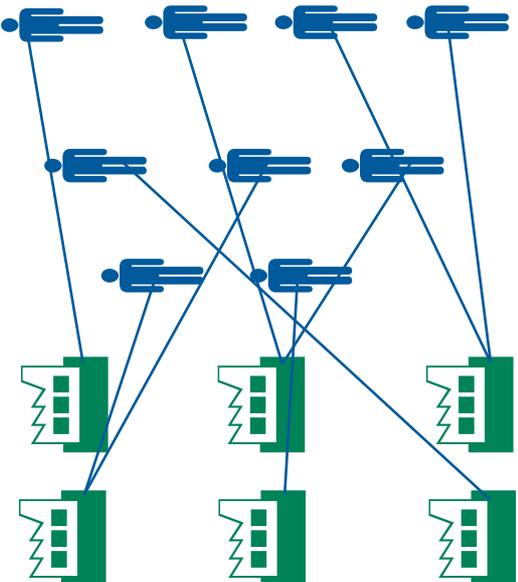
##### • Vorlieben der Käufer

##### • Marktsituation

- Anzahl der Nachfrager
- nachgefragte Menge
- Wie viel können und wollen die Nachfrager zahlen?

PREIS

Marktformen auf der Angebotsseite

<p><b>EIN ANBIETER</b></p>	<p><b>EINIGE WENIGE ANBIETER</b></p>	<p><b>VIELE ANBIETER</b></p>
		
<p><b>MONOPOL</b></p>	<p><b>OLIGOPOL</b></p>	<p><b>POLYPOL</b></p>
<p><b>Bedeutet häufig:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vergleichsweise höhere Preise</li> <li>• Monopolist bestimmt die Qualität des Produkts</li> <li>• Nachfrager haben keine Produktvielfalt</li> </ul>	<p><b>Bedeutet häufig:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mehr Wettbewerb als im Monopol</li> <li>• Vergleichsweise geringere Preise</li> <li>• Mehr Produktvielfalt</li> <li>• Es könnte zu Absprachen zwischen den Anbietern kommen</li> </ul>	<p><b>Bedeutet häufig:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Große Produktvielfalt und große Auswahl für die Nachfrager</li> <li>• Vergleichsweise geringe Preise, weil hohe Konkurrenz</li> </ul>

**PREISBESTIMMUNG IM UNTERNEHMEN**

**ORIENTIERUNG AN:**

**KOSTEN**

**KONKURRENZ**

**NACHFRAGE**

**IN DER REALITÄT: Kombination der drei Möglichkeiten**

## Kalkulationschema

**EINZELKOSTEN (zB Einkaufspreis)**

**+ X % GEMEINKOSTEN**

(zB für Strom, Miete, Lohn für Verkäufer etc.)

**SELBSTKOSTEN**

**+ % GEWINN**

**NETTOVERKAUFPREIS**

**+ % UMSATZSTEUER**

**= BRUTTOVERKAUFPREIS**

# UNTERNEHMERFÜHRERSCHEIN



## IMPRESSUM

---

**Medieninhaber, Herausgeber:**

Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,

Abteilung für Bildungspolitik

**Gestaltung:**

willmann.design

**Belichtung und Druck:**

Manz Crossmedia, 1050 Wien, Stolberggasse 26

*Wien, Juli 2004*

## INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1</b>	<b>Who's the Boss?</b>	<b>9</b>
1.1	Einleitung	9
1.2	Die grundlegenden Entscheidungen – Überblick	11
1.3	Gründungsmotive	12
1.4	Marketingentscheidungen: Für wen soll ich welches Produkt anbieten?	16
1.5	Standortentscheidung: Wo gründe ich mein Unternehmen?	18
1.6	Wahl der Rechtsform: Mit wem gründe ich mein Unternehmen?	21
1.7	Finanzierung: Mit welchen Mitteln gründe ich mein Unternehmen?	25
1.8	Organisation: Wie organisiere ich die Aufgaben im Unternehmen?	27
1.9	Gründungsrisiken: Was kann schief gehen?	29
1.10	Gründungsprozess: Wie läuft die Unternehmensgründung ab?	31
1.11	Zusammenfassung	33
<b>2</b>	<b>Übungsblätter</b>	<b>36</b>
	Übungsblatt 1	36
	Übungsblatt 2	37
	Übungsblatt 3	38
	Übungsblatt 4	39
<b>3</b>	<b>Weiterführende didaktische Anregungen</b>	<b>40</b>
	Gründungsmotive von Jungunternehmern	40
	Zusammenfassendes Fallbeispiel: „Larissas Boutique“	40
	Obelix GmbH & Co KG	43



Unternehmerprofil 1	43
Unternehmerprofil 2	44
<b>4 Tipps und Links</b>	<b>47</b>
<b>5 Folien</b>	<b>48</b>
<b>6 Lösungen</b>	<b>49</b>
6.1 Lösungen zu den Übungsblättern	49
6.2 Lösung zum Fallbeispiel	53

**HINWEIS:**

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde auf die Endung „-in“ bzw. „-innen“ verzichtet. Die Skripten für den Unternehmerführerschein wenden sich natürlich gleichermaßen an Frauen und Männer.

## **LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!**

---

**Who's the boss?** ist auf die Bildungs- und Lehraufgabe „*Einblick in unterschiedliche Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme gewinnen, um sich mit aktuellen und zukünftigen politischen Fragen auseinander zu setzen sowie demokratisch und tolerant handeln zu können*“ des Geografie- und Wirtschaftskunde-Lehrplanes für die Unterstufe abgestimmt.

**Who's the Boss?** kann vor allem im Rahmen folgender Themenkreise des Lehrplanes (Lehrstoff für den Kernbereich) behandelt werden:

### **2. Klasse**

#### **Thema:**

#### **Gütererzeugung in gewerblichen und industriellen Betrieben**

Erkennen, dass unterschiedliche Gründe die Standortwahl für einen Betrieb beeinflussen.

Erkennen, wie Güter in Betrieben verschiedener Art und Größe in unterschiedlichen Organisationsformen erzeugt werden.

### **3. Klasse**

#### **Thema: Einblicke in die Arbeitswelt**

Den stetigen Wandel der Arbeitswelt erkennen und daraus die Einsicht in die Notwendigkeit der ständigen Weiterbildung und Mobilität gewinnen.

#### **Hinweise zum Aufbau der Medienmappe:**

Die Unterlage gliedert sich in

- Textteil,
- Übungsblätter,
- weiterführende didaktische Anregungen,
- Tipps und Links,
- Folien,
- Lösungen zu den Übungsblättern und
- Musterprüfung samt Lösung.



• Mit „I“ (Information) gekennzeichnete Kapitel sind **prüfungsrelevant**. Das Symbol findet sich jeweils zu Beginn der einzelnen prüfungsrelevanten Kapitel (zB 1.2). Wird ein Kapitel durch einen Erweiterungsteil unterbrochen, findet sich das Symbol zu Beginn des prüfungsrelevanten Unterkapitels noch einmal.

- Mit „**E**“ (Erweiterung) gekennzeichnete Textabschnitte sollen Ihren Schülern **Zusatzinformationen** bieten und können zu einer Vertiefung des Themas herangezogen werden. 
- Mit „**Ü**“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Textabschnitte sind in den Textteil integrierte **Übungsbeispiele**, mit denen in das entsprechende Thema eingestiegen werden kann. 

• **Eingerahmte Textstellen** kennzeichnen **Definitionen** oder **erklärende Beispiele**.

- Nach welchem Kapitel welches Übungsblatt bzw. welche konkrete Frage eines Übungsblattes eingesetzt werden kann, ist mit dem Symbol  gekennzeichnet.

Dieses Kapitel von Modul A des Unternehmerführerscheins ist für **fünf Unterrichtseinheiten** konzipiert.

Wir empfehlen, für die Vermittlung der mit „**I**“ **gekennzeichneten Inhalte zwei bis drei Unterrichtsstunden** zu verwenden. Aufgaben aus den **Übungsblättern** und **Folien** können Sie dabei **unterstützen**. **Wir bitten Sie, aus den Übungsblättern eine entsprechende Auswahl zu treffen. Aus zeitlichen Gründen kann nicht jede Arbeitsaufgabe im Unterricht behandelt werden.** Für die **weitere(n) Unterrichtseinheit(en)** stehen Ihnen **weitere Aufgaben** aus den **Übungsblättern**, die **weiterführenden didaktischen Hinweise** sowie **die Musterprüfung** als **Anregung** zur Verfügung.

**Lösungshinweise** zu den **Übungsblättern** finden Sie in **Abschnitt 6**, die Prüfungslösung in **Abschnitt 7** des Kapitels.

## LIEBE SCHÜLERIN, LIEBER SCHÜLER!

---

Im letzten Kapitel dieses Abschnitts des Unternehmerführerscheins wirst du erfahren, welche Vorteile es bringt, ein Unternehmer zu sein. Wir hoffen, dass dein Interesse an der Wirtschaft noch gewachsen ist und wünschen dir für die Prüfung alles Gute! Wenn du die Musterprüfung löst, weißt du, wie die Prüfung ablaufen wird und musst dann mit keinen Überraschungen rechnen. Die Prüfung wird so lange wie eine Schularbeit, also 50 Minuten, dauern.

### Nach diesem Kapitel weißt du:

- Was einen „Unternehmertyp“ kennzeichnet.
- Welche Motive für die Gründung eines Unternehmens meistens ausschlaggebend sind.
- Was die Vorteile sind, ein Unternehmer zu sein.
- Auf welche Bereiche man bei der Unternehmensgründung besonders achten muss.
- Welche Risiken man dabei eingeht.
- Warum es wichtig ist, an welchem Ort man sein Unternehmen gründet.

### Nach diesem Kapitel kannst du:

- Erklären, warum es für die Wirtschaft so wichtig ist, dass es möglichst viele Unternehmer gibt.

### Worauf du achten solltest:



- Mit „I“ (Information) gekennzeichnete Kapitel bieten dir die **wichtigsten Informationen**. Als Besitzer des Unternehmerführerscheins solltest du über diese Inhalte jedenfalls Bescheid wissen. Sie sind daher auch **Prüfungsstoff**.



- Bei den mit „E“ (Erweiterung) gekennzeichneten Texten kannst du weitere interessante Dinge über unsere Wirtschaft erfahren.



- Mit „Ü“ (Übungsbeispiel) gekennzeichnete Abschnitte sind **Übungsbeispiele**.

• **Eingerahmte Textstellen** erklären dir **wichtige Begriffe** und veranschaulichen dir **grundlegende Zusammenhänge**.

## 1 WHO'S THE BOSS?



### 1.1 Einleitung

Was ist die wichtigste Voraussetzung, um Unternehmer zu werden?

- Genug Geld?
- Freunde, die einen unterstützen?
- Eine entsprechende Ausbildung?

All diese Dinge sind sicher wichtig, doch am Anfang eines jeden Unternehmens steht

die Idee!

Womit will ich den Markt „erobern“? So lautet die zentrale Frage bei jeder Unternehmensgründung.

Vielleicht fällt dir nach dem folgenden Beispiel selbst eine zündende Gründungsidee ein, die du später als Jungunternehmer umsetzen willst.

Da deine Klasse in diesem Jahr noch auf Skikurs fahren möchte, habt ihr euch überlegt, wie ihr zu zusätzlichem Taschengeld für den Aufenthalt kommen könnt. So ist die Idee entstanden, für eine Woche ein **Schuljausenbuffet** aufzubauen. Wenn ihr die Sache ordentlich durchzieht, müsste ein entsprechender **Gewinn** für euch erzielbar sein.



Überlege: Welche **Entscheidungen** habt ihr zu treffen, wenn ihr dieses Projekt durchzieht? Findest du vier Antworten?




*Vergleiche sie anschließend mit deinem Nachbarn und mit anderen Klassenkameraden. Habt ihr die gleichen Antworten gefunden?*

*Habt ihr auch folgende Überlegungen mit einbezogen?*

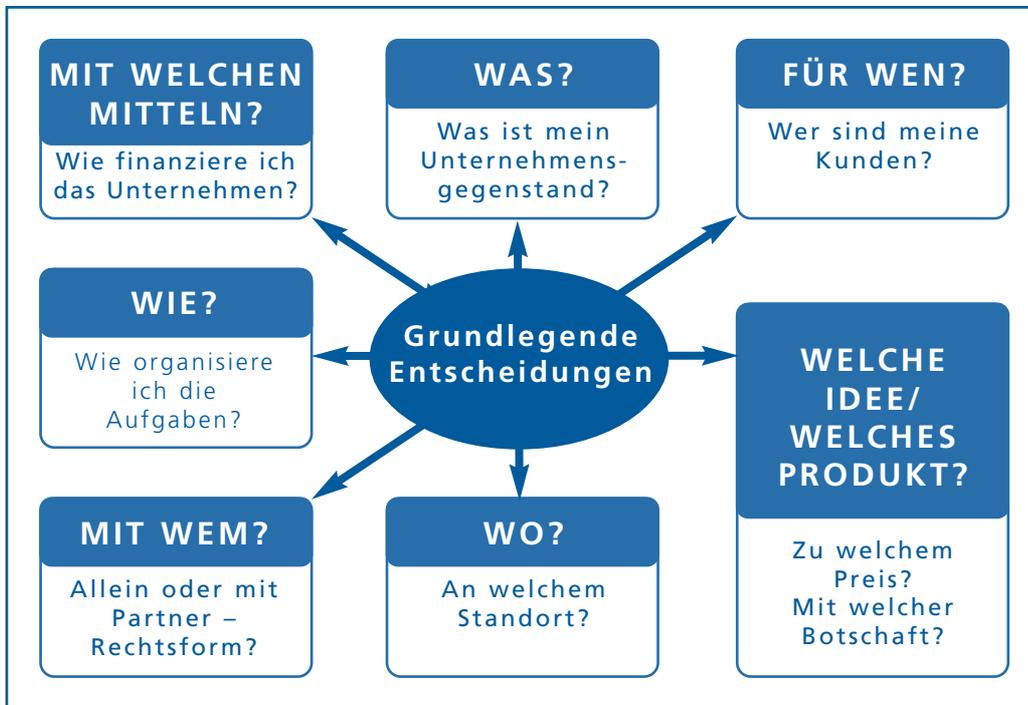
- **Wer** sind unsere Kunden und **welche Produkte** wollen sie kaufen?
- **Was** sollen wir daher verkaufen?
- **Wie viel** sollen unsere Produkte **kosten**?
- **Wo** bauen wir das Buffet auf?
- **Wen** müssen wir um **Erlaubnis fragen**?
- **Wer** ist wofür zuständig, wer arbeitet mit?
- Wer **bezahlt** den Einkauf der Waren, wer schießt das Geld vor?

Ihr stellt damit ähnliche Fragen wie jeder Unternehmensgründer und habt euch schon mit den wichtigen **Entscheidungen bei Unternehmensgründungen** auseinandergesetzt.

## 1.2 Die grundlegenden Entscheidungen – Überblick



Bei einer Unternehmensgründung sollte man sich über folgende Punkte Gedanken machen:



- **WAS?** Unternehmensgegenstand und Gründungsmotive: In welchem Bereich möchte ich gründen? Warum gründe ich das Unternehmen?
- **WELCHE IDEE? WELCHES PRODUKT FÜR WELCHE KUNDEN?** **Marketing-Entscheidungen:** Die erste Frage ist: Mit welcher Idee will ich auf dem Markt erfolgreich sein? Wer sind meine Kunden? Was biete ich ihnen an? Wie sollen meine Kunden mein Produkt und meinen Betrieb sehen? Wie viel soll mein Produkt kosten?
- **WO? Standort:** Wo soll sich mein Betrieb befinden?
- **MIT WEM? Rechtsform:** Mit wem gründe ich das Unternehmen? Oder gründe ich es alleine?
- **MIT WELCHEN MITTELN? Finanzierung:** Welche Mittel habe ich zur Verfügung, um mein Unternehmen zu gründen?
- **WIE? Organisation:** Wie sind die Aufgaben in meinem Betrieb auf die einzelnen Mitarbeiter verteilt? Wer darf wem Anordnungen erteilen?

Bevor man sich mit diesen Fragen beschäftigt, muss man sich über eines schon im Klaren sein, nämlich:

Warum will ich ein Unternehmen gründen?



## 1.3 GRÜNDUNGSMOTIVE

In diesem Kapitel erfährst du:



Die Frage nach dem Warum führt uns zu den Gründungsmotiven. Motive für die Gründung des Buffets sind für deine Schulklasse wahrscheinlich der erwartete **Gewinn**, eventuell wollt ihr dabei etwas über Betriebsgründung **lernen** und **Spaß** haben.



### *Welche Motive haben Menschen, ein Unternehmen zu gründen?*




Bist du auch auf folgende Antworten gekommen?

- Sie wollen **unabhängig** sein, **keinen Chef haben**.
- Sie wollen das **Wie, Was** und **Wann** ihrer Arbeit **selbst bestimmen**.
- Sie wollen sich einen **Lebenstraum verwirklichen**.
- Sie wollen in einem Bereich arbeiten, der sie interessiert und in dem sie bereits Erfahrungen gesammelt haben.
- Sie wollen **anderen zeigen**, wie man es **besser machen** kann.
- Sie wollen einen **Gewinn** erwirtschaften.

### Warum ist es für uns alle wichtig, dass es viele Unternehmer gibt?

- Sie entwickeln **moderne Produkte und Dienstleistungen**.
- Sie ermöglichen uns damit, unsere **Bedürfnisse noch besser zu befriedigen**.

**Viele Unternehmer** bedeuten **viel Wettbewerb** auf dem Markt. Für uns Konsumenten heißt das:

- Je **mehr Unternehmer** es gibt, umso **vielfältiger, besser** und **günstiger** sind die angebotenen **Produkte** und **Dienstleistungen**.

### Unternehmer

- **schaffen** neue **Arbeitsplätze**,
- **verbessern** die **wirtschaftliche Lage in einer Region** und
- **stellen** die **Versorgung** mit notwendigen Dingen sicher. (Eine Jungunternehmerin übernimmt zB das kleine Lebensmittelgeschäft ihrer Mutter, damit in ihrer Ortschaft weiterhin jeden Tag für frische Milch und frisches Brot gesorgt ist.)

Du siehst, der **Unternehmensgründer** tut sich nicht nur selbst etwas Gutes, sondern auch uns allen, also der „Gesellschaft“.

Deshalb **unterstützt** auch oft der Staat die Gründung von Unternehmen. Unternehmensgründer bekommen **günstige Grundstücke**, **günstige Kredite**, oder sie müssen für eine gewisse Zeit keine Steuern zahlen.

Übungsblatt 1, Frage 1



*Glaubst du, dass jeder Mensch ein Unternehmer sein kann und möchte? Denk an Menschen aus deinem Umfeld: Kennst du Unternehmer? Unterscheiden sie sich in ihrem Handeln von Nicht-Unternehmern? Was glaubst du, welche **Voraussetzungen** sind notwendig, um ein **erfolgreicher Unternehmer** zu sein? Schreib vier Antworten in die unten stehende Tabelle!*


*Nun vergleiche deine Antworten mit deinem Nachbarn. Habt ihr ähnliche Lösungen gefunden?*

### **Wichtige Voraussetzungen für Jungunternehmer**

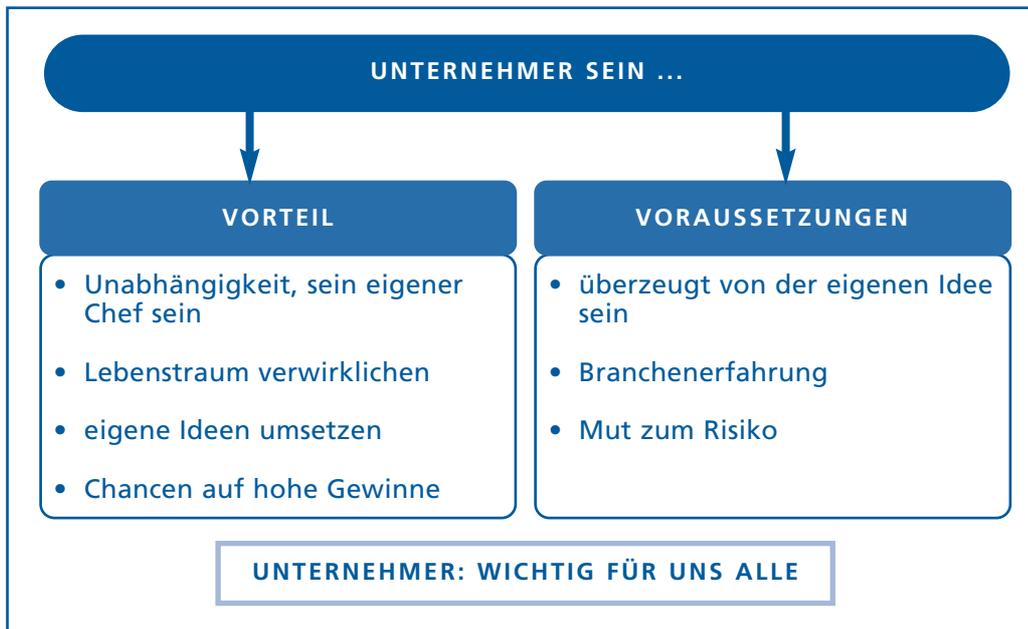
- Der Jungunternehmer braucht eine **zündende Idee** für ein neues Produkt bzw. eine neue Dienstleistung, mit der er den Markt „erobern“ will.
- Der Jungunternehmer muss das notwendige **Know-how** mitbringen. Dazu gehört die entsprechende **Ausbildung** und oft einige Jahre **Erfahrung** in der **Branche**.
- Der Jungunternehmer muss von seinem Produkt **100%ig überzeugt sein**. Er muss an **seiner Idee vom eigenen Unternehmen glauben**.
- Der Jungunternehmer sollte bereit sein, **mehr** als normale Angestellte zu **arbeiten**. Das ist zumindest in der Anfangsphase notwendig. Wenn aber die Arbeit Spaß macht und man für seine eigene Geldbörse arbeitet, schauen die wenigsten auf die Uhr.
- Der Jungunternehmer muss **risikofreudig** sein. Das heißt, er muss bereit sein, etwas zu riskieren. **Ohne Einsatz kein Gewinn!** Der spätere Erfolg und die berufliche Unabhängigkeit sind der Lohn für großes Engagement.

### **Vorteile, die ein Unternehmer genießt**

- Er arbeitet in einem Bereich, der ihn **wirklich fasziniert** und **interessiert** und in dem er sich gut auskennt.
- Er braucht sich von **niemandem etwas anordnen** zu lassen.
- Er kann seine **eigenen Ideen umsetzen** und muss nicht die Ideen seines Vorgesetzten übernehmen. Dadurch ist mehr Platz für **Kreativität** und **Selbstverwirklichung**.
- Das **höhere Risiko** wird bei gutem Wirtschaften mit **Gewinnen belohnt**. Ein Unternehmer hat mehr als jeder Angestellte Einfluss auf sein Einkommen. Je besser sein Produkt, seine Verkaufsstrategie, das Preis-Leistungsverhältnis etc. sind, desto mehr Gewinn wird er erzielen.



Zusammenfassende Abbildung:



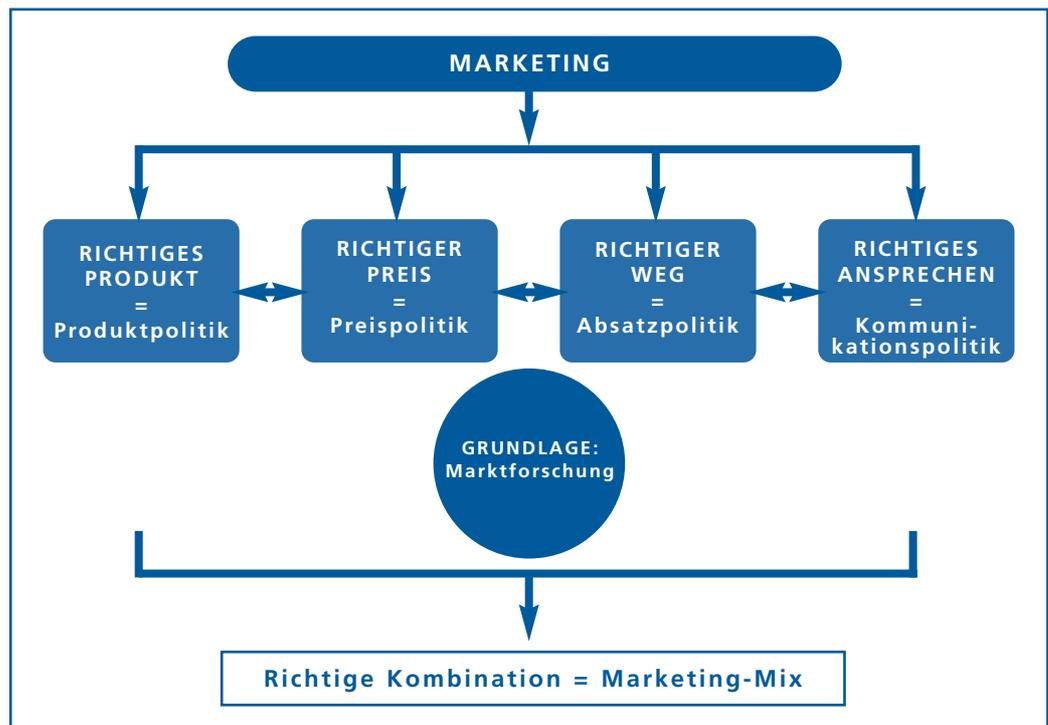
- Sie entwickeln neue Produkte und Dienstleistungen
- Konkurrenz tut der Wirtschaft gut
- Sie schaffen Arbeitsplätze
- Sie sichern die Versorgung

Nachdem du jetzt weißt, warum es wichtig ist, dass es viele Unternehmer gibt und du vielleicht Lust bekommen hast, selbst einmal dein eigener Chef zu sein, schauen wir uns näher an, was du bei der Gründung eines Unternehmens beachten musst.

Einige Dinge werden dir schon bekannt vorkommen, andere werden dein wirtschaftliches „Know-how“ noch vertiefen.

## 1.4 Marketingentscheidungen: Für wen soll ich welches Produkt anbieten?

Für euer Schulbuffet müsst ihr euch überlegen, welche Produkte ihr anbieten wollt und wie hoch eure Preise sein sollen. Erinnerung: du hast in den vorangegangenen Kapiteln über „Marketing“ erfahren. Zur Wiederholung:



Für euer Schulbuffet bedeutet das:

### Marktforschung

- Wer sind eure Kunden? Die meisten eurer Kunden sind wahrscheinlich Jugendliche. Was essen und trinken diese gern? Wenn ihr Marktforschung betreiben wollt, könnt ihr in den Pausen mehrere Mitschüler befragen, was sie gerne an einem Schulbuffet kaufen wollen. So bekommt ihr Einblick in die Bedürfnisse eurer Kunden.
- Jungunternehmer sollten ähnlich vorgehen: Sie sollten sich **Marktinformationen beschaffen**. Sie sollten wissen, **wer ihre Kunden sind, was diese sich wünschen, wer die Mitbewerber** sind und was diese den Kunden bieten.

## Produktpolitik

- Mit diesem Wissen könnt ihr euch überlegen, **welche Produkte** ihr anbietet (zB Semmeln und Weckerl mit Wurst, Käse oder Aufstrichen, Süßigkeiten, Getränke, Obst). Ihr könnt euch auch **Namen** für manche eurer Produkte ausdenken. Das Vollkorn-Käse-Gemüse-Weckerl könnte zB „Vegetarier-Burger“ heißen. Die Schnitzel-Semmel tauft ihr vielleicht „AB“ für „Austria-Burger“. Ihr müsst entscheiden, **wie viele** verschiedene Produkte ihr anbietet, woraus sich diese Produkte **zusammensetzen** etc.

## Preispolitik

Die nächste wichtige Marketingentscheidung für euch ist, wie viel die angebotenen Produkte kosten sollen. Denke daran, was du bereits über die Preisgestaltung im Unternehmen erfahren hast:

- Ihr müsst ermitteln, wie viel euch die Produkte kosten, um kein Produkt mit Verlust zu verkaufen (**Kostenorientierung**).
- Ihr könnt euch an anderen Schulbuffets orientieren (**Konkurrenzorientierung**).
- Ihr müsst berücksichtigen, wie viel eure Kunden zu zahlen bereit sind (**Nachfrageorientierung**).

## Absatzpolitik

- **Wo** gibt es eure Produkte zu kaufen? Gibt es in der ganzen Schule nur einen Verkaufsstand, oder baut ihr mehrere Verkaufsstände (zB auf jedem Stockwerk) auf?

## Kommunikationspolitik

- Was sollen die Schüler über euer Schulbuffet und über eure Produkte denken? Sie sollen darauf vertrauen, dass ihr gute Produkte zu fairen Preisen verkauft. Das müsst ihr ihnen vermitteln – „**kommunizieren**“.
- Wenn ihr Plakate in der Schule aufhängt, sollten diese **Botschaften** über die Plakate vermittelt werden, zB: „Was du bei uns kaufst, schmeckt gut, tut dir gut und ist wertvoll für dich. Wir schauen auf deine Gesundheit. Wenn du deinem Körper gesunde Energie zuführst, wirst du auch genügend Energie für gute Noten haben.“





## 1.5 Standortentscheidung: Wo gründe ich mein Unternehmen?



Wo sollt ihr euer Schulbuffet aufstellen?

### Kundenorientierung

- Wahrscheinlich werdet ihr für euer Schulbuffet einen Platz wählen, an dem möglichst viele Schüler vorbeikommen. So ist das bei den meisten Dienstleistungsbetrieben: Sie siedeln sich dort an, wo sie in der Nähe ihrer **Kunden** sind.

### Konkurrenzorientierung

- Doch nicht nur die Anzahl der Kunden ist entscheidend für die Standortwahl. Stell dir vor, es würde schon ein Schulbuffet in der Schule geben. Dann hättet ihr entweder die Möglichkeit, direkt daneben euer Schulbuffet aufzustellen. So wäre es sicher, dass viele Schüler, die zu einem Schulbuffet wollen, auch euer Schulbuffet sehen.

Das machen teilweise auch Betriebe so. Beispielsweise setzen sich mehrere Autohändler an den Stadtrand, weil sie wissen, dass **mögliche Kunden dorthin kommen** werden, wo sie **mehrere Händler auf einmal** besuchen können. So macht jeder der Händler trotz der **Konkurrenz** ein besseres Geschäft, als wenn er seinen Betrieb in einer Gegend errichtet hätte, in der es noch keine Autosalons gibt.

Wenn das keine Vorteile bringen würde, gäbe es nicht so viele **Einkaufszentren**, denn dort sind **viele Konkurrenzbetriebe unter einem Dach**.

- Hätte eure Parallelklasse auch ein Schulbuffet mit den gleichen Produkten zu den gleichen Preisen wie ihr, dann wäre es vielleicht nicht so geschickt, nebeneinander zu sitzen. Ihr könntet versuchen, euch in den einen Trakt der Schule zu setzen und der Parallelklasse den anderen Trakt zu überlassen. So **vermeidet ihr Konkurrenz**.
- Die bisher aufgezählten Entscheidungsfaktoren für einen Standort haben alle mit dem **Verkauf** zu tun. Doch es gibt auch **andere Entscheidungskriterien**:

### Rohstofforientierung

- Rohstofforientierung bedeutet, dass sich ein **Betrieb dort ansiedelt**, wo die **benötigten Rohstoffe zu finden** sind. Ein Betrieb orientiert sich an den **Rohstoffen**, wenn diese zB schwerer zu **transportieren** wären als die fertigen Produkte (zB Eisenhütten – das Gestein wäre viel schwerer zu transportieren als das fertige Eisen).
- Von Rohstofforientierung spricht man zB auch, wenn ein Betrieb an einen **natürlichen Standort** gebunden ist (eine Therme kann zB nur dort gebaut werden, wo es auch eine Thermalquelle gibt).

### Kostenorientierung (Kosten für Energie, Grundstücke)

- Auch die **Kosten für Energie oder Grundstücke** sind für viele Betriebe bei der Standortwahl entscheidend: Betriebe, die viel **Energie** brauchen (zB Aluminiumerzeuger), orientieren sich oft an den Energiepreisen. An Grundstückspreisen orientieren sich Betriebe, die große Grundstücke brauchen (zB eine große Fabrik).

### Arbeitskräfteorientierung

Die **Arbeitskräfte-Orientierung** hat zwei Seiten:

- **Kosten**: Betriebe siedeln sich dort an, wo **Arbeitskräfte billig** sind, zB in so genannten Niedriglohnländern der Dritten Welt.
- Betriebe siedeln sich aber auch dort an, wo es **Arbeitskräfte** gibt, welche die für die Produktion **nötige Ausbildung** haben (zB eine Werbeagentur in einer großen Stadt, wo es genügend gut ausgebildete und an den neuesten Trends interessierte Menschen gibt).

## Verkehrsorientierung

- Bei jeder Betriebsgründung ist die **Verkehrslage** zu berücksichtigen. Der Kunde möchte sein Auto in der Nähe des Geschäftes parken. Das ist oft nur noch am Stadtrand möglich und daher gibt es immer mehr Einkaufszentren am Stadtrand.
- Für **Produktionsbetriebe** ist es wichtig, dass sie zB von ihren Lieferanten leicht und schnell erreicht werden können und dass große Mengen einfach und kostengünstig angeliefert und die fertigen Produkte einfach und schnell weitertransportiert werden können. Sehr große Unternehmen haben daher eigene Schienennetze, so dass die Bahn direkt Güter anliefern kann.

## Orientierung an Steuern und politischer Sicherheit

- Wie du weißt, müssen Unternehmen versuchen, möglichst kostengünstig zu produzieren. Manchmal wählen sie daher ihren Standort nach der Höhe der **Steuerbelastung** aus.
- Wenn du den Nahen Osten, Lateinamerika oder Afrika betrachtest, kannst du sehen, dass es nicht überall so friedlich ist wie bei uns. Viele Länder sind **politisch unsicher**. Auch ein Unternehmer muss sich darüber im Klaren sein, dass es bei einer Betriebsgründung in einer solchen Region leicht sein kann, dass der Betrieb zB durch einen Bürgerkrieg zerstört oder dass ein Gesetz beschlossen wird, das verbietet, ein privates Unternehmen zu führen. Die politische Lage ist daher bei **internationalen Standortentscheidungen** immer mit zu berücksichtigen.

Für die Standortentscheidung muss man stets mehrere der angeführten Punkte berücksichtigen.

Was nützt es einem Unternehmen, zB in einem Land mit sehr niedrigen Steuern zu produzieren, wenn es dort schlecht ausgebildete Arbeitskräfte findet oder die politische Unsicherheit sehr groß ist.

Da die Standortwahl eine sehr langfristige Entscheidung ist und nur unter Einsatz von sehr viel Geld rückgängig gemacht werden kann, muss sich der Unternehmensgründer seine Standortentscheidung sehr gut überlegen.

Die **neuen Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten** haben in manchen Branchen die **Standortentscheidung in den Hintergrund** treten lassen. Für einen Internet-Versandhandel ist es zB von nachrangiger Bedeutung, wo er sich niederlässt. Seine Kunden erreichen ihn rund um die Uhr via Internet. Auch neue Arbeitsformen, wie zB Telearbeit, bei denen die notwendigen qualifizierten Arbeitskräfte nicht mehr am Unternehmenssitz verfügbar sein müssen, beseitigen Standortbeschränkungen für die Unternehmen.

Übungsblatt 2



## 1.6 Wahl der Rechtsform: Mit wem gründe ich mein Unternehmen?



Die nächste wichtige Frage bei der Gründung eures Schulbuffets ist, wer es eigentlich betreiben soll, d.h. wer der Unternehmer ist?

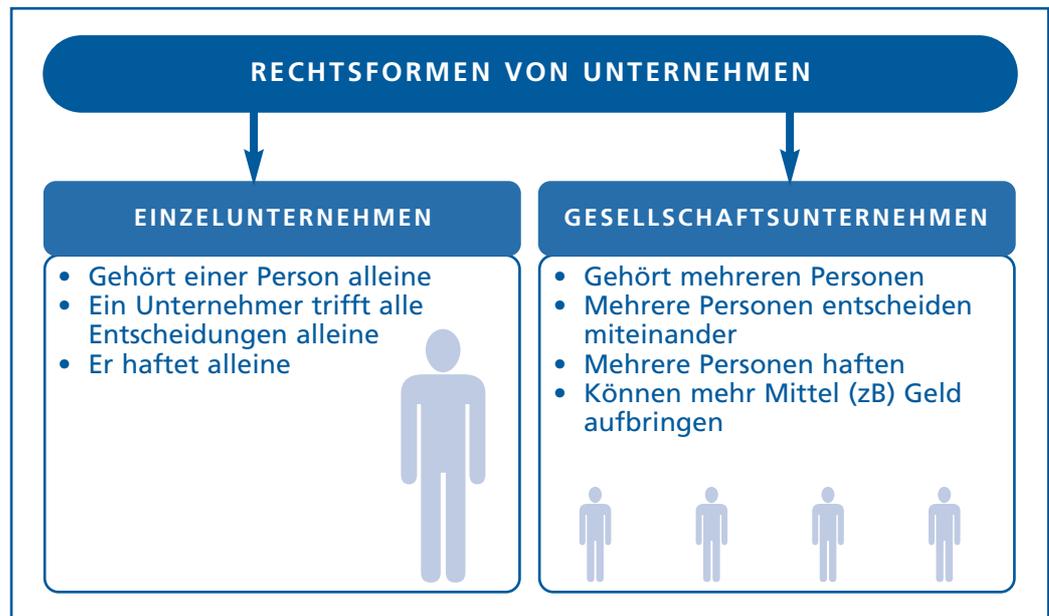
- Werdet ihr alle – also die ganze Klasse – Unternehmer?
- Werden nur einige wenige von euch das Unternehmen betreiben und die Verantwortung für wichtige Entscheidungen übernehmen?
- Wird gar nur einer allein (zB der Klassensprecher) als Unternehmer tätig?



*Überlegt, welche Vor- und Nachteile diese Varianten haben.*

Auch in der „echten“ Wirtschaft ist es so, dass sich ein Unternehmer überlegen muss, ob er allein oder gemeinsam mit anderen das Unternehmen gründet. Dementsprechend gibt es in der Realität verschiedene Unternehmensformen. Man spricht auch von **Rechtsformen**, da bei den einzelnen Unternehmensarten die **Eigentümer verschiedene gesetzlich geregelte Rechte und Pflichten** haben.

## Die Rechtsformen



### Einzelunternehmen

- Ein **Einzelunternehmen** gehört nur **einem Unternehmer**.
- Der Vorteil des Einzelunternehmens ist, dass nur eine Person **alleine alle wichtigen Entscheidungen treffen kann**.
- Von **Nachteil** ist, dass der Unternehmer **allein** für das Unternehmen „**grade stehen**“ (man sagt auch: **haften**) muss. Das heißt, hat er mit seiner Unternehmensidee keinen Erfolg bzw. wirtschaftet er schlecht und macht Schulden, ist er allein dafür verantwortlich, dass die Schulden zurückbezahlt werden.

Auch sein **privates Eigentum (Privatvermögen)**, zB Einfamilienhaus, Sparguthaben, kann davon betroffen sein. Im schlimmsten Fall muss er sein Haus verkaufen, um die Schulden zurückzahlen zu können. Man sagt, dass jemand, der unbegrenzt und auch mit seinem Privatvermögen für die Schulden eines Unternehmens einstehen muss, **unbeschränkt haftet**.

- Möchte der Einzelunternehmer etwas dazubauen oder größere Renovierungen oder Neuinvestitionen vornehmen, braucht er entweder viele eigene **Reserven** (Ersparnisse), oder er muss einen **Kredit** aufnehmen. Außerdem muss meist das Unternehmen **geschlossen** werden, wenn der Einzelunternehmer für längere Zeit krank ist oder stirbt.

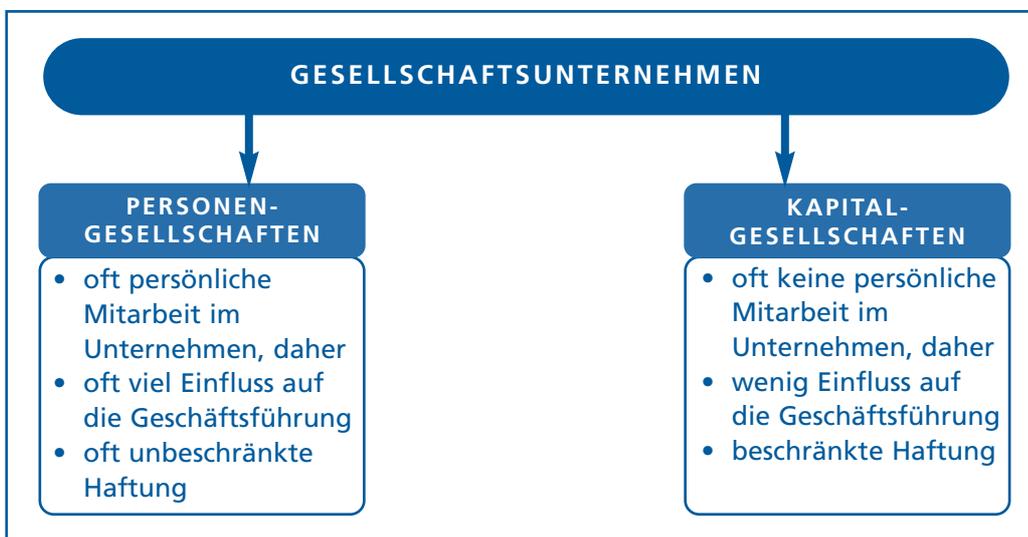
## Haftung

Haftung bedeutet, dass man für Schulden eintreten muss.

Unbeschränkte Haftung bedeutet, dass ein Unternehmer auch mit seinem privaten Eigentum (Vermögen) für die Schulden des Unternehmens eintreten muss.

## Gesellschaftsunternehmen

- Oft schließen sich mehrere Personen zusammen, um ein Unternehmen zu gründen. So haben sie mehr **Mittel** zur Verfügung als ein Unternehmer allein.
- Oft können verschiedene Personen auch **verschiedene Kenntnisse und Fähigkeiten** in ein Unternehmen **einbringen**. Besteht ein Betrieb aus zwei Unternehmern kann sich der eine zB mehr auf kaufmännische Aufgaben (zB Kalkulation des betrieblichen Angebots) und der andere mehr auf technische Aufgaben (zB Entwicklung einer neuen Produktionsanlage) konzentrieren.
- Auf der anderen Seite kann dann aber **nicht** mehr **eine Person allein** über das Unternehmen entscheiden, sondern man muss sich mit seinem Partner oder seinen Partnern abstimmen. Natürlich wird auch der **Unternehmererfolg** (Gewinn oder Verlust) unter den einzelnen Partnern **geteilt**. Unternehmen, die **mehrere Eigentümer** haben, bezeichnet man als **Gesellschaftsunternehmen**.
- Bei Gesellschaftsunternehmen unterscheidet man zwischen **Personengesellschaften** und **Kapitalgesellschaften**.



## Personengesellschaften

- Personengesellschaften gehören mehreren Personen.
- Diese **arbeiten oft selbst** im Betrieb **mit** (zB kümmert sich der erste Gesellschafter um die Finanzen des Unternehmens, der zweite um Personalangelegenheiten und der dritte um den Produktionsablauf).
- Die Gesellschafter machen sich **untereinander aus**, wie sie den **Gewinn bzw. Verlust aufteilen** möchten.
- Bei einer Personengesellschaft **haften die meisten Gesellschafter unbeschränkt** für die Schulden des Unternehmens (siehe oben).
- Personengesellschaften sollten gegründet werden, wenn die meisten Gesellschafter **selbst im Betrieb mitarbeiten** möchten.

## Kapitalgesellschaften

- Bei Kapitalgesellschaften sind die **Eigentümer nicht zur Mitarbeit verpflichtet**.
- **Alle Gesellschafter** stellen dem Unternehmen aber Mittel – **Kapital genannt** – zur Verfügung.
- Die **Eigentümer einigen** sich, **wer** für sie die **Geschäfte** des Unternehmens **führen soll**. Das kann einer oder mehrere der Eigentümer sein. Die Eigentümer können aber **auch eine andere Person** als Geschäftsführer einstellen.
- Je nach der Höhe des dem Unternehmen zur Verfügung gestellten Geldes erhalten die Gesellschafter in der Regel einen Anteil am Gewinn des Unternehmens. **Bei Schulden** des Unternehmens können die Gesellschafter aber **nur so viel Geld verlieren**, wie sie dem **Unternehmen zur Verfügung gestellt** haben. Ihre Haftung ist daher **beschränkt**. Da sie nicht selbst im Unternehmen mitarbeiten, können sie auch nicht so eine große Verantwortung für das Unternehmen tragen, wie das bei Personengesellschaften der Fall ist.
- Kapitalgesellschaften sollten gegründet werden, wenn man für ein **Unternehmen viel Kapital braucht** (zB für die Produktion von Autos, bei der viele teure Maschinen notwendig sind). **Viel Kapital** kann durch **die Beteiligung von vielen Menschen** aufgebracht werden. Da diese

Gesellschafter aber nicht alle im Unternehmen mitarbeiten können (zu viele Köche verderben bekanntlich den Brei), brauchen sie das bei der Kapitalgesellschaft auch nicht zu tun.

- Da an Kapitalgesellschaften häufig sehr viele Personen beteiligt sind, gibt es zu deren **Schutz Gesetze**, die regeln, **wann** eine Kapitalgesellschaft gegründet werden darf und **wie das Wirtschaften** im Unternehmen **kontrolliert** wird.
- Vielleicht hast du schon einmal die Begriffe **Aktiengesellschaft** und **GesmbH** gehört. Das sind die beiden **wichtigsten Kapitalgesellschaften**, die im Wesentlichen so funktionieren, wie du es oben gelesen hast.

Übungsblatt 1, Frage 3



### 1.7 Finanzierung: Mit welchen Mitteln gründe ich mein Unternehmen?



Auch für euer Schulbuffet braucht ihr Mittel, **Kapital**: Ihr müsst, bevor ihr das erste Weckerl verkaufen könnt und Einnahmen habt,

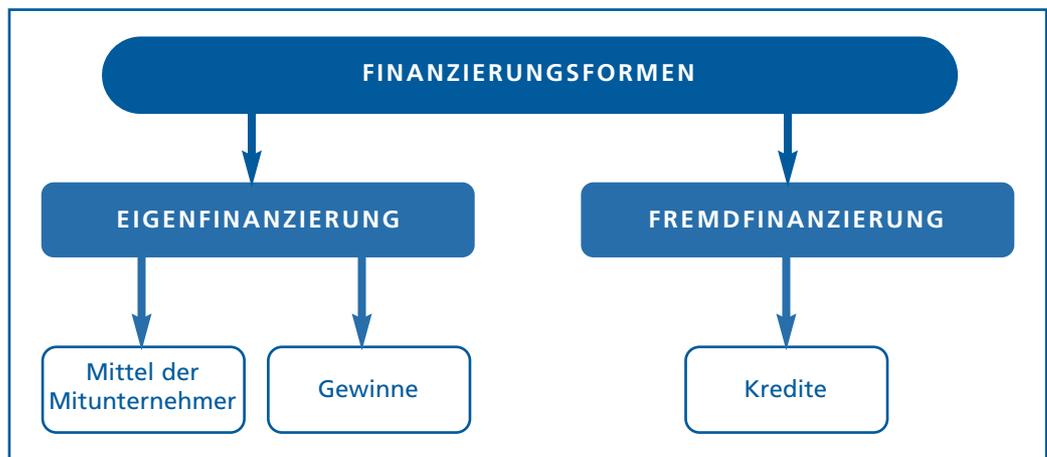
- die **Lebensmittel und Getränke einkaufen** (und bezahlen),
- die **Plakate und Flugzettel** zahlen, die ihr **vor eurer Betriebseröffnung** in der Schule verteilen wollt,
- eventuell die **Geschäftsausstattung** einkaufen, falls ihr euren Verkaufstand besonders nett gestalten wollt und mit gewöhnlichen Schultischen nicht zufrieden seid.



Wie kommt ihr zu den notwendigen Mitteln?

- **Eigenfinanzierung**: Jeder von euch könnte etwas Geld zur Verfügung stellen, mit dem Lebensmittel, Geschäftsausstattung etc. beschafft werden.
- **Fremdfinanzierung**: **Eltern** borgen euch Geld für den Betrieb.

Erinnere dich zurück: Mit dem Thema „**Finanzierung**“ haben wir uns schon in Kapitel 4 beschäftigt:



**Vor der Unternehmensgründung** muss sich der Unternehmer **genau überlegen, wie viele finanzielle Mittel** er brauchen wird. Er erstellt daher einen **Finanzplan**.

An folgende Ausgaben muss er dabei denken:

- **Investitionen** (bei euch zB die Anschaffung des Verkaufsstandes und von Lebensmitteln, in einem Unternehmen zB die Anschaffung von Grundstücken und Maschinen)
- **Absatzfinanzierung** (bei euch zB die Ausgaben für den Druck von Flyern, in einem Unternehmen zB die gesamten Kosten für Werbung)
- **laufende Finanzierung in der Anfangsphase** (der Unternehmer hat zB schon Mitarbeiter eingestellt und die Güter produziert, welche aber noch nicht verkauft wurden; die Mitarbeiter müssen dennoch ihr monatliches Gehalt bekommen etc.)
- **Gründungskosten** (Kosten für die „Anmeldung“ des Unternehmens, für verschiedene Verträge, die Beratung durch einen Rechtsanwalt oder Steuerberater etc.)
- **Reservegeld** für Unvorhergesehenes

Diesen Ausgaben stellt er gegenüber:

- **Eigenmittel**
- **Kredite** von **Banken**
- **Lieferantenkredite**, wenn er auf Ziel einkaufen darf

Nur wenn die vorhandenen Mittel ausreichen, um die geplanten Ausgaben zu finanzieren, kann der Betrieb gegründet werden.

Übungsblatt 1, Frage 2



## 1.8 Organisation: Wie organisiere ich die Aufgaben im Unternehmen?



### Aufbauorganisation

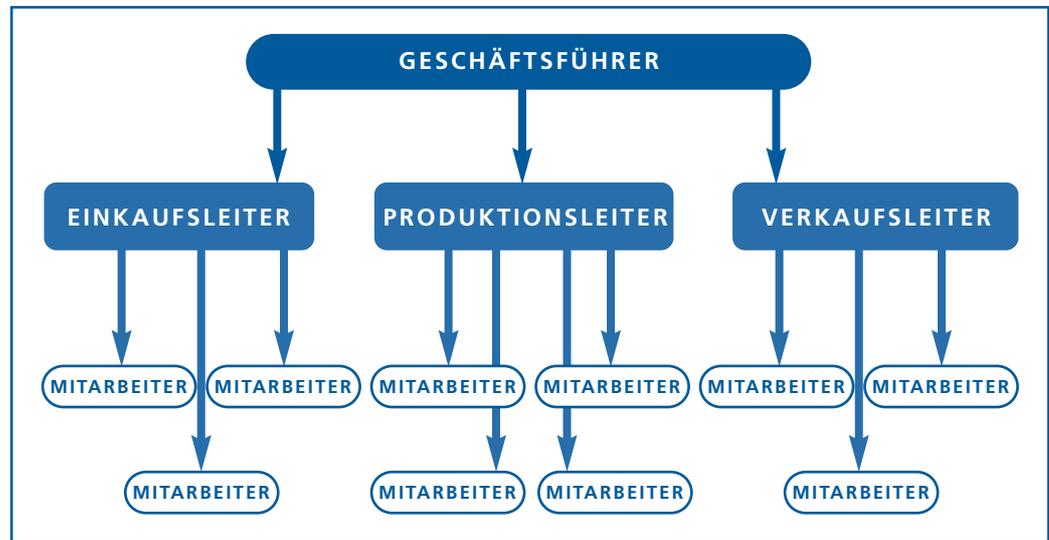
Wenn euer Schulbuffet ein Erfolg werden soll, müsst ihr schon von Anfang an **Zuständigkeiten** klären: Wer ist für die Dekoration zuständig, wer besorgt den Einkauf, wer erzeugt die Weckerl, wer verkauft in den Pausen, wer räumt die Tische her und wieder weg?

Wichtig ist natürlich auch, wer die **Fäden zusammenhält**, die **notwendigen Arbeiten plant** und **koordiniert**, mit den **Mitarbeitern Ziele vereinbart** und sie **motiviert**. Der- oder diejenige muss das Unternehmen auch **nach außen**, zB dem Direktor gegenüber, **vertreten**. Kurz und gut, es geht um die Frage, wer die **Geschäftsführung** in eurem Unternehmen übernimmt.

In einem richtigen Betrieb muss der Betriebsgründer diese Aufgaben übernehmen. Falls er Mitarbeiter einstellt, muss er genau festlegen, **welcher Mitarbeiter wofür zuständig** ist.

Der Betriebsinhaber wird in größeren Betrieben **Stellenbeschreibungen** anfertigen. (Zur Erinnerung: In einer Stellenbeschreibung steht, wofür der Stelleninhaber zuständig ist, wer ihm Arbeitsaufträge erteilen darf und wem er Aufträge erteilen darf). Wenn es um einen größeren Betrieb geht, sollte der Betriebsinhaber **Abteilungen** schaffen, auf die er die Mitarbeiter aufteilt (erinnere dich an Kapitel 4).

Für euer Schulbuffet könnte das entsprechende Organigramm so aussehen:



### Ablauforganisation

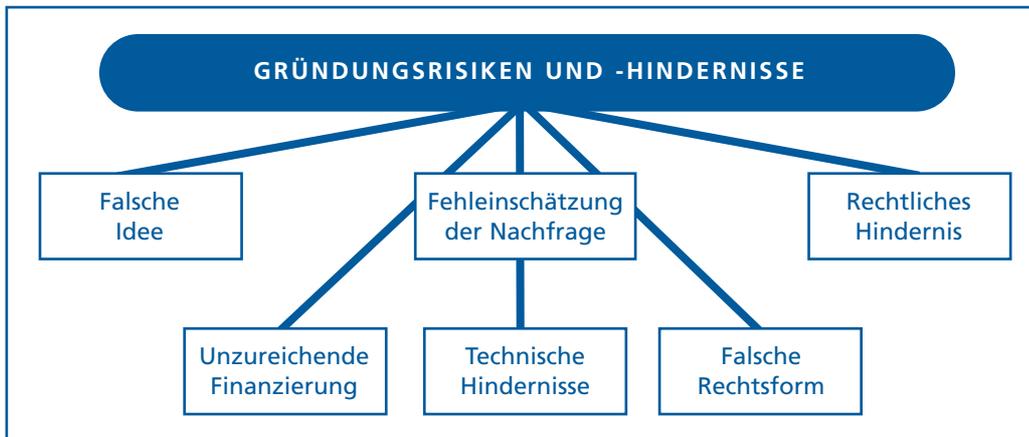
Es muss auch geregelt werden, **wann welche Arbeit fertig** sein muss und in welcher **Reihenfolge die Arbeiten** zu erledigen sind. Dieser Aufgabenbereich nennt sich, wie du bereits weißt, **Ablauforganisation** und wird oft in Form einer Tabelle, eines so genannten „**Balkendiagramms**“, dargestellt. Bei eurem „Unternehmen“ könnte ein Ausschnitt des Balkendiagramms zB so aussehen:

TÄTIGKEIT	ZEIT IN WOCHEN			
	1. WOCH	2. WOCH	3. WOCH	4. WOCH
BASTELN DER DEKORATION	■			
REZEPTE PLANEN		■		
PREISE FESTLEGEN				■



### Übungsblatt 3

## 1.9 Gründungsrisiken: Was kann schief gehen?



Stell dir vor, welche **Fehler** ihr bei eurem Schulbuffet machen könnt:

- Eure **Gründungs idee** hat **nicht wirklich eingeschlagen**. Die Gründung eines Schuljausebuffets ist nicht wirklich innovativ. Eure Mitschüler sind dem bestehenden Schulbuffet als Kunden treu geblieben.
- Ihr bietet Weckerl und Getränke an, die eure Kunden nicht kaufen wollen = **Fehleinschätzung der Nachfrage** und der Bedürfnisse der Kunden.
- Ihr habt nicht genügend Geld zur Verfügung und könnt daher nur wenige Produkte anbieten. Das gefällt den Kunden nicht, sie wollen aus einem großen Angebot wählen. Oder ihr habt zu viel auf Kredit eingekauft und zu wenig verkauft und könnt nun nicht mehr die Schulden bei euren Lieferanten bezahlen = **unzureichende Finanzierung**.
- Es kommt zu Streitereien, weil 80 % eurer Klassenkameraden nichts fürs Schulbuffet tun und die restlichen 20 % sich ärgern, weil der Gewinn trotzdem unter allen aufgeteilt wird. Es wäre besser gewesen, nur eine Gruppe der Klasse, nämlich die 20 %, hätte das Schulbuffet gegründet = **falsche Wahl der Rechtsform**.

Diese Analyse könnten wir jetzt weiter fortsetzen: **Jede Entscheidung**, die ihr getroffen habt, **könnte falsch gewesen** sein.

Ein **großes Risiko** bei der Gründung eines Unternehmens besteht darin, dass man die **Dauer der Unternehmensgründung unterschätzt**:



- Es gibt **rechtliche Hindernisse**, die die Betriebsgründung verzögern. (Bei eurem Schulbuffet: Der Direktor meint zB, ihr müsstet die Erlaubnis des Landesschulrates einholen und das dauert Wochen. In der Realität: Nachbarn des Betriebes, so genannte Anrainer, erheben Einspruch gegen den Bau des Betriebsgebäudes.)
- **Technische Hindernisse** treten auf. (Zum Beispiel entdeckt man beim Ausheben des Kellers für das Betriebsgebäude alte Ölfässer, die ordnungsgemäß entsorgt werden müssen; der Bau muss bis dahin gestoppt werden etc.)
- **Finanzierungsprobleme** (Der Unternehmensgründer findet nicht genügend Geldgeber oder die Vergabe der Kredite verzögert sich etc.)

Diese Verzögerungen führen dazu,

- dass man **erst später etwas verdient**, als man plante (späterer Eröffnungstermin = spätere Einnahmen aus dem Verkauf der Produkte)

und

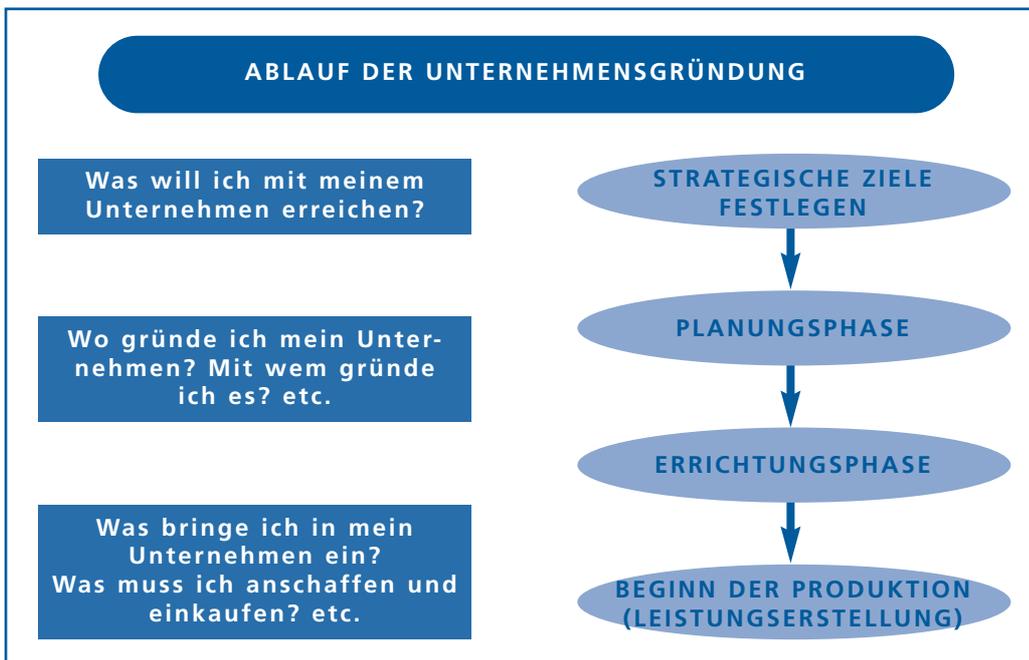
- dass die **Gründungskosten steigen**, einfach weil die Gründung länger als erwartet dauert. Man hat noch keine Einnahmen, muss aber eventuell schon Gehälter an das Personal, Miete an den Hauseigentümer, Grundgebühren für Strom, Wasser etc. bezahlen.



*Übungsblatt 4*

## 1.10 Gründungsprozess: Wie läuft die Unternehmensgründung ab?

E



Die Gründung läuft normalerweise in mehreren **Phasen** ab:

### Festlegung der strategischen Ziele

- Warum gründet ihr überhaupt ein Unternehmen? Hier trifft man die Entscheidung über die Gründungsmotive. Durch euer Schulbuffet wollt ihr Geld für den Skikurs verdienen, etwas lernen und Spaß haben.

### Planungsphase

- **Marketing-Entscheidungen:** Welche Leistung bietet ihr am Markt an, wie viel soll sie kosten, wer sind eure Kunden etc.?
- **Standort-Entscheidung:** Wo eröffnet ihr euren Betrieb (zB in der Aula oder im ersten Stock)?
- **Rechtsform:** Gründet einer (zB der Klassensprecher) den Betrieb alleine oder hat er Mitunternehmer?
- **Finanzierung:** Wie hoch sind die Ausgaben in der Gründungsphase? Welche finanziellen Mittel stehen euch zur Verfügung? Werden Kredite benötigt und bekommt ihr diese auch?

- **Organisation: Wer ist wofür zuständig, wer darf wem Aufträge erteilen**, wie werden Abteilungen gebildet?

### Errichtungsphase

- **Gründung in rechtlicher Sicht:** Bei Gesellschaftsunternehmen wird zB ein Vertrag gemacht, der regelt, welche Pflichten (zB Mitarbeitspflichten) und Rechte (zB Gewinnanteil) die einzelnen Gesellschafter haben etc.
- **Finanzielle Mittel werden „eingebracht“:** Eure eigenen und ausgabenbringenden finanziellen Mittel werden dem **Unternehmen zur Verfügung gestellt** und damit könnt ihr die
- **notwendigen Investitionen tätigen:** Die notwendigen Betriebsmittel (zB Messer, Servietten, Wurst) werden beschafft.
- **Personalbeschaffung:** Man wählt die geeigneten Mitarbeiter aus und stellt sie im Unternehmen ein.
- **Marktbearbeitung:** Die zukünftigen Kunden müssen erfahren, dass es ein neues Unternehmen auf dem Markt gibt. Ihr startet zB eine Werbekampagne, in der ihr euren Mitschülern mitteilt, dass es ab nächster Woche ein Schulbuffet mit tollem Angebot zu günstigen Preisen gibt.



### Beginn der Produktion (Leistungserstellung)

## 1.11 Zusammenfassung

Zum Abschluss dieses Kapitels haben wir für dich zur Erinnerung und Wiederholung einige wichtige Begriffe und ihre Bedeutung zusammengestellt:

BEGRIFF	ERKLÄRUNG
GRUNDLEGENDE GRÜNDUNGS-ENTSCHEIDUNGEN	<p>Bei einer Unternehmensgründung muss man sich über folgende Punkte im Klaren sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Gründungsmotive:</b> Warum gründe ich ein Unternehmen?</li> <li>• <b>Marketing-Entscheidungen:</b> Welche Produktidee habe ich? Wie kann ich diese umsetzen? Wer sind meine Kunden? Was biete ich ihnen wie an? Wie sollen meine Kunden mein Produkt und meinen Betrieb sehen? Wie viel soll mein Produkt kosten?</li> <li>• <b>Standort:</b> Wo soll sich mein Betrieb befinden?</li> <li>• <b>Rechtsform:</b> Mit wem gründe ich das Unternehmen?</li> <li>• <b>Finanzierung:</b> Welche Mittel habe ich zur Verfügung, um mein Unternehmen zu gründen?</li> <li>• <b>Organisation:</b> Wie sind die Aufgaben in meinem Betrieb auf die einzelnen Mitarbeiter verteilt? Wer darf wem Anordnungen erteilen?</li> </ul>
GRÜNDUNGS-PROZESS <b>E</b>	<p>Die Gründung läuft normalerweise in <b>mehreren Phasen</b> ab:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Festlegen der <b>strategischen Ziele</b> (Was will ich mit meinem Unternehmen erreichen?)</li> <li>• <b>Planungsphase</b> (Es werden die notwendigen Entscheidungen zum Marketing, zum Standort, zur Rechtsform, zur Finanzierung und Investition getroffen.)</li> <li>• <b>Errichtungsphase</b> (Das Unternehmen wird gegründet und die notwendigen Anschaffungen werden getätigt.)</li> <li>• <b>Beginn der Produktion (Leistungserstellung)</b></li> </ul>
GRÜNDUNGS-RISIKEN	<p>Bei allen grundlegenden Gründungsentscheidungen kann man sich „verspekulieren“. <b>Häufige Gründungsrisiken</b> sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Falsche Produktidee:</b> Die Unternehmensidee ist zu wenig innovativ. Das Unternehmen kann sich damit am Markt nicht durchsetzen.</li> <li>• <b>Fehleinschätzung der Nachfrage:</b> Das Angebot stößt auf zu wenig Nachfrage.</li> <li>• <b>Falsche Rechtsform:</b> Die verschiedenen Partner kommen zB miteinander nicht aus.</li> <li>• <b>Unzureichende Finanzierung:</b> Man hat den zur Gründung und zum Betrieb des Unternehmens notwendigen Geldbedarf unterschätzt.</li> </ul>



BEGRIFF	ERKLÄRUNG
GRÜNDUNGS- RISIKEN	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fehleinschätzung der <b>Gründungsdauer</b>: Die Gründung kann länger dauern, als man ursprünglich gedacht hatte, zB weil <b>rechtliche</b> oder <b>technische Hindernisse</b> aufgetreten sind.</li> </ul>
HAFTUNG	<p>Haftung bedeutet, dass man <b>für Schulden einstehen</b> muss.</p> <p>Bei Unternehmern spricht man dann von <b>unbeschränkter Haftung</b>, wenn sie auch mit ihrem Privatvermögen (zB Einfamilienhaus) haften.</p> <p>Von <b>beschränkter Haftung</b> spricht man, wenn Personen nur in der Höhe der einem Unternehmen zur Verfügung gestellten Mittel (<b>Einlage</b>) haften.</p>
KAPITAL- GESELLSCHAFTEN	<p>Kapitalgesellschaften sind <b>Gesellschaftsunternehmen</b>. Das heißt, sie gehören im Regelfall <b>mehreren Personen</b>. Der Unterschied zur Personengesellschaft liegt darin, dass die <b>Eigentümer</b> einer Kapitalgesellschaft gar <b>nicht im Betrieb mitarbeiten</b> müssen. Sie brauchen dem <b>Unternehmen nur Mittel (Kapital)</b> zur Verfügung zu stellen.</p> <p>Dafür erhalten sie auch einen <b>Anteil am Gewinn</b> des Unternehmens. Hat das Unternehmen <b>Schulden</b>, können die einzelnen Gesellschafter <b>höchstens ihre Einlage</b>, also das Geld, das sie dem Unternehmen zur Verfügung gestellt haben, <b>verlieren</b>.</p>
PERSONEN- GESELLSCHAFTEN	<p>Personengesellschaften gehören <b>mehreren Personen</b> (Gesellschaftern). Diese <b>arbeiten meist selbst im Betrieb mit</b>. Die Gesellschafter machen sich untereinander aus, wer im Unternehmen wofür zuständig ist und wie sie den Gewinn bzw. Verlust aufteilen möchten.</p> <p>Für die <b>Schulden</b> des Unternehmens müssen die <b>meisten</b> Personengesellschafter auch mit ihrem <b>Privatvermögen</b> haften.</p>
RECHTSFORMEN	<p>Ein Unternehmen kann einer oder mehreren Personen gehören. Je nachdem unterscheidet man verschiedene Rechtsformen von Unternehmen.</p> <p>Gehört ein Unternehmen nur einer Person, spricht man von einem <b>Einzelunternehmen</b>.</p> <p>Gehört ein Unternehmen mehreren Personen, liegt ein <b>Gesellschaftsunternehmen</b> vor. Es gibt verschiedene Gesellschaftsunternehmen. Man unterscheidet zwischen <b>Personengesellschaften</b> und <b>Kapitalgesellschaften</b>.</p>

BEGRIFF	ERKLÄRUNG
STANDORT- ENTSCHEIDUNGEN	<p>Bei der Standortentscheidung sind <b>immer mehrere Faktoren</b> zu berücksichtigen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beim <b>Verkauf</b> kann sich das Unternehmen an seinen <b>Kunden</b> oder seinen <b>Konkurrenten</b> orientieren. (Entweder man weicht diesen aus, oder man gründet sein Unternehmen dort, wo es bereits viele gleichartige Betriebe gibt.)</li> <li>• Für die <b>Produktion</b> sind wichtige Standortentscheidungen zu treffen, zB die <b>Verfügbarkeit</b> geeigneter <b>Arbeitskräfte</b> und/oder <b>Rohstoffe</b> und die <b>Kosten</b> von <b>Arbeitskräften, Grundstücken, Energie</b> etc.</li> <li>• Weitere wichtige Standortfaktoren sind die <b>politische Sicherheit</b>, die <b>Steuerbelastung</b> und die <b>Verkehrslage</b>.</li> </ul>
VORTEILE DES UNTERNEHMER- SEINS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unabhängigkeit, sein eigener Chef sein</li> <li>• Lebensraum verwirklichen, eigene Ideen umsetzen</li> <li>• Chance auf hohe Gewinne</li> </ul>
VORAUSSETZUNGEN FÜR EINE ERFOLGREICHE UNTERNEHMER- KARRIERE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• von der eigenen Idee überzeugt sein</li> <li>• Branchenerfahrung</li> <li>• Mut zum Risiko</li> </ul>
WARUM DIE WIRTSCHAFT UNTERNEHMER BRAUCHT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sie entwickeln neue Produkte und Dienstleistungen.</li> <li>• Viele Unternehmer = viel Konkurrenz – das tut der Wirtschaft gut.</li> <li>• Sie schaffen Arbeitsplätze.</li> <li>• Sie sichern die Versorgung.</li> </ul>

## 2 ÜBUNGSBLÄTTER

---

### Who's the Boss? – ÜBUNGSBLATT 1

---

1. Du hörst, wie sich dein Onkel darüber beschwert, dass ein internationaler Konzern, der sich in der Nähe deines Wohnortes ansiedelt, Grundstücke von der Gemeinde zu günstigen Konditionen erwirbt und zahlreiche Förderungen bekommt. Wie beurteilst du diese Sache? Welche Auswirkungen kann die Ansiedelung des Betriebes auf die Umgebung haben?

*Tipp: Denke an die Bedeutung von Unternehmern für unsere Wirtschaft.*

2. Du willst gemeinsam mit deiner Freundin/deinem Freund ein Kaffeehaus gründen. Welche Kosten fallen an, bevor ihr den ersten Kaffee verkauft?

*Tipp: Überlege, was du alles besorgen musst, damit du Kaffee zubereiten kannst und was in einem Kaffeehaus sonst noch vorhanden ist.*

3. Internetrecherche: Finde heraus, wie viele Personen in Österreich derzeit als Selbstständige arbeiten.

*Quelle: <http://wko.at/statistik/jahrbuch/am-selbstaendige.pdf>*

In welcher Rechtsform werden die meisten Unternehmen gegründet?

*Quelle: <http://wko.at/statistik/Extranet/Neugr/hauptergebnisse.pdf>*

## Who's the boss? – ÜBUNGSBLATT 2

Welche Standortfaktoren werden für die folgenden Unternehmen eine Rolle spielen? Begründe deine Antwort.

BEISPIEL	STANDORTFAKTOREN
PIZZERIA	<p><i>Kundenorientierung: Die Pizzeria wird sich dort ansiedeln, wo sie mit möglichst vielen Kunden rechnen kann.</i></p> <p><i>Konkurrenzorientierung: Die Pizzeria wird auch darauf achten, dass sich keine zweite Pizzeria in ihrer unmittelbaren Nähe befindet.</i></p>
SOFTWARE-FIRMA, DIE VIELE SPEZIALISTEN BENÖTIGT	
FREIZEITPARK (10 HA GRUNDFLÄCHE)	
MÖBELHAUS	

### Who's the boss? – ÜBUNGSBLATT 3

Du willst gemeinsam mit einer Freundin/einem Freund einen Fahrradverleih gründen. Welche Überlegungen stellt ihr bei den folgenden wichtigen Gründungsentscheidungen im Konkreten an?

GRÜNDUNGS- ENTSCHEIDUNGEN	ÜBERLEGUNGEN FÜR EINEN FAHRRADVERLEIH
GRÜNDUNGSMOTIVE	<p><i>Zum Beispiel: Wir haben gerne Umgang mit Leuten und reparieren gerne Räder. Wir wollen eine Arbeit, die uns großen Spaß macht.</i></p> <p>Weitere Motive:</p>
MARKETING- ENTSCHEIDUNGEN	<p><i>Marktforschung: Wir befragen Touristen in unserem Ort, ob sie Interesse an Leihrädern haben und welche Modelle sie bevorzugen.</i></p> <p>Weitere Marketingentscheidungen:</p>
STANDORT	
FINANZIERUNG	
ORGANISATION	

## Who's the boss? – ÜBUNGSBLATT 4

Du hast dich tatsächlich gemeinsam mit deiner Freundin/deinem Freund für die Gründung eines Fahrradverleihes in Form einer Personengesellschaft entschieden. Da ihr bei der Gründung möglichst sorgfältig vorgehen wollt, überlegt ihr euch, mit welchen Risiken ihr dabei rechnen müsst.

Überlege dir konkrete Beispiele zu folgenden Gründungsrisiken und Hindernissen für euren Fahrradverleih.

GRÜNDUNGS- RISIKEN UND GRÜNDUNGS- HINDERNISSE	ÜBERLEGUNGEN FÜR EINEN FAHRRADVERLEIH
FEHLEINSCHÄTZUNG DER NACHFRAGE	<p><i>Fehleinschätzung der Nachfrage: Man hat geglaubt, dass die Kunden noch mehr Mountainbikes nachfragen. Diese waren in der Anschaffung teurer als „normale“ Räder und kosten daher im Verleih auch mehr. Die Kunden möchten aber mehrheitlich lieber „normale“ Räder ausleihen und sind nicht bereit, den teuren Preis für die Mountainbikes zu bezahlen.</i></p> <p>Weitere Möglichkeiten:</p>
UNZUREICHENDE FINANZIERUNG	
FALSCHER RECHTSFORM	

### 3 WEITERFÜHRENDE DIDAKTISCHE ANREGUNGEN

---

#### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

---

Im Folgenden finden Sie eine Reihe weiterer unterrichtspraktischer Anregungen, die Sie zusätzlich im Unterricht umsetzen können. Sie sind nicht nur als Vertiefung der Inhalte des Unternehmerführerscheins anzusehen, sondern eignen sich auch zum Einsatz in weiteren Bereichen des Unterrichts.

Bei den einzelnen Anregungen sind als **Vorschlag ungefähre Zeitangaben** angegeben. **Bei projektorientierten Aufgabenstellungen** (zB Interviews durchführen) sind von den Schülern Vorleistungen **außerhalb der Unterrichtszeit** zu erbringen. Die **Zeitschätzung** bezieht sich nur auf den **Klassenunterricht**.

- **Gründungsmotive von Jungunternehmern**

Die Schüler bilden Gruppen zu je vier bis sechs Personen. Gemeinsam mit dem Lehrer versuchen sie Unternehmen in ihrer Region auszumachen, die erst seit maximal zehn Jahren bestehen. Die Schülergruppen besuchen diese Unternehmen bzw. laden die Unternehmer in die Schule ein und fragen diese nach den Motiven für die Unternehmensgründung. Welche Erwartungen sind eingetroffen? Mit welchen Schwierigkeiten hat der Unternehmer nicht gerechnet etc.? Welche Faktoren schätzt er als besonders wichtig bei der Gründung und Führung eines Unternehmens ein? Welche beruflichen Erfahrungen hat der Unternehmer vor der Gründung gesammelt? Welche Voraussetzungen (siehe Textteil) erachtet er als wichtig, um als Unternehmer Erfolg zu haben?

Mit den Schülern sollte vorab ein einfacher Fragebogen entwickelt und die Interviewsituation durchgespielt werden. Die Ergebnisse der Interviews können dazu benützt werden, ein einfaches Anforderungsprofil für Jungunternehmer zu erstellen.

 *Zeit: 50 Minuten*

- **Zusammenfassendes Fallbeispiel: „Larissas Boutique“  
(für gute Klassen geeignet)**

Larissa hat sich schon immer sehr für Mode interessiert und ihrer Tante, die Inhaberin einer großen Boutique ist, daher gerne in ihrer Freizeit ein bisschen im Geschäft geholfen. Sie hat Kunden beraten, ihrer Tante beim Auswählen des Sortiments zugesehen, Modetrends mit ihr besprochen und ihr

beim Abrechnen der Kassa geholfen. Sie kennt das Unternehmen ihrer Tante wirklich sehr gut. Nach der Matura an einer allgemein bildenden höheren Schule beschließt Larissa, Betriebswirtschaft zu studieren, da sie sich für Wirtschaft sehr interessiert und hofft, einmal das Geschäft ihrer Tante übernehmen zu können. Umso mehr freut sie sich, als ihre Tante ihr anbietet, ihre Geschäftspartnerin zu werden und mit ihr gemeinsam die Boutique zu führen. Sie sagt daher sofort zu.

Teilhabe an der Boutique zu werden, ist für Larissa ab dem ersten Tag eine riesige Herausforderung. Erst ab diesem Zeitpunkt merkt sie, wie viel Verantwortung mit dem „Unternehmersein“ verbunden ist. Sie bringt 30.000 Euro, das sind fast alle ihre Ersparnisse, für ihren Anteil an der Boutique ins Unternehmen ein. Mit diesem Geld kann die seit einiger Zeit notwendige Renovierung und Modernisierung der Verkaufsräume und des Lagers bezahlt werden. Larissas Tante ist sehr erleichtert, dass sie diese Mittel zur Verfügung hat. Insgesamt wird die Erneuerung des gesamten Geschäftes rund 60.000 Euro kosten, die Differenz erhält sie von der Bank als Kredit.

Larissa ist jeden Tag mehrere Stunden in der Boutique, anschließend widmet sie sich ihrem Studium. Sie arbeitet so viel und so konzentriert wie nie zuvor. Aber sie merkt auch, dass es ihr viel Spaß macht und sie das Gefühl hat, etwas Wichtiges und Sinnvolles zu leisten.

Vor allem die Schaufenster werden bei der Renovierung heller und moderner gestaltet, um ein Blickfang für vorbeieilende mögliche Kunden zu werden. Weiters wird eine Bankomatkassa installiert und die notwendigen Vereinbarungen mit den Kreditkartengesellschaften getroffen, damit die Kunden nicht immer bar bezahlen müssen. Das Lager wird verkleinert, weil Larissa feststellt, dass Ware aus dem Vorjahr sowieso kaum mehr verkauft werden kann, weil sich die Trends in der Mode zu schnell ändern.

Larissa und ihre Tante finden auch, dass es wenig Sinn macht zu versuchen, für alle etwas Passendes anzubieten. Dadurch kommt es vor, dass sie für manche Kunden nur wenig Auswahl haben und diese Auswahl der enttäuschten Kundschaft dann gar nicht verkaufen können. Die Aufzeichnungen, die Larissas Tante in den letzten Monaten geführt hat, zeigen, dass fast die Hälfte der Kundschaft junge Damen zwischen 18 und 35 Jahren sind, ein gutes Drittel sind junge Herren in der gleichen Altersgruppe, die restlichen Kunden sind älter als 35. Die meisten suchen nach ausgefallener, jedoch eleganter und gepflegter Kleidung, die sportlichen Sachen und die rustikalere Mode verkaufen sich eher schlecht, besonders im Winter. Larissa schlägt vor, diese Waren aus dem Sortiment zu nehmen

und sich auf elegante und extravagante Mode für junge Damen und Herrn zu spezialisieren.

Im Gespräch mit Studienkollegen stellt Larissa fest, dass niemand die Boutique kennt, obwohl sie in einer guten Lage in der Innenstadt in der Nähe der größten Einkaufsstraße – die auch Fußgängerzone ist – gelegen ist. Larissa ist natürlich enttäuscht. Sie weiß, dass ihre Tante bisher regelmäßig im Bezirksblatt inseriert hat und seit kurzem auch eine eigene Internetseite hat, auf der die neueste erhältliche Kollektion ersichtlich ist. Wie aber kann man wirklich den Bekanntheitsgrad in der Stadt erhöhen und die Kunden dazu bewegen, immer wieder zu kommen? Gemeinsam mit ein paar Studienkollegen verteilt sie an mehreren Nachmittagen in der nahegelegenen Fußgängerzone Gutscheine an Passanten. Mit diesem Gutschein bekommen sie eine modische Beratung, ein Glas Sekt und bei Kauf eines Artikels auch einen Seidenschal oder eine Krawatte gratis. Tatsächlich kommen in den Tagen nach diesen Aktionen um rund 30 % mehr Kunden als zuvor, die alle sofort in eine Kundenkartei aufgenommen werden und in Zukunft per Post oder E-Mail auf neu eingetroffene Kollektionen und besondere Aktionen aufmerksam gemacht werden. Um diese Aktion finanzieren zu können, storniert Larissas Tante das Abonnement und die Werbeschaltungen in der Bezirkszeitung.

Mit der Zeit zeigen die vielen Veränderungen und Maßnahmen auch den gewünschten Erfolg: Die laufende Information der Kunden bringt sie immer wieder ins Geschäft, die Umsätze steigen gegenüber dem Vorjahr um fast 30 %, die Konzentration auf bestimmte Kunden und Kundenwünsche führt dazu, dass die Kollektionen fast zur Gänze verkauft werden können und nur wenig auf Lager gelegt werden muss. Larissa und ihre Tante blicken auf ein arbeitsintensives, aber durchaus erfolgreiches erstes Jahr zurück.

### Fragen und Aufgabenstellungen zu diesem Fallbeispiel

*Hinweis: Die Fragestellungen verstehen sich nur als Anregung. Sie können verschiedene Aufgabenstellungen aus dem Text ableiten.*

1. Warum hat Larissa nicht gezögert, als ihre Tante ihr das Angebot macht, ihre Geschäftspartnerin und daher Unternehmerin zu werden? Was ändert sich für Larissa dadurch, dass sie Unternehmerin wird?
2. Charakterisiere Larissas Boutique: In welchem Wirtschaftszweig ist Larissa nun tätig? Was bietet sie an: Produkte oder Dienstleistungen? Konsum- oder Investitionsgüter?
3. Markt- und kundenorientiertes Handeln ist die wichtigste Grundlage für ein gesundes Unternehmen. Fasse stichwortartig zusammen, wie

Larissa und ihre Tante versuchen, markt- und kundenorientiert zu handeln. Geh in diesem Zusammenhang auch auf die Begriffe Zielgruppe, Produktpolitik und Kommunikationspolitik ein!

4. Kunden können nun auch mit Bankomat- oder Kreditkarte bezahlen. Welche Vor- und Nachteile hat das für die Geschäftsinhaber einerseits und für die Kunden andererseits?

#### • **Obelix GmbH & Co KG**

Als Band Nr. 23 ist in der Asterix-Reihe der Titel „Obelix GmbH & Co KG“ erschienen. Anhand der Geschichte können den Schülern einige der in diesem Modul dargestellten wirtschaftlichen Grundlagen anschaulich dargestellt werden, wie zB:

- Nach welchen Kriterien orientiert sich die Preis der Hinkelsteine?
- Welche Marketing-Instrumente werden eingesetzt?

#### • **Unternehmerprofil 1**

Anhand des folgenden Unternehmerprofils können mit den Schülern die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmerlaufbahn zusammengefasst und vertieft werden.

- Was war der auslösende Moment für die Entscheidung, sich selbstständig zu machen?
- Welche Kenntnisse und Erfahrungen brachte der Unternehmer mit?
- Wie entstand die Produktidee?
- Wie gelingt es, auf einem schwierigen Markt erfolgreich zu sein?

### **HEINRICH STAUDINGER WALDVIERTLER SCHUHWERKSTATT**

Während andere heimische Schuhproduzenten nur mehr dahin „schlurfen“, zeigt Heinrich Staudinger, wie es auch unkonventionell gehen kann.

Heinrich Staudinger hat eine umfassende Studienerfahrung hinter sich: Theologie, Publizistik, Politologie und Medizin. Irgendwann kam er mit dänischen Gesundheitsschuhen in Berührung. Die so genannten EARTH-shoes eines Studienkollegen begeisterten ihn.

### **GEHEN – SITZEN – LIEGEN**

Die dänische Modedesignerin und Yoga-Lehrerin Anne Kalso hatte den Schuh entwickelt, mit dem man den asphaltgeschädigten Füßen der Städter eine natürliche Unterlage zurückgeben sollte. Aus harten Straßenböden sollten wieder weiche Wiesenböden werden. Und wie? EARTH-shoe verzichtete auf jeglichen Absatz und senkte das Fersenbein sogar etwas

unter das Zehenniveau ab. Das Ergebnis war: ein aufrechter Gang, durch den „Minus-Absatz“, der den schwächeren Mittelfuß entlastete.

Diese Schuhe beeindruckten Heinrich Staudinger so, dass er per Anhalter nach Dänemark fuhr, und dort beim Produzenten anfragte, ob dieser Interesse hätte, nach Österreich zu exportieren. Offenbar war er hier tatsächlich auf Interesse gestoßen, und so importierte er mit geborgten rund € 22.000,- das erste Mal Schuhe nach Österreich.

In der Heimat gab es aber noch kein Geschäftslokal. Dafür aber, es waren die beginnenden 80iger Jahre, scharfte die Öko-Welle in den Startlöchern.

Einige Freunde, die er überredete, ihm Startkapital zu leihen, waren nicht mutig genug, hier tatsächlich aktiv zu werden. Ein Geschäftslokal war auch bald gefunden: in der Lange Gasse im 8. Wiener Bezirk. Von dort aus verkaufte er die ersten, aber für ihn nicht die letzten importierten Schuhe.

Die Handelsfirma GEA wurde gegründet. Damals waren es die Schuhe, heute steht GEA auch für Stühle, Tische, Sessel, Sofas, Futons, Matratzen und auch Betten, Lattenroste und Regale.

### **DIE WALDVIERTLER SCHUHWERKSTATT**

Parallel wurde im Waldviertel 1984 unter Sozialminister Dallinger ein Arbeitsplatzprojekt gegründet: Die Waldviertler Schuhwerkstatt. Dallinger war ein Freund der selbstverwalteten Betriebe. Er setzte auf Arbeitermitbestimmung und auf Arbeiterselbstverwaltung. Das Projekt war beladen mit vielen sozialen Wünschen, die letztlich zu teuer und ohne Unterstützung nicht möglich waren. Es war die Leistung des damaligen Geschäftsführers der Waldviertler Schuhwerkstatt, Gerhard Benkö, den wichtigsten Kunden (GEA) ins Boot zu holen.

#### **• Unternehmerprofil 2**

Anhand des folgenden Unternehmerprofils bzw. der dargestellten Firmengeschichte können mit den Schülern die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmerlaufbahn zusammengefasst und vertieft werden.

- Was war der auslösende Moment für die Entscheidung, in einem neuen Geschäftsfeld tätig zu werden?
- Welche Faktoren waren für den Erfolg in den ersten Jahren verantwortlich?
- Wie gelingt es, auf dem Markt erfolgreich zu sein?

## **DIE GESCHICHTE DER MANNER-AG „SCHOKOLADE FÜR ALLE“**

Das war die Devise von Josef Manner bei der Gründung der Süßwarendynastie im Jahre 1890. Damals war Schokolade ein Luxusartikel. Ein Kilo Schokolade entsprach dem Wert von zwei Tageslöhnen eines Arbeiters.

Josef Manner, ein gelernter Kaufmann, hatte im Herzen Wiens – am Stephansplatz – ein kleines Geschäft, in dem er Schokoladen und Feigenkaffee verkaufte.

Als ihm aber die Qualität der Schokolade seines Lieferanten nicht zufrieden stellte, entschloss er sich, selbst in die Schokoladenproduktion einzusteigen.

Mit 25 Jahren kaufte Josef Manner einem kleinen Schokoladenerzeuger dessen Konzession, Lokal und bescheidene Einrichtung im 5. Bezirk ab. Am 1. März 1890 gründete er die „Chocoladenfabrik Josef Manner“.

Josef Manner war Erzeuger, Verkäufer und Werbeagent in einer Person und lieferte oft auch selbst seinen Kunden die Ware. Das Geschäft auf dem Stephansplatz gab er auf, um sich ganz der Erzeugung zu widmen. Die Betriebsstätte in der Wildenmanngasse wurde bald zu klein.

Noch im Gründungsjahr zog Josef Manner daher in das Haus seiner Eltern in Hernals. Bald entstand rund um das Elternhaus eine Fabrik. Und 1897 zählt der Betrieb das erste Mal 100 Mitarbeiter.

Der Aufstieg der Firma setzte sich stetig fort. Modernste Maschinen wurden angeschafft, und als Manner auch noch die Preise reduzierte, wurde die Firma Manner mit dem Erfolgsrezept „preiswert und gut“ zum führenden Süßwarenunternehmen der österreichisch-ungarischen Monarchie. Am Ende dieser Entwicklung stand die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft.

Das Produktsortiment umfasste zuerst vorwiegend Tafelschokolade, „Manner-Chokolade“, für den allgemeinen Gebrauch, Schokoladen-Bonbons sowie „reinen Cacao“ in Dosen.

Die Schnitte wurde 1898 erstmals urkundlich erwähnt, als „Neapolitaner Schnitte No. 239“. Die Haselnüsse für die Fülle aus Zucker, Haselnüssen, Kokosfett und Kakaopulver kamen nämlich aus der Gegend um Neapel. Format und die Grundrezeptur haben sich bis heute bewährt.

Die Schnitten wurden am Beginn lose verkauft, damit sich alle Bürger wenigstens hin und wieder eine Schnitte leisten konnten. Was damals ein Kreuzer war, wäre heute € 0,13. 1898 konnte sich eine Hilfsarbeiterin um ihren Stundenlohn 7 1/2 einzelne Schnitten kaufen. Heute bekommt man um den Mindestnettolohn rund 15 Packungen à 10 Stück.

Ursprünglich wurden die Schnitten in Schachteln gepackt und von einer rosa Papierschleife umschlossen, später lieferte man die Ware in Blechdosen an die Händler. 1924 wurden Manner Schnitten erstmals in den bekannten zwei Fünferreihen angeboten, allerdings noch in einer Faltschachtel.

Die Taschenpackung in Aluminium-Folie kam erst 1949, die „klimadichte“ Verpackung samt Aufreißfaden in den 60er Jahren. Von da an wurde dieser Artikel zum erfolgreichsten und größten im Sortiment. Die Manner-schnitten-Verpackung zählt zu den österreichischen „Design-Klassikern“ und ist in Ausstellungen zu diesem Thema immer vertreten.

#### Moderne Zeiten

Mit 1. Jänner 2000 übernahm Manner die Victor Schmidt & Söhne GmbH mit den bekannten Pralinen-Marken „Ildefonso“, „Heller“ und „Austria Mozart-Kugeln“.

1996 wurde die Firma Walde Candita übernommen.

1970 erfolgte die Fusion mit dem zweitgrößten Süßwarenunternehmen, der Firma Napoli, Ragendorfer und Co mit den Marken Napoli und Casali.

Heute ist die Josef Manner & Comp. AG der größte rein österreichische Süßwarenproduzent. 2001 lag der Umsatz bei 112 Mio. Euro, der Export-Anteil beträgt rund 50 %.

*Quelle: [www.manner.com](http://www.manner.com), gekürzt*

Hinweis: Auf zahlreichen Homepages von Unternehmen finden Sie gut aufbereitete Daten zur jeweiligen Firmengeschichte, anhand derer wesentliche Kennzeichen für erfolgreiches Wirtschaften in Unternehmen veranschaulicht werden können, zB [www.swarovski.com](http://www.swarovski.com)

## 4 TIPPS UND LINKS

---

### Tipp

Zum Thema Unternehmensgründung hat die Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule ein Medienpaket veröffentlicht, das gratis downloadbar ist bzw. zu einer Schutzgebühr in Papierversion mit einem umfangreichen Foliensatz zu beziehen ist. Nähere Informationen dazu finden Sie unter [wko.at/aws](http://wko.at/aws)

### Links

#### <http://wko.at/aws>

Die Homepage der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule bietet verschiedene gratis downloadbare Materialien an. Darüber hinaus bieten die „Gelben Seiten“ auf dieser Homepage eine umfangreiche Linkliste zu zahlreichen Anbietern von Unterrichtsmaterialien im deutschsprachigen Raum. Sie werden daher hier im Einzelnen (bis auf die folgenden Beispiele) nicht aufgelistet.

#### [www.ag-wiso.de](http://www.ag-wiso.de)

Die Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Bildung e.V. bietet Online-Unterrichtshilfen.

#### [www.bizzinet.de](http://www.bizzinet.de)

Das Bizzinet bietet Lehrern aktuelle wirtschaftsbezogene Materialien zum Einsatz im Unterricht an.

#### [www.wirtschaftsmuseum.at](http://www.wirtschaftsmuseum.at)

Das Österreichische Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseum bietet gut aufbereitete Unterlagen zum Download an.

#### [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)

Alle wichtigen Informationen zu Unternehmensgründungen finden Sie auf dieser Seite.

#### [www.wipnet.at](http://www.wipnet.at)

Wipnet ist eine Informations- und Kommunikationsplattform für Lehrer, die den Bereich Wirtschaft und/oder Informatik unterrichten.

#### [www.infografik.at](http://www.infografik.at)

Über diesen Grafikdienst können eine Fülle gut aufbereiteter Wirtschaftsgrafiken kostenlos via Internet bezogen werden.



## 5 FOLIEN

---

1. Unternehmensgründung: grundlegende Entscheidungen
2. Unternehmer sein ...
3. Entscheidungsfaktoren für einen Standort
4. Rechtsformen von Unternehmen
5. Gesellschaftsunternehmen
6. Gründungsrisiken und -hindernisse
7. Ablauf der Unternehmensgründung

## 6 LÖSUNGEN

### LIEBE KOLLEGIN, LIEBER KOLLEGE!

Bei den folgenden Lösungen sind jeweils **ungefähre Zeitangaben** als Vorschlag angegeben. Bei einigen Aufgabenstellungen haben die Schüler **Vorleistungen** (zB Interviews durchführen) außerhalb der Schulzeit durchzuführen. Die **Zeitschätzungen** beziehen sich **nur auf die Behandlung** des jeweiligen Themas **im Unterricht**.

### 6.1 Lösungen zu den Übungsblättern

#### Übungsblatt 1

##### Frage 1

Unternehmensgründungen werden gefördert, weil Unternehmen Arbeitsplätze schaffen, das Einkommen und den Wohlstand in einer Region verbessern, die Versorgung sichern und die wirtschaftliche Lage eines Landes insgesamt verbessern.

*Zeit: 5 Minuten*



##### Frage 2

Kosten für die Miete des Lokals, die Anschaffung der Geschäftsausstattung und verschiedener Maschinen und Geräte, den Einkauf verschiedener Lebensmittel und von Servietten, Tischtüchern, Tischdekorationen, Vorhängen etc.

*Zeit: 5 bis 10 Minuten*



##### Frage 3

Derzeit (Stand 2003) sind rund 273.200 Personen (in der gewerblichen Wirtschaft und in den freien Berufen), also 8,0 % aller Erwerbstätigen (ohne Berücksichtigung des landwirtschaftlichen Bereichs) als Selbstständige tätig. Die häufigsten Rechtsformen sind Einzelunternehmen (2003: 80,8 %), gefolgt von GesmbHs (2003: 10,3 %.)

Bearbeitung der Aufgabenstellung als Hausübung, individuelle Bearbeitungszeit

*Zeit: 5 Minuten*



## Übungsblatt 2

### Beispielhafte Lösung

BEISPIEL	STANDORTFAKTOREN
PIZZERIA	Die Pizzeria wird sich dort ansiedeln, wo sie mit einer entsprechenden Zahl an <b>Kunden</b> rechnen kann und wo sie mit wenig <b>Konkurrenz</b> rechnen muss.
SOFTWARE-FIRMA, DIE VIELE SPEZIALISTEN BENÖTIGT	Das Unternehmen wird sich dort ansiedeln, wo es leicht die geeigneten <b>Arbeitskräfte</b> finden kann. Darüber hinaus kann auch die <b>Steuerbelastung</b> und die <b>politische Sicherheit</b> eine Rolle spielen.
FREIZEITPARK (10 HA GRUNDFLÄCHE)	Das Unternehmen wird sich dort ansiedeln, wo es ein geeignetes <b>Grundstück</b> findet (von der Fläche und den Preisen her). Der Freizeitpark soll von den <b>Kunden</b> leicht erreicht werden können.
MÖBELHAUS	Das Möbelhaus kann die Entscheidung treffen, sich dort anzusiedeln, wo es bereits viele Möbelhäuser gibt. Auch eine gute <b>Verkehrsanbindung</b> ist wichtig.



Zeit: 15 Minuten

## Übungsblatt 3

### Beispielhafte Lösung

GRÜNDUNGS- ENTSCHEIDUNGEN	ÜBERLEGUNGEN FÜR EINEN FAHRRADVERLEIH
GRÜNDUNGSMOTIVE	Gewinn erzielen und Einkommen sichern, unabhängig sein, für eine touristische Belebung der Region sorgen etc.
MARKETING- ENTSCHEIDUNGEN	Marktforschung durch Befragung von Touristen in der Region oder Analyse von Nächtigunzsahlen etc. Angebot zusammenstellen („Sortiment“ an verschiedenen Radtypen). Preise berechnen (Orientierung an ähnlichen Unternehmungen in anderen Regionen, Ermittlung der eigenen Kosten als Basis). Festlegen, ob die Preise das ganze Jahr über gleich sind oder in der Vor- und Nachsaison niedriger etc. Werbestrategie festlegen: Verteilen von Flyern am Bahnhof, Information von Reisebüros etc.
STANDORT	Zum Beispiel in der Nähe des Bahnhofes.
FINANZIERUNG	Verwendung von Ersparnissen, Kredit von Eltern und Banken, Aufnahmen der Eltern als Mitunternehmer.
ORGANISATION	Einer der beiden ist für den kaufmännischen Bereich zuständig (Kalkulation, Marketing), der andere kümmert sich um die Auswahl der Räder und deren Instandhaltung etc.

Zeit: 20 bis 25 Minuten



## Übungsblatt 4

### Beispielhafte Lösung

GRÜNDUNGS- RISIKEN UND GRÜNDUNGS- HINDERNISSE	ÜBERLEGUNGEN FÜR EINEN FAHRRADVERLEIH
FEHLEINSCHÄTZUNG DER NACHFRAGE	Man hat geglaubt, dass die Kunden mehr Mountainbikes nachfragen, diese waren in der Anschaffung teurer als „normale“ Räder und kosten daher im Verleih auch mehr. Die Kunden möchten aber mehrheitlich lieber „normale“ Räder ausleihen und sind nicht bereit, den teuren Preis für die Mountainbikes zu bezahlen.
UNZUREICHENDE FINANZIERUNG	Man hat nicht genug Geld zur Verfügung und kann daher nur wenige Leihräder anschaffen. Kunden müssen weggeschickt werden. Das spricht sich herum und schließlich kommen immer weniger Kunden, um sich ein Rad auszuleihen.
FALSCHER RECHTSFORM	Einer der beiden Gesellschafter kommt darauf, dass ihm ein Fahrradverleih und der Umgang mit Kunden doch nicht besonders interessiert. Er möchte lieber beruflich etwas anderes machen.



Zeit: 15 Minuten

## 6.2 Lösung zum Fallbeispiel

---

**1.** Larissa bringt wichtige Voraussetzungen zum Unternehmersein mit: viel Freude an der Arbeit und persönliches Interesse am Unternehmensgegenstand, durch das Studium erwirbt sie auch wichtige betriebswirtschaftliche Kenntnisse, sie versteht sich gut mit der zweiten Unternehmerin, ihrer Tante, und ist bereit, wirklich intensiv und mit vollem Einsatz zu arbeiten.

Larissas Leben ändert sich durch ihre Entscheidung Unternehmerin zu werden sehr stark. Sie studiert und arbeitet als Unternehmerin sehr hart. Die Arbeit befriedigt sie aber sehr. Schließlich hat sie ihr Ersparnis für das Unternehmen eingesetzt und will jetzt dafür auch einen entsprechenden Ertrag haben.

**2.** Larissa ist im Handel tätig. Sie bietet hauptsächlich Produkte an (Kleidungsstücke), die Konsumgüter sind, aber auch Dienstleistungen (modische Beratung der Kunden).

**3.** Larissa und ihre Tante überlegen, welche Produkte ihre Kunden nachfragen, wer überhaupt ihre Kunden sind (wodurch sie sich von anderen Menschen unterscheiden), welche Preise sie bereit sind zu zahlen und wie man sie enger an das Unternehmen binden kann. **Zielgruppe** sind jene Menschen, die als mögliche Kunden der Boutique in Frage kommen, also Männer und Frauen in einer bestimmten Altersgruppe, die eine bestimmte Art von Kleidung tragen und beim Einkaufen von Kleidung eine gepflegte Atmosphäre und dazu eventuell modische Beratung wünschen.

**Produktpolitik** bedeutet, dass sich das Unternehmen auf bestimmte Produkte, die die Zielgruppe nachfragen könnte, konzentriert und in diesem Bereich versucht, immer wieder etwas Neues anzubieten. **Kommunikationspolitik** bedeutet, dass sie versuchen, an ihre Kunden heranzukommen und ihnen das Unternehmen und seine Produkte schmackhaft zu machen. Larissa und ihre Tante tun dies durch persönlichen Kontakt zu möglichen Kunden, durch Werbemaßnahmen (Gutscheine und tolle Angebote im Geschäft) und durch den konsequenten Aufbau einer Kundenkartei.

**4.** Die wichtigsten Vorteile für die Kunden bestehen darin, dass sie nicht so viel Bargeld mit sich tragen müssen und daher auch keinen Verlust durch Diebstahl etc. fürchten müssen. Außerdem wird der Betrag bei Bezahlung mit der Kreditkarte erst später vom Konto abgebucht. Für die Geschäftsinhaber bestehen die wichtigsten Vorteile darin, dass auch sie

keinen Diebstahl des Geldes fürchten müssen und dass die Kunden eventuell mehr Geld ausgeben, wenn sie mit Karte bezahlen können.

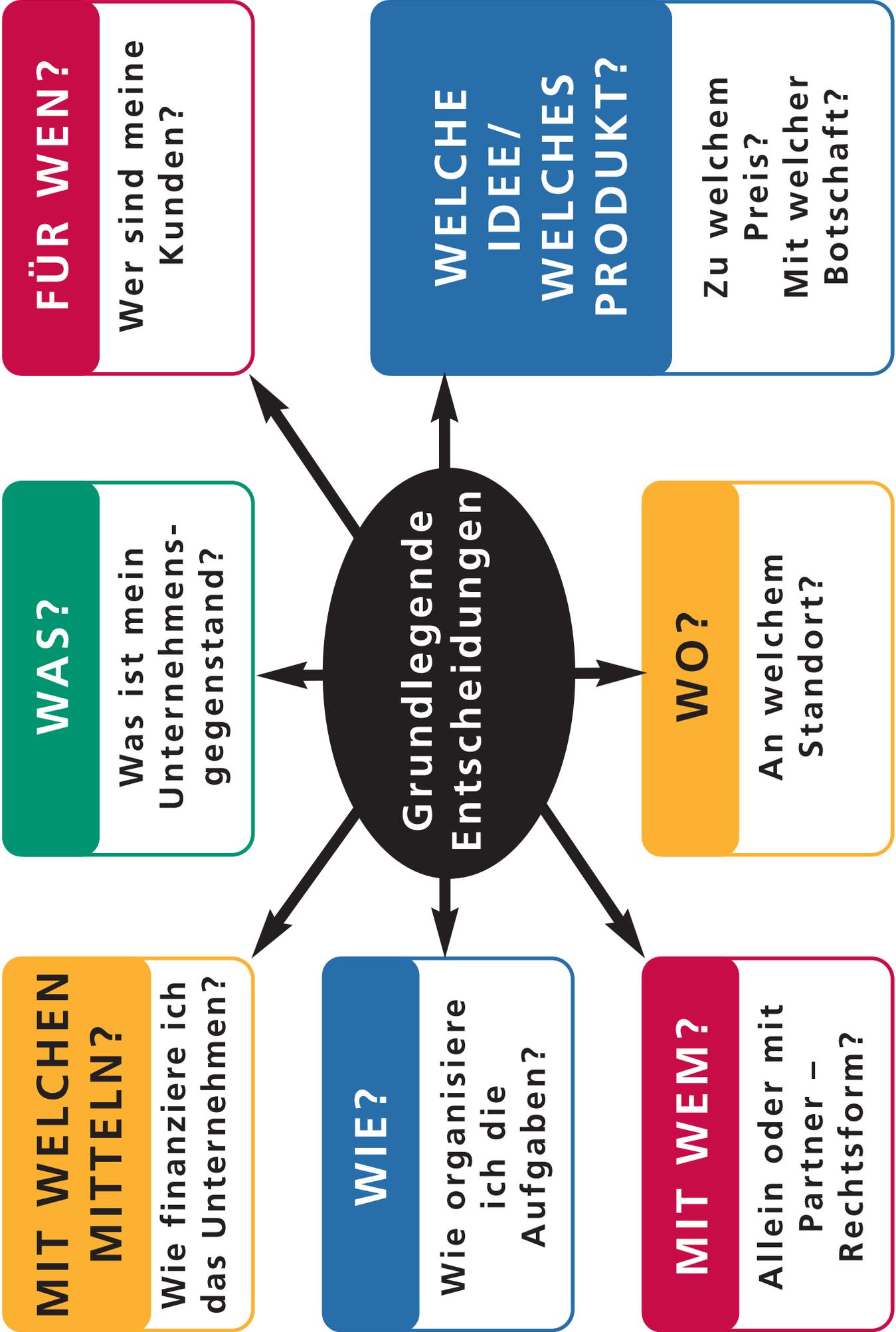
Die Nachteile für die Kunden bestehen darin, dass sie den Überblick über ihre Ausgaben verlieren könnten und dadurch vielleicht mehr Geld ausgeben. Ein Nachteil für die Geschäftsinhaber besteht darin, dass sie an die Kartengesellschaften einen gewissen Prozentsatz des Umsatzes abliefern müssen.

*Kann als Hausübung aufgegeben werden*



*Zeit: 20 Minuten*

Unternehmensgründung: grundlegende Entscheidungen



**UNTERNEHMER SEIN ...**

**VORTEIL**

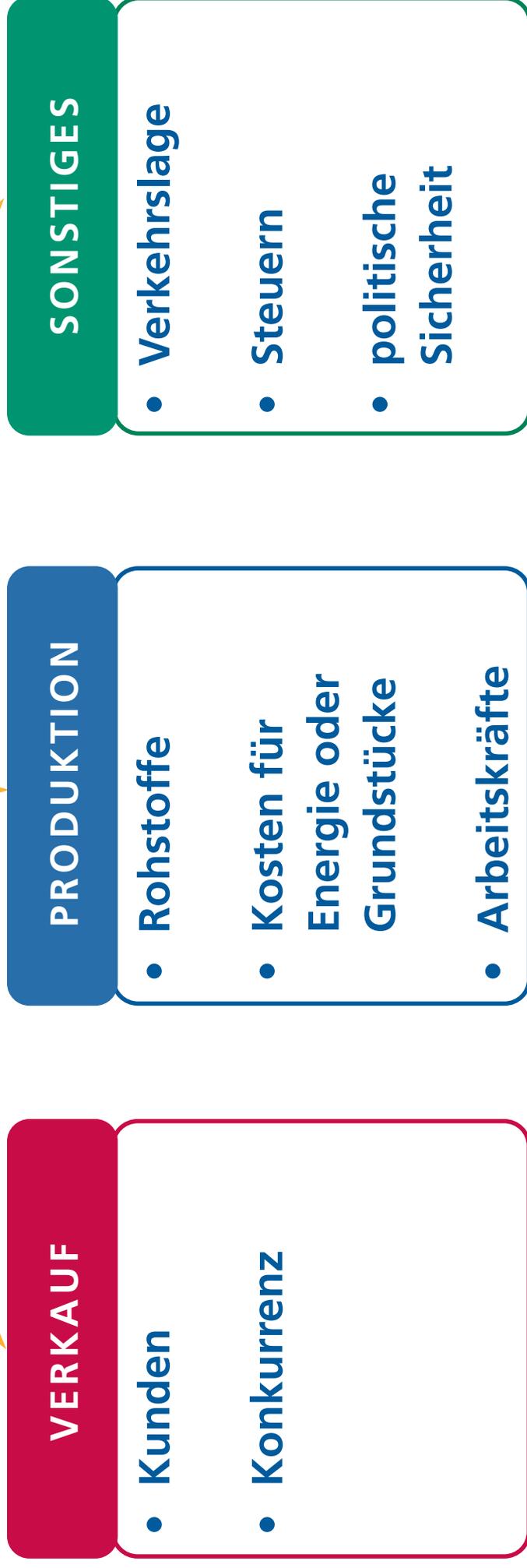
- Unabhängigkeit, sein eigener Chef sein
- Lebensraum verwirklichen
- eigene Ideen umsetzen
- Chancen auf hohe Gewinne

**VORAUSSETZUNGEN**

- überzeugt von der eigenen Idee sein
- Branchenerfahrung
- Mut zum Risiko

**UNTERNEHMER: WICHTIG FÜR UNS ALLE**

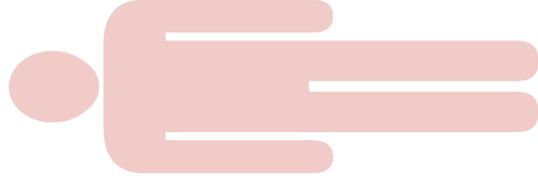
## ENTSCHEIDUNGSFAKTOREN FÜR EINEN STANDORT



## RECHTSFORMEN VON UNTERNEHMEN

### EINZELUNTERNEHMEN

- Gehört einer Person alleine
- Ein Unternehmer trifft alle Entscheidungen alleine
- Er haftet alleine



### GESELLSCHAFTSUNTERNEHMEN

- Gehört mehreren Personen
- Mehrere Personen entscheiden miteinander
- Mehrere Personen haften
- Können mehr Mittel (zB) Geld aufbringen



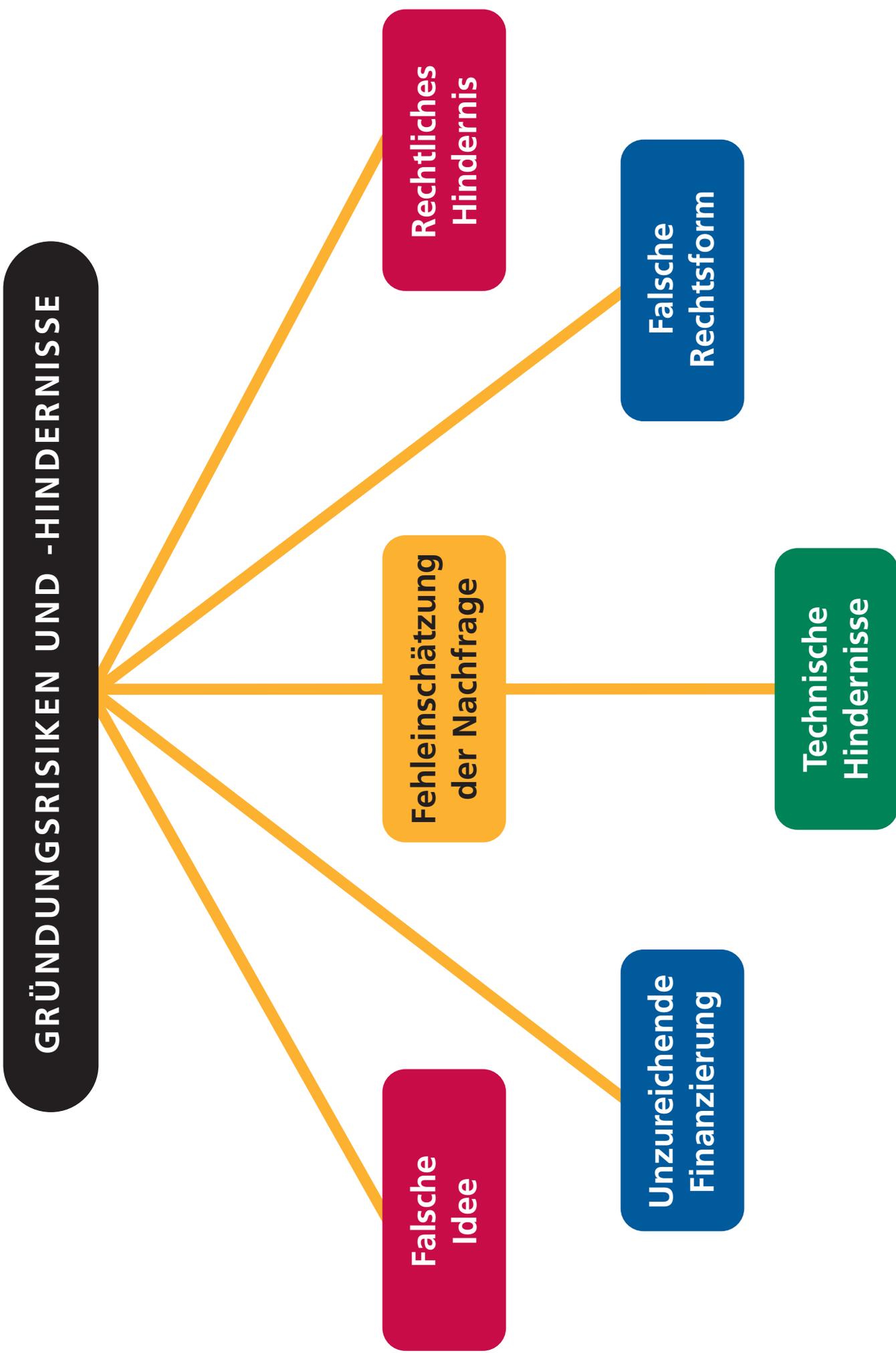
## GESELLSCHAFTSUNTERNEHMEN

### PERSONEN- GESELLSCHAFTEN

- oft persönliche Mitarbeit im Unternehmen, daher oft viel Einfluss auf die Geschäftsführung
- oft unbeschränkte Haftung

### KAPITAL- GESELLSCHAFTEN

- oft keine persönliche Mitarbeit im Unternehmen, daher wenig Einfluss auf die Geschäftsführung
- beschränkte Haftung



## Ablauf der Unternehmensgründung

### ABLAUF DER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Was will ich mit meinem Unternehmen erreichen?

STRATEGISCHE ZIELE  
FESTLEGEN

Wo gründe ich mein Unternehmen?  
Mit wem gründe ich es? etc.

PLANUNGSPHASE

Was bringe ich in mein Unternehmen ein?  
Was muss ich anschaffen und einkaufen? etc.

ERRICHTUNGSPHASE

BEGINN DER PRODUKTION  
(LEISTUNGSERSTELLUNG)