

Johannes Lindner • Gerald Fröhlich • Peter Krauskopf
Michael Pöll • Anneliese Rotter

Wirtschaft verstehen – Zukunft gestalten: Young Entrepreneur

Lehrmittel Unternehmerführerschein – Modul C

mit Beiträgen von:

Monique Dorsch, Dozentin für Unternehmensführung, Zwickau

Sonja Ehrnstorfer, Redakteurin Langbein & Skalnik Media

Erika Hammerl, Wirtschaftsgeografin, Lehrbeauftragte der FH des BFI

Regina Heidenhofer, Wirtschaftspädagogin

Heinz Klippert, Dozent für politische und ökonomische Bildung

Inge Koch, Anglistin, Expertin für Englisch als Arbeitssprache

Steve Mariotti, Präsident der National Foundation for Teaching Entrepreneurship, New York

Michael Willwert, Wirtschaftspädagoge und Erwachsenenbildner für E-Commerce, Köln

"25-das magazin" (ORF) und Langbein & Skalnik Media

öbv&hpt

www.oebvhpt.at

Arbeitsbuch „Young Entrepreneur“

*„In jedem Menschen steckt viel mehr, als er selbst weiß.“
Robert Jungk, Zukunftsforscher*

„Mit Ideen nach oben“: Ideen von heute werden die Welt von morgen prägen. Es klingt banal, ist aber heute richtiger als je zuvor: Wissen und Ideen sind der entscheidende Rohstoff Österreichs im Wettbewerb der Zukunft. Denken Sie daher aus dem Jetzt in die Zukunft. Arbeiten Sie dieses Buch durch und entwickeln Sie für sich eine Geschäftsidee, die auch eine Chance hat. Von der Idee bis zu einem fertigen Produkt oder einer Dienstleistung ist ein langer Weg zurückzulegen. Eine passende Idee führt nur dann zum Erfolg, wenn man den richtigen Weg zur Umsetzung findet und sich das Wissen für das Begehen dieses Weges aneignet. Eines vorab: Es gibt keine ideale Geschäftsidee, die sich für alle gleichermaßen eignet. Schließlich hat jeder Mensch unterschiedliche Fähigkeiten und besitzt verschiedenartige Voraussetzungen. Der eine verfügt über Computerkenntnisse, der andere besitzt dafür hervorragende verkäuferische Talente. Deshalb wird jede Geschäftsidee bei der Verwirklichung zu einer ganz persönlichen Angelegenheit.

Als roter Faden durch das Arbeitsbuch begleitet Sie das digitale Business-Plan Workbook. Bündeln Sie Ihr Wissen und wenden Sie es für Ihre Geschäftsidee an. Erarbeiten Sie allein oder mit einem Partner einen Core Business-Plan. Ganz gleich, wie Sie zu Ihrer Idee finden, Sie müssen Ihren ganz persönlichen Core Business-Plan entwickeln und unternehmerisch denken. Unternehmerisches Denken und Handeln ist die Fähigkeit, die unternehmerischen Rahmenbedingungen (Wettbewerb, Markt, Organisation etc.) in das eigene Denken einzubeziehen und entsprechend zu handeln.

Dieser Text zeigt, gemeinsam mit den Arbeitsaufgaben, wie man für seine eigene Geschäftsidee einen Business-Plan erstellt. Die meisten Menschen haben noch nie in Betracht gezogen, eine Geschäftsidee zu realisieren. Wenn man darüber nachdenkt, kann man viel über sich und den eigenen Charakter lernen. Vielleicht kann man auch erkennen, was man aus seinem eigenen Leben machen könnte.

Das Arbeitsbuch bietet Ihnen viele Praxisbeispiele. Von vier Unternehmen werden Sie immer wieder etwas lesen: Christian Melzer und sein Unternehmen KunstCocktail, Familie Pilz mit ihrer KFZ-Werkstatt & Autohandlung, Max, der gerade dabei ist, sein Unternehmen „Spider Max“ zu gründen und das Familienunternehmen „Beerenbrause“.

Wir bedanken uns bei allen, die uns bei der Erstellung dieses Arbeitsbuches unterstützt haben, insbesondere beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, der WKÖ und dem Wirtschaftsforum für Führungskräfte.

Die Autoren
Gesamtkonzeption: JL

Vorwort

Um das Arbeiten mit dem Buch zu erleichtern, gibt es mehrere Symbole:



To do

Übungen, bei denen Sie aktiv werden müssen, zB ein Interview machen, ein Unternehmensprofil erstellen oder eine Fallstudie bearbeiten.



Arbeitsaufgabe

Nehmen Sie Ihren Stift und beantworten Sie die Fragen.



Web

Dazu gibt es mehr für Sie im Internet.



Praxis

Praxisbeispiele aus Unternehmen



Business-Plan

Zieht sich wie ein roter Faden durch alle Kapitel. Alle Arbeitsaufgaben sind im digitalen Business-Plan Workbook nochmals gesammelt. Außerdem gibt es Präsentationsvorlagen für den Core Business-Plan. Diese Unterlagen können Sie unter www.oebvhpt.at/schulbuchplus downloaden.



TOOL BOX

Eine Art Werkzeugkiste mit Anregungen für die verschiedenen Methoden wie zB die Erstellung eines Lernplakates oder Tipps für das Zeitmanagement.

Für Lehrerinnen und Lehrer gibt es kostenlose Zusatzmaterialien zu diesem Buch (Lösungen zu den Arbeitsaufgaben und weiterführende Informationen) unter www.oebvhpt.at/schulbuchplus.

Inhalt

1 Von der Idee zur Marktchance	.8
1.1 Der Mensch als Unternehmer	.8
1.1.1 Unselbstständig Erwerbstätige und Selbstständige	.9
1.1.2 Große und kleine Unternehmen	.11
1.1.3 Entrepreneur und/oder Arbeitnehmer	.11
1.1.4 Spielregeln des Wirtschaftens in Österreich	.12
1.2 Eine eigene Geschäftsidee entwickeln	.14
1.2.1 Erfolgreiche Geschäftsideen	.18
1.2.2 Entstehung von Geschäftsideen	.19
1.3 Chancen erkennen	.23
1.3.1 Ausgangspunkte der Chancenfindung	.23
1.3.2 Geschäftsideen auf ihre Marktchance hin prüfen	.25
Zusammenfassung	.27
 2 Von der Marktchance zum Core Business-Plan	 .30
2.1 Der Core Business-Plan im Überblick	.30
2.1.1 Bausteine eines Business-Plans	.31
2.1.2 Zielgruppen für Business-Pläne	.33
2.1.3 Formale Kriterien eines Business-Plans	.33
2.2 Ziele von Unternehmen finden	.38
2.2.1 Ziele definieren	.39
2.2.2 Von der Vision zum Slogan	.39
2.2.3 Planung der strategischen und operativen Ziele	.40
2.3 Kernstück Finanzplan	.44
2.3.1 Kapitalbedarf berechnen	.44
2.3.2 So kommen Sie an Geld	.48
2.3.3 Häufige Fehler im Finanzbereich	.52
Zusammenfassung	.54
 3 Erfolgreich durch Marketing	 .58
3.1 Informationssuche – Marktforschung	.62
3.2 Strategisches Marketing	.69
3.2.1 Der Kunde im Mittelpunkt	.69
3.2.2 Ein Unternehmen – auf den ersten Blick erkennbar	.72
3.3 Taktisches Marketing	.73
3.3.1 Produkt- und Sortimentspolitik – Einführung neuer Produkte und Produktmanagement	.75
3.3.2 Preispolitik – Preismanagement	.82
3.3.3 Distributionspolitik – Place	.88
3.3.4 Marktkommunikation – Promotion	.96
Zusammenfassung	.107

Inhalt

4 Von der Geschäftsidee bis zur Rechtsform	.114
4.1 Gewerberecht	.116
4.2 Kaufmannseigenschaft	.124
4.3 Firma und Firmenbuch	.128
4.4 Rechtsform	.133
4.4.1 Einzelunternehmen	.134
4.4.2 Personengesellschaften	.136
4.4.3 Kapitalgesellschaften	.138
Zusammenfassung	.150
 5 Ein Unternehmen organisieren – mit anderen Personen zusammenarbeiten	 .156
5.1 Geschäftsprozesse organisieren	.157
5.1.1 Die funktionsorientierte Aufbauorganisation	.161
5.1.2 Die prozessorientierte Aufbauorganisation	.162
5.1.3 Den Kunden im Blick	.163
5.1.4 Geschäftsprozesse unter der Lupe	.164
5.2 Mitarbeiter finden, auswählen und einstellen	.166
5.2.1 Wir brauchen Verstärkung! – Eine Arbeitsstelle ausschreiben	.167
5.2.2 Wer die Wahl hat – Mitarbeiter auswählen	.169
5.2.3 Mitarbeiter beschäftigen	.171
Zusammenfassung	.172
 6 Übungen – Persönlichkeit und Kreativität	 .176
6.1 Gruppenpuzzle: Das kleine 1x1 der Rhetorik	.176
6.2 Kreativität fördern	.178
6.2.1 Horzonterweiterung	.181
6.2.2 Ein Entrepreneur als „marktorientierter Künstler“	.182
6.3 Unternehmerische Haltungen entdecken	.183
6.3.1 Eigen- und Fremdwahrnehmung	.183
6.3.2 Erfolgsfaktoren für Entrepreneure	.187
6.4 Ethische Geschäftsgebarung	.189
Zusammenfassung	.192
 7 TOOL BOX	 .194
7.1 Interviewleitfaden – Was ist zu beachten?	.194
7.2 Mindmapping	.195
7.3 Brainwriting	.196
7.4 Brainstorming	.198
7.5 Sechs-Hüte-Technik	.199
7.6 SWOT-Analyse	.200
7.7 Checkliste zur Beurteilung der relativen Wettbewerbsfähigkeit	.202
7.8 Checkliste zur Beurteilung der Marktattraktivität	.203
7.9 Tipps für die Zieleformulierung	.204

7.10	Szenario-Analyse	205
7.11	Spielregeln für die Pro-und-Contra-Debatte	206
7.12	Ein Lernplakat erstellen	207
7.13	Wie Sie Konflikte vermeiden können: Die vier Seiten einer Nachricht ...	208
7.14	Fragen richtig stellen	210
7.15	Tipps für das persönliche Zeitmanagement	213
7.16	Verhandlungstipps	214
7.17	Tipps für Präsentationen	215
7.18	Regeln für Feedback	216
7.19	Bewerbungsprozess im Überblick	217
7.20	Woran Bewerber scheitern	218
7.21	Bewerben – aber wie?	219
7.22	Häufige Fragen bei Vorstellungsgesprächen	220
7.23	Checkliste für den Core Business-Plan	221
7.24	Feedback für den Core Business-Plan	222