

Der Weg in die Selbständigkeit

AWS.
ibw.at





Einführende Aufgaben

2

Before Class

- 1 Meine Idee! Mein Unternehmen? 3

In Class

- 2 Produkt..... 4
- 3 Zielgruppe und USP..... 5
- 4 Distribution..... 6
- 5 Mindestumsatz..... 6
- 6 Lieferantenauswahl – **english task**  7

After Class

- 7 Selbständigkeit – ist das etwas für mich? 9



Vertiefende Aufgaben

+ Vertiefungen
auf Unternehmerin
macht Schule
zum Download

Fallbeispiel: Der Weg in die Selbständigkeit

(weitere, vertiefende Aufgaben zu Anitas Schokoladengeschäft)

https://www.wko.at/Content.Node/kampagnen/unternehmerinmacht-schule/ums_fallbeispiel_2009_2.pdf



Arbeitsblätter

<https://www.wko.at/Content.Node/kampagnen/unternehmerinmacht-schule/Arbeitsblaetter.pdf>



Best-Practice-Beispiele zur Unternehmensgründung

<https://www.wko.at/Content.Node/kampagnen/unternehmerinmacht-schule/Best-practice-Beispiele.pdf>



Vielen Dank an das Projekt „Unternehmerin macht Schule“ für die Kooperation!

<https://www.wko.at/Content.Node/kampagnen/unternehmerinmacht-schule/start.html>

Sie finden uns unter

für Feedback, Anregungen & Co können Sie uns gerne schreiben





Die Aufgaben sind in drei Schwierigkeitsstufen eingeteilt:



Wiedergeben



Verstehen und Anwenden



Analysieren und Entwickeln

Bevor ihr im Unterricht mit dem Thema Unternehmensgründung loslegt, lies dir bitte vorab zuhause die folgende **Ausgangssituation** genau durch und löse **Aufgabe 1**.



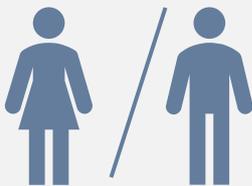
Anitas Bio-Schokoladengeschäft

Deine Freundin **Anita** hat ihr Studium der Ernährungswissenschaften abgeschlossen. Während ihres Studiums hat sie ihre Freundin Julia kennengelernt, die ihre eigene, zum Teil vegane Bio-Schokolade herstellt.

Julia ist vor allem wichtig, dass die von ihr produzierte Schokolade aus Rohstoffen besteht, die fair gehandelt werden und zum Teil auch für Veganer geeignet sind. Bisher hat Julia ihre Bio-Schokolade nur von Zuhause aus („ab Hof“) verkauft.



Da die Nachfrage nach veganer, regionaler Bio-Schokolade immer größer wird, möchte Anita sich mit ihrem eigenen Bio-Schokoladengeschäft selbstständig machen. In diesem Geschäft soll neben der Schokolade von Julia auch andere in Österreich produzierte Bio-Schokolade verkauft werden. Außerdem überlegt Anita einen monatlichen Newsletter über vegane und nachhaltige Ernährung zu erstellen und diesen ihren Kundinnen und Kunden kostenlos anzubieten. Da Anita nur über geringe betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügt, bietet sie dir einen Job an.



Du sollst sie in organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Belangen ein paar Stunden pro Woche, neben der Schule und eventuell intensiver in der Ferienzeit, unterstützen.



AUFGABE 1: Meine Idee! Mein Unternehmen?

Anita bittet dich, dich bereits vorab über das Thema Unternehmensgründung zu informieren und ihr eine Checkliste mit den deiner Meinung nach wichtigsten „To Dos“ zu erstellen. Siehe dir dafür das Video “Meine Idee! Mein Unternehmen?” an.



Meine Idee! Mein Unternehmen?

<https://youtu.be/RN3UPP6zyZg>



Tip: Für die Erstellung der Checkliste hilft es dir vielleicht, wenn du dir Folgendes überlegst:
Wie lassen sich die Fragen aus dem Video auf die Geschäftsidee deiner Freundin Anita umlegen?
Was hat Anita in Bezug auf ihr Bio-Schokoladengeschäft zu bedenken?

a) Verfasse die Checkliste, um die dich Anita gebeten hat. Halte ca. 8-10 wichtige Schritte für sie fest.

Anitas Checkliste:	
<input type="checkbox"/>	Einholen von Feedback zur Geschäftsidee (Familie, Freunde)
<input type="checkbox"/>	Festlegen der anzubietenden Produkte
<input type="checkbox"/>	Auseinandersetzung mit verschiedenen Distributionsmöglichkeiten
<input type="checkbox"/>	Treffen einer Kosteneinschätzung
<input type="checkbox"/>	Definieren einer Zielgruppe
<input type="checkbox"/>	Planung von Marketingmaßnahmen
<input type="checkbox"/>	Festlegen eines Standorts
<input type="checkbox"/>	Durchführung einer Marktanalyse
<input type="checkbox"/>	Planung der Unternehmensorganisation
<input type="checkbox"/>	Verschriftlichung der zentralen Punkte im Rahmen eines Businessplans



b) Anita möchte darüber hinaus wissen, wo sie sich zum Thema Unternehmensgründung informieren kann. Liste ihr vier Institutionen auf, bei welchen sie sich zum Thema Unternehmensgründung informieren kann und warum diese im Gründungsprozess für sie eine Rolle spielen.

	Was?	Warum?
①	Gründerservice der WKO	Gründerberatung
②	Gewerbebehörde	Anmeldung des Gewerbes
③	Finanzamt	Anmeldung beim Finanzamt (Steuernummer, ev. UID-Nummer)
④	Sozialversicherung	Anmeldung bei der SVS (Sozialversicherung der Selbständigen)



AUFGABE 2: Produkt

Wie du mittlerweile schon weißt, steht zu Beginn einer Unternehmensgründung eine Idee, die das Leben der Menschen verbessern oder vereinfachen kann. Anita hat die Idee, köstliche, qualitativ hochwertige Schokolade anzubieten. Deshalb steht in einem ersten Schritt das Produkt – also ihre Schokolade – im Fokus der Planung.

Sieh dir das folgende Video über Kakao und Schokolade an, um einen ersten Einblick in die Schokoladenbranche zu bekommen. Löse im Anschluss die nachfolgenden Aufgaben gemeinsam mit deiner Sitznachbarin/deinem Sitznachbarn.

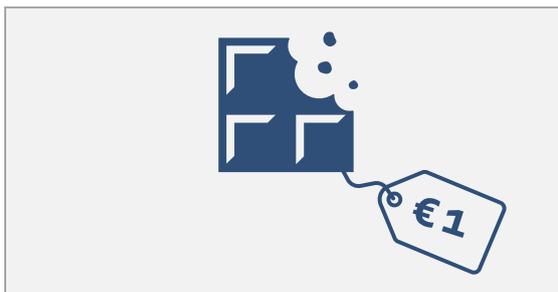


Kakao und Schokolade: Fairtrade oder bio. Nur teuer oder wirklich nachhaltig?

<https://youtu.be/V1C-H-kZbqc>



- a) Anita möchte mittelfristig neben Julias Produkten noch weitere Schokoladen anbieten. Bei möglichen Lieferanten findet sie allerdings sehr unterschiedliche Einkaufspreise (siehe Grafik). Welche Kriterien könnten für die Preisunterschiede verschiedener Schokoladen ausschlaggebend sein? Nenne mindestens drei.



z. B.:

- Hochwertigkeit der Zutaten (z. B. Edelkakao)
- Gütesiegel (Fairtrade, GEPA)
- Biologischer Anbau
- Regionalität (Transport, Verpackung)

- b) Anita ist sich nicht sicher, welche Schokoladen zu ihrer Geschäftsidee passen. Mache ihr mindestens drei Vorschläge für geeignete Produkte/Marken und begründe deine Entscheidung

Produkt/Marke	Begründung
Schokoladen von Julia	Regionalität, Anita weiß um Qualität und Herkunft der Zutaten
Zotter Schokolade	Österreichisches Produkt mit hohem Bekanntheitsgrad; 100 % Bio, legt Wert auf Nachhaltigkeit und fairen Handel, vegane Sorten
Tonys Choclonely	Fair: zahlen Referenzpreis für existenzsichernde Einkommen, frei von moderner Sklaverei und Kinderarbeit, vegane Sorten
GEPA Bio Schokoladen	Bessere Entlohnung für die Kakaobauern, Bio-Schokoladen, veganen Produkte



c) Welchen Tipp würdest du Anita in Bezug auf ihre Produktauswahl darüber hinaus geben?

Individuelle Schüler*innenlösung, z.B.:

- Anita sollte sich vor allem auch in der Region bei kleinen Betrieben erkundigen
- Das Fair-Trade-Siegel sollte Anitas Mindeststandard sein



AUFGABE 3: Zielgruppe und USP

Recherchiere im Internet, was eine USP ist und bearbeite die nachfolgenden Aufgaben.

a) Wenn du Anita von der Wichtigkeit der USP (Unique Selling Proposition) erzählst, dann meinst du damit

- den möglichen Verkaufspreis
- die innovativen Vertriebskanäle
- das Alleinstellungsmerkmal
- den Lebenszyklus

eines Produkts bzw. einer Dienstleistung.

b) Schokoladen gibt es in jedem Supermarkt zu kaufen. Was kann Anita ihren Kund*innen bieten, dass sie von der Konkurrenz abhebt? Was ist die USP von Anitas Bio-Schokoladengeschäft? Formuliere diese:

individuelle Schüler*innenlösung, z.B.:

Anitas SchokoLaden – Voller Schokoladengenuss ohne Kompromisse. Wir führen ausschließlich vegane Schokolade von nachhaltigen, fairen und regionalen Produzenten. Kompetente Beratung bedeutet bei uns transparente Informationen über die Herstellung von bean to bar von jedem unserer im Sortiment gelisteten Produkten.

c) Welche Zielgruppe(n) wird Anita für ihre Bio-Schokoladen ins Auge fassen? Kreuze die passenden an.

	Ja	nein
1. Personen, die einen besonderen Wert auf die (Bio-) Qualität der Produkte legen.	X	
2. Personen, die günstige Schokolade in großen Mengen kaufen möchten.		X
3. Personen, die auf nachhaltige Herstellung der Produkte achten.	X	
4. Personen, die sich vegetarisch, vegan und/oder bewusst ernähren möchten.	X	
5. Personen, die wenig von Gütesiegel und Zertifizierungen halten.		X
6. Personen, die als Tourist*innen nach Österreich kommen und regionale Produkte konsumieren oder als Mitbringsel kaufen möchten.	X	



AUFGABE 4: Distribution

Anita überlegt, neben ihrem Geschäftslokal noch einen Onlineshop zu eröffnen. Kund*innen sollen ihren Einkauf so bequem und ab einem Warenwert von 30 Euro auch versandkostenfrei nach Hause bestellen können. Beurteile, ob die nachfolgenden Aussagen richtig oder falsch sind und stelle die falschen Aussagen richtig.

	richtig	falsch	Richtigstellung
a) Anita kann durch einen Onlineshop mehr Kundinnen bzw. Kunden erreichen und zusätzliche Erträge erwirtschaften.	X		
b) Die persönliche Beratung ist in einem Onlineshop ebenso möglich, wie in einem Geschäftslokal.		X	Eine persönliche Beratung ist im Rahmen eines Onlineshops nur schwer möglich bzw. mit sehr viel Aufwand verbunden. Antworten auf Kundenfragen können nur zeitversetzt per E-Mail oder Chat-Funktion gegeben werden.
c) Ein professioneller Onlineshop ist schnell erstellt, für die Erstellung und Wartung fallen kaum Kosten an.		X	Die Erstellung und Wartung eines ansprechenden Onlineshops sind zeit- und kostenintensiv.
d) Ist der Versand für Kund*innen im Onlineshop „ab einem Warenwert von 30 Euro versandkostenfrei“, fallen auch für Anita keine Kosten an.		X	In diesem Fall trägt Anita als Verkäuferin die Kosten für den Transport.
e) Anita muss sich ausrechnen, ab wie vielen Bestellungen sie zusätzliches Personal für die Versandabwicklung benötigt.	X		



AUFGABE 5: Mindestumsatz

Anita hat überschlagen, dass auf sie pro Monat fixe Ausgaben in Höhe von 2.095 Euro zukommen. Darin enthalten sind Ausgaben für die Miete des Geschäftslokals, Energiekosten, Versicherung, Werbung etc. Zusätzlich benötigt sie pro Monat 2.000 Euro, um ihren eigenen Lebensunterhalt zu decken.

Zu Beginn möchte Anita ausschließlich die mit Julia eigens kreierte Schokoladen verkaufen und keine anderen Produkte vertreiben. Eine Tafel Schokolade wird sie um durchschnittlich 5 Euro verkaufen, der Einstandspreis pro Schokolade liegt bei durchschnittlich 2 Euro pro Stück.

Anita möchte von dir wissen, wie viele Schokoladen sie pro Monat mindestens verkaufen muss, um alle ihre Kosten (auch die für ihren eigenen Lebensunterhalt) decken zu können?



Welche der folgenden Aussagen sind richtig? Kreuze an.

- Anita muss monatlich mindestens 699 Tafeln Schokolade verkaufen, um alle Kosten decken zu können.
- Die persönlichen Lebenserhaltungskosten von Anita dürfen in dieser Berechnung nicht berücksichtigt werden.
- Der Deckungsbeitrag pro verkaufter Tafel Schokolade beträgt 3 Euro.
- Anita muss monatlich mindestens 1.365 Euro an Umsatz generieren, um alle Kosten decken zu können.
- Anitas muss monatlich mindestens 1.365 Tafeln Schokolade verkaufen, um alle Kosten decken zu können.
- Ab Tafel 1.366 erwirtschaftet Anita einen Gewinn.

Nebenrechnungen:

Deckungsbeitrag pro Stück = € 5 Erlös - € 2 variable Kosten = € 3

Break-Even-Menge = $4.095 \text{ Fixkosten} / € 3 \text{ Deckungsbeitrag} = 1.365 \text{ Stück (aufrunden!)}$

Break-Even-Umsatz = $1.365 \text{ Stück} * € 5 \text{ Erlös} = € 6.825$



AUFGABE 6: Lieferantenauswahl

english task

Anita hat bereits vor der Eröffnung ihren ersten Werbeauftritt auf Instagram gestartet und prompt folgende E-Mail-Anfrage erhalten. Sie bittet dich um deinen Rat. Beantworte ihr die untenstehenden Fragen.

E-Mail _ ↗ ✕

Betreff: Hello from popcorn heaven

Hello Anita,

are you already aware of our company? We're a gourmet popcorn wholesaler with the head office based in London and suppliers from outside of Europe. Our two founders, Angelica and Mike, started the company two years ago after a very successful crowdfunding campaign.

We're currently looking for distribution partners all over Europe.

Our product range also includes milk-chocolate covered popcorn, which would fit great in your product range. All packages come in creative, easy-to-grab and colourful plastic packages.

Attached I send you our pricing list for distributors. Compared to other wholesalers, you can expect big profit margins on our products. It'd be great to make business together.

Best regards,
Steven
Head of Sales
Popcorn heaven LTD.



a) Von wem kommt die E-Mail?

Von einem Großhändler für Gourmet Popcorn aus Großbritannien.

b) Was ist das Ziel des Absenders?

Der Absender ist auf der Suche nach Vertriebspartner in Europa und bietet Anita Produkte an, welche sie in ihrem Sortiment listen könnte.

c) Sollte Anita das Angebot annehmen? Begründe deine Antwort mit mindestens drei Argumenten.

Nein, Anita sollte das Angebot nicht annehmen.

- Die Zusammenarbeit mit einem Großhändler passt nicht zu Anitas Geschäftskonzept.
- Die bunten Plastikverpackungen passen nicht zu Anitas nachhaltigem Geschäft.
- Der Hinweis, dass große Margen auf die Produkte zu erwarten sind, lassen Zweifel an fairen Produktionsbedingungen zu.
- Das angebotene Produkt, Popcorn mit Milkschokolade, passt nicht in das vegane Konzept von Anitas Geschäft.

d) Verfasse eine E-Mail-Antwort an den Absender (auf Englisch).

E-Mail — ↗ ✕

Betreff: Re: Hello from popcorn heaven

Dear Steven,

Thank you very much for your e-mail and all the information. Unfortunately, the concepts of our companies do not match. I will shortly explain to you why that is.

First, we offer vegan chocolate products from small and local businesses. So we do not want to include products from foreign producers – especially if we do not know them ourselves.

Second, it is very important for us that the packaging does minimal harm to nature. Which is why we try to reduce plastic wrapping.

Because of all that we cannot offer any cooperation.

Thank you for your offer anyway!

Greetings from Austria
Name of the student



AUFGABE 7: Selbständigkeit – ist das etwas für mich?

Du hast nun einige Zeit als Angestellte/r von Anita verbracht. Sie bietet dir nun – nach deinem erfolgreichen Schulabschluss – zwei Möglichkeiten an:

Option 1: eine fixe Anstellung im Unternehmen zu einem monatlichen Gehalt

Option 2: eine Beteiligung am Geschäft als Partner*in

Sieh dir das Video an und bearbeite die nachfolgenden Aufgaben.



Ein Unternehmen gründen! Eine Option für mich?

<https://youtu.be/q313ugVEQKs>



- a) Welche Vorteile bzw. Herausforderungen könnten entstehen, wenn du dich wie in **Option 2** beschrieben als Unternehmer/in selbständig machst. Nenne je mindestens drei.

	Vorteile	Herausforderungen
1	Ich kann meine eigenen Ideen umsetzen und treffe selbst bzw. gemeinsam mit meinen Partner*innen alle Entscheidungen.	Ich trage sehr viel Verantwortung für das Unternehmen und seine Mitarbeiter*innen.
2	Mein Einkommen ist von der Geschäftsentwicklung abhängig. Bei guter Geschäftslage kann ich daher auch hohe Einkünfte erzielen, weil ich am Gewinn des Unternehmens beteiligt bin.	Mein Einkommen ist von der Geschäftsentwicklung abhängig. Bei schlechter Geschäftslage bin ich auch am Verlust des Unternehmens beteiligt.
3	Ich kann mir meine Arbeitszeit einteilen und entscheide selbst darüber, wann, wo und wie ich arbeite.	Wenn ich nicht arbeite (z. B. krank), kann das zu Umsatzeinbußen führen, weil Aufträge nicht abgewickelt werden können.

- b) Hast du Unternehmergeist? Teste dich unter folgendem Link und besprich die Ergebnisse in der nächsten Schulstunde mit deinen Klassenkolleg*innen.



Unternehmerin macht Schule: Hast du Unternehmergeist?

<http://onlinetest.unternehmerinmachtschule.at/>



- c) Nach den herausgearbeiteten Vor- und Nachteilen von Selbständigkeit (Aufgabe a) und deinen gewonnenen Erkenntnissen aus dem Selbsttest (Aufgabe b) teilst du Anita deine Entscheidung mit.

Du entscheidest dich für:

individuelle Schüler*innenlösung



Kostenlos eine Unternehmerin in Ihre Klasse einladen!



Darum geht's!

Wollen Sie in Schulbesuchen in Ihrer Region vermitteln, wie interessant die Berufsalternative Selbstständigkeit ist und Ihre Leistungen kommunizieren? Wollen Sie Ihren Schülerinnen und Schülern das Thema Unternehmertum nahe bringen und den Unternehmergeist der Jugendlichen wecken? Dann nehmen Sie am Projekt „Unternehmerin macht Schule“ teil.

Beim Projekt „Unternehmerin macht Schule“ begeistern Unternehmerinnen die Schülerinnen und Schüler für eine unternehmerische Laufbahn. Sie berichten am eigenen Beispiel, welche Chancen das Unternehmertum eröffnet und was man mit Unternehmergeist alles erreichen kann und motivieren dabei vor allem Schülerinnen für eine selbstständige berufliche Zukunft.

So machen Sie mit!

Wenn Sie kostenlos eine Unternehmerin in Ihren Unterricht einladen wollen, dann füllen Sie folgendes Formular mit Ihren Kontaktdaten aus und sie werden in Kürze kontaktiert:



Ich möchte als Schule eine Unternehmerin einladen!

<https://www.wko.at/Content.Node/kampagnen/unternehmerinmacht-schule/start.html#schulen>



WIR BRINGEN
DIE WIRTSCHAFT
IN DIE SCHULE.



[AWS.ibw.at](https://aws.ibw.at)



facebook.com/AWSibw



youtube.com/AWSibw



instagram.com/AWSibw



Die Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft und Schule (AWS) ist eine Initiative der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) und des Österreichischen Sparkassenverbandes und ist als Projekt am Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft (ibw), Rainergasse 38, 1050 Wien angesiedelt. Projektleiter: Mag. Josef Wallner

Autor*innen: Mag.(FH) Wilhelm Homa, MSc, Karina Schnabl, MSc | Redaktion: Dr. Andrea Raso, Mag. Josef Wallner
Gestaltung Cover: www.designag.at | Gestaltung innen: Dr. Andrea Raso | Coverbild: Adobe Stock, IRStone