

## Begleitheft für Lehrkräfte Aufstiegsfortbildung Geprüfte/r Handelsfachwirt/in

Thema: Voraussetzungen unternehmerischer Selbstständigkeit  
Umfang: 3 Unterrichtsstunden  
Autor: Stefan Brandt-Pollmann,  
BZH Bildungszentrum Handel und Dienstleistungen gGmbH



### Ökonomische Bildung im Handel

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung



DLR Projektträger

## Inhalt

Hinweise zur Nutzung .....	3
Didaktische Hinweise .....	4
Kompetenzerfassung .....	5
Die Geschichte im Überblick .....	5
1. Unterrichtsstunde .....	6
2. Unterrichtsstunde .....	11
3. Unterrichtsstunde .....	22

## Hinweise zur Nutzung

In diesem Begleitheft nutzen wir zur Orientierung verschiedene Icons. Hier sehen Sie im Überblick die verwendeten Icons und ihre Bedeutung. Dieses Begleitheft bezieht sich auf die Geschichte 14 „Träumen und Handeln“ für die Aufstiegsfortbildung Geprüfte/r Handelsfachwirt/in. Die Geschichte umfasst mehrere Episoden.

G14

Icon für Geschichte

E03

Icon für Episode

A02

Icon für Dokumente (Arbeitsblätter)

I02

Icon für Dokumente (Infoblätter)

M02

Icon für Dokumente (authentisches Material)



Videoclip



Aufgabe



Quiz



Kompetenzerfassungstool

Innerhalb einer Aufgabe:



Interaktive Aufgaben mit automatischem Feedback



Frag doch Wouter: Begriffserklärungen



Dokumente



Links



Lösungshinweise

## Didaktische Hinweise

### Zuordnung zu Rahmenlehrplänen und Ausbildungsordnungen

HFV: Rahmenplan 1.1. Bewerten der Voraussetzungen, Chancen und Risiken unterschiedlicher Formen unternehmerischer Tätigkeit.

### Vorausgesetztes Wissen

Abgeschlossene Ausbildung Kaufmann im Einzelhandel oder gleichwertiges Wissen

### Zu vermittelndes Wissen

Die Lernenden sollen

- Vor- und Nachteile unternehmerischer Selbständigkeit beurteilen können.
- die fachlichen und persönlichen Voraussetzungen für Selbständigkeit beurteilen können
- in der Lage sein, die Risiken einer Selbständigkeit zu bewerten
- die wichtigsten rechtlichen Vorschriften (Anmeldungen und Genehmigungen) kennen.

### Kompetenzziele

Analytische Fähigkeiten

Die Lernenden

- können die Vor- und Nachteile einer Existenzgründung einschätzen.
- kennen die Besonderheiten von Franchisekonzepten.
- überblicken die Aufgaben, die ein Unternehmensgründer erfüllen muss.
- sind in der Lage, ein Anforderungsprofil für zukünftige Unternehmensgründer zu erstellen.
- können die wichtigsten Rechtsformen von Unternehmen klar darstellen.
- kennen die rechtlichen Vorschriften zur Gründung von Unternehmen.

Beurteilungsvermögen

Die Lernenden

- können die wesentlichen Rollen und Kompetenzen identifizieren, die Unternehmer ausfüllen müssen.
- können aus einer Vielzahl von Informationen über potenzielle Bewerber die wichtigsten Informationen herausfiltern.
- können beurteilen, ob ein Kandidat einem bestimmten Anforderungsprofil entspricht.
- können die wesentlichen Risiken unternehmerischen Handelns beurteilen.
- können eine Einschätzung der wesentlichen Risiken unternehmerischen Handelns auf sich persönlich anwenden.

Die in der Unterrichtsgestaltung angegebenen Bearbeitungszeiten dienen lediglich der Orientierung.

## Kompetenzerfassung

Die Lerneinheiten zur ökonomischen Bildung im Handel fördern die Entwicklung von Kompetenzen. Um die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden zu verfolgen, steht Ihnen ein Kompetenzerfassungstool zur Verfügung.

Das Kompetenzerfassungstool ist eine internetbasierte Anwendung. Ihre Lernenden können ihre Kompetenzen vor Beginn und/oder nach Abschluss einer Lerneinheit selbst einschätzen. Die erfassten Kompetenzkurven werden in Form eines Diagramms dargestellt. Wenn Sie die Kompetenzerfassung sowohl vor als auch nach der Bearbeitung der Lerneinheiten durchführen, können Sie durch den Vergleich der beiden Kurven (vor und nach dem Lernen) Rückschlüsse auf die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden ziehen.

Sie erreichen das Tool unter [www.kompetenzerfassung.modernlearning.de](http://www.kompetenzerfassung.modernlearning.de)

## Die Geschichte im Überblick

### Ausgangssituation

Ayse hat nach ihrer Ausbildung bei einem großen Schuhhandelsunternehmen die Arbeit aufgenommen. Das Unternehmen will die Anzahl der Verkaufsniederlassungen erheblich ausweiten. Ayse ist dafür zuständig, rechtlich selbständige Kaufleute als Betreiber dieser Niederlassungen (Franchisenehmer) für das Unternehmen zu gewinnen. Trotz ihres großen Arbeitseinsatzes bleiben praktisch keine geeigneten Interessenten als übrig.

### Entwicklung

Ayse entwickelt zusammen mit ihren Freunden und ihrem Vater eine Strategie, mit der ihr Unternehmen den Such- und Beratungsprozess von geeigneten Kandidaten effizienter gestalten kann.

### Endzustand

Ayse hat ein Instrument zur Auswahl und Beurteilung geeigneter Kandidaten als Franchisepartner entwickelt. Ayses Arbeit wird erfolgreicher und auch in der Firmenzentrale angemessen gewürdigt.

## 1. Unterrichtsstunde



### Kompetenzerfassung vor dem Lernen

**Zeit**  
5 Minuten

**Inhalt**  
Die Lernenden schätzen Ihre Kompetenzen mithilfe des Kompetenzerfassungstools ein ([www.kompetenzerfassung.modernlearning.de](http://www.kompetenzerfassung.modernlearning.de))

**Methode**  
Einzelarbeit



### Video: Trailer

**Zeit**  
5 Minuten

**Inhalt**  
Einführung in die Geschichte der WG, Vorstellen der Protagonisten und ihres Lebens

**Methode**  
Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse  
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



### Video: Dunkle Versuchung

**Zeit**  
5 Minuten

**Inhalt**  
Ayse hat ihre neue Stelle bei einer Schuhhandelskette angetreten. Sie soll Unternehmerpersönlichkeiten als passende Franchisepartner finden. Das scheint zwar nicht so ganz einfach zu sein, aber sie ist noch frohen Mutes.

**Methode**  
Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse  
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



### Aufgabe 1: Unternehmensgründung

#### Aufgabenstellung

„Unternehmensgründung“ unter Episode 1 im Webkurs

#### Zeit

15 Minuten

#### Ziel

Die Lernenden sollen die Vor- und Nachteile einer Unternehmensgründung kennen und auf ihre individuelle persönliche Situation anwenden.

#### Methode

Klassendiskussion oder Arbeit mit einem Community-Tool, anschließend individuelle Anwendung für die Schritte 2-5

#### Lehrkraft

Führen Sie die Aufgabe als abgewandelte Nutzwert-Analyse in 5 Schritten durch:

1. Sammeln von Vor- und Nachteilen von Unternehmensgründungen. Für das erste Brainstorming können Sie ein Community-Tool verwenden, bspw. ein Forum in Ihrer Lernplattform, einen Chat, ein geteiltes Dokument (bspw. GoogleDocs) o.ä. Drucken Sie das Ergebnis der Community-Diskussion für alle Lernenden aus oder verschicken Sie dies als Datei.
2. Fordern Sie die Lernenden auf, für jeden Vor- bzw. Nachteil bis zu 0-5 Punkte gemäß ihrer individuellen Bedeutung zu vergeben.
3. Anschließend werden die vergebenen Punkte auf den jeweiligen Listen addiert.
4. Zum Schluss werden in einer Auswertungsliste die Punkte der Nachteile-Liste von den Punkten der Vorteile-Liste abgezogen.
5. Wenn der Wert sehr positiv ist, spricht dies für das weitere Verfolgen der Existenzgründung, wenn er negativ ist, eher dagegen.

Lassen Sie einzelne Lernende ihre Ergebnisse vorstellen und diskutieren Sie diese im Plenum

#### Lernende

Die Lernenden sammeln zunächst Vor- und Nachteile und nehmen anschließend eine individuelle Gewichtung der Vor- und Nachteile vor. Sie diskutieren ihre Ergebnisse im Plenum.



#### Lösungshinweise

Vorteile	Persönliche Gewichtung
Verwirklichung eigener Ideen	4
Freiheit in der persönlichen Arbeitsorganisation	5
Einfluss auf das Verhalten anderer	3
<b>Summe Vorteile</b>	

# Träumen und Handeln

## Persönlichkeit gesucht

Nachteile	Persönliche Gewichtung
Verzicht auf Freizeit	2
Tragen der Haupt-Verantwortung	3
Finanzielles Risiko ( i.d.R.)	3
<b>Summe Nachteile</b>	

Summe Vorteile abzgl. Summe Nachteile = Ergebnis



## Aufgabe 2: Vorteile der Selbständigkeit



### Interaktive Aufgaben

- Vorteile der Selbständigkeit
- Nachteile der Selbstständigkeit
- Auswahlkriterien

### Zeit

10 Minuten insgesamt

### Ziel

Die Lernenden sollen die wichtigsten Vor- und Nachteile selbständigen Unternehmertums sowie die elementaren Aufgaben bei der Entscheidung für oder gegen selbständiges Unternehmertum kennen. Weiterhin sollen die Lernenden wissen, welche Themenbereiche bei der Suche nach Gründungspersönlichkeiten überprüft werden sollten.

### Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs  
Plenum: Besprechen der Lösungen.

### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten.  
Besprechen Sie die Ergebnisse in der Klasse.

### Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgaben im Webkurs.



### Frag doch Wouter

- Franchising



### Lösungshinweise interaktive Aufgaben

#### Vorteile der Selbständigkeit

- Unabhängigkeit von Vorgesetzten, mehr Entscheidungsfreiheiten
- Verwirklichung eigener Ziele
- Stärkerer Einfluss auf das eigene Einkommen als bei einer Angestelltentätigkeit

#### Nachteile der Selbständigkeit

- Verantwortung für alle Prozesse, Risiko der Überforderung
- Hoher Arbeitszeitaufwand
- Weniger frei verfügbare Freizeit
- Längerfristige Bindung an eine Arbeit und an ein Unternehmen
- Das Gleichgewicht zwischen Arbeit und Leben (Work-Live-Balance) ist schwer herzustellen



# Träumen und Handeln

## Persönlichkeit gesucht

### Auswahlkriterien

- Motivation
- Fachliche Kenntnisse
- Finanzielle Voraussetzungen
- Arbeitserfahrung
- Persönlichkeit



## Aufgabe 3: Aufgabenvielfalt



### Interaktive Aufgaben

- Aufgabenvielfalt
- Vorteile für Franchisenehmer
- Nachteile für Franchisenehmer

### Zeit

10 Minuten insgesamt

### Ziel

Die Lernenden sollen die elementaren Vor- und Nachteile des Franchisings gegenüber der kompletten Selbstgründung aus Sicht der Gründer kennen.

### Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgabe im Webkurs  
Plenum: Besprechen der Lösungen.

### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten.  
Besprechen Sie der Ergebnisse im Plenum.

### Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgaben im Webkurs.



### Lösungshinweise interaktive Aufgaben

#### Aufgabenvielfalt

- Finanzierung der Gründung
- Standortentscheidung
- Personalplanung
- Klärung der gesetzlichen Voraussetzungen
- Kosten- und Umsatzplanung

#### Vorteile für Franchisenehmer

- Franchisenehmer übernehmen ein erprobtes Geschäftskonzept.
- Franchisenehmer müssen viele Leistungen nicht selbst erbringen.
- Bei geschäftlichen Problemen erhalten Franchisenehmer in der Regel Unterstützung durch den Franchisegeber.

#### Nachteile für Franchisenehmer

- Sie haben hohe Gründungskosten für Anfangsinvestitionen und Gebühren zu tragen.
- Durch die Franchisegebühren sind die laufenden Kosten erhöht.
- Das Hauptsortiment muss sie über den Franchisegeber beziehen.
- Sie haben weniger Einfluss auf das Marketing.



### Aufgabe 4: Aus Sicht des Franchisegebers

#### Aufgabenstellung

„Aus Sicht des Franchisegebers“ unter Episode 1 im Webkurs

#### Zeit

10 Minuten

#### Ziel

Die Lernenden können die elementaren Vor- und Nachteile eines Franchisekonzeptes gegenüber dem Aufbau eines filialisierten Unternehmens aus Sicht eines potentiellen Franchisegebers beurteilen

#### Methode

Plenum/Gruppenarbeit: Diskussion über die Thesen zum Vergleich von Franchiseunternehmen und Filialeitern

#### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, zu den genannten Thesen Stellung zu nehmen. Moderieren Sie den Diskussionsprozess, sammeln und strukturieren Sie die Antworten. Vielleicht wollen Sie diese Aufgaben ganz/oder an Teilnehmer/innen delegieren.

#### Lernende

Die Lernenden tragen Ihre Einschätzungen bei.



#### Lösungshinweise

##### 1. These

Franchiseunternehmer denken und handeln unternehmerischer als Filialleiter.

##### Pro

Franchiseunternehmer sind als Selbständige, die persönliche Risiken tragen und deshalb ein höheres Einkommen erwarten dürfen, stärker gefordert, unternehmerisch zu denken als Filialleiter.

##### Contra

Nicht jeder Franchisenehmer denkt und handelt automatisch unternehmerisch. Es gibt auch viele Filialleiter, die sich genauso stark mit dem Unternehmen identifizieren wie ein Unternehmer selbst. Man kann versuchen Filialleitern, über attraktive erfolgsabhängige Provisionsregelungen einen Anreiz zu „unternehmerähnlicher“ Eigeninitiative zu geben.

##### 2. These

Mit Franchising ist eine schnellere und tiefere Marktdurchdringung möglich.

##### Pro

Die notwendige Kapitalbeschaffung muss nicht nur durch eine Firmenzentrale gewährleistet werden, sondern auch durch die Franchisenehmer. Dies erhöht tendenziell die Eigenkapitalbasis und verbessert damit die Ausgangsbasis bei Kreditverhandlungen; dadurch kann die Marktdurchdringung schneller gelingen.

##### Contra

Die Marktdurchdringung ist nicht vom zur Verfügung stehenden Kapital, sondern auch von anderen Faktoren abhängig wie z.B. guten Standorten, geeigneten Führungskräften etc. Deshalb kann die Marktdurchdringung in einem Franchise-Unternehmen u.U. sogar schwerer zu organisieren sein.

## 2. Unterrichtsstunde

### Einleitung: Video und Strategie-Wahl



#### Video: Hört das denn nie auf?

##### Zeit

5 Minuten

##### Inhalt

Ayse muss im Rhein–Main-Gebiet für ihre Schuhhandelskette Unternehmerpersönlichkeiten als passende Franchisepartner finden. Aber sie kommt nicht weiter, weil viele Kandidaten nicht geeignet sind, andere haben falsche Vorstellungen von den Ansprüchen, die diese Funktion an sie stellt. Ihr läuft die Zeit davon und sie bekommt Druck von Vorgesetzten. Sie wendet sich an ihren Vater und die WG und erhält von diesen Unterstützung.

##### Methode

Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse  
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



#### Strategie-Wahl

Die Teilnehmenden sollen die drei verschiedenen Aspekte als Unterkapitel bearbeiten und herausfinden, welche Voraussetzungen für die unternehmerische Selbstständigkeit zu beachten sind.

- Wahl 1 - Fachliche und persönliche Voraussetzungen
- Wahl 2 - Risikomanagement
- Wahl 3 - Rechtliche und finanzielle Basics

Zur Bearbeitung dieser Strategien können folgende Wege begangen werden:

Möglichkeit 1:

- Alle Teilnehmenden haben die freie Wahl und arbeiten individuell alle drei Strategien durch. Die Aufgaben werden dann auch individuell bearbeitet und erst zum Abschluss werden die Lösungen besprochen und reflektiert.

Möglichkeit 2:

- Wie Möglichkeit 1 nur in Kleingruppen á 3 bis 5 Teilnehmenden.

Möglichkeit 3:

- Die Lehrkraft gibt eine Strategie vor und bearbeitet diese zunächst mit den Teilnehmenden. Anschließend werden nacheinander die anderen Strategien nach dem gleichem Muster abgearbeitet.

Ergebnissicherung:

- Abschließend werden die drei Strategien besprochen und eine Zusammenfassung erstellt.



### Wahl 1 - Fachliche und persönliche Voraussetzungen



### Aufgabe 1: Wanted: Persönlichkeit



#### Interaktive Aufgaben

- Motivationsfaktor
- Wunschfaktor
- Rollenbilder

#### Zeit

10 Minuten insgesamt

#### Ziel

Die Lernenden kennen die Grundmotivationen unternehmerischer Selbstständigkeit und die tatsächlichen Erfolgsfaktoren. Die Lernenden können die verschiedenen Rollen erläutern, die Unternehmer ausfüllen bzw. gewährleisten müssen.

#### Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs  
Plenum: Besprechen der Lösungen.

#### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die beiden interaktiven Aufgaben zu bearbeiten.

#### Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgaben im Webkurs.



#### Frag doch Wouter

- Rollen eines Unternehmers



#### Lösungshinweise interaktive Aufgaben

Motivationsfaktor

- Etwas Eigenes aufbauen
- Ansehen steigern
- Unabhängig und flexibel sein
- Selbstbestimmt arbeiten
- Eine konkrete Geschäftsidee umsetzen
- Eine Marktlücke ausnutzen
- Unzufriedenheit im bisherigen Job
- Höheres Einkommen

Wunschfaktor

Ayse ist mit verschiedenen Kandidaten im Gespräch. Welche der folgenden Aussagen sprechen dafür, in die unternehmerische Selbstständigkeit zu gehen?

- „Ich möchte meine eigenen Ideen verwirklichen.“
- „Ich kenne mich in der Branche gut aus.“
- „Ich habe eine Ausbildung und Berufserfahrung in diesem Bereich.“
- „Ich liebe Schuhe.“
- „Ich sehe einen Kundenbedarf.“

Rollenbilder

- Vertretung des Unternehmens nach außen → Repräsentant
- Festlegung der Ziele und Aufgaben des Unternehmens und seiner Mitarbeiter → Anführer
- Organisation der anfallenden Tätigkeiten → Koordinator
- Sammlung und Sortierung wichtiger Informationen → Informationssammler

- Verteilung der wichtigen Informationen an die richtigen Mitarbeiter  
→ Informationsverteiler
- Information der Lieferanten, Kunden, Öffentlichkeit, Behörden, Politiker usw.  
→ Informant von externen Gruppen (Stakeholdern)
- Verantwortung der im Unternehmen getroffenen Entscheidungen  
→ Unternehmer
- Erkennen und Analyse von Krisensituationen, Entwicklung von Strategien zur Bewältigung einer Krise → Krisenmanager
- vernünftiger Einsatz der zur Verfügung stehenden Mittel wie z.B. Finanzen und Arbeitszeiten → Ressourcenzuteiler
- Vertragsverhandlungen und -abschlüsse → Verhandlungsführer



## Aufgabe 2: Profil gefragt

### Aufgabenstellung

„Profil gefragt“ unter Episode 2 – Wahl 1 – im Webkurs

### Zeit

15 Minuten

### Ziel

Die Lernenden sollen zwingend notwendige fachliche Kenntnisse und Qualifikationen definieren, die Unternehmensgründer im Handel mitbringen müssen und diese in der Gruppe argumentativ vertreten.

### Methode

Gruppenarbeit

### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die Infografik zu Ayses Unternehmen zu lesen. Anschließend sollen die Lernenden in Gruppen ein Anforderungsprofil erstellen. Fassen Sie die Ergebnisse der Gruppenarbeit zusammen.

### Lernende

Die Lernenden diskutieren die von der Lehrkraft eingereichten Thesen und erweitern/reduzieren sie ggfs. um eigene Vorschläge.



### Lösungshinweise

Mögliche Kriterien sind für den Kandidaten sind:

- muss einen Ausbildungsabschluss haben
- muss mindestens 5 Jahre Arbeitserfahrung im Handel mitbringen, davon mindestens 3 Jahre in einer Führungsposition
- sollte regelmäßig Weiterbildungen besuchen und sich in einschlägigen Fachzeitschriften informieren
- sollte Kennzahlen und Marktforschungsdaten auswerten können
- muss sich in rechtlichen Regelungen auskennen
- muss Trends und Prognosen im Handel erkennen
- muss Methoden der Personalführung kennen (Mitarbeitergespräche etc.)
- Personaleinsatzplanung beherrschen
- elementare Vorgänge der Warenbeschaffung gewährleisten können



### Aufgabe 3: Wanted: Kompetenz

#### Aufgabenstellung

„Fragebogen – Persönliche Eigenschaften“ unter Episode 2 – Wahl 1  
- im Webkurs

#### Zeit

20 Minuten

#### Ziel

Die Lernenden sollen Aussagen entwickeln, die die zwingend notwendigen persönlichen Kompetenzen abbilden, die Unternehmensgründer im Handel mitbringen müssen.

#### Methode

Gruppenarbeit

#### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, für die fehlenden persönlichen Kompetenzen eine die jeweilige Kompetenz beschreibende Aussage zu formulieren. Dazu können die Lernenden das Arbeitsblatt nutzen und sich an den vorformulierten Beispielen orientieren.

Fordern Sie die Lernenden in der Diskussion auf, zu den formulierten Aussagen Stellung zu nehmen und ggfs. weitere eigene Beurteilungskriterien zu entwickeln. Fassen Sie die Ergebnisse zusammen.

#### Lernende

Die Lernenden bearbeiten das Arbeitsblatt und erweitern es ggfs. um eigene Vorschläge.



#### Dokumente

- G14-E02-A01 Arbeitsblatt „Fragebogen – Persönliche Eigenschaften“ (PDF im Web-Kurs)



#### Lösungshinweise

		sehr stark	eher stark	eher schwach	schwach
		4	3	2	1
<b>Selbstvertrauen</b>	Ich lasse mich auch bei Widerständen nicht so schnell von der Verfolgung meiner Ziele abbringen.				
<b>Eigeninitiative</b>	Im Normalfall stecke ich mir selbst meine Ziele.				
<b>Resilienz (Widerstandsfähigkeit)</b>	Ich fühle mich stark genug, auch bei Konflikten und Problemen meine Ziele zu verfolgen.				

# Träumen und Handeln

## Hört das denn nie auf?

<b>Flexibilität</b>	Bei plötzlich auftauchenden Schwierigkeiten bin ich in der Lage von meinem ursprünglichen Plan abzuweichen und alternative Handlungsweisen einzusetzen, um meine Ziele zu erreichen.				
<b>Entschlossenheit</b>	Wenn ich mir ein Ziel gesetzt habe, verfolge ich es bis ich es erreicht habe.				
<b>Risikobereitschaft</b>	Wenn ich überzeugt bin, bin ich bereit Maßnahmen zu treffen, deren Erfolg nicht sicher ist.				
<b>Kritikfähigkeit</b>	Ich bin in der Lage, meine Kritik gegenüber anderen Personen verständlich vorzubringen ohne verletzend zu sein. Ich kann positiv mit konstruktiver Kritik umgehen.				
<b>Entscheidungsfreude</b>	Es fällt es mir leicht, Entscheidungen zu treffen.				



## Wahl 2 - Risikomanagement



### Aufgabe 1: Wo liegen die Risiken?



#### Interaktive Aufgaben

- Es kann viel passieren
- Jedes Risiko ist anders
- Externe Geschäftsrisiken
- Interne Geschäftsrisiken
- Persönliche Risiken

#### Zeit

15 Minuten insgesamt

#### Ziel

Die Lernenden sollen die wichtigsten Gründungsrisiken definieren und unterscheiden können.

#### Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs  
Plenum: Besprechen der Lösungen

#### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgabe zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen.

**Lernende**

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgabe im Webkurs. Parallel oder vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.

**Frag doch Wouter**

- Externe Geschäftsrisiken
- Interne Geschäftsrisiken
- Persönliche Risiken

**Lösungshinweise interaktive Aufgaben**

Es kann viel passieren

- Die Nachfrage nach qualitativ guten Schuhen wächst. → Chance
- In der Presse gibt es Schlagzeilen wegen nächtlicher Einbrüche in der Fußgängerzone. → Risiko
- Die Verkehrsanbindung verschlechtert sich aufgrund langfristiger Bauarbeiten. → Risiko
- Ein bestehender Wettbewerber in der Fußgängerzone schließt sein Geschäft. → Chance

Jedes Risiko ist anders

- Neuer Wettbewerber in der unmittelbaren Umgebung → Unbeherrschbares Risiko
- Negative Entwicklung des Kaufverhaltens → Unbeherrschbares Risiko
- Umbauzeit verlängert sich → Unbeherrschbares Risiko
- Schwund und Verderb → Beherrschbares Risiko

Externe Geschäftsrisiken

- Geschäftsrisiken sind normalerweise nicht versicherbar.
- Externe Geschäftsrisiken werden bei der Berechnung des Gewinnzuschlags berücksichtigt.
- Externe Geschäftsrisiken ergeben sich aus den Entwicklungen des Marktes.

Interne Geschäftsrisiken

- Interne Geschäftsrisiken ergeben sich aus Situationen, die im Unternehmen selbst entstehen.
- Interne Geschäftsrisiken werden in der Kalkulation als kalkulatorische Wagnisse einberechnet.
- Unternehmen können bestimmten internen Geschäftsrisiken mithilfe eines Compliance Management Systems vorbeugen.

Persönliche Risiken

- Es gibt persönliche Risiken, die unabhängig von der Selbständigkeit sind.
- Viele Lebensrisiken können durch Sozialversicherungen oder privat abgeschlossene Versicherungen abgedeckt werden.
- Spezifische persönliche Risiken eines Unternehmers ergeben sich aus den finanziellen Auswirkungen der unternehmerischen Tätigkeit für den persönlichen Bereich.
- Zu den besonderen Haftungsrisiken eines Einzelunternehmers gehören die persönliche und die unbeschränkte Haftung.

**Aufgabe 2: Wo liegen die Risiken?****Interaktive Aufgaben**

- Welche Versicherung ist zuständig?

**Aufgabenstellung**

„Absicherung interner Geschäftsrisiken“ unter Episode 2 – Wahl 2 – im Webkurs



**Zeit**

15 Minuten insgesamt

**Ziel**

Die Lernenden sollen die Zuständigkeiten der wichtigsten Versicherungen kennen und bewerten, wie bestimmte Geschäftsrisiken vermieden werden können.

**Methode**

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs  
Plenum: Besprechen der Lösungen; Diskussion zu Gegenmaßnahmen von internen Geschäftsrisiken.

**Lehrkraft**

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgaben zu bearbeiten und diskutieren Sie die Aufgabenstellung zu den Gegenmaßnahmen im Plenum.

**Lernende**

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgabe im Webkurs.  
Anschließend diskutieren sie die internen Geschäftsrisiken und wie sie zu vermeiden sind.

**Lösungshinweise interaktive Aufgaben**

Welche Versicherung ist zuständig?

- Durch einen Blitzschlag ist in der Zentrale von Ayses Unternehmen ein Feuer ausgebrochen. 8 Wochen lang konnte dort nicht wie gewohnt gearbeitet werden. → Betriebsunterbrechungsversicherung
- Einem Kunden fällt im Schuhgeschäft ein nicht richtig befestigtes Regal auf den Kopf. Er kann deswegen über insgesamt 6 Monate nicht arbeiten und macht Lohnausfall geltend. → Betriebshaftpflicht
- Einbrecher haben die Türschlösser einer Filiale in Dortmund zerstört und Waren gestohlen. Wer kommt für den Schaden auf? → Inhaltsversicherung
- Durch die Verwendung von Giftstoffen in den Schuhen sind Kunden einer Filiale zu Schaden gekommen und machen Schadensersatz geltend. → Produkthaftpflicht
- Ein Kollege von Ayse verunglückt ohne Fremdverschulden auf dem direkten Weg zur Arbeit. Wer übernimmt die medizinischen und berufsfördernden Leistungen zur Rehabilitation sowie Lohnersatz- bzw. Entschädigungsleistungen? → gesetzliche Unfallversicherung

**Lösungshinweise Diskussion**

Absicherung interner Geschäftsrisiken

1. Managementfehler, z.B. durch Fehlentscheidungen und zu spät getroffene Entscheidungen
  - Unternehmer-Schulungen des Franchisenehmers durch Franchisegeber
  - Information der Interessenten über das Leistungsprofil des Franchisegebers
2. Mitarbeiter können ausfallen oder Fehler machen.
  - Einsatz professioneller Personalauswahlverfahren
  - Vertrauen
  - Mitarbeiterschulungen
3. Verletzung von Gesetzen und internen Richtlinien durch das Management und die Mitarbeiter
  - Einführung von Compliance- Regeln



### Aufgabe 3: Risiko-Beispiele

#### Aufgabenstellung

„Risikobeispiele“ und „Und wie sieht's bei Ihnen aus?“ unter Episode 2 – Wahl 2 – im Webkurs

#### Zeit

20 Minuten insgesamt

#### Ziel

Die Lernenden sollen zunächst Beispiele für die einzelnen Risiken zuordnen und anschließend im Rahmen einer Nutzwertanalyse Einzelrisiken der Gründung aus persönlicher Sicht bewerten

#### Methode

Einzelarbeit, Besprechung der Methode im Plenum

#### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, das Arbeitsblatt zu bearbeiten und zunächst Beispiele zu den einzelnen Risiken zuzuordnen. Anschließend sollen sie diese Risiken bewerten und Punkte von 0-5 vergeben. Vergleichen und diskutieren Sie die Ergebnisse im Plenum.

#### Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die gestellte Aufgabe. Vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Infografik als Zusatzinformation durch.



#### Dokumente

- G14-E02-A02 Arbeitsblatt „Risiko-Beispiele“ (PDF im Web-Kurs)



#### Lösungshinweise Arbeitsblatt „Risiko-Beispiele“

Risikobereiche	Beispiele				
Externe Geschäftsrisiken	Mitbewerber	Lieferanten	Kunde/ Zielgruppe	Standort	Marktveränderungen
Punkte					
Interne Geschäftsrisiken	Management	Mitarbeiter	Haftung	Finanzrisiken	Verlust des Sachkapitals durch Schwund, Verderb etc.
Punkte					
Persönliche Risiken (Lebensrisiken)	Krankheit	Berufsunfähigkeit	Unfall	Altersarmut	
Punkte					

Persönliche Risiken (Betriebliche Risiken)	persönliche Haftung	unregelmäßiges Einkommen	Einkommen	wenig Freizeit	
Punkte					
Gesamtsumme					

## Lösungshinweise „Und wie sieht’s bei Ihnen aus?“

Risikobereiche	Beispiele					Punkte
Externe Geschäftsrisiken	Mitbewerber	Lieferanten	Kunde/Zielgruppe	Standort	Marktveränderungen	
Punkte	3	1	2	1	3	10
Interne Geschäftsrisiken	Management	Mitarbeiter	Haftung	Finanzrisiken	Verlust des Sachkapitals durch Schwund, Verderb etc.	
Punkte	1	3	2	1	1	9
Persönliche Risiken (Lebensrisiken)	Krankheit	Berufs-unfähigkeit	Unfall	Altersarmut		
Punkte	2	2	1	3		8
Persönliche Risiken (Betriebliche Risiken)	persönliche Haftung	unregelmäßiges Einkommen	Einkommen	wenig Freizeit		
Punkte	3	2	1	4		10
Gesamtsumme						37



### Wahl 3 - Rechtliche Vorschriften



### Aufgabe 1: Rechtsformen ahoi



#### Interaktive Aufgaben

- Einzelunternehmen
- Personengesellschaften
- Kapitalgesellschaften

#### Zeit

10 Minuten insgesamt

#### Ziel

Die Lernenden können die rechtlichen und finanziellen Grundlagen definieren.

#### Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs  
Plenum: Besprechen der Lösungen

#### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgabe zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen.

#### Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgabe im Webkurs. Parallel oder vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.



#### Frag doch Wouter

- Rechtsformen



#### Dokumente

- G14-E02-I01 Infoblatt „Rechtsformen von Unternehmen“ (PDF im Web-Kurs)



#### Lösungshinweise interaktive Aufgaben

##### Einzelunternehmen

- Sie haben die alleinige Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis
- Der Gewinn muss nicht unter mehreren Partnern geteilt werden
- Es gibt keine gesetzlichen Formvorschriften im Gründungsprozess
- Sie haben die alleinige persönliche und unbeschränkte Haftung

##### Personengesellschaften

- Mehrere persönlich haftende Gesellschafter verbessern die Chancen, ein Darlehen zu erhalten
  - Über Mitgesellschafter gibt es mehr Möglichkeiten, Eigenkapital zu beschaffen
- ##### Kapitalgesellschaften
- Die Haftung der Mitglieder ist beschränkt
  - Die Entscheidungswege sind kurz



### Aufgabe 2: Anmeldungen für das Unternehmen



#### Interaktive Aufgaben

- Anmeldungen für das Unternehmen
- Anmeldungen von Personal
- Steuersache

#### Zeit

10 Minuten insgesamt

#### Ziel

Die Lernenden können die Institutionen benennen, bei denen sich alle Unternehmen anmelden müssen und kennen deren wesentlichen Funktionsbereiche.

#### Methode

Einzelarbeit: Bearbeiten der interaktiven Aufgaben im Webkurs  
Plenum: Besprechen der Lösungen

#### Lehrkraft

Fordern Sie die Lernenden auf, die interaktiven Aufgabe zu bearbeiten und zur Lösungsfindung die „Frag doch Wouter“ – Definitionen zu nutzen.

#### Lernende

Die Lernenden lösen selbständig die interaktiven Aufgabe im Webkurs. Parallel oder vor Bearbeitung der Aufgaben lesen sie sich die Begriffserklärungen als Zusatzinformation durch.



#### Frag doch Wouter

- Anmeldungen für das Unternehmen
- Umsatzsteuer



#### Lösungshinweise interaktive Aufgaben

Anmeldungen für das Unternehmen

- Anmeldung vom Gewerbe → Gewerbeamt
- Eintragung ins Handelsregister → Amtsgericht
- Steuerliche Erfassung des Unternehmens → Finanzamt

Anmeldungen von Personal

- Gesetzliche Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft)
- Agentur für Arbeit
- Krankenkasse

Steuersache

- Einzelunternehmer und Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft müssen ihre Einkünfte in ihrer persönlichen Steuererklärung berücksichtigen.
- Die Lohnsteuern der Mitarbeiter werden an das zuständige Finanzamt abgeführt.
- Die Umsatzsteuern des Unternehmens werden an das zuständige Finanzamt abgeführt.

# Träumen und Handeln

## Bevor es losgeht

### 3. Unterrichtsstunde



#### Video: Bevor es losgeht

**Zeit**  
5 Minuten

**Inhalt**  
Es gibt etwas zu feiern: Die von den Freunden entwickelten Checklisten haben Anklang in Ayses Unternehmen gefunden. Jetzt geht es an die Umsetzung und Erprobung anhand zweier möglicher Kandidaten.

**Methode**  
Plenum, gemeinsames Ansehen in der Klasse  
Alternative: Einzelarbeit, Ansehen am Rechner



#### Aufgabe 1: Checklisten-Auswertung

**Aufgabenstellung**  
„Checklisten-Auswertung“ unter Episode 3 im Webkurs

**Zeit**  
20 Minuten

**Ziel**  
Die Lernenden sollen die Checklisten auswerten und auf die Bewerberauswahl für Franchisepartner anwenden. Sie sollen die Profile bewerten, eine Entscheidung treffen und die daraus gewonnenen Ergebnisse erläutern können

**Methode**  
Einzel- oder Gruppenarbeit

**Lehrkraft**  
Fordern Sie die Lernenden auf, die Ergebnisse der ihnen vorgelegten fiktiven Bewerberfragebögen zu interpretieren bzw. in der Gruppe zu diskutieren. Je nach eingeplanter Zeit können auch die vorgegebenen Kriterien selbst diskutiert werden. Ggfs. können auch weitere Kriterien hinzugenommen werden.

**Lernende**  
Die Lernenden bilden sich durch die Lektüre der ausgefüllten Checklisten eine Meinung und bringen sie in die Gruppendiskussion ein.



**Dokumente**  
• G14-E03-I02 [Infoblatt „Checkliste Frau Saliba“ \(PDF im Web-Kurs\)](#)  
• G14-E03-I03 [Infoblatt „Checkliste Herr Neumann“ \(PDF im Web-Kurs\)](#)



**Lösungshinweise**  
Beide Kandidaten haben in der Summe die gleiche Punktzahl erzielt. Beide Kandidaten sind danach als Franchisepartner zwar prinzipiell geeignet, haben aber Verbesserungsbedarf, um erfolgreiche Franchisepartner zu werden.

Herr Neumann müsste bspw. bei den Softskills Unterstützung bekommen, hier wären Überlegungen zu treffen bzgl. entsprechender Trainings oder Coachings. Zusätzlich gilt, zu ermitteln, ob er jemanden in seinem privaten Umfeld hat, der ihn unterstützen kann. Bei Frau Saliba könnten Verbesserungen bei der Finanzierung mit Eigenkapital notwendig sein.

Die Ergebnisse der Diskussion sollten zusammengefasst und in geeigneter Form dargestellt und den Teilnehmer/innen zugänglich gemacht werden (Flipchart, Screenshot, Ausdruck o.ä.).



## Quiz: Gründungs-Check

### Zeit

10 - 15 Minuten

### Ziel

Abschließende Wissenssicherung zu den Inhalten des gesamten Web-Kurses

### Inhalt

Quizfragen zu allen Themen, die im Laufe des Web-Kurses vermittelt wurden. Die Lernenden erhalten die Auswertung unmittelbar nach der Bearbeitung jeder Aufgabe. Eine abschließende Auswertung am Ende des Quiz spiegelt den Lernstand wider.



## Kompetenzerfassung nach dem Lernen

### Zeit

5-10 Minuten

### Inhalt

Die Lernenden schätzen ihre Kompetenzen mithilfe des Kompetenzerfassungstools ein ([www.kompetenzerfassung.modernlearning.de](http://www.kompetenzerfassung.modernlearning.de)). Die erfassten Kompetenzen werden in Form eines Diagramms dargestellt. Wenn Sie die Kompetenzerfassung sowohl vor als auch nach der Bearbeitung der Lerneinheiten durchgeführt haben, können Sie durch den Vergleich der beiden Kurven Rückschlüsse auf die Kompetenzentwicklung Ihrer Lernenden ziehen.

### Methode

Einzelarbeit