

FACHBUCHREIHE  
für wirtschaftliche Bildung

# Wirtschaftslehre für Berufliche Gymnasien (AG, BTG, EG, SGG, TG)

Jahrgangsstufen 1 und 2

5. Auflage

von

Theo Feist, Viktor Lüpertz, Dagmar Weiß

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL  
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG  
Düsselberger Straße 23  
42781 Haan-Gruiten

**Europa-Nr.: 94476**



## Verfasser:

Theo Feist                      Prof. a. D., Dipl. Kfm.  
Viktor Lüpertz                Prof. a. D., Dr. Dipl.-Volksw.  
Dagmar Weiß                  Str.'in, Dipl.-Hdl.

## Lektorat:

Theo Feist

## Verwendete Symbole:

---

	Verweis am Seitenrand der Sachdarstellung auf die Nummer einer thematisch zugehörigen Aufgabe am Ende des jeweiligen Kapitels
	Bei diesen Erarbeitungsaufgaben handelt es sich um einführende Aufgaben mit didaktisch gestuften Problemsituationen, die sich für die systematische Erschließung von Unterrichtsinhalten eignen.
	Hinweis am Seitenrand auf gesetzliche Grundlagen. Alle angeführten Paragraphen sind in der Textsammlung „Wirtschaftsgesetze“, Verlag Europa Lehrmittel (Best. Nr. 94810) enthalten.
	Hinweis an Seitenrand bei einzelnen Aufgaben. Für diese Aufgaben enthält das digitale Zusatzmaterial zum Lehrerhandbuch Dateien mit Kopiervorlagen für Arbeitsblätter zur Aufgabenlösung.
	Hinweis am Seitenrand bei einzelnen Aufgaben. Für die Lösung dieser Aufgaben stehen entweder entsprechende Excel-Tabellen im digitalen Zusatzmaterial zum Lehrerhandbuch zur Verfügung oder die Aufgabe kann von den Schülern/Schülerinnen mittels eines Tabellenkalkulationsprogramms gelöst werden.
	Hinweis am Seitenrand bei einzelnen Aufgaben. Für die Lösung dieser Aufgaben ist eine Internetrecherche nötig.
	Hinweis am Seitenrand bei einzelnen Aufgaben. Für die Lösung dieser Aufgaben bietet sich eine Gruppenarbeit an.

---

Stand der Gesetzgebung: Januar 2022

Falls für dieses Buch **Aktualisierungen** oder **Korrekturen** nötig werden sollten, finden Sie diese unter dem Auswahlpunkt **Aktualisierungen/Korrekturen** auf <http://www.europa-lehrmittel.de/94476>.

5. Auflage 2022

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Korrektur von Druckfehlern identisch sind.

ISBN 978-3-7585-9022-1

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2022 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten  
[www.europa-lehrmittel.de](http://www.europa-lehrmittel.de)

Gestaltung, Umschlag und Satz: Punkt für Punkt GmbH · Mediendesign, 40549 Düsseldorf  
Umschlagmotiv: © Murrstock – stock.adobe.com  
Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin  
Druck: Himmer GmbH, 86167 Augsburg

# Vorwort

## Inhalt

Das vorliegende Lehr- und Arbeitsbuch orientiert sich an dem ab 2021/2022 gültigen Bildungsplan des Faches „Wirtschaftslehre, Oberstufe für das 3-jährige Berufliche Gymnasium“ in Baden-Württemberg. Es umfasst alle Lerninhalte der Jahrgangsstufen 1 und 2:

- Agrarwissenschaftliche Richtung (AG)
- Biotechnologische Richtung (BTG)
- Ernährungswissenschaftliche Richtung (EG)
- Sozial- und Gesundheitswissenschaftliche Richtung (SGG)
- Technische Richtung (TG).

## Gliederung des Buches

Den Bildungsplanvorgaben entsprechend ist das Buch in fünf Lernbereiche eingeteilt, die farblich voneinander abgehoben sind. Innerhalb dieser Abschnitte sind die Kapitel wie folgt gegliedert:

### ■ **Kompetenzerwartungen und Gliederung**

Eine Strukturübersicht gibt einen ersten inhaltlichen Überblick und zeigt die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Unterkapiteln auf. Bei den einzelnen Strukturelementen sind die zu erwartenden Kompetenzen enthalten.

### ■ **Sachdarstellung**

Die Sachdarstellung wird durch zahlreiche Grafiken, Schaubilder, Übersichten und Tabellen ergänzt und veranschaulicht. Wichtige Definitionen und Merksätze sind besonders hervorgehoben und farbig gedruckt.

### ■ **Zusammenfassende Übersichten**

Die Übersichten am Ende eines jeden Kapitels dienen der Veranschaulichung der Strukturzusammenhänge und können am Anfang, während und am Ende der Unterrichtseinheit eingesetzt werden.

### ■ **Wiederholung des Grundwissens**

Zu jedem Kapitel gehört ein umfangreicher Aufgabenkatalog zur Kontrolle und Wiederholung des Grundwissens. Die Lösung der Aufgaben ergibt sich unmittelbar aus der jeweils vorangehenden Sachdarstellung.

### ■ **Anwendungs- und Übungsaufgaben**

Die zahlreichen realitätsbezogenen Problemstellungen decken unterschiedliche Schwierigkeitsgrade und Anforderungsbereiche ab. Neben der Anwendung und Erschließung von thematischem Wissen ermöglichen sie auch die Einübung unterschiedlicher Arbeitstechniken und Lösungsverfahren sowie die Förderung von Sozial- und Methodenkompetenz.

### ■ Erarbeitungsaufgaben

Einige Abschnitte enthalten Erarbeitungsaufgaben. Diese einführenden Aufgaben mit didaktisch gestuften Problemsituationen eignen sich zur systematischen Erschließung von neuen Unterrichtsinhalten.

### Lehrerhandbuch

Ergänzend zu diesem Lehr- und Aufgabenbuch liegt ein Lehrerhandbuch in digitaler Form vor mit ausführlichen Lösungen zu den Aufgaben, Hintergrund- und Zusatzinformationen. Arbeitsblätter zur Aufgabenlösung sowie Materialien zu den Aufgaben sind ebenfalls digital vorhanden.

### Digital +

Die Inhalte des Buches wurden aufbereitet, um sie optimal auf digitalen Endgeräten im Unterricht und Zuhause zu nutzen.

Die E-Learning-Module bieten:

- schnelles Nachschlagen einzelner Begriffe anhand zusammenfassender Übersichten
- direkte Verlinkung zu den Gesetzestexten
- effektive Wiederholung des Grundwissens mittels interaktiver Lernkarten
- einfaches Bearbeiten und Speichern von Übungsaufgaben in einem Dokument
- **Selbsteinschätzung mittels Ich-kann-Listen** mit Verlinkung zu den entsprechenden Übungsaufgaben
- verschiedene Multiple-Choice Tests zur Klausurvorbereitung

Verfasser und Verlag sind für Verbesserungsvorschläge dankbar.

Freiburg, Frühjahr 2022

Die Verfasser

E-Mail: Theo.Feist@t-online.de

# Inhaltsverzeichnis

## Lernbereich A

### Unternehmensgründung und Rechtsformen

<b>1</b>	<b>Existenzgründung</b> .....	9
1.1	Vorüberlegungen zur Existenzgründung (Orientierungsphase) .....	9
1.1.1	Persönliche Voraussetzungen und Motive einer Existenzgründung .....	9
1.1.2	Rechtliche Aspekte der Unternehmensgründung: Gründungsformalitäten .....	10
1.1.3	Geschäftsidee .....	11
1.2	Businessplan .....	11
<b>2</b>	<b>Standort einer Unternehmung</b> .....	15
<b>3</b>	<b>Rechtsformen von Unternehmen</b> .....	19
3.1	Überblick über die Rechtsformen von Unternehmen .....	19
3.2	Einzelunternehmung .....	21
3.3	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) .....	22
3.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) .....	34
3.5	Entscheidungskriterien für die Wahl der Rechtsform .....	45

## Lernbereich B

### Marketing

<b>1</b>	<b>Aufgaben und Ziele des Marketing</b> .....	47
1.1	Aufgaben von Marketing .....	47
1.2	Marketingziele .....	47
1.3	Formulierung von Marketingzielen .....	49
<b>2</b>	<b>Marketinginstrumente</b> .....	52
2.1	Marketinginstrumente im Überblick .....	52
2.2	Produktpolitik .....	53
2.2.1	Aufgaben der Produktpolitik .....	53
2.2.2	Planungsgrundlagen der Produktpolitik .....	54
2.2.3	Produktinnovation .....	56
2.2.4	Produktvariation (Relaunch) .....	57
2.2.5	Produktdifferenzierung .....	58
2.2.6	Produktdiversifikation .....	58
2.2.7	Produkteliminierung .....	60
2.3	Preispolitik .....	64
2.3.1	Marktorientierung der Preispolitik .....	64
2.3.2	Kostenorientierung der Preispolitik .....	65
2.3.3	Preisdifferenzierung und Konditionenpolitik .....	66
2.4	Kommunikationspolitik .....	71
2.4.1	Aufgaben und Instrumente der Kommunikationspolitik .....	71
2.4.2	Öffentlichkeitsarbeit (Public Relations) .....	72

2.4.3	Sponsoring .....	72
2.4.4	Absatzwerbung .....	72
2.4.5	Verkaufsförderung (Salespromotion) .....	79
2.5	Distributionspolitik .....	84
2.5.1	Aufgaben der Distributionspolitik .....	84
2.5.2	Absatzwege .....	85
2.6	Kombinierter Einsatz der Marketinginstrumente (Marketing-Mix) .....	93

## Lernbereich C

### Unternehmungsführung an den Beispielen Finanzierung und Personalwesen

<b>1</b>	<b>Kapitalbedarfsplanung</b> .....	97
1.1	Einnahmen- und Ausgabenrechnung von Unternehmen: Liquiditätsrechnung .....	97
1.2	Finanzierungsanlässe privater Unternehmen: Kapitalbedarfsrechnung .....	98
<b>2</b>	<b>Kreditfinanzierung</b> .....	105
2.1	Grundlagen der Kreditfinanzierung .....	105
2.1.1	Rechtliche und wirtschaftliche Merkmale von Krediten .....	105
2.1.2	Besondere Vorschriften für Verbraucherkredite .....	106
2.1.3	Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit .....	107
2.1.4	Kurzfristige Kreditfinanzierung: Kontokorrentkredit .....	108
2.1.5	Beispiel eines Darlehensvertrages .....	110
2.2	Darlehen mit unterschiedlichen Tilgungsformen .....	115
2.2.1	Überblick .....	115
2.2.2	Festdarlehen (Fälligkeitsdarlehen) .....	116
2.2.3	Abzahlungsdarlehen mit konstanten Tilgungsraten (Ratentilgungsdarlehen) .....	118
2.2.4	Annuitätendarlehen .....	119
2.2.5	Darlehensarten im Vergleich .....	120
2.3	Kreditsicherheiten .....	123
2.3.1	Überblick .....	123
2.3.2	Bürgschaft .....	123
2.3.3	Sicherungsübereignung .....	125
2.3.4	Grundschild als Beispiel eines Grundpfandrechts .....	127
2.4	Leasing als spezielle Form der Fremdfinanzierung .....	133
2.4.1	Rechtliche und wirtschaftliche Merkmale von Leasingverträgen .....	133
2.4.2	Vergleich zwischen kreditfinanziertem Kauf und Leasing .....	135
2.4.3	Vor- und Nachteile des Leasings .....	135
<b>3</b>	<b>Personalwesen</b> .....	139
3.1	Personalbedarfsplanung .....	139
3.1.1	Ermittlung des quantitativen Personalbedarfs .....	139
3.1.2	Ermittlung des qualitativen Personalbedarfs .....	142
3.2	Personalbeschaffung .....	142
3.2.1	Interne und externe Personalbeschaffung .....	142
3.2.2	Stellenausschreibung .....	144

3.2.3	Jobbörsen – Jobportale – Personalmarketing .....	146
3.3	Personalauswahl .....	147
3.3.1	Ablauf eines Einstellungsverfahrens .....	147
3.3.2	Bewerbungsunterlagen .....	148
3.3.3	Vorstellungsgespräch .....	148
3.3.4	Testverfahren .....	150
3.3.5	Assessment Center (AC) .....	151
3.4	Personalführung .....	152
3.4.1	Führungstechniken: Beispiel Management by Objectives (MbO) .....	152
3.4.2	Führungsstile und Mitarbeitermotivation .....	153
3.5	Mitarbeitermotivation .....	155
3.6	Kündigung eines Arbeitsverhältnisses .....	157
3.6.1	Wesen und Form der Kündigung .....	157
3.6.2	Ordentliche Kündigung (Gesetzliche Kündigung) .....	157
3.6.3	Außerordentliche Kündigung (Fristlose Kündigung) .....	159
3.7	Kündigungsschutz .....	160
3.7.1	Allgemeiner Kündigungsschutz .....	160
3.7.2	Besonderer Kündigungsschutz: Kündigungsschutz für bestimmte Arbeitnehmergruppen .....	162

## Lernbereich D

### Wirtschaftsordnung am Beispiel der Sozialen Marktwirtschaft

<b>1</b>	<b>Merkmale der Sozialen Marktwirtschaft .....</b>	<b>172</b>
1.1	Ordnungspolitisches Leitbild der Sozialen Marktwirtschaft .....	172
1.2	Ordnungsmerkmale der Sozialen Marktwirtschaft .....	173
1.3	Wettbewerbsordnung .....	176
1.3.1	Wettbewerbssicherung als staatliche Aufgabe .....	176
1.3.2	Wettbewerbspolitik .....	177
1.4	Arbeits- und Sozialordnung .....	179
1.4.1	Grundlagen .....	179
1.4.2	Regelung von Arbeitsbedingungen und Arbeitsmarkt .....	181
1.4.3	Soziale Sicherung .....	185
1.5	Finanzierung der staatlichen Leistungen .....	188
<b>2</b>	<b>Markt und Preis .....</b>	<b>195</b>
2.1	Funktionen und Arten von Märkten .....	195
2.2	Preisbildung auf Wettbewerbsmärkten: Börse als vollkommener Markt .....	197
2.3	Zustandekommen und Eigenschaften des Gleichgewichtspreises .....	198
2.4	Anpassungsprozesse bei Ungleichgewichten .....	201
2.5	Änderung des Gleichgewichtspreises .....	203
<b>3</b>	<b>Staatliche Eingriffe in die Preisbildung auf Wettbewerbsmärkten .....</b>	<b>209</b>
3.1	Marktkonforme Maßnahmen .....	209
3.2	Marktkonträre Maßnahmen .....	211

## Lernbereich E

### Wirtschaftspolitische Ziele und Instrumente in der Sozialen Marktwirtschaft

<b>1</b>	<b>Grundlagen der Wirtschaftspolitik</b> .....	217
1.1	Ziele der Wirtschaftspolitik .....	217
1.2	Beziehungen zwischen wirtschaftspolitischen Zielen .....	221
1.3	Bereiche und Träger der Wirtschaftspolitik .....	223
<b>2</b>	<b>Wirtschaftswachstum und Konjunkturverlauf</b> .....	227
2.1	Bruttoinlandsprodukt als Maßstab gesamtwirtschaftlicher Entwicklung .....	227
2.2	Kritik am Bruttoinlandsprodukt als Wohlstandsindikator .....	229
2.3	Grenzen des Wirtschaftswachstums .....	231
2.4	Konjunkturelle Schwankungen .....	232
2.4.1	Konjunkturzyklus .....	232
2.4.2	Konjunkturindikatoren .....	235
2.5	Antizyklische Fiskalpolitik .....	236
<b>3</b>	<b>Stabilität des Preisniveaus</b> .....	242
3.1	Kaufkraft und Preisniveau .....	242
3.2	Messung des Preisniveaus: Verbraucherpreisindex .....	243
<b>4</b>	<b>Beschäftigung und Arbeitslosigkeit</b> .....	249
4.1	Ausmaß und Struktur der Arbeitslosigkeit .....	249
4.2	Ursachen und Formen der Arbeitslosigkeit .....	251
4.3	Instrumente und Maßnahmen zur Beschäftigungsförderung .....	252
<b>5</b>	<b>Außenwirtschaftliches Gleichgewicht</b> .....	260
<b>6</b>	<b>Erhalt einer lebenswerten Umwelt</b> .....	265
6.1	Externe Kosten .....	265
6.2	Grundlagen der Ökosteuer .....	266
6.3	Handel mit Verschmutzungsrechten (Emissionshandel) .....	267
<b>7</b>	<b>Gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung</b> .....	270
7.1	Einkommensentstehung – Einkommensverteilung – Einkommensumverteilung .....	270
7.2	Soziale Sicherung .....	276
7.3	Probleme und Grenzen des Sozialstaats .....	276
	<b>Sachwortverzeichnis</b> .....	284

### 1 Existenzgründung

**Kompetenzen:**

- *individuelle, wirtschaftliche und rechtliche Aspekte einer Unternehmensgründung herausarbeiten*
- *eine Geschäftsidee analysieren und Gründungsaktivitäten anhand eines Existenzgründungsplanes beschreiben*
- *Anforderungen an eine Unternehmerpersönlichkeit analysieren und beurteilen*

**1.1 Vorüberlegungen zur Existenzgründung (Orientierungsphase)**

**1.2 Businessplan**

### 1.1 Vorüberlegungen zur Existenzgründung (Orientierungsphase)

#### 1.1.1 Persönliche Voraussetzungen und Motive einer Existenzgründung

##### Unternehmerpersönlichkeit

Damit eine Existenzgründung erfolgreich ist, muss ein Unternehmer über unterschiedliche Qualifikationen verfügen:



© MEV Agency UG

Fachliche Qualifikationen	Persönliche Qualifikationen	Unternehmerische Qualifikationen
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Branchenkenntnisse</li> <li>■ Berufserfahrung</li> <li>■ Betriebswirtschaftliche Kenntnisse (u.a. Marketing, Kostenrechnung)</li> <li>■ Technische Kenntnisse</li> <li>■ Rechtskenntnisse</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Leistungsbereitschaft</li> <li>■ Selbstsicherheit (aber keine Arroganz)</li> <li>■ Planungs- und Organisationstalent</li> <li>■ Entschlussfreudigkeit</li> <li>■ Kontaktfreudigkeit, Kommunikationsfähigkeit</li> <li>■ Durchsetzungsvermögen, Flexibilität, Kreativität</li> <li>■ Zuverlässigkeit</li> <li>■ Psychische und physische Belastbarkeit</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ergreifen von Initiativen</li> <li>■ Gespür von Trends, Marktentwicklungen</li> <li>■ Aufgeschlossenheit gegenüber Neuerungen</li> <li>■ Risikobereitschaft</li> <li>■ Personalführungskompetenz</li> <li>■ Fähigkeit zur Motivation von Mitarbeitern</li> <li>■ Verkaufstalent</li> <li>...</li> </ul>

## Gründe für die Selbstständigkeit

Motive für eine Existenzgründung		
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wunsch nach Unabhängigkeit von Vorgesetzten</li> <li>■ Wunsch nach der selbstständigen Verwirklichung eigener Ideen</li> <li>■ Vermeidung oder Beendigung beruflicher Frustration</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wunsch nach Erfolgserlebnissen</li> <li>■ Wunsch nach höherem Einkommen</li> <li>■ Wunsch nach beruflichem Aufstieg</li> <li>■ Gestaltungs- und Führungswille</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ unternehmerischer Taten- drang</li> <li>■ Verwertung einer Erfindung</li> <li>■ Vermeidung oder Beendigung von Arbeitslosigkeit</li> </ul>

### 1.1.2 Rechtliche Aspekte der Unternehmensgründung: Gründungsformalitäten

Ein neu zu gründendes Unternehmen muss bei verschiedenen Einrichtungen bzw. Behörden angemeldet werden:

#### Gewerbeamt

Gewerbliche Gründerinnen und Gründer müssen die beabsichtigte Gründung beim Gewerbeamt der Gemeinde bzw. der Stadt, in der das Unternehmen eröffnet werden soll, anmelden.

Dazu werden benötigt:

- ein gültiger Personalausweis oder Reisepass,
- je nach Tätigkeit (z. B. Gastronomie) eine Erlaubnis oder Genehmigung,
- eine Handwerkskarte und eine Gewerbeakte (falls Handwerksbetrieb),
- ein Handelsregisterauszug, falls das Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist,
- eventuell: eine Aufenthaltsgenehmigung.

Freiberufler melden kein Gewerbe an, sondern wenden sich direkt an ihr Finanzamt.

Das Gewerbeamt informiert automatisch folgende Behörden, bei denen der Existenzgründer auch angemeldet sein muss: Finanzamt, zuständige Berufsgenossenschaft, Industrie- und Handelskammer (IHK) oder Handwerkskammer (HWK), Amtsgericht (Handelsregister), Gewerbeaufsichtsamt (zuständig für den Arbeits- und Gesundheitsschutz).

#### Finanzamt

Jedes Unternehmen muss beim zuständigen Finanzamt angemeldet werden. Das Finanzamt teilt ihm eine Steuernummer zu, unter der die Steuerzahlungen bzw. -erstattungen (z. B. Einkommensteuer, Umsatzsteuer, Gewerbesteuer) abgerechnet werden.

#### Handwerksrolle/Handelsregister

Wird ein Handwerksbetrieb gegründet, so ist eine Eintragung in die Handwerksrolle bei der zuständigen Handwerkskammer erforderlich. In den meisten Fällen bedarf es der Vorlage eines Meisterbriefes.

**Kaufleute** müssen ihre Firma in das Handelsregister des zuständigen Amtsgerichts eintragen lassen.

## Berufsgenossenschaft

Für Existenzgründer besteht in der Berufsgenossenschaft Zwangsmitgliedschaft. Die Berufsgenossenschaft ist Trägerin der Unfallversicherung für die beschäftigten Mitarbeiter.

## Krankenkasse

Der Existenzgründer hat als Selbstständiger ein Wahlrecht, seine Krankenkasse selbst zu bestimmen: Er kann wählen, ob er gesetzlich (gesetzliche Krankenkasse) oder freiwillig (private Krankenkasse) versichert sein will. Die Krankenkasse teilt dem Unternehmen eine Betriebsnummer zu.

### 1.1.3 Geschäftsidee

Viele Gründerinnen und Gründer von Unternehmen arbeiten als Selbstständige in ihrem erlernten Beruf. Es gibt aber auch Gründer, die sich selbstständig machen wollen, aber nicht wissen, in welchem **Geschäftsfeld** sie genau tätig sein wollen. Die meisten greifen dabei auf schon bestehende **Geschäftsideen** zurück und entwickeln sie etwas weiter.

Aufg. 1  
S. 14

#### Quellen für Geschäftsideen

- eigene Recherchen, Befragungen, Beobachtungen
- Fachzeitschriften
- Messen (Gründermessen wie „Start“ oder „Newcome“, regionale Gründer- und Unternehmertage)
- Gründerwettbewerbe, Gründerinitiativen

Informationen zu Geschäftsideen können auch bei Beratungsstellen für Existenzgründer oder aus dem Internet eingeholt werden. Darüber hinaus können auch fremde, meist schon markterprobte Ideen (Franchising), für den Weg in die Selbstständigkeit genutzt werden.

## 1.2 Businessplan



Ein Businessplan ist ein „Fahrplan“, in dem die geplante Umsetzung der Geschäftsidee genau beschrieben wird.

Aufg. 2  
S. 14

Unternehmensgründungen sind für die Beteiligten mit hohen finanziellen und persönlichen Risiken verbunden. Durch die Erstellung eines **Businessplanes** ist der Existenzgründer gezwungen, sich gezielt mit allen Einzelheiten seiner Geschäftsidee und deren Nutzen auseinander zu setzen. Dieser Plan hilft, den Überblick zu bewahren, sich der Risiken bewusst zu werden und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen bzw. Alternativen zu ergreifen. Die Gründer werden sich ihrer Stärken und Schwächen bewusst und können beispielsweise versuchen, sich entweder zusätzliche Qualifikationen anzueignen oder einen Partner zu suchen, der die eigenen Schwächen ausgleicht.

Den **Geldgebern** (z. B. Banken) dient der Businessplan als Grundlage für die Entscheidung darüber, ob die Geschäftsidee kreditwürdig und eventuell als mit öffentlichen Mitteln förderungswürdig erscheint oder nicht. Ein Existenzgründer muss daher in einem solchen Plan darlegen, in welchem Umfang Finanzierungsmittel nötig sind und in welchem zeitlichen Rahmen Erfolge erwartet werden können.

Auch lässt sich qualifiziertes Personal eher gewinnen, wenn es von der Unternehmensidee überzeugt ist.

Fragen zur Erstellung eines Businessplanes (Auswahl)	
<b>1</b>	<b>Geschäftsidee</b>
1.1	Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt, Dienstleistung, Innovation)?
1.2	Welche Beweggründe haben Sie, sich selbstständig zu machen bzw. Ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)
1.3	Warum sollte jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung für den Kunden?
1.4	Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen Sie diese erreichen (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)?
<b>2</b>	<b>Gründerprofil</b>
2.1	Über welche kaufmännischen Qualifikationen verfügen Sie?
2.2	Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
2.3	Welche Kontakte/Referenzen haben Sie?
2.4	Welche Aufgaben übernehmen Sie im Unternehmen?
<b>3</b>	<b>Markteinschätzung</b>
3.1	Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre Dienstleistung/Ihr Produkt?
3.2	Welche Kunden sollen angesprochen werden (Klein- oder Großkunden/Privatkunden oder Geschäftskunden/Altersgruppe, Einkommensgruppe etc.)?
3.3	Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
3.4	Welche Kosten veranschlagen Sie für Marketingaktivitäten wie z. B. Werbung?
3.5	Verfügen Sie bereits über Kundenkontakte, die Sie nutzen können?
<b>4</b>	<b>Wettbewerbssituation</b>
4.1	Welche Marktmacht haben Ihre Mitbewerber (große, mittlere oder kleinere Unternehmen)?
4.2	Wo liegen die Schwächen Ihrer Mitbewerber?
4.3	Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab (Zusatznutzen Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung)?
4.4	Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation ein?
<b>5</b>	<b>Standort</b>
5.1	Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen/Ihre Branche?
5.2	Welche Voraussetzungen sollte der Standort aufweisen (Kunden-, Lieferernähe, Verkehrsanbindung, Mietpreisniveau, Grundstücksgröße, Fachkräfte)?
<b>6</b>	<b>Unternehmensorganisation und Personalmanagement</b>
6.1	In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
6.2	Wie soll die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt werden?
6.3	Wie wird der Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess organisiert?
6.4	Wie wird die Personalstruktur gestaltet (Anzahl – Art wie z. B. Festangestellte oder freie Mitarbeiter, Aushilfen – Gehälter)?

Fragen zur Erstellung eines Businessplanes (Auswahl)	
<b>7</b>	<b>Risikoanalyse</b>
	Welche gravierenden Probleme (Kunden bleiben aus, Auftreten von Nachahmern, Erstarkung der Mitbewerber, Mangel an qualifiziertem Personal, Forderungsausfälle) können auftreten und welche Lösungen würden Sie für geeignet halten?
<b>8</b>	<b>Finanzierung – Kapitalbeschaffung</b>
8.1	Wie kann das erforderliche Startkapital beschafft werden?
8.2	In welcher Höhe steht Eigenkapital zur Verfügung ?
8.3	Wie viel Fremdkapital ist erforderlich?
8.4	Welcher Umsatz lässt sich voraussichtlich erzielen und wann ist damit zu rechnen?
8.5	In welcher Höhe ist mit Fördermittel zu rechnen?
8.6	Reichen die vorhandenen flüssigen Mittel aus, um den laufenden Zahlungsverpflichtungen (Zins und Tilgung, Personalkosten, Materialbeschaffung etc.) nachzukommen?

Quelle: [https://www.ihk-muenchen.de/ihk/documents/Gr%C3%BCndung/WieschreibeichinenBusinessplan\\_GeorgSchulte-Holtey.pdf](https://www.ihk-muenchen.de/ihk/documents/Gr%C3%BCndung/WieschreibeichinenBusinessplan_GeorgSchulte-Holtey.pdf)

In der Startphase ist besonders darauf zu achten, dass das Unternehmen nicht zu groß gewählt wird. Je größer das Unternehmen, desto höher ist die Belastung mit fixen Kosten (z. B. Miete). Bei rückläufigen Verkaufszahlen lassen sich die fixen Kosten aber nicht oder nur schwer abbauen. Das kann bei Absatzschwierigkeiten dazu führen, dass das Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten gerät.

Aufg. 3  
S. 14

### Zusammenfassende Übersicht zu Kapitel 1: Existenzgründung



## WIEDERHOLUNG DES GRUNDWISSENS

---

### zu Kapitel 1 Existenzgründung

#### 1.1 Vorüberlegungen zur Existenzgründung (Orientierungsphase)

1. Beschreiben Sie die persönlichen Voraussetzungen, die ein Existenzgründer mitbringen sollte.
2. Zählen Sie auf, welche Formalitäten im Zusammenhang mit einer Gründung beachtet werden müssen.
3. Nennen Sie Motive für eine Existenzgründung.

#### 1.2 Businessplan

1. Geben Sie an, was unter einem Businessplan zu verstehen ist.
2. Erläutern Sie die Inhalte eines Businessplanes.

## ANWENDUNGS- UND ÜBUNGSAUFGABEN

---

### zu Kapitel 1 Existenzgründung

#### Aufgabe 1 Internetrecherche zu Geschäftsideen

Im vergangenen Jahr haben über 1,5 Millionen Menschen den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt.

Recherchieren Sie im Internet, welche Geschäftsideen in den Bereichen

- unternehmensnahe Dienstleistungen,
- personenbezogene Dienstleistungen,
- Einzelhandel

jeweils verfolgt wurden.

#### Aufgabe 2 Erstellung eines Businessplanes

Pascal Rosini und Dominique Queissner haben an der Universität Stuttgart einen erfolgreichen Masterabschluss gemacht. Sie beabsichtigen, in Stuttgart ein Bildungszentrum für Business Consulting zu gründen. Studienabgängerinnen und -abgängern soll damit ein Einstieg in eine praktische Tätigkeit erleichtert werden.

Erstellen Sie einen Businessplan.

#### Aufgabe 3 Beratung zur Existenzgründung

Bilden Sie Arbeitsgruppen und erkunden Sie bei der Handwerkskammer, der Industrie- und Handelskammer, der Agentur für Arbeit, bei Banken

- welche Möglichkeiten der Beratung zu einer Existenzgründung bestehen,
  - welche behördlichen Vorschriften bei einer Existenzgründung beachtet werden müssen,
  - welche beruflichen Qualifizierungsnachweise erforderlich sind,
  - unter welchen Bedingungen ein gewerblicher Betrieb zugelassen wird,
  - unter welchen Voraussetzungen Kredite gewährt werden,
  - welche Förderungsmittel bei welchen Institutionen beantragt werden können.
-

## 2 Standort einer Unternehmung

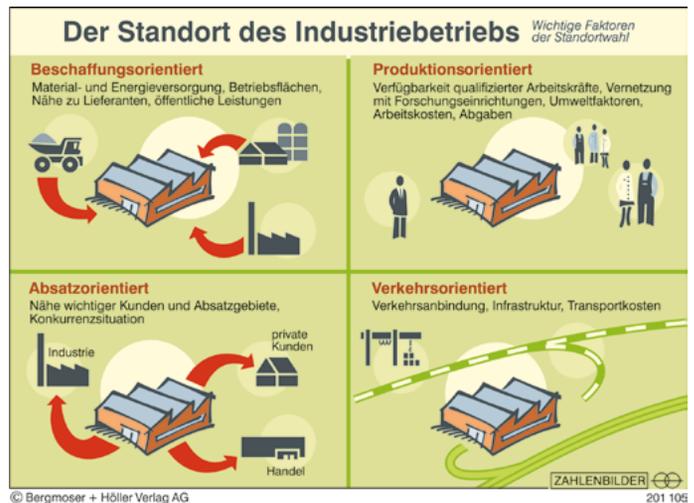
### Kompetenzen:

- Existenzgründung unter Berücksichtigung geeigneter Faktoren den optimalen Standort für ein Unternehmen ermitteln

### 2 Standort einer Unternehmung

Die räumliche Lage eines Unternehmens ist für seine künftige Leistungsfähigkeit von großer Bedeutung. Von der Standortentscheidung eines Unternehmens sind alle bedeutsamen Faktoren eines Unternehmenskonzepts betroffen: z. B. Kunden, Lieferanten, Konkurrenz, Arbeitskräfte, Kosten, Verkehrsanbindungen.

Welcher Standort unter Kostengesichtspunkten vorteilhaft ist, hängt von der Art des Betriebes ab. Bergwerke, Ziegeleien oder Zementfabriken sind durch naturgegebene Lagerstätten ihrer Rohstoffe an **einen Standort gebunden**. Dagegen sind aber die meisten Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbetriebe bei ihrer **Standortwahl frei**. Bei der Entscheidung über den richtigen Standort sind nachstehende Standortfaktoren (Auswahl) von Bedeutung:



Standortfaktoren				
	Beschaffungsorientierung	Arbeitsorientierung	Produktionsorientierung	Absatzorientierung
	betrifft die Versorgung des Unternehmens mit Energie, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen	beschäftigt sich mit den Möglichkeiten, entsprechende Arbeitnehmer zu finden	betrifft die Einflüsse des Standortes auf die Produktionsmöglichkeiten	betrifft den Einfluss des Standortes auf den Absatz und die Infrastruktur
<b>Harte Faktoren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Energiekosten</li> <li>■ Verkehrsanbindung</li> <li>■ Staatsleistungen (z. B. Zuschüsse)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Lohn- und Gehaltsniveau</li> <li>■ Arbeitskräfte (Bildungsabschluss, Zusatzqualifikation, Berufserfahrung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ technische und natürliche Gegebenheiten</li> <li>■ Umweltauflagen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verkehrsanbindung</li> </ul>
<b>Weiche Faktoren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Transportkosten für die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe</li> <li>■ mögliche Vertragspartner (z. B. Zulieferer)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bildungsniveau</li> <li>■ Freizeitangebote</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Erweiterungsmöglichkeiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kaufkraft</li> <li>■ Kundennähe</li> <li>■ Konkurrenz</li> </ul>

Neben diesen Faktoren spielt auch die von den Gemeinden erhobene Gewerbesteuer, das Miet- oder Pachtniveau sowie die künftige Verfügbarkeit von Gewerbeflächen eine Rolle bei der Standortentscheidung.

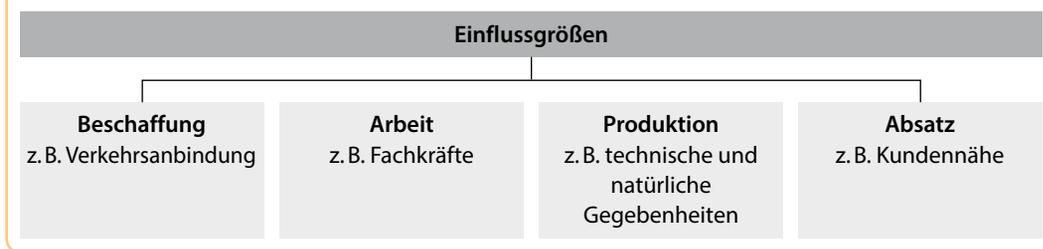
## Checkliste Standortwahl

Standortfaktor	Gewicht für jeden Standort	Standort A		Standort B		Standort C	
		Note	Punkte	Note	Punkte	Note	Punkte
Kundennähe							
Lieferantennähe							
Kontakte zu Unternehmen derselben Branche							
Lohnkosten							
Angebot an qualifizierten Arbeitskräften							
Angebot an Gewerbeflächen und -räume							
Grundstückspreise							
Gewerbemieten							
Energiekosten							
kommunale Abgaben							
Luftverkehrsverbindung							
überregionale Bahnverbindung							
Autobahnanschluss							
ÖPNV							
Nähe zu Hoch- und Fachhochschulen							
Nähe zu Forschungseinrichtungen							
Qualität der kommunalen Verwaltung							
Unterstützung durch Wirtschaftsförderung							
Unterstützung durch Kammern							
Dienstleistungen der örtlichen Banken							
gutes Image der Stadt und der Region							
Wohnungen und Wohnumwelt							
kulturelles Angebot							
Naherholungsmöglichkeiten							
Bildungseinrichtungen							
medizinische Versorgung							
sonstige:							
<b>Punkte-Summe:</b>							

Aufg. 1 bis 3  
S. 17f.

Gewicht zwischen 1 und 10. Dabei ist 10 = besonders wichtig und 1 = unwichtig.  
Note umgekehrt wie in der Schule von 6 bis 1. Dabei ist 6 = sehr gut und 1 = ungenügend.  
Punkte ermitteln sich als Produkt aus Gewicht und Note.

### Zusammenfassende Übersicht zu Kapitel 2: Standort einer Unternehmung



## WIEDERHOLUNG DES GRUNDWISSENS

### zu Kapitel 2 Standort der Unternehmung

1. Erläutern Sie, was unter einem freien und einem gebundenen Standort zu verstehen ist.
2. Erläutern Sie, welche Standortfaktoren für die Standortentscheidung eines Unternehmens von Bedeutung sind.

## ANWENDUNGS- UND ÜBUNGSAUFGABEN

### zu Kapitel 2 Standort der Unternehmung

#### Aufgabe 1 Standort eines Kfz-Bedarfshandels

Simon Prestel hat mehrere Jahre als Automobilkaufmann in großen Unternehmen im Bereich Kfz-Bedarf gearbeitet. Er beabsichtigt, sich mit einem Kfz-Bedarfshandel selbstständig zu machen. Nachdem er einen Businessplan erstellt hat, will er sich zunächst mit der Standortentscheidung für das neu zu gründende Unternehmen beschäftigen.

1. Zeigen Sie auf, weshalb die Wahl des Standortes ein bedeutender Faktor für die Entwicklungsmöglichkeiten des Unternehmens ist.
2. Simon Prestel verwendet für die Wahl des Standortes folgende Entscheidungstabelle:

Standortfaktoren	Höchstwerte	Standorte		
		A	B	C
Absatzchancen	100	90	50	40
Beschaffungsmöglichkeiten	50	40	40	40
Verkehrsanbindung	30	30	20	10
Arbeitskräfteangebot	20	10	15	20
Wirtschaftsförderung	30	20	20	30
Infrastruktur	10	10	10	5
<b>Summe</b>	<b>240</b>	<b>200</b>	<b>155</b>	<b>145</b>

- Nennen Sie mögliche Gründe, die dazu geführt haben, dass Standort A bei der Bewertung der Absatzchancen die Punktzahl 90 erhalten hat.
  - Begründen Sie, weshalb in der vorliegenden Tabelle der Standortfaktor „Arbeitskräfteangebot“ höchstens mit 20 Punkten bewertet werden kann.
  - Nennen Sie weitere Standortfaktoren, die für die Standortentscheidung eines Unternehmens bedeutsam sein können.
3. Nennen Sie Gründe, (mindestens zwei) weshalb sich die Gemeinden um Gewerbeansiedlungen bemühen.
  4. Nennen Sie Maßnahmen, mit denen eine Gemeinde die Gewerbeansiedlung fördern kann.

### Aufgabe 2 Standort eines Unternehmens der Elektroindustrie

Ein Unternehmen der Elektroindustrie beabsichtigt, die Montage von Messuhren aus der Großstadt Stuttgart zu verlegen. Die Montage erfolgte bisher in verschiedenen Werkstätten, verteilt auf die ganze Stadt.

1. Nennen Sie mögliche Gründe für die geplante Standortverlegung.
2. Nennen Sie Voraussetzungen, welche der neue Standort außerdem erfüllen sollte.

### Aufgabe 3 Standortentscheidung eines Küchenstudios



Lukas Demici hat im Anschluss an eine Tätigkeit als Schreinermeister eine Zusatzausbildung zum Küchenplaner gemacht und will sich nunmehr mit der Gründung eines Küchenstudios selbstständig machen.

In der Badischen Zeitung werden im Großraum Karlsruhe u. a. zwei Ausstellungshallen zur Verpachtung angeboten:

1. Halle I liegt im Gewerbegebiet Durlach – einem Vorort von Karlsruhe. In diesem Gebiet haben sich zwischenzeitlich einige kleinere Gewerbebetriebe wie z. B. eine Versicherungsagentur, ein Kachelofenbauer und eine Zimmerei angesiedelt. Nach den vorliegenden Beschlüssen des Stadtrates ist vorgesehen, die Gewerbeflächen an Klein- und Mittelbetriebe – nicht jedoch an größere Industriebetriebe – zu vergeben.
2. Halle II liegt im „Einkaufszentrum Daxlanden“. In diesem Gebiet sind bereits mehrere größere Einzelhandelsgeschäfte wie z. B. ein Einkaufsmarkt und ein Möbelhandel angesiedelt.

Erstellen Sie mithilfe der auf S. 16 abgebildeten Tabelle eine Grundlage für die Entscheidungsfindung.

*Hinweis: Faktoren, die in der Tabelle enthalten sind, aber für diese Standortentscheidung keine Rolle spielen, können gestrichen werden.*

---

### 3 Rechtsformen von Unternehmen

#### Kompetenzen:

- die Rechtsformen Einzelunternehmen, GbR und GmbH/UG anhand verschiedener Merkmale vergleichen
- für eine Geschäftsidee eine geeignete Rechtsform und Firmierung ermitteln

#### 3.1 Überblick über die Rechtsformen von Unternehmen

##### 3.2 Einzelunternehmung

##### 3.3 Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)

##### 3.4 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

##### 3.5 Entscheidungskriterien für die Wahl der Rechtsform

## 3.1 Überblick über die Rechtsformen von Unternehmen

In Abhängigkeit von den Zielen, die ein Unternehmen verfolgt, lassen sich **Unternehmen in privatrechtlicher Form** und **Unternehmen in öffentlich-rechtlicher Form** unterscheiden.

Die in privatrechtlicher Form geführten Unternehmen lassen sich in **Einzelunternehmen** und **Gesellschaftsunternehmen** einteilen.

Unternehmen in privatrechtlicher Form	Unternehmen in öffentlich-rechtlicher Form
<p>Diese Unternehmen verfolgen meist private Zielsetzungen (im Normalfall: Gewinnerzielung) und befinden sich <b>vorwiegend in Privateigentum</b>. Sie können von natürlichen und juristischen Personen gegründet werden.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Einzel- unternehmen</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Gesellschafts- unternehmen</div> </div>	<p>Diese Unternehmen erfüllen öffentliche Aufgaben und befinden sich in <b>öffentlichem Eigentum</b>. Beispiele: städtische Versorgungs- und Verkehrsbetriebe, öffentlich-rechtliche Sparkassen, Landesversicherungsanstalten</p>



In einem Einzelunternehmen gibt es nur einen Betriebsinhaber. Dieser stellt dem Unternehmen Kapital zur Verfügung und haftet alleine.

Ist eine kaufmännische Organisation des Unternehmens erforderlich, dann ist der Unternehmer Kaufmann und muss sein Unternehmen beim Handelsregister anmelden.

HGB  
§ 1



Gesellschaftsunternehmen sind privatrechtliche Vereinigungen von Personen zur Verfolgung eines gemeinsamen Zwecks.

Es gibt im Wesentlichen zwei Gründe, um eine Gesellschaft zu gründen bzw. ein Einzelunternehmen in eine Gesellschaft umzuwandeln:

- 1 Das Unternehmen hat einen solchen Umfang, dass die anfallenden Leitungsaufgaben von einem Einzelunternehmer allein nicht bewältigt werden können.
- 2 Das benötigte Kapital kann von einer Person nicht alleine aufgebracht werden.

Für die Gründung eines Gesellschaftsunternehmens lässt das Handelsrecht zwei Grundformen zu<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> Auf die Genossenschaft als weitere Grundform eines Gesellschaftsunternehmens wird an dieser Stelle nicht näher eingegangen.

Personengesellschaft	Kapitalgesellschaft
Bei <b>Personengesellschaften</b> ist ein enges persönliches Verhältnis der Gesellschafter zum Unternehmen und das gegenseitige Vertrauen der Gesellschafter das wesentliche Merkmal. Zumindest ein Teil der Gesellschafter ist an der Geschäftsführung beteiligt und haftet persönlich.	Bei einer <b>Kapitalgesellschaft</b> steht vor allem die Kapitalbeschaffung im Vordergrund. Häufig fehlt die persönliche Bindung der Gesellschafter zum Unternehmen. Die Anteile an der Gesellschaft können im Normalfall frei veräußert werden. Die Gesellschafter haften nicht persönlich. Ihre Mitarbeit ist nicht erforderlich.

! Eine Personengesellschaft ist eine Unternehmensform, an der mindestens zwei Personen zur Erreichung eines gemeinsamen Zweckes beteiligt sind. Bei den Gesellschaftern kann es sich um natürliche oder juristische Personen (z. B. GmbH) handeln. Eine Personengesellschaft selbst ist keine juristische Person und hat nur eine eingeschränkte Rechtsfähigkeit.

! Eine Kapitalgesellschaft ist eine Unternehmensform, bei der die Bereitstellung von Kapital im Vordergrund steht und eine persönliche Mitarbeit der Gesellschafter nicht erforderlich ist.

### Zusammenfassende Übersicht zu Kapitel 3.1: Überblick über die Rechtsformen von Unternehmen

