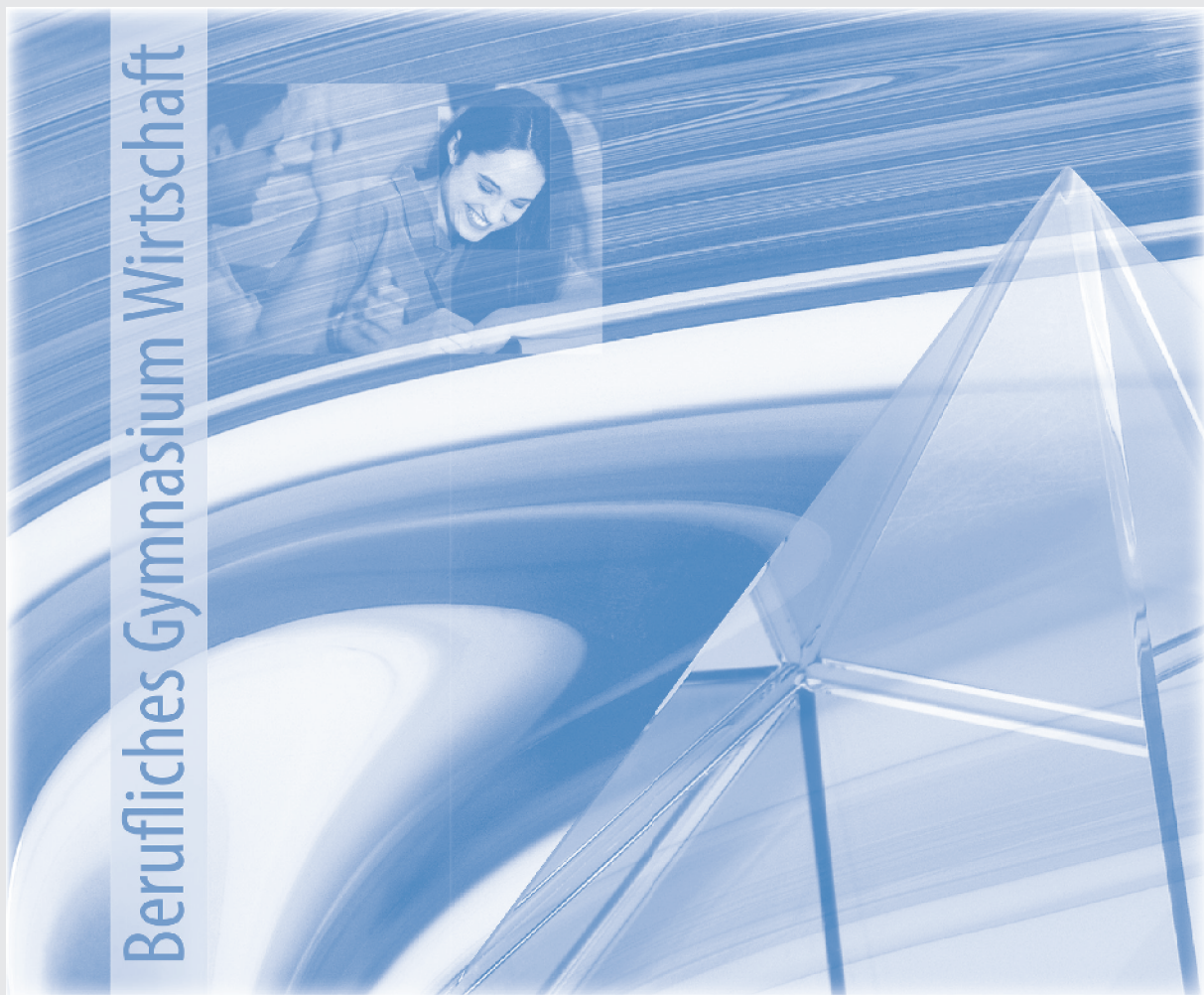


Schmidthausen
Bensemann

Arbeitsheft BRC – Einführungsphase

für das berufliche Gymnasium Wirtschaft



Merkur 
Verlag Rinteln

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis
Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

Verfasser:

Michael Schmidthausen
Elisabeth Bensemann

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Die Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an copyright@merkur-verlag.de.

* * * * *

3. Auflage 2025

© 2020 by Merkur Verlag Rinteln

Gesamtherstellung:

Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 1536-03

ISBN 978-3-8120-1160-0

VORWORT

Das Arbeitsheft richtet sich exakt nach den **aktuellen Rahmenrichtlinien „Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen-Controlling“** für das **berufliche Gymnasium Wirtschaft** des Landes **Niedersachsen** für die Einführungsphase (Schuljahrgang 11) aus. Es ermöglicht einen selbst gesteuerten, individualisierten, **zeit- und ortsunabhängigen Kompetenzerwerb**.

Die folgenden **Lerngebiete der Einführungsphase** werden inhaltlich abgedeckt:

Lerngebiet 1: Ein Unternehmen gründen

Lerngebiet 2: Werteströme im Unternehmen erfassen und beurteilen

Die **Lerngebiete** werden **in Form von Lernsituationen konkretisiert**. Das Arbeitsheft vertieft auf diese Weise den Gedanken der Kompetenzorientierung (situationsbezogen – problemorientiert – kompetenzfördernd), dokumentiert aufgrund seines Workbook-Charakters den Kompetenzerwerb und entlastet die Lehrkraft hinsichtlich Unterrichtsvorbereitung, Kopieraufwand und didaktischer Jahresplanung.

Schulbuch
Kap. x.x

Die Situationen des Arbeitsheftes sind passgenau mit dem **Merkurbuch 0536** (Schulbuch „Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen|Controlling für das berufliche Gymnasium Wirtschaft – Band 1“, ab 9. Auflage 2024) abgestimmt. Die **Kapitelverweise** am Rande der Einstiegssituationen erleichtern die eventuell notwendige Informationsbeschaffung. Daher wäre ein **paralleler Einsatz ideal**.

Jeder Abschnitt beginnt mit einem **situationsbezogenen** und in der Regel problemorientierten Einstieg. Ausgangspunkt ist die Unternehmensgründung der **DG Bürodesign** von Daniel Grube. Hierbei handelt es sich um einen modellhaften Industriebetrieb, der moderne Büromöbel herstellt. Angeleitet durch die darauf folgenden Arbeitsaufträge sollen die Schülerinnen und Schüler zunächst das vorgegebene **Problem selbstständig lösen** und schließlich zu einer vertiefenden Auseinandersetzung mit dem jeweiligen (Teil-) Geschäftsprozess gelangen.

Um der Intention der Rahmenrichtlinien gerecht zu werden, sollten die Lernsituationen **im Idealfall Stück für Stück** in der vorgegebenen Reihenfolge durchgearbeitet werden. Jede Lernsituation „funktioniert“ jedoch in der Regel auch für sich genommen, sodass die Situationen **bei Bedarf auch punktuell** eingesetzt werden können.

Die Entscheidung, ob die Lernsituationen in **Einzel-, Partner- oder Gruppenarbeit** bearbeitet werden, wollen wir jeder Lehrkraft gerne selbst überlassen.

An einigen Stellen fordert das Autorenteam mit seinen Arbeitsaufträgen bewusst dazu auf, „über den Tellerrand zu schauen“. Im Einklang mit den Ansprüchen an einen differenzierten Unterricht sind an diesen Stellen **anspruchsvolle Transferleistungen** gefragt. Diese Arbeitsaufträge werden mit dem nebenstehenden Symbol gekennzeichnet.



Duisburg und Soltau, im Frühjahr 2025

Die Verfasser

1 Sachliche, persönliche und rechtliche Voraussetzungen für die Unternehmensgründung formulieren



Situation:

Daniel Grube aus Goslar, 24 Jahre, hat nach dem Fachabitur eine kaufmännische Ausbildung absolviert. Schon früh hat er davon geträumt, sich selbstständig zu machen. Nun möchte er seine Idee in die Tat umsetzen. Aus diesem Grund hat er einen Termin mit Herrn Hirsch, dem Existenzgründungsberater bei der IHK Braunschweig, vereinbart.



Herr Hirsch: Guten Morgen, Herr Grube. Nehmen Sie Platz. Was kann ich für Sie tun?

Herr Grube: Nun, wie ich Ihnen schon am Telefon gesagt habe, möchte ich mich gerne selbstständig machen.

Herr Hirsch: Was schwebt Ihnen denn da vor? Stellen Sie mir Ihre Idee doch mal vor.

Herr Grube: Ich würde mich gerne mit der Produktion und dem Vertrieb von modernen Büromöbeln selbstständig machen.

Herr Hirsch: Interessant. Wie sind Sie auf Ihre Geschäftsidee gekommen?

Herr Grube: Nun, nach dem Fachabitur habe ich erfolgreich eine kaufmännische Ausbildung als Industriekaufmann bei der König & Klever AG, dem bekannten Büromöbelhersteller, absolviert, bin danach übernommen worden und habe mittlerweile drei Jahre Berufserfahrung sammeln können.

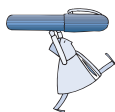
Herr Hirsch: Das hört sich doch schon gut an.

Herr Grube: Zudem habe ich mich als Sohn eines Schreinermeisters mit eigener Schreinerei schon immer für Produktdesign und Innenarchitektur interessiert.

Herr Hirsch: Da bringen Sie ja schon einiges mit, was für den Schritt in die Selbstständigkeit sehr wichtig ist. Glauben Sie denn auch, dass Sie persönlich den Dingen gewachsen sein werden, die als Unternehmer unweigerlich auf Sie zukommen werden?

Herr Grube: Wie meinen Sie das genau?

Herr Hirsch: Nun, ...



Arbeitsaufträge:

1. Der Weg in die berufliche Selbstständigkeit ist kein Sonntagsspaziergang, sondern eher eine beschwerliche Bergwanderung. Denken Sie darüber nach, welche persönlichen Voraussetzungen bzw. Charaktereigenschaften man haben sollte, wenn man sich selbstständig machen möchte.



1.1 Halten Sie Ihre Ergebnisse in folgender Tabelle fest.

1.2 Testen Sie, ob Sie die persönlichen Voraussetzungen als Unternehmer erfüllen.

Sind Sie als Unternehmer geeignet? – Finden Sie es heraus!						
Persönliche Voraussetzungen bzw. Charaktereigenschaften		Bewertung				
		-	--	+-	+	++
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

2. In der Einstiegssituation werden einige fachliche Voraussetzungen angesprochen, die gegeben sein müssen bzw. hilfreich sind, um sich selbstständig machen zu können. Listen Sie diese und andere, die Ihnen einfallen, auf.

Fachliche Voraussetzungen, um sich selbstständig machen zu können

3. Nennen Sie jeweils drei Vor- und Nachteile, die für Sie damit verbunden sind, sich selbstständig zu machen.

Vorteile	Nachteile

4. Beurteilen Sie die Geschäftsidee von Daniel Grube, sich mit der Produktion und dem Vertrieb von hochwertigen und modernen Büromöbeln selbstständig zu machen.

Chancen	
Risiken	

5. Daniel Grube möchte sich mit einem Büromöbelunternehmen selbstständig machen. Welche anderen Geschäftsideen erscheinen Ihnen in der heutigen Zeit vielversprechend? Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf und sammeln Sie mithilfe der kreativen Brainwriting-Methode 6-3-5 Erfolg versprechende Geschäftsideen.

Ablauf der Methode 6-3-5 (Brainwriting)	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bilden Sie ein Team aus 6 Personen. ➤ Jedes Teammitglied erhält das vorstrukturierte Formular. ➤ Tragen Sie in die erste Zeile 3 Ideen ein. ➤ Nach 5 Minuten wird das Formular an das nächste Mitglied weitergereicht, das wiederum 5 Minuten Zeit hat, weitere Lösungsvorschläge zu notieren. ➤ Beachten Sie: Man kann sich ausdrücklich von den Ideen seines Vorgängers inspirieren lassen und diese weiterentwickeln oder aber eigene, ganz andere Ideen notieren. ➤ Wiederholen Sie diesen Schritt 5-mal. 	

Methode 6-3-5 (Brainwriting)					
Ideensammlung: Erfolg versprechende Geschäftsideen					
1		2		3	
4		5		6	
7		8		9	
10		11		12	
13		14		15	
16		17		18	

6. Ein wichtiger Schritt auf dem Weg in die Selbstständigkeit ist der Businessplan. Hier geht es in erster Linie um die sachlichen Voraussetzungen für eine Existenzgründung. Vervollständigen Sie in diesem Zusammenhang folgenden Lückentext.



Weiterführende ausführliche Informationen erhalten Sie auch unter www.ihk-muenchen.de und www.existenzgruender.de.

Der Businessplan – Ohne ihn geht nichts!

Der Businessplan ist eine (1) _____ und strukturierte (2) _____ der Geschäftsidee. Er zeigt, ob die Geschäftsidee (3) _____ ist und ob (4) _____ oder Investoren bereit sein werden, als potenzielle Kredit- oder (5) _____ zu fungieren. Der Businessplan gliedert sich i.d.R. in mehrere (6) _____. Im ersten Kapitel stellt sich der Gründer mit all seinen relevanten (7) _____ und (8) _____ vor. Im nächsten Kapitel geht es dann um Marktchancen. Was ist meine (9) _____? Welche Produkte oder Dienstleistungen sollen (10) _____ werden und welchen (11) _____ haben sie? Gibt es schon (12) _____ Angebote und wie (13) _____ Sie sich von den Mitbewerbern ab? Im dritten Kapitel geht man auf die potenziellen (14) _____ ein. Welche (15) _____ habe ich im Blick? Wie hoch sind die (16) _____ meiner Zielgruppe? Das nächste Kapitel sollte sich mit dem (17) _____ beschäftigen. Zu welchem (18) _____ soll das Produkt verkauft werden? Soll das Produkt im stationären (19) _____ platziert werden oder ist ein (20) _____ vorteilhafter? In welchen (21) _____ sollen die Kunden auf das Produkt (22) _____ gemacht werden? Das fünfte Kapitel betrifft die (23) _____ Voraussetzungen. Möchte man eine (24) _____ oder eine andere Rechtsform gründen? Sind Genehmigungen von (25) _____ nötig? Welche (26) _____ sind zu erledigen? Zum Schluss geht es um die Finanzierung. Wie hoch sind die (27) _____? Wie viel (28) _____ muss man verkaufen, um einen (29) _____ zu erzielen? Wie hoch wird der (30) _____ sein? Benötigen Sie (31) _____ und wer stellt es zur (32) _____?

Füllwörter

1	Kapitel	9	Stärken	17	Fremdkapital	25	Handel
2	Kunden	10	tragfähig	18	Verfügung	26	Kapitalbedarf
3	rechtlichen	11	ausführliche	19	Kosten	27	Produkte
4	Behörden	12	Banken	20	Onlinevertrieb	28	Vorstellung
5	Nutzen	13	Kapitalgeber	21	Geschäftsidee	29	Schwächen
6	Formalitäten	14	Gewinn	22	angeboten	30	Zielgruppe
7	GmbH	15	Preis	23	Einkommen	31	vergleichbare
8	Medien	16	aufmerksam	24	Verkauf	32	heben