

UNTERNEHMERGEIST
IN DER LEHRE
ZUKUNFT
SELBST GESTALTEN





IMPRESSUM

Medieninhaber und Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
Stubenring 1, 1011 Wien

Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Text und Redaktion

ibw – Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft
Mag. Dagmar Achleitner, Mag. Josef Wallner
Rainergasse 38, 1050 Wien
E-Mail: info@ibw.at, Internet: www.ibw.at

Grafik

design:ag, Alice Gutleiderer
Capistrangasse 4/6, 1060 Wien
E-Mail: office@designag.at, Internet: www.designag.at

Druck

Ing. H. Gradwohl GmbH
Spielberger Straße 28, 3390 Melk

1. Auflage
Wien, März 2007

Lieber Lehrling!

Haben Sie schon einmal davon geträumt, Ihr eigener Chef zu sein? Möchten Sie gerne auf eigenen Beinen stehen und Ihre berufliche Zukunft selbst gestalten? Dann sollten Sie auf jeden Fall diese Broschüre lesen, denn hier erfahren Sie alles Wichtige zum Thema berufliche Selbstständigkeit.

UnternehmerIn zu werden ist eine große Herausforderung. Wer den Mut und den Einsatzwillen mitbringt, sich darauf einzulassen, kann dabei viel lernen und erreichen.

Der Schritt in die Selbstständigkeit sollte aber gut überlegt sein, denn für den geschäftlichen Erfolg gibt es keine Garantie. Eine gründliche Vorbereitung und Planung sind überaus wichtig.

3

Diese Broschüre soll Ihnen als Orientierungshilfe dienen und Antworten auf folgende Fragen liefern:

- Wer braucht Unternehmergeist?
- Was bedeutet es, UnternehmerIn zu sein?
- Bin ich ein Unternehmertyp?
- Welche Möglichkeiten habe ich, um UnternehmerIn zu werden?
- Wie finde ich eine passende Geschäftsidee?
- Welche Rechtsform wähle ich für mein Unternehmen?
- Wie finanziere ich mein Vorhaben?
- Welche rechtlichen Voraussetzungen muss ich berücksichtigen?
- Was ist ein Business Plan?

Im Hinblick auf eine leichte Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen im folgenden Fließtext nur in ihrer männlichen Form (zB Mitarbeiter) angeführt; sie umfassen selbstverständlich männliche und weibliche Personen.

Viel Erfolg für Ihre berufliche Zukunft!

Die Autoren

UNTERNEHMERGEIST

INHALTSVERZEICHNIS

4

1	Wer braucht Unternehmergeist?	5
2	Was bedeutet es, UnternehmerIn zu sein?	6
3	Bin ich ein Unternehmertyp?	7
4	Welche Möglichkeiten gibt es, UnternehmerIn zu werden?	9
5	Wie finde ich eine passende Geschäftsidee?	11
6	Welche Rechtsform wähle ich für mein Unternehmen?	13
7	Wie finanziere ich mein Vorhaben?	15
7.1	Welche finanziellen Mittel benötige ich genau?	15
7.2	Wie kann ich die finanziellen Mittel aufbringen?	16
7.3	Welche Förderungen kann ich beanspruchen?	17
8	Welche rechtlichen Voraussetzungen muss ich berücksichtigen?	18
9	Was ist ein Businessplan?	20
10	Ihr Fahrplan in die Selbstständigkeit	22
11	Ich habe es geschafft!	23
12	Tipps und Links	25
	ANHANG	26
	Wichtige Adressen	31/32

1. Wer braucht Unternehmergeist?

Egal, ob Sie in Zukunft eine Karriere als Fachkraft in einem Unternehmen anstreben oder selbst Unternehmer sein wollen – **Unternehmergeist ist immer gefragt!**

Jedes Unternehmen wünscht sich Mitarbeiter, die verantwortungsbewusst und eigenverantwortlich handeln, bei ihrer Arbeit mitdenken und aktiv an der Gestaltung des Unternehmens teilhaben. Trainieren Sie dieses Verhalten am besten bereits während Ihrer Lehrlingsausbildung und machen Sie sich damit fit für Ihre berufliche Zukunft. Sie werden merken – **Mitdenken bei der Arbeit macht Spaß!**

Um Unternehmergeist zu entwickeln sollten Sie lernen...

- bei der Arbeit mitzudenken,
- selbstständig zu arbeiten,
- Ziele zu setzen und zu verfolgen,
- Probleme zu lösen,
- Entscheidungen zu treffen,
- Verantwortung zu übernehmen,
- mit anderen zu kooperieren,
- kreative Ideen zu entwickeln,
- Ideen in die Tat umzusetzen und
- mit Risiken umzugehen.

Auf diese Weise **verbessern Sie Ihre künftigen Berufschancen** und erfüllen zudem wichtige **Voraussetzungen** für die **berufliche Selbstständigkeit**. Diese Fähigkeiten sind aber auch für Ihr **privates Leben von großem Nutzen**, denn Sie sind in der Lage, Ihr Leben eigenverantwortlich und selbstbestimmt zu führen!



2. Was bedeutet es, UnternehmerIn zu sein?

Als Unternehmer haben Sie die Chance, Ihre **eigenen Ideen zu verwirklichen** und **selbst Ihre berufliche Zukunft zu gestalten**. Sie sind Ihr **eigener Chef, wirtschaftlich unabhängig** und können Ihre **Arbeitszeit frei einteilen**. Es warten ständig neue Aufgaben und Herausforderungen auf Sie – diese zu bewältigen ist aber nicht immer einfach!

Als Selbstständiger genießen Sie **viele Freiheiten**, tragen aber auch sehr viel **Verantwortung**. Der **Erfolgsdruck** ist groß, denn Ihre eigene Leistung beeinflusst direkt das Überleben Ihres Unternehmens. Sie müssen bereit sein, Risiko zu tragen, denn Sie können Ihr investiertes Kapital verlieren, falls Ihr Unternehmen nicht erfolgreich ist. Als Unternehmer müssen Sie auch bereit sein, **mehr als 40 Stunden pro Woche** zu arbeiten.

Bevor Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, sollten Sie sich genau überlegen, welche Chancen und Risiken auf Sie warten.



Abbildung 1: Chancen der Selbstständigkeit



Abbildung 2: Risiken der Selbstständigkeit

3. Bin ich ein Unternehmertyp?

Bevor Sie die Entscheidung treffen, sich selbstständig zu machen, sollten Sie überprüfen, ob Sie die wesentlichen Voraussetzungen dafür mitbringen:

- Persönliche Voraussetzungen
- Fachliche Qualifikationen
- Familiäres Umfeld

PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN

Erfolgreiche Unternehmer verfügen über bestimmte **persönliche Fähigkeiten** und **Charaktereigenschaften**, die es Ihnen erleichtern, die täglichen Herausforderungen in der Selbstständigkeit erfolgreich zu meistern. In Abbildung 3 sind wichtige persönliche Eigenschaften und Kompetenzen eines Unternehmers dargestellt.



Abbildung 3: Wichtige persönliche Voraussetzungen für einen Unternehmer

FACHLICHE VORAUSSETZUNGEN

Neben den persönlichen Eigenschaften sind auch hohe **fachliche Kompetenzen** unbedingt erforderlich. Ein erfolgreicher Unternehmer benötigt **fachliches Know-how, Branchenerfahrung** sowie **betriebswirtschaftliche Kenntnisse**.



Während Ihrer Lehrzeit erwerben Sie berufs- und branchenspezifisches und meist auch grundlegendes betriebswirtschaftliches Know-how. Nutzen Sie Ihre Ausbildung, sie ist die Basis für Ihren zukünftigen beruflichen Erfolg!



Betriebswirtschaftliches Wissen kann in der Berufsschule, im Betrieb, in speziellen Kursen und zum Teil auch im Selbststudium erlernt werden. Eine gute Möglichkeit, um das nötige Wirtschaftswissen zu erwerben, bieten zB

- der **Unternehmerführerschein**
(Nähere Infos unter www.unternehmerfuehrerschein.at)
- das **Unternehmertraining am WIFI** zur Vorbereitung auf die Unternehmerprüfung
(Nähere Infos unter www.wifi.at)
- **spezielle Kurse** bei anderen Weiterbildungseinrichtungen
(zB bfi – Nähere Infos unter www.bfi.or.at)

TIPP: Auf der Website www.ausbilder.at/unternehmergeist finden Sie verschiedene Unterlagen, die sich sehr gut für das Selbststudium eignen und eine Übersicht über verschiedene Kurse und Ausbildungslehrgänge.

FAMILIÄRES UMFELD

Wichtig ist auch, dass Ihre **Familie** und Ihr **Partner** mit Ihrem Vorhaben **einverstanden** sind und Sie bei diesem wichtigen Schritt unterstützen.

Keine Angst, Sie müssen natürlich nicht alle angeführten Eigenschaften und Qualifikationen mitbringen. Viele Fähigkeiten können Sie noch erlernen bzw. trainieren und einige Aufgaben können Sie auch an Experten übergeben! Dennoch sollten Sie bedenken, dass die berufliche Selbstständigkeit **nicht für jeden das Richtige** ist. Sie sollten sich daher selbstkritisch fragen, ob Sie als Person geeignet sind, ein erfolgreicher Unternehmer zu werden und ob Sie mit der nötigen Unterstützung Ihres Umfeldes rechnen können.



Schlüpfen Sie in die Rolle des Chefs im Computerspiel „Start Up – Vom Lehrling zum Chef“

In diesem Medienpaket (Baustein 3) und auf der Website www.ausbilder.at/unternehmergeist finden Sie das Computerspiel „Start Up – Vom Lehrling zum Chef“. Bei diesem Computerspiel erleben Sie, was es bedeutet, ein Unternehmen bzw. eine Abteilung zu führen. Natürlich zeigt dieses Spiel nur einen kleinen Ausschnitt aus dem Unternehmeralltag, es eignet sich aber als Einstieg, um einen ersten Eindruck zu bekommen und soll Ihre Neugierde und Ihr Interesse wecken. Im Anhang finden Sie die Spielanleitung für das Computerspiel.

Prüfen Sie Ihre Eignung zum Unternehmer!

Im Internet unter <http://www.gruenderservice.net> finden Sie einen Unternehmertest, der Ihnen hilft, Ihr unternehmerisches Potenzial festzustellen.

4. Welche Möglichkeiten gibt es, UnternehmerIn zu werden?

Viele Wege führen in die Selbstständigkeit, jeder davon hat unterschiedlich Vor- und Nachteile. Welchen Weg Sie wählen, hängt davon ab, wie viel Gestaltungsspielraum Sie sich wünschen, welche Risiken Sie in Kauf nehmen wollen und welcher Weg am besten zu Ihrer Persönlichkeit und Ihren unternehmerischen Fähigkeiten passt.

→ Neugründung

Bei der Neugründung eines Unternehmens starten Sie von Null weg. Sie benötigen eine gute Geschäftsidee und müssen viel Zeit in die Vorbereitung und Planung stecken. Viele Dinge müssen gut überlegt werden: die Rechtsform, die Finanzierung, der Name etc. Als Neugründer müssen Sie Ihren Markt erst erobern und sich am Markt positionieren. Der große Vorteil liegt darin, dass Sie Ihr Unternehmen nach Ihren eigenen Vorstellungen aufbauen und Ihre eigenen Ideen verwirklichen können.

→ Betriebsnachfolge

Bei der Betriebsnachfolge übernehmen Sie ein bereits bestehendes Unternehmen. Das erscheint auf den ersten Blick vielleicht einfach, aber eine Betriebsnachfolge muss ebenso gut vorbereitet werden wie eine Neugründung.

Eine Übernahme ist mit vielen Vorteilen verbunden: Das Unternehmen hat sich bereits auf dem Markt positioniert, das Produkt bzw. die Dienstleistung ist bekannt und Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sind aufgebaut. Sie können auf eine fertige Infrastruktur zurückgreifen (Räume, Betriebsinventar etc.) und auch das Personal ist bereits ein eingespieltes Team. Außerdem können Sie auf die Erfahrungen Ihres Vorgängers aufbauen.

Mit der Betriebsnachfolge sind aber immer auch Risiken verbunden. Die Produkt- und/oder Dienstleistungspalette kann veraltet sein, die technischen Geräte bzw. Maschinen sind möglicherweise nicht am neuesten Stand der Technik und es ist nicht sicher, ob die Kunden und Mitarbeiter Sie als neuen Betriebsinhaber akzeptieren. Häufig ist es schwierig, alte Strukturen zu verändern. Außerdem ist die Übernahme eines Betriebes in der Regel sehr teuer.

→ Beteiligung

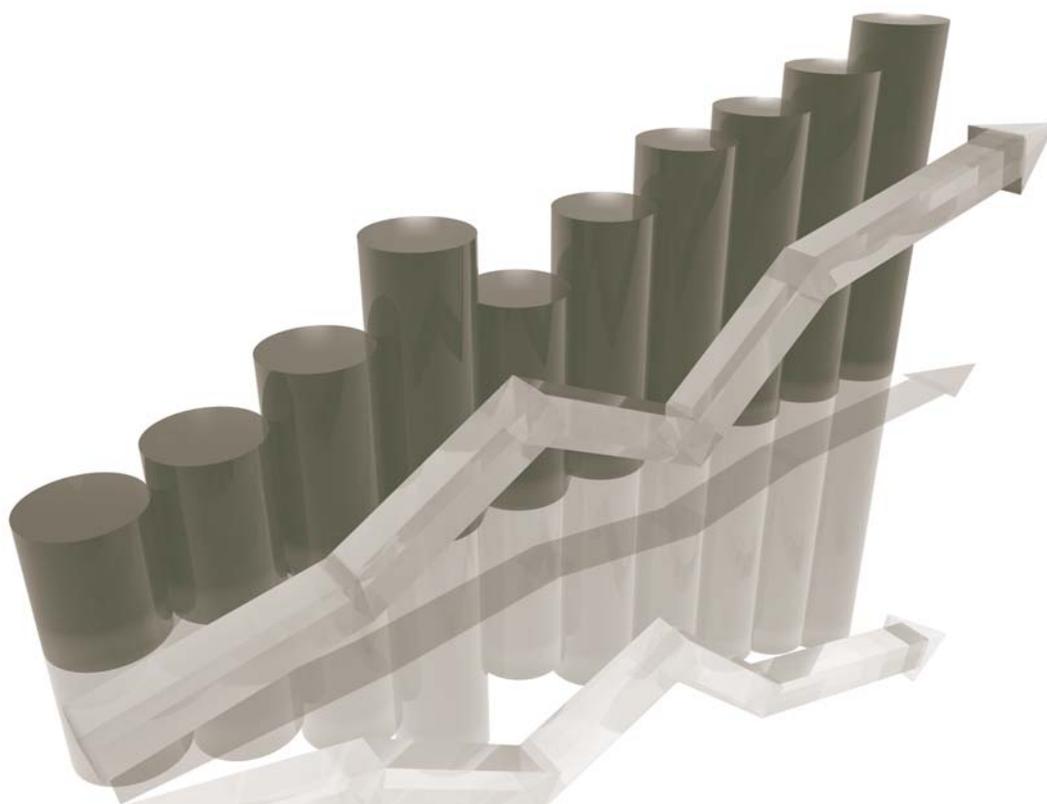
Sie haben auch die Möglichkeit, sich an einem Betrieb zu beteiligen. Junge Unternehmen suchen häufig nach qualifizierten Mitarbeitern, haben aber oft nicht die finanziellen Mittel, um sie angemessen zu bezahlen. Daher bieten sie oft ein geringeres Gehalt, verbunden mit einer Beteiligung am Unternehmen. Aber auch finanziell besser gestellte Betriebe suchen Partner. Hier ist eine Beteiligung allerdings oft mit einem großen finanziellen Aufwand verbunden. Häufig besteht auch die Möglichkeit, den Betrieb später ganz zu übernehmen. Der große Vorteil einer Beteiligung ist, dass das Risiko von mehreren getragen wird und daher oft kleiner ist. Außerdem können Sie den Betrieb vor einer eventuellen späteren Übernahme genau kennen lernen.

→ Franchising

Beim Franchising kaufen Sie ein bereits erprobtes Konzept und werden Partner bei einem Franchise-System. Sie profitieren von der Zugkraft der bekannten Marke und erhalten vom Franchise-Geber das fertige Unternehmenskonzept, Know-how, Hilfe bei der Standortsuche, Schulungen, Werbung etc. Der Franchise-Geber bietet Ihnen eine Art Sicherheitsnetz und Unterstützung für die unternehmerische Praxis.

Für diese Leistungen müssen Sie natürlich bezahlen. Die Höhe der Gebühren ist abhängig vom Leistungsangebot des Franchise-Gebers. Der größte Nachteil ist, dass Ihr Entscheidungsspielraum sehr eingeschränkt ist, denn Franchising ist ein Partnerschaftsmodell, das von allen Beteiligten die Einhaltung von gewissen Spielregeln erfordert. Der Weg in die berufliche Selbstständigkeit ist also relativ festgelegt und kaum beeinflussbar.

Es gibt in fast allen Branchen Angebote für Neueinsteiger. Beispiele für Franchise-Konzepte sind Mc Donalds, Palmers, Body Shop, Easy Drivers etc.



5. Wie finde ich eine passende Geschäftsidee?

Für den unternehmerischen Erfolg ist eine **gute Geschäftsidee** überaus wichtig. Bei der Suche nach einer erfolgreichen Geschäftsidee können Sie verschiedene Strategien anwenden. Achten Sie bei der Suche nach Ihrer Geschäftsidee auf jeden Fall auf Ihre **persönlichen Fähigkeiten**.

→ Finden Sie eine Lösung für ein bestehendes Problem

Denken Sie darüber nach, was Sie stört und worüber Sie sich häufig ärgern. Überlegen Sie, wie Sie dieses Problem lösen könnten. Viele Menschen ärgern sich zB über lange Warteschlangen beim Kauf von Zugtickets, Konzertkarten etc. Durch die Bestellung der Karten via Internet oder Handy konnte das Problem der Wartezeit in vielen Bereichen gelöst werden.

→ Verändern und verbessern sie bereits Vorhandenes

Um erfolgreich zu sein, müssen Sie nicht unbedingt etwas Neues erfinden. Verändern und verbessern Sie bestehende Produkte bzw. Dienstleistungen und werden sie damit besser als Ihre Konkurrenz. Verbessern Sie zB die Funktionsfähigkeit eines Produktes, bieten Sie mehr Qualität, ein kundenfreundlicheres Service oder neue Zusatzdienste an. Es gibt viele Möglichkeiten, Bestehendes zu verbessern!

→ Kombinieren Sie bestehende Angebote

Auch die Kombination von bestehenden Produkten oder Dienstleistungen kann zu einer tollen Geschäftsidee führen. Die Kombination von Süßigkeit und Spielzeug zB beim Kinderüberraschungsei war ein großer Erfolg, aber auch Internetcafes erfreuen sich großer Beliebtheit, da sie das Kaffeehaus mit der Nutzung des Internets verbinden.

→ Erkennen Sie Marktlücken

In einem bestimmten Gebiet gibt es weit und breit keinen mobilen Frisör, Bio-Laden oder eine Hundepension. Erkennen Sie diese Marktlücken und nützen Sie Ihre Chance, indem Sie diese Lücke schließen.

→ Nutzen Sie technologische Entwicklungen und aktuelle Trends

Technologische Entwicklungen und Erfindungen sowie aktuelle Trends machen neue Produkte und Dienstleistungen möglich. Gute Beispiele dafür sind das Internet und das Handy, aber auch der Wellnessboom und das immer stärkere Interesse an Bioprodukten.

→ Imitieren Sie andere

Sie können natürlich auch bestehende Angebote und Geschäftsideen in ähnlicher oder genau gleicher Weise kopieren. Eine Möglichkeit besteht auch darin, ein bestehendes Unternehmenskonzept zu übernehmen (siehe Franchising Seite 10). Vielleicht haben Sie auch im Urlaub etwas entdeckt, was es bei uns noch nicht gibt und was Sie in Österreich einführen könnten.

→ Lassen Sie einen Wunschtraum wahr werden

Sie haben einen großen Wunschtraum? Vielleicht können Sie diesen in einer selbstständigen Tätigkeit wahr werden lassen. Auch Hobbys und Interessen können zu einer guten Geschäftsidee anregen.

→ Spielen Sie mit Ihrer Kreativität

Wichtige Fragen zu Ihrer Geschäftsidee:

- Welche **Kunden** wollen Sie mit Ihrer Idee ansprechen?
- Ist die Geschäftsidee für Kunden **interessant**?
- **Wie** wollen Sie Ihre Geschäftsidee umsetzen?
- Verfügen Sie über die nötigen **Fähigkeiten** und **Ressourcen**, um die Idee umzusetzen?

6. Welche Rechtsform wähle ich für mein Unternehmen?

Bei der Gründung eines Unternehmens ist die Wahl der geeigneten Rechtsform von großer Bedeutung. Die Rechtsform ist wie ein **festes Gerüst** für Ihr Unternehmen, es steckt die rechtlichen Beziehungen innerhalb des Unternehmens sowie die Beziehung des Unternehmens zu seiner Umwelt ab. Aber auch Betriebsnachfolger müssen sich mit der Frage der Rechtsform auseinandersetzen. Sie müssen entscheiden, ob es sinnvoll ist, die bestehende Rechtsform zu behalten oder umzuwandeln.

Es stehen Ihnen verschiedene Rechtsformtypen zur Auswahl:

→ Einzelunternehmer

Inhaber des Unternehmens ist **eine einzige Person**. Dem Einzelunternehmer steht der gesamte Gewinn des Unternehmens allein zu. Dafür trägt er das volle Risiko und **haftet für alle Schulden** des Unternehmens mit dem gesamten Unternehmensvermögen und auch mit seinem privaten Vermögen. Ein großer Vorteil ist, dass der Einzelunternehmer alles selbst entscheiden kann.

Der Einzelunternehmer führt das Unternehmen selbst. Das bedeutet aber nicht, dass er ganz auf sich allein gestellt ist, er kann bei Bedarf Arbeitnehmer beschäftigen.

→ Personengesellschaften

Bei Personengesellschaften schließen sich **zwei** oder **mehrere Partner (Gesellschafter)** zusammen. In einem Gesellschaftsvertrag wird geregelt, wie der Gewinn verteilt wird und wer in welcher Höhe das Risiko trägt. Die **Gesellschafter arbeiten** in der Regel **im Unternehmen** mit, es kann aber auch Gesellschafter geben, die nur ihr Kapital zur Verfügung stellen. Bei Personengesellschaften gibt es zumindest einen Gesellschafter, der zusätzlich zum Betriebsvermögen auch mit seinem privaten Vermögen für die Schulden des Unternehmens haftet.

Zu den Personengesellschaften zählen:

- OG (Offene Gesellschaft)
- KG (Kommanditgesellschaft)

→ Kapitalgesellschaften

Die Kapitalgesellschaften stehen wie die Personengesellschaften im Regelfall im **Eigentum mehrerer Personen (Gesellschafter)**. Die Gesellschafter treten aber als Person eher in den Hintergrund und fungieren vorrangig als **Kapitalgeber**. Sie haften dabei nicht mit ihrem privaten Vermögen, sondern nur mit dem jeweils eingebrachten Kapital. Oft führen die Gesellschafter die Geschäfte nicht selbst, sondern beauftragen andere mit der Geschäftsführung.

Die wichtigsten Kapitalgesellschaften sind:

- GesmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)
- AG (Aktiengesellschaft)

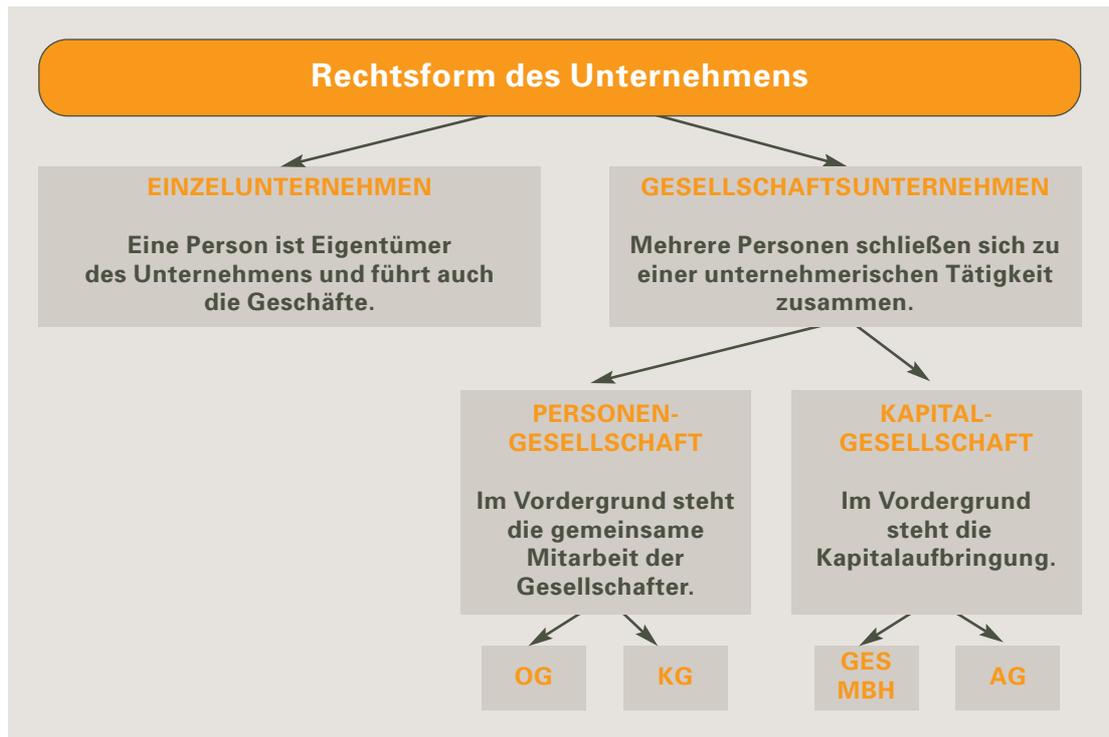


Abbildung 4: Rechtsformen

Für welche Rechtsform Sie sich entscheiden, hängt unter anderem von folgenden Aspekten ab:

- Wollen Sie Ihr Unternehmen allein oder mit Partnern führen?
- Arbeiten Sie aktiv mit oder stellen Sie lediglich Ihr Geld zur Verfügung?
- Sind Ihre Partner reine Geldgeber oder aktive Mitunternehmer?
- Wie soll das Unternehmen finanziert werden?
- Wie viel Eigenkapital können Sie aufbringen?
- Wie hoch ist die Steuerbelastung bei den jeweiligen Rechtsformen?
- Wie umfangreich soll Ihre Haftung sein?
- Wollen Sie die Haftung beschränken?
- Welchen Aufwand wollen bzw. können Sie für Ihre Buchführung betreiben?

Die Entscheidung für eine bestimmte Rechtsform hat **finanzielle, steuerliche** und **rechtliche Auswirkungen**. Jede Rechtsform hat individuelle Vor- und Nachteile, die nur am konkreten Fall richtig bewertet werden können. Patentrezepte gibt es nicht! Sie können die gewählte Rechtsform jederzeit ändern, das ist aber mit einem bürokratischen Aufwand und auch mit Kosten verbunden.



Lassen Sie sich auf jeden Fall gründlich beraten, bevor Sie Ihre Entscheidung treffen!

7. Wie finanziere ich mein Vorhaben?

Um ein Unternehmen erfolgreich führen zu können, ist eine **solide Finanzierung** erforderlich. Sie ist die Basis für den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens und sollte daher gut durchdacht sein!

7.1 Welche finanziellen Mittel benötige ich genau?

In einem ersten Schritt müssen Sie genau ermitteln, wie hoch Ihr Kapitalbedarf ist. Listen Sie auf, wie viel Geld Sie für Investitionen, Material und Waren sowie für laufende Kosten brauchen. Aus dieser Summe ergibt sich Ihr Kapitalbedarf.

Kapitalbedarf für Investitionen

Sie benötigen Kapital, um die notwendigen Investitionen für zB Gebäude, Maschinen, Büroausstattung, Fahrzeuge etc. finanzieren zu können. Dieser Kapitalbedarf lässt sich durch das Einholen von Angeboten relativ leicht feststellen. Nicht zu vergessen sind dabei die Nebenkosten wie zB Notariatskosten für die Neugründung, Gebühren und Kosten der Kapitalbeschaffung etc. Ermitteln Sie diesen Kapitalbedarf nicht zu knapp und planen Sie eine Reserve von etwa 10 % ein!

Kapitalbedarf für Waren und Material

In der Startphase brauchen Sie je nach Art Ihres Unternehmens Kapital für die Anschaffung von Materialien und Waren. Planen Sie zB ein Einzelhandelsgeschäft, müssen Sie bei Lieferanten die Einkaufspreise erfragen und können so den Wert des notwendigen Warenbestandes feststellen.

Laufende Kosten

Im laufenden Betrieb fallen Kosten für Personal, Miete, Energie, Fahrzeuge, Werbung etc. an. Zu den laufenden Kosten zählen auch Zinsen für Kredite und notwendige Privatentnahmen. Ihr Unternehmen muss **genügend Ertrag erwirtschaften, um die laufenden Kosten zu finanzieren**. Besonders in der Startphase eines Unternehmens kann es vorkommen, dass die laufenden Kosten die Einnahmen übersteigen. Oftmals liegt ein längerer Zeitraum zwischen der Leitungserstellung und dem Zahlungseingang. Als Unternehmer müssen Sie sicherstellen, dass auch innerhalb dieser Zeitspanne genügend Geld vorhanden ist, um die laufenden Kosten bezahlen zu können.

Ein **Finanzplan** kann Ihnen dabei behilflich sein, den laufenden Kapitalbedarf abzuschätzen. Beim Finanzplan werden die Zahlungseingänge (Umsätze, Privateinlagen, Kreditzusagen etc.) den Zahlungsausgängen (Miete, Investitionen etc.) pro Monat gegenübergestellt.



Eine Vorlage für einen Finanzplan finden Sie im Leitfaden für Gründerinnen und Gründer der WKO. Diese Broschüre können Sie downloaden unter: <http://www.gruenderservice.net> (→ Publikationen).



Verwechseln Sie nicht den Umsatz mit dem Gewinn!

Alles was Sie als Unternehmer einnehmen (das Geld in der Kassa und am Unternehmenskonto) bezeichnet man als Umsatz. Dieses Geld ist aber nicht der Gewinn! Um den Gewinn zu errechnen, müssen Sie alle Betriebsausgaben vom Umsatz abziehen. Manchmal können die Betriebsausgaben auch höher sein als der Umsatz. In diesem Fall spricht man von Verlust.

7.2 Wie kann ich die finanziellen Mittel aufbringen?

Nachdem Sie wissen, wie viel Geld Sie benötigen, müssen Sie sich um die Finanzierung kümmern. Mögliche Geldquellen sind: Eigenkapital, Fremdkapital und öffentliche Fördermittel.

EIGENKAPITAL

Eigenkapital sind jene Mittel, die Sie selbst aufbringen können.

Überlegen Sie:

- Wie hoch sind Ihre **Ersparnisse** (zB Bargeld, Sparbücher etc.)?
- Gibt es **Kapitalanlagen** (zB Wertpapiere, Fonds etc.), über die Sie kurzfristig verfügen können?
- Haben Sie **Sachmittel** (Maschinen, Fahrzeuge, Werkzeuge etc.), die Sie in Ihrem Unternehmen einsetzen können?
- Haben Sie die Möglichkeit, Ihre Lebenserhaltungskosten einzuschränken, um weitere Beträge anzusparen?

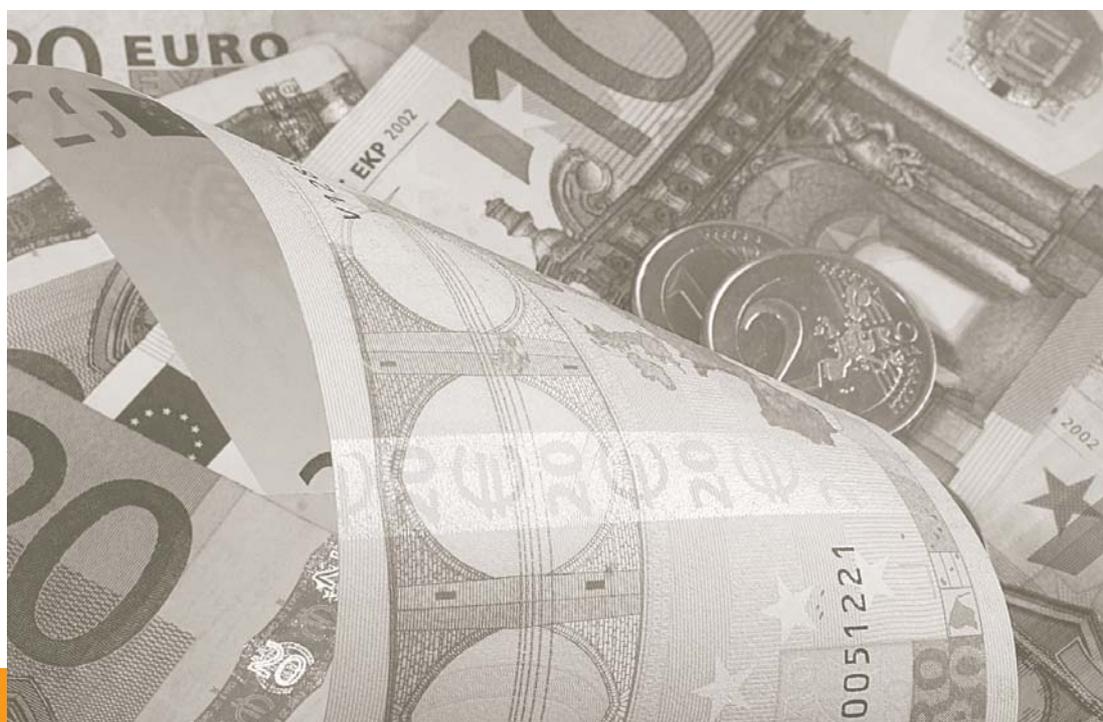


Je nach Branche und Finanzierungsvolumen sollte der Eigenkapitalanteil **mindestens 20 bis 30 Prozent** betragen.

Reicht das eigene Geld nicht aus, können Sie überlegen, ob Familienangehörige oder Bekannte Ihnen Geld zur Verfügung stellen können oder ob Sie **einen oder mehrere Partner** aufnehmen, die sich an Ihrem Unternehmen beteiligen.



Schon während der Lehrzeit kann Geld gespart werden, das später als Eigenkapital zur Verfügung steht!



FREMDKAPITAL

Wenn Sie die Höhe des Eigenkapitals kennen, können Sie berechnen, wie viel Fremdkapital Sie für Ihr Unternehmen benötigen. Fremdkapital sind jene Mittel, die Sie sich für Ihr Unternehmen ausborgen müssen. Anlaufstelle Nummer eins sind hierfür **Banken**, die Ihnen **Kredite** zur Verfügung stellen, die Sie **kurz- mittel- oder langfristig zurückzahlen müssen**.

Fremdkapital sind **Schulden** und dafür müssen Sie **Zinsen** bezahlen. In der Regel verlangen Banken Sicherheiten (zB eine Hypothek auf ein Grundstück), um einen Kredit zu gewähren. Auf die Sicherheiten wird zurückgegriffen, falls Sie das Geld in Zukunft nicht zurückzahlen können.



Jeder, der Geld investiert, möchte genau wissen, wofür er sein Geld hergibt. Um Kapitalgeber für Ihr Unternehmen zu gewinnen, müssen Sie Ihre Geschäftsidee, die Marktsituation und die finanziellen Erfordernisse in einem schriftlichen Business Plan übersichtlich darstellen (siehe Kapitel 7). Sie müssen dabei Ihre potenziellen Kapitalgeber von Ihrer Idee überzeugen und ihnen zeigen, dass Sie alles gut durchdacht haben!

Leasing ist eine Alternative zur Kreditfinanzierung. Investitionsgüter wie zB Fahrzeuge oder Maschinen werden nicht gekauft, sondern angemietet. Nach einer gewissen vertraglich festgesetzten Laufzeit können die gemieteten Güter oft zum Restwert gekauft werden.

7.3 Welche Förderungen kann ich beanspruchen?

Für den Start in Ihre unternehmerische Selbstständigkeit gibt es **zahlreiche Förderprogramme**.

Lassen Sie sich bei der **Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes** ausführlich beraten, damit Sie die optimale Fördermöglichkeit finden.



Um Förderungen sollten Sie bereits ansuchen, bevor Sie eine Anschaffung machen!

Einen ersten Überblick über Fördermöglichkeiten erhalten Sie bei der Förderbank der Wirtschaftskammer unter der Adresse <http://wko.at/foerderungen.at>

8. Welche rechtlichen Voraussetzungen muss ich berücksichtigen?

Bevor Sie sich selbstständig machen, müssen Sie sich auch mit der **Gewerbeordnung** auseinandersetzen. Diese regelt, unter welchen Voraussetzungen Sie ein Unternehmen selbstständig betreiben dürfen.

Für jede gewerbliche Tätigkeit benötigen Sie eine **Gewerbeberechtigung**, die von der Gewerbebehörde ausgestellt wird. Diese befindet im Magistrat bzw. in der Bezirkshauptmannschaft.

Sie sind gewerblich tätig, wenn Sie eine Tätigkeit

- **selbstständig** (auf eigene Rechnung und Gefahr)
- **regelmäßig** und
- mit der **Absicht Gewinn zu erzielen** ausüben.

Es gibt aber auch selbstständige Berufe, die aus der Gewerbeordnung ausdrücklich ausgenommen sind, da sie meist durch eigene Gesetze geregelt sind. Dazu gehören zB Ärzte, Landwirte, Notare bzw. die „Neuen Selbstständigen“, zB Psychotherapeuten, Vortragende, Autoren etc.

Voraussetzungen zum Gewerbeantritt

Um die Gewerbeberechtigung zu bekommen, müssen Sie folgende **allgemeine Voraussetzungen** erfüllen:

- **Volljährigkeit** (ab dem 18. Geburtstag)
- **Österreichische Staatsbürgerschaft** oder **EWR (EU)-Staatsangehörigkeit**, **Nicht-EWR-Angehörige** benötigen eine Aufenthaltsbewilligung, die eine Erwerbstätigkeit gestattet
- **Keine Ausschließungsgründe liegen vor** (zB Finanzstrafdelikte, gerichtliche Verurteilungen)

Für bestimmte Tätigkeiten ist neben den allgemeinen Voraussetzungen auch ein **Befähigungsnachweis** (zB Prüfung, Schulabschluss) erforderlich. Der Befähigungsnachweis soll zeigen, dass Sie mit den Arbeiten des Gewerbes vertraut sind und über die nötigen Kenntnisse verfügen. Ob und welcher Befähigungsnachweis zu erbringen ist, ist abhängig von der Art des Gewerbes.

Einteilung der Gewerbe

→ Reglementierte Gewerbe

Für reglementierte Gewerbe ist ein Befähigungsnachweis erforderlich.

– **Handwerk:** Der vorrangige Befähigungsnachweis für das Handwerk ist eine erfolgreich abgelegte Meisterprüfung. Aber auch der Abschluss einer für das betreffende Handwerk einschlägigen Schule (Fachhochschule, Werkmeisterschule, Fachakademie, HTL, Universität etc.) gekoppelt mit unterschiedlich langen Praxiszeiten kann als Berechtigungsnachweis gelten.

– **Sonstige reglementierte Gewerbe:** Je nach Gewerbe sind unterschiedliche Befähigungsnachweise wie zB Praxiszeiten, Ausbildungen, bestimmte Prüfungen etc. vorgeschrieben.

– **Rechtskraftgewerbe:** Die Ausübung dieser Gewerbe ist mit besonderer Verantwortung gegenüber anderen Personen verbunden. Deshalb ist zusätzlich zum jeweiligen Befähigungsnachweis die Erteilung eines rechtskräftigen Bescheids über die Zuverlässigkeit der Person erforderlich.

→ **Teilgewerbe**

Teilgewerbe sind Teiltätigkeiten eines reglementierten Gewerbes, für die im Vergleich zum reglementierten Gewerbe ein geringerer Befähigungsnachweis zu erbringen ist: Lehrabschlussprüfung, Nachweis einer entsprechenden fachlichen Tätigkeit oder einschlägige Schule bzw. Lehrgang.

→ **Freie Gewerbe**

Freie Gewerbe können einfach angemeldet werden, sofern die allgemeinen Voraussetzungen erfüllt sind. Es ist kein Befähigungsnachweis notwendig.



Abbildung 5: Gewerbearten



In welche Kategorie Ihre gewählte Tätigkeit fällt, erfahren Sie bei der nächstgelegenen Bezirksstelle der Wirtschaftskammer oder beim Gründer-Service Ihrer Wirtschaftskammer. Dort erfahren Sie auch, welche Befähigungsnachweise Sie benötigen.



Eine Liste aller reglementierten und freien Gewerbe finden Sie auf der Website des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit: <http://www.bmwa.gv.at/BMWA/default.htm> (Unternehmen → Gewerbe → Liste der Unternehmenstätigkeiten)

9. Was ist ein Businessplan?

Der Weg in die Selbstständigkeit bedarf einer sorgfältigen Vorbereitung und Planung. **Der Businessplan hilft Ihnen, Ihre Überlegungen und Ihr Vorhaben zu strukturieren.**

Der Businessplan ist ein **schriftliches Unternehmenskonzept**, das Ihre Geschäftsidee klipp und klar beschreibt. Er enthält die Gesamtstrategie des Unternehmens, die geplanten Schritte zur Realisierung und eine Aufstellung der erforderlichen finanziellen und persönlichen Ressourcen.

Sie benötigen den Businessplan zur:

- Beurteilung Ihrer Geschäftsidee
- Planung und Kontrolle Ihrer Unternehmensziele
- Präsentation Ihres Unternehmens bei Banken, Geschäftspartnern, Förderstellen etc.

Gliederungsvorschlag für Ihren Businessplan

(Quelle: WKÖ, Leitfaden für Gründerinnen und Gründer)

1. Zusammenfassung (Executive Summary)

Kurz und bündig werden hier die wichtigsten Informationen und Schlüsselzahlen Ihres Business Plans dargestellt. Die Management Summary ist von großer Bedeutung, denn es soll das Interesse des Lesers wecken und einen ersten Einblick in das geplante Unternehmen geben. Die Zusammenfassung wird erst ganz am Schluss erstellt, auch wenn Sie an erster Stelle des Business Plans steht.

2. Unternehmen

Beschreiben Sie hier Ihr Unternehmen – Firmenname, Rechtsform, Standort, Eigentumsverhältnisse, Unternehmensziele etc.

3. Produkt oder Dienstleistung

Beschreiben Sie hier ausführlich Ihre Geschäftsidee und welchen Nutzen Ihre Kunden von Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung haben werden.

4. Branche und Markt

Hier sind die Daten zur Branchen- und Marktanalyse anzugeben, wie zB

- Wie groß ist der Markt für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung?
- Welche Trends und Entwicklungen gibt es in Ihrer Branche?
- Welche Kunden sprechen Sie an?
- Welche Mitbewerber gibt es?
- Wie unterscheiden Sie sich gegenüber Ihren Mitbewerber?

5. Marketing

Beschreiben Sie hier Ihre geplanten Marketingmaßnahmen:

- Konkretes Angebot
- Preise und Konditionen
- Werbemaßnahmen und Öffentlichkeitsarbeit
- Vertriebswege

6. Gründer, Management und Schlüsselpersonen

- Werdegang, Ausbildung und Erfahrung der Gründer/Geschäftsführer
- Mitarbeiter in wichtigen Positionen
- Wer ist für welche Aufgaben zuständig?
- Welche Leistungen werden extern vergeben (zB an Steuerberater)?

7. Chancen und Risiken

Überlegen Sie, welche Chancen Sie mit Ihrer Geschäftsidee haben. Führen Sie aber auch mögliche Risiken an und wie Sie diese möglichst vermindern bzw. verhindern können.

8. Durchführungsplan/Meilensteine

Geben Sie hier an, welche Schritte Sie für die Umsetzung Ihrer Idee konkret geplant haben.

9. Finanzierung

Hier sollte Folgendes angeführt werden:

- Kapitalbedarf
- Finanzierung (Eigenkapital, Fremdkapital, Förderungen etc.)
- Umsatzplanung
- Fixkosten- und Personalkostenplanung
- Finanzplan (Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben pro Monat)

10. Anhang

Im Anhang werden ergänzende oder detaillierte Unterlagen beigelegt, zB Lebensläufe, Angebote für geplante Investitionen etc.



Erstellen Sie Ihren Business Plan im Internet unter: <http://www.gruenderservice.net>.
Hier finden Sie eine genaue Anleitung und Beispiele aus verschiedenen Branchen.



Bei der Erstellung des Business Plans sollten Sie folgende formale Kriterien beachten:

- Achten Sie auf eine **klare Gliederung**.
- Formulieren Sie Ihre Sätze **klar** und **verständlich**.
- **Konzentrieren** Sie sich auf das **Wesentliche**.
- Verwenden Sie ein **einheitliches Format**.
- Die **Schriftgröße** sollte **mindestens 12 Punkt** haben.
- Berücksichtigen Sie die **Seitenränder**, um das Einheften zu ermöglichen.

10. Ihr Fahrplan in die Selbstständigkeit



Orientierung

- Sind Sie ein Unternehmertyp?
- Bringen Sie die nötigen fachlichen Qualifikationen mit?
- Steht Ihre Familie hinter Ihnen?
- Welche Chancen und Risiken sind mit der Selbstständigkeit verbunden?
- Möchten Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wirklich wagen?

Sie haben sich entschieden, dann los!



Planung und Vorbereitung

- Wählen Sie den für Sie idealen Weg in die Selbstständigkeit.
- Finden Sie die richtige Idee für Ihr Unternehmen bzw. ein Unternehmen, das zur Nachfolge zur Verfügung steht.
- Erforschen Sie den Markt.
- Ermitteln Sie, wie viel Kapital Sie benötigen.
- Planen Sie die Finanzierung Ihres Unternehmens.
- Entscheiden Sie sich für eine passende Rechtsform.
- Falls nötig: Wählen Sie einen geeigneten Standort aus.
- Erstellen Sie Ihren Businessplan.
- Führen Sie Bankgespräche.
- Erkundigen Sie sich nach Förderungsprogrammen.

Informieren Sie sich gründlich und holen Sie sich Rat von Experten!

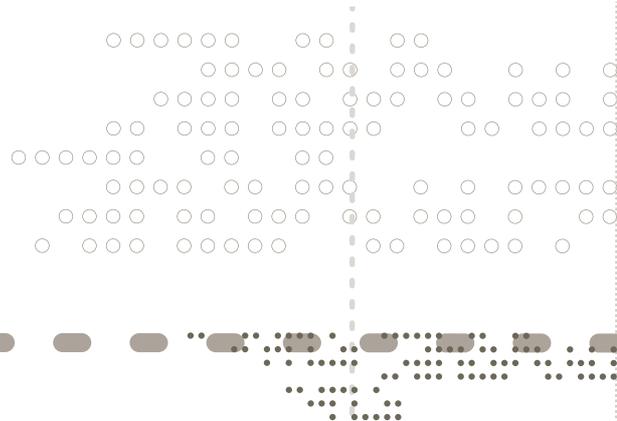


Realisierung

- Suchen Sie sich einen Steuerberater.
- Suchen Sie um Förderungen an.
- Finalisieren Sie Ihre Finanzierung mit der Bank.
- Lassen Sie sich die Gewerbeberechtigung ausstellen.
- Schließen Sie wichtige Verträge ab (zB Mietvertrag).
- Falls nötig: Richten Sie Ihr Unternehmen ein (Ausstattung, EDV etc).
- Falls nötig: Stellen Sie Personal ein.
- Starten Sie mit der Öffentlichkeitsarbeit.
- Informieren Sie das Finanzamt.
- Melden Sie sich bei der Sozialversicherung an.

ERÖFFNUNG IHRES UNTERNEHMENS

Abbildung 6: Fahrplan in die Selbstständigkeit einfügen unter Abbildung



11. Ich habe es geschafft!

Matthias Lemp hat den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und berichtet von seinen Erfahrungen als Jungunternehmer.

Steckbrief

Alter: 24

Erlerner Lehrberuf: Gas-, Wasser- und Heizungsinstallateur

Auszeichnung: 1. Platz bei der Berufsweltmeisterschaft 2003

Lehrabschlussprüfung: 2001

Weitere abgelegte Prüfungen:

- 2003: Unternehmerprüfung
- 2004: Meisterprüfungen in den Bereichen Gas- und Wasserinstallateur sowie im Bereich Heizungstechnik
- 2005: Berufsreifeprüfung

Unternehmensgründung: 2005

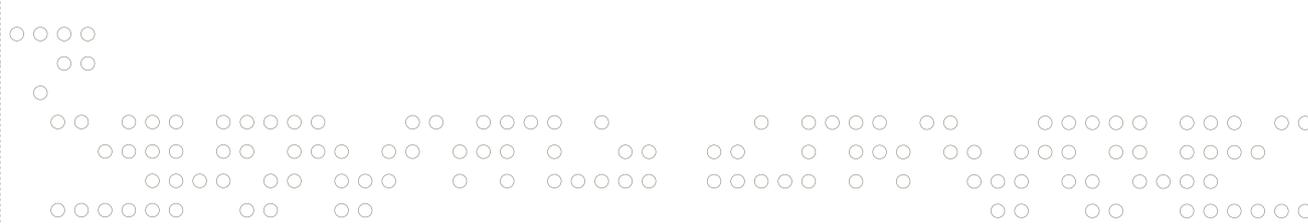


Nach meinem Lehrabschluss habe ich zuerst als Geselle gearbeitet. Der Gedanke, mein eigener Herr zu sein, hatte für mich von Anfang an einen großen Reiz. Nach Abschluss der Berufsreifeprüfung wuchs in mir der Wunsch nach Selbstständigkeit immer mehr. Ich hatte bis zu diesem Zeitpunkt bereits mit vielen Berufskollegen Kontakt und gewann in vielen Gesprächen einen guten Überblick, welche Möglichkeiten meine Ausbildung bietet. In mir stieg der Wunsch, mein Wissen in einer selbstständigen Tätigkeit umzusetzen und selbst neue Erfahrungen zu sammeln.



Die Idee, ein eigenes Gewerbe anzumelden, kam für meine Familie zwar sehr überraschend, aber ich hatte den Entschluss reiflich überlegt. Ich hatte alle Vor- und Nachteile gegeneinander abgewogen und meldete schließlich im August 2005 das Installationsgewerbe „Lemp Energietechnik“ an. Diesen Schritt habe ich noch nicht bereut!

Beim Schritt in die Selbstständigkeit darf aber nicht vergessen werden, dass nicht nur handwerkliche Fähigkeiten notwendig sind. Es ist klar und deutlich zu sagen, dass ein wesentlicher Schwerpunkt der Selbstständigkeit in den organisatorischen Aufgaben liegt. Hierbei möchte ich besonders auf den Umgang mit Kunden hinweisen: Der Kunde erwartet eine persönliche Betreuung und ein Eingehen auf spezielle Wünsche. Wenn man diese Voraussetzungen beachtet, dann wird man schnell Aufträge erhalten und den Betrieb aufbauen können.





Dieser persönliche Einsatz bedeutet natürlich Stress und sehr lange Arbeitstage. Jedoch ist jeder Tag sehr abwechslungsreich und jeder erfolgreiche Tag bestärkt mich darin, dass mein Schritt in die Selbstständigkeit richtig war. Ich kann meine eigenen Ideen und Chancen, die mein Beruf bietet, in die Tat umsetzen.

Seit meinem Start als Jungunternehmer hat sich für mich viel verändert. Ich kann jetzt Entscheidungen selbst treffen und trage für diese Entscheidungen auch die volle Verantwortung.

Durch das selbstständige Handeln entsteht ein Gefühl von Freiheit, das in einem Arbeitsverhältnis nicht oder nur selten entstehen kann.

Für die Zukunft möchte ich mein Studium – ich besuche derzeit neben meiner Selbstständigkeit die Fachhochschule für Energie- und Umweltmanagement in Pinkafeld – abschließen und mein Unternehmen erfolgreich weiterführen. Dabei ist mir bewusst, dass ein weiterer Aufbau des Unternehmens die Beschäftigung von Mitarbeitern bedingt und dieser Umstand wieder neue Aufgaben für mich bringen wird. Zusätzlich zu meiner Tätigkeit als Jungunternehmer halte ich noch diverse Vorträge im Wifi ab.

Wie man anhand meines Lebenslaufes erkennen kann, bin ich sehr bestrebt, mich stets weiterzubilden und meine persönlichen Fähigkeiten zu verbessern. Dadurch ist es mir auch gelungen, mich in der Arbeitswelt durchzusetzen und mich als Jungunternehmer zu beweisen.

Mein Appell an alle zukünftigen Lehrlinge:

Mit der Entscheidung, einen Lehrberuf zu erlernen und der richtigen Einstellung zur Arbeit, ist der Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft schon gelegt. Dabei gilt zu beachten: In unserer schnelllebigen Zeit ist es unbedingt erforderlich, die eigene Ausbildung ständig zu verbessern. Aus eigener Erfahrung kann ich abschließend sagen: Fleiß und Ehrgeiz sowie Dankbarkeit und Zufriedenheit sind die wichtigsten Eigenschaften, die man benötigt, um im Leben erfolgreich zu sein.

12. Tipps und Links

→ <http://www.bmwa.gv.at>

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

→ <http://wko.at>

Portal der Wirtschaftskammern Österreichs

→ www.gruenderservice.net

Das Gründer-Service der Wirtschaftskammern Österreichs bietet Unternehmensgründern, Betriebsnachfolgern und Franchise-Nehmern professionelle Unterstützung beim Start ins Unternehmertum. Auf der Website finden Sie interessante Broschüren wie zB den Leitfaden für Gründerinnen und Gründer oder den Leitfaden zur Betriebsnachfolge, wichtige Informationen, Veranstaltungshinweise etc.

→ www.jungewirtschaft.at

Interessenvertretung für Jungunternehmer in Österreich mit zahlreichen Angeboten und Services

→ www.nachfolgeboerse.at

Angebote und Unterstützung für Interessenten an einer Betriebsübernahme

→ www.franchise.at

Informationen und Unterstützung für die Franchise-Selbstständigkeit

→ www.ausbilder.at/unternehmergeist

Hier finden Sie das Computerspiel „Start Up – vom Lehrling zum Chef“ sowie nützliche Informationen und Materialien zum Thema Selbstständigkeit

→ www.help.gv.at

Hilfe und Informationen zu rechtlichen Fragen und Behördenwegen

→ www.wifi.at

Wirtschaftsförderungsinstitute der WKO

Hier finden Sie zahlreiche Aus- und Weiterbildungsangebote

→ www.bmf.gv.at

Bundesministerium für Finanzen

Hier können Sie sich das Selbständigenbuch – Steuerleitfaden für neugegründete Unternehmen downloaden.

→ <http://www.i2b.at>

Informationen zum i2b & GO! Businessplan-Wettbewerb für innovative Produkt- und Dienstleistungsideen, Angebote für Jungunternehmen, „Das Handbuch zum unternehmerischen Erfolg“ uvm.

→ **Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten erhalten Sie bei Banken.**

ANHANG

Spielanleitung für das Computerspiel „Start Up – Vom Lehrling zum Chef“ (Baustein 3)

Allgemeine Info

Du arbeitest in einem Unternehmen, das Hover Boards herstellt. Mit diesen High-Tech Fortbewegungsgeräten kann man einfach über den Boden schweben. Cool – oder?

Dein Chef bittet dich, ihn für ein Jahr zu vertreten und den Betrieb selbstständig zu führen. Du hast nun die Möglichkeit, dich zu beweisen. Führst du den Betrieb gut, wirst du nach einem Jahr der neue Chef im Betrieb.

Am Ende des Spieles siehst du, ob und wie viel Gewinn du erwirtschaftet hast. Außerdem kannst du dich in die Highscoreliste eintragen und deine erzielten Punkte mit den Punkten der anderen Spieler vergleichen.

Was macht dein Unternehmen?

Dein Unternehmen stellt drei verschiedene Hover Boards her:



Wie ist dein Unternehmen aufgebaut?

In deinem Unternehmen gibt es drei Abteilungen: Einkauf, Produktion und Vertrieb. Du bist für alle drei Abteilungen verantwortlich und kannst dort verschiedene Aktionen ausführen. Zwischen den Abteilungen wechselst du durch Klick auf das entsprechende Symbol in der schwarzen Leiste unten links.



In der oberen schwarzen Leiste siehst du dein GELD und den aktuellen Tag. Außerdem werden dort wichtige Hinweise eingeblendet.



Wie viel Geld steht dir zur Verfügung?

Zu Beginn des Spieles hast du 100.000 Euro zur Verfügung.

Eigenes Geld:	EUR 30.000
Geld von der Bank:	EUR 70.000

Zur Verfügung stehendes Geld: EUR 100.000

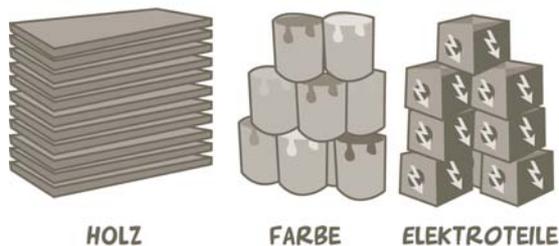
Am Ende jedes Monats erhältst du eine Übersicht deiner Einnahmen und Ausgaben. Hier erfährst du, wie du in diesem Monat gewirtschaftet hast und wie viel Geld dir zur Verfügung steht.

Hast du das ganze Geld verbraucht, wird das Spiel abgebrochen und du kannst in einem neuen Spiel versuchen, deine Aufgaben besser zu machen.

Wundere dich nicht, wenn du am Anfang des Spieles mehr Ausgaben als Einnahmen hast. Die Anschaffung neuer Maschinen ist natürlich mit Ausgaben verbunden. Wenn du gut wirtschaftest, wirst du aber sehen, dass sich diese Ausgaben im Laufe des Spieles rentieren werden.

Abteilung: Einkauf

In dieser Abteilung stellst du sicher, dass immer alles, was du für die Produktion der Hover Boards brauchst, zur Verfügung steht. Um die Hover Boards herzustellen brauchst du



In der Produktion werden drei Arbeitsschritte ausgeführt.
Für jeden Arbeitsschritt benötigst du immer ein bestimmtes Material:

Fertigung → Holz
Sonderlackierung → Farbe
Spezialelektronik → Elektroteile

Fehlt dir zum Beispiel Holz, kann kein Board mehr gefertigt werden.



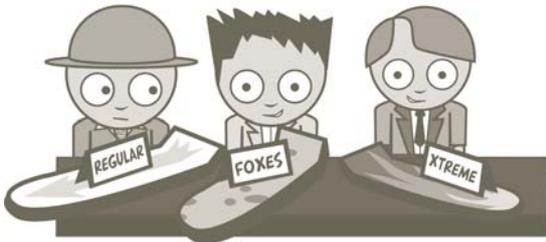
Durch Klick auf den Computer kannst du Holz, Farbe und Elektroteile bei den Lieferanten bestellen. Bei der Bestellung der Materialien kannst du immer zwischen zwei verschiedenen Lieferanten auswählen. Die Lieferanten unterscheiden sich in Qualität, Lieferzeit und Preis der Waren. Entscheide dich für einen Lieferanten und die Bestellmenge und klicke auf das Symbol „Bestellen“.



Durch Klick auf die Tür kommst du in dein Lager, wo du den aktuellen Lagerbestand ansehen kannst.

Abteilung: Verkauf

Du hast ein eigenes Geschäft mit drei Verkaufsplätzen für die drei Boardtypen Regular, Foxes und Xtrem. Bei jedem Verkaufsort warten unterschiedlich viele Kunden.



Klickst du einen Kunden an, hast du einen neuen Auftrag zu bearbeiten. Damit der Kunde sein Board bekommt, musst du es zuerst in der Produktion herstellen. Sobald das Board fertig ist, bekommst du vom Kunden das Geld.



Den Verkaufspreis für deine Boards stellst du mit den Pfeiltasten ein. Bei jedem Board ist auch der Deckungsbeitrag angeführt. Dieser zeigt dir, wie viel dir nach Abzug von Materialkosten, Personalkosten etc. von deinem Umsatz übrig bleibt.

Je höher der Preis, desto mehr Umsatz erzielst du je Board. Ist dein Preis aber zu hoch, kommen weniger Kunden und du wirst weniger Geld einnehmen.



In der Zeitung findest du wertvolle Hinweise darüber, welche Boards gerade gefragt sind.

Am Ende des Monats zeigt dir eine Statistik, wie viele Boards du in diesem Monat verkauft hast, wie viele Kunden im Geschäft nicht bedient wurden und wie vielen Kunden deine Boards zu teuer waren. Außerdem hast du die Möglichkeit, Marketingaktivitäten zu setzen, um deine Boards bekannt zu machen und neue Kunden zu gewinnen.

Abteilung: Produktion

Hier werden die Hover Boards Regular, Foxes und Xtreme hergestellt.

In der Produktion kannst du

- Maschinen anschaffen und verkaufen
- Mitarbeiter einstellen, schulen und kündigen
- Aufträge aus dem Verkauf den Arbeitsplätzen zuordnen

Für die Produktion der Hover Boards sind unterschiedlich viele Arbeitsschritte nötig:

Regular: Fertigung

Foxes: Fertigung und Sonderlackierung

Xtreme: Fertigung, Sonderlackierung und Spezialelektronik



Um Arbeitsplätze einzurichten, klicke auf ein Fragezeichensymbol und wähle aus, für welchen Arbeitsschritt du eine Maschine kaufen möchtest.



Danach kannst du den Level der Maschine wählen. Je höher, desto schneller und besser arbeitet diese Maschine, desto mehr kostet sie aber auch.



Wenn du auf eine Maschine klickst, kannst du für diese einen Mitarbeiter einstellen.

MITARBEITER EINSTELLEN



Suche dir vom Schwarzen Brett einen Mitarbeiter aus.

Auch hier gilt, je höher der Level, desto qualifizierter und schneller ist der Arbeiter, aber desto mehr Gehalt musst du ihm auch bezahlen.



Unten in der schwarzen Leiste siehst du die Aufträge, die noch nicht erledigt sind.

Durch Klicken und Ziehen kannst du die Aufträge einem passenden Arbeitsplatz zuordnen.

Sind alle Arbeitsschritte eines Auftrages erfüllt, wird dieser abgerechnet und der Kunde erhält sein Board.



Wenn du auf einen Arbeitsplatz klickst, kannst du den Mitarbeiter schulen, versetzen oder kündigen.

Falls du eine Maschine nicht mehr benötigst, kannst du sie auch wieder verkaufen. Du erhältst dafür zwei Drittel deines Einkaufspreises.

Wichtige Adressen

Gründer-Service-Stellen der Wirtschaftskammern Österreichs

Gründer-Service Burgenland

Robert-Graf-Platz 1
7000 Eisenstadt
T: 05 90 907-2210
F: 05 90 907-2115
E: maria.eberhard@wkbglld.at

Gründer-Service Steiermark

Körblergasse 111-113
8021 Graz
T: (0316) 601-406
F: (0316) 601-1202
E: gs@wkstmk.at

Gründer-Service Kärnten

Europaplatz 1
9021 Klagenfurt
T: 05 90 904-730
F: 05 90 904-734
E: gruenderservice@wkk.or.at

Gründer-Service Tirol

Meinhardstraße 14
6020 Innsbruck
T: 05 90 905-2222
F: 05 90 905-1385
E: gs@wktirol.at

Gründer-Service Niederösterreich

Landsbergerstraße 1
3100 St. Pölten
T: (02742) 851-17700
F: (02742) 851-17199
E: gruender@wknoe.at

Gründer-Service Vorarlberg

Wichnergasse 9
6800 Feldkirch
T: (05522) 305-1144
F: (05522) 305-108
E: gruender.service@wkv.at

Gründer-Service Oberösterreich

Hessenplatz 3
4020 Linz
T: 05 90 909
F: 05 90 909-2800
E: service@wkoee.at

Gründer-Service Wien

Stubenring 8-10
1010 Wien
T: (01) 514 50-1050
F: (01) 514 50-1491
E: gruenderservice@wkw.at

Gründer-Service Salzburg

Julius-Raab-Platz 1
5027 Salzburg
T: (0662) 88 88-541
F: (0662) 88 88-188
E: gs@wks.at

Lehrlingsstellen der Wirtschaftskammern

Burgenland

Robert-Graf-Platz 1
7000 Eisenstadt
T: 05 90 907-5410
E: lehrlingsstelle@wkbgl.d.at
W: wko.at/bgld/lehrlinge

Kärnten

Koschutastraße 3
9020 Klagenfurt
T: 05 90 904-850
E: lehrlingsstelle@wkk.or.at
W: wko.at/ktn/lehrlingsstelle

Niederösterreich

Landsbergerstraße 1
3100 St. Pölten
T: (02742) 851-17630
E: berufsausbildung@wknoe.at
W: wko.at/noe/bildung

Oberösterreich

Wiener Straße 150
4024 Linz
T: 05 90 909-4001
E: bp@wkoee.at
W: wko.at/ooe/bp

Salzburg

Faberstraße 18
5027 Salzburg
T: (0662) 88 88-391
E: lehrlingsstelle@wks.at
W: wko.at/sbg/lehrlingsstelle

Steiermark

Körblergasse 111-113
8021 Graz
T: (0316) 601-545
E: lehrlingsstelle@wkstmk.at
W: wko.at/stmk/lehrlingsstelle

Tirol

Egger-Lienz-Straße 116
6020 Innsbruck
T: 05 90 905-7302
E: lehrling@wktirol.at
W: wko.at/tirol/bildung/lehrling

Vorarlberg

Wichnergasse 9
6800 Feldkirch
T: (05522) 305-320
E: lehrlinge@wkv.at
W: wko.at/vlbg/ba

Wien

Rudolf-Sallinger-Platz 1
1030 Wien
T: (01) 514 50-2441
E: lehrlingsstelle@wkw.at
W: wko.at/wien/lehrling

Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
T: 05 90 900
W: wko.at

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Stubenring 1, 1011 Wien
T: (01) 71100-0
W: www.bmwa.gv.at

