Leitfaden für Unternehmer:innen

WKNÖ Schultour · Modul Finanzbildung
Ihr Praxiseinsatz vor der Klasse · Schuljahr 2026/27

Sehr geehrte Unternehmer:innen,
sehr geehrte Führungskräfte und Fachexpert:innen,

Danke, dass Sie die WKNÖ Schultour mit Ihrer Praxiserfahrung unterstützen! Unsere Wirtschaftskammer-Bezirksstelle hat Sie eingeladen, weil eine Schule in Ihrer Region einen Vortrag zum Thema Finanzbildung im Rahmen der Schultour gebucht hat — und Praxisstimmen aus der Wirtschaft genau das sind, was diese Vorträge so wertvoll macht. Sie müssen dafür nicht selbst Inhaber:in sein — gerade Bankfilialenleiter:innen und Führungskräfte sind hier wertvolle Praxisstimmen, weil sie jeden Tag mit Geld arbeiten.

Was Sie erwartet, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Ihre Abteilung Bildung
Wirtschaftskammer Niederösterreich

Was ist die WKNÖ Schultour?

Seit 25 Jahren sind Promotor:innen der WKNÖ als Vortragende in niederösterreichischen Schulen unterwegs — ursprünglich unter dem Namen „Frag-Jimmy Tour“ und rein zum Thema Lehre gestartet, bieten wir heute im Rahmen der „WKNÖ Schultour“ für Schulen in ganz Niederösterreich eine Vielfalt an Themen an. Aus dem Lehre-Modul ist inzwischen eine ganze Familie von Vorträgen gewachsen: von der Berufsorientierung in der Mittelschule bis zu Außenwirtschaft, Finanzbildung oder demnächst auch Infos rund um die Unternehmens-gründung.

Jedes Modul dauert 50 Minuten und ist interaktiv angelegt.
Die Schüler:innen erleben, statt nur zuzuhören.

Im Frühjahr 2026 waren bei fast zwei Drittel der Vorträge Unternehmer:innen dabei. Genau diese Praxisnähe wird von Schüler:innen und Lehrer:innen im Feedback am häufigsten gelobt — und genau deshalb freuen wir uns, Sie mit auf der Tour dabei zu haben!

Alle Module auf einen Blick

Die WKNÖ Schultour bietet aktuell sechs Module für die Schulstufen 7 bis 13.

Modul	Zielgruppe	Schulform	Dauer
Lehre? Respekt! (Teil 1)	Schulstufe 7 · SEK I	Mittelschule	50 Min.
Lehre? Respekt! (Teil 2)	Schulstufe 8–9 · SEK I/II	Mittelschule, Polytechnische Schule	50 Min.
Duales System	Schulstufe 11–13 · SEK II	AHS, HAK, HBLA, HTL, HLW	50 Min.
Außenwirtschaft (Unterstufe)	Schulstufe 7–8 · SEK I	Mittelschule, AHS	50 Min.
Außenwirtschaft (Oberstufe)	Schulstufe 9–13 · SEK II	AHS, HAK, HTL, HLW, HBLA	50 Min.
Finanzbildung (Unterstufe)	Schulstufe 7–8 · SEK I	Mittelschule, AHS	50 Min.
Ab 2027:			
Unternehmensgründung	Schulstufe 9–13 · SEK II	AHS, HAK, HTL, HLW, HBLA	50 Min.

Das Modul Finanzbildung

Geld verstehen heißt Geld entscheiden — das ist der rote Faden dieses Moduls für die Unterstufe (Schulstufe 7–8, Mittelschule und AHS). Die Schüler:innen entdecken die drei Funktionen von Geld, lernen den Bargeldkreislauf kennen, vergleichen Bargeld und bargeldloses Zahlen und erstellen einen eigenen Finanzplan mit Einnahmen und Ausgaben. Zum Abschluss knacken sie in Gruppen ein Rätsel.

Das Thema ist nah dran an der Lebenswelt: Die Klasse hat selbst Geld, gibt es aus, bekommt es. Und genau hier kommen Sie ins Spiel — bei den Schüler:innen dreht sich alles um Taschengeld, bei Ihnen um Preise, Kosten, Gebühren und Zahlen, die laufen müssen — ob Sie selbst einen Betrieb führen, eine Bankfiliale leiten oder als Führungskraft einen Bereich managen. Der Blick aus dem echten Wirtschaftsleben macht aus dem Schulthema ein echtes.

Was Sie im Vortrag erwartet

Der/die Promotor:in führt durch die Stunde und holt Sie als Praxisstimme ein, zum Beispiel an diesen Stellen:

- **Woher kommt Geld, wo geht es hin?** Beim Bargeldkreislauf erzählen Sie, wie Geld durch Ihren Arbeitsalltag fließt — was Sie zahlen, was Sie kassieren: Rechnungen, Gehälter, Terminals. Wer eine Bankfiliale leitet, hat den Kreislauf sowieso täglich vor sich.
- **Bargeld oder bargeldlos?** Wie zahlen Ihre Kund:innen bei Ihnen — Karte, Bar, Online? Und was bedeutet das praktisch für Ihren Bereich?
- **Warum kostet das, was es kostet?** Wie ein Preis entsteht: was alles in einem Verkaufspreis steckt und warum davon am Ende nur ein Teil Gewinn ist — oder, wenn Sie aus der Bank kommen: was hinter Kontoführung, Gebühren und Zinsen steckt.
- **Planen ist für alle wichtig.** Sie planen in Ihrem Bereich mit Einnahmen und Ausgaben genauso wie die Schüler:innen mit ihrem Taschengeld — nur mit größeren Zahlen.

Der/die Promotor:in stimmt vorab mit Ihnen ab, bei welchem Block Sie dabei sind — die genaue Stelle ist je nach Klasse und Zeitplan etwas anders.

Worauf Sie sich vorbereiten sollten

Für Ihren Auftritt reichen wenige, gut gewählte Sätze. Denken Sie am besten vorab an:

- **Eine simple Preisrechnung:** Was kostet eines der Produkte oder eine der Leistungen Ihres Betriebs — was davon ist Ware beziehungsweise Aufwand, was bleibt hängen? Grobe Zahlen genügen völlig.
- **Wie Ihre Kund:innen zahlen:** Grob gesagt — Karten-, Bar- oder Online-Anteil. Die Schüler:innen staunen, wie wenig heute noch bar gezahlt wird.
- **Was Geld entscheiden heißt:** Eine Situation, in der eine Zahl Ihre Entscheidung bestimmt hat — eine Anschaffung, eine Preisanpassung, eine Empfehlung an Kund:innen.
- **Die größte Ausgabe Ihres Betriebs:** Personal, Ware, Miete, Energie — das interessiert die Klasse immer.

Bringen Sie gerne Anschauungsmaterial mit: ein Preisschild, eine Rechnung mit geschwärzten Beträgen oder das Produkt selbst. Das Modul arbeitet sonst mit Arbeitsblättern und echten Geldscheinen — ein Gegenstand aus einem echten Betrieb ist die Brücke dazwischen. Kurz mit dem/der Promotor:in absprechen.

Fragen, die Ihnen gestellt werden

Der/die Promotor:in stellt Ihnen im Vortrag konkrete Fragen, zum Beispiel:

- Was ist in Ihrem Betrieb die größte Ausgabe — und warum?
- Wie viele Rechnungen zahlen Sie pro Monat — und wie machen Sie das, alles mit Karte?
- Was passiert, wenn ein:e Kund:in nicht bezahlt?
- Wie entstehen bei Ihnen Preise oder Gebühren — und was passiert, wenn sie steigen müssen?
- Was würden Sie Jugendlichen für den Umgang mit Geld raten?

Diese Fragen kommen von den Schüler:innen oft

- „Verdienen Sie gut damit?" — vielleicht die häufigste Frage überhaupt. Eine ehrliche, grobe Antwort ohne konkrete Zahlen kommt immer gut an.
- „Warum kostet das bei Ihnen mehr als im Supermarkt?"
- „Zahlen Ihre Lehrlinge mit Karte oder bar?"
- „Was kaufen Sie selbst am liebsten mit Ihrem Geld?"
- „Waren Sie schon mal pleite — oder fast?"

Gut zu wissen

Fachbegriffe erklären: Für die Unterstufe sind Wörter wie Umsatz, Gewinn oder USt alles andere als selbstverständlich. Sprechen Sie bewusst einfach: „Was rein kommt", „was übrig bleibt", „was alles dazwischen kostet".

Keine finanziellen Interna: Umsätze und Gewinne müssen Sie nicht nennen — und wenn Sie als Angestellte:r oder Führungskraft unsicher sind, ob Sie eine Zahl nennen dürfen, lassen Sie sie einfach weg. Grobe Verhältnisse („von 100 Euro, die ein Kunde zahlt, bleiben am Ende etwa …") sind besser als exakte Zahlen und völlig ausreichend.

Material mitbringen? Können, müssen Sie nicht. Sie und Ihre Erfahrung sind völlig ausreichend.

Die Kernbotschaft

„Wer seine Zahlen kennt, hat die Wahl."

Das gilt für den Taschengeldplan der Schüler:innen genauso wie für Ihren Betrieb. Wenn die Klasse am Ende begreift, dass hinter jedem Preis und jeder Kaufentscheidung echte Zahlen stehen — und dass man mit Zahlen entscheiden kann statt sie zu ertragen —, hat die Stunde ihr Ziel erreicht.

Bei Fragen

Das Team der WKNÖ Schultour erreichen Sie unter **wknoe@schultour.at** oder telefonisch unter **+43 664 2049801**.

Danke, dass Sie dabei sind!

Ihre Praxisnähe macht diese Schultour für die Schüler:innen so wertvoll.