

UNTERNEHMERIN
MACHT **SCHULE**

Schule Kompetenz Karriere Erfolg

Fallstudie Teil 2:

Anitas süße Erfolge
mit dem

Bio-Schokoladengeschäft

THE BIG IDEA – Der Fall in Kurzform

Anita hat ein Unternehmen gegründet, das Bio-Schokolade verkauft. Die Gründung war erfolgreich und der Start als Unternehmerin ist gut verlaufen. Die Fallstudie stellt die wirtschaftlichen Entwicklungen ab dem zweiten Jahr ins Zentrum.

IHRE ROLLE

Sie möchten Anita bei der Weiterentwicklung des Bio-Schokoladengeschäfts unterstützen. Bearbeiten Sie die Arbeitsaufgaben und recherchieren Sie fehlende Informationen.

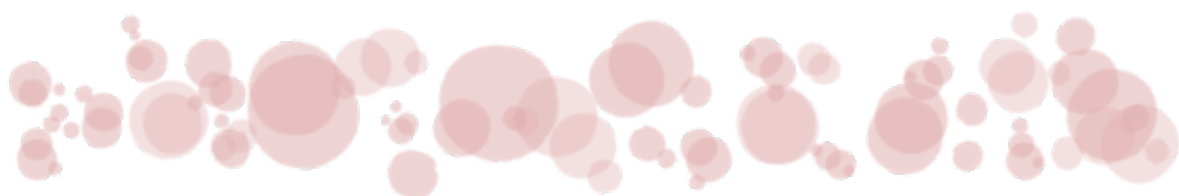
DIE AUSGANGSSITUATION

Ihre Freundin Anita Müller hat vor einem Jahr mit Ihrer Hilfe erfolgreich ein Schokoladengeschäft für Bio-Schokolade in der Nähe Ihrer Schule eröffnet.

Das Besondere ist die individuelle Beratung und der Service durch Anita: Sie kann ihre Kundinnen und Kunden aufgrund ihres abgeschlossenen Studiums der Ernährungswissenschaften bestens in Bezug auf Ernährung und Inhaltsstoffe beraten und informiert ihre Kundinnen und Kunden zusätzlich über Social Media über wertvolle Tipps, Tricks und Trends im Bereich Ernährung.

Zudem hat sie einen Exklusivvertrag mit Ihrer Freundin Julia: Nur Anita darf die von Julia regional in Österreich produzierte Bio-Schokolade verkaufen.

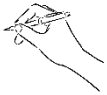
Sie unterstützen Anita – während der Schulzeit für ein paar Stunden pro Woche und in der Ferienzeit intensiver – weiterhin in organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Fragen.



Angabe

Jahr 2: Eröffnung eines Onlineshops

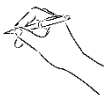
Das Bio-Schokoladengeschäft von Anita läuft sehr gut. Immer häufiger melden sich Kundinnen und Kunden, die nicht in der unmittelbaren Umgebung wohnen, aber dennoch gerne die von Julia hergestellte Schokolade kaufen möchten. Anita überlegt daher, einen Onlineshop zu eröffnen, um ihre Produkte auch auf diesem Weg vertreiben zu können. Sie hat auch bereits mit einer Freundin gesprochen, die Marketing studiert und eine Ausbildung in Screen- und Webdesign hat.



1. AUFGABE: WEBSHOP AUFBAUEN

Entscheidungsfindung zum Onlinevertrieb: Soll Anita ihre Schokolade auch im Internet über einen Webshop verkaufen?

- Analysieren Sie**, welche grundlegenden Überlegungen anzustellen sind, um diese Entscheidung treffen zu können (z. B. hinsichtlich Zielgruppen, Marktpotenzial, technische Anforderungen, rechtliche Rahmenbedingungen).
- Untersuchen Sie** mögliche Chancen (z. B. Know-how, Zeitersparnis, Professionalität) und Risiken (z. B. Kosten, Abhängigkeit, rechtliche Aspekte) für Anitas Unternehmen.
- Geben Sie eine fachlich begründete Empfehlung ab**, wie sich Anita entscheiden sollte.



2. AUFGABE: EIN FIRMENHANDY ANSCHAFFEN

Anita möchte, dass ihre Freundin die kreativen Tätigkeiten (Websitegestaltung, Erstellung von Flyern etc.) übernimmt und zusätzlich die Bestellungen aus dem Onlineshop selbstständig abwickelt. Diese Aufgaben wird sie überwiegend von zu Hause aus erledigen, wo das notwendige Equipment vorhanden ist. Um die Kommunikation zu erleichtern, plant Anita die Anschaffung eines Firmenhandys. Sie hat sich bereits für ein Modell entschieden, ist jedoch unsicher, ob sie einen Vertrag mit inkludiertem Handy oder einen Vertrag ohne Handy wählen soll.

- Berechnen Sie** die Gesamtkosten beider Varianten für den geplanten Nutzungszeitraum.
- Vergleichen Sie** die beiden Varianten und **treffen Sie eine begründete Entscheidung**, welche Variante für Anita wirtschaftlich sinnvoller ist.

Variante 1:

Vertrag mit 24-monatiger Laufzeit
Handy 99,00 Euro
Tarif monatlich 39,90 Euro

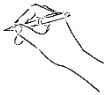
Variante 2:

ohne Vertrag
Handy 599,00 Euro
Tarif monatlich 10,00 Euro

Freieinheiten und Datenvolumen sind bei beiden Varianten ident. Anita geht davon aus, dass das Handy 24 Monate genutzt wird, bevor es ersetzt werden muss.

Jahr 3: Investitionsentscheidung

Die Nachfrage nach der Bio-Schokolade, die Anita in ihrem Geschäft anbietet, ist rasant gestiegen. Immer mehr Kundinnen und Kunden interessieren sich für den Newsletter über vegane und nachhaltige Ernährung. Durch das wachsende Geschäft haben auch die Büro- und Buchhaltungstätigkeiten zugenommen. Außerdem plant Anita, künftig Plakate und Flyer selbst zu gestalten und zu drucken. Daher benötigt sie einen neuen, leistungsstarken Drucker/Kopierer/Scanner. Anita hat sich bereits für ein konkretes Modell entschieden und steht nun vor der Wahl zwischen zwei Angeboten.



3. AUFGABE: INVESTITIONSENTSCHEIDUNG TREFFEN

Treffen Sie eine fundierte Entscheidung, für welches Angebot sich Anita entscheiden soll:

- Ermitteln Sie** die Gesamtkosten beider Angebote für den geplanten Nutzungszeitraum. Stellen Sie Ihre Ergebnisse übersichtlich dar.
- Vergleichen Sie** die Angebote unter finanziellen und qualitativen Aspekten (z. B. Preis, Folgekosten, Funktionsumfang, Serviceleistungen).
- Begründen Sie** abschließend Ihre Wahl unter Berücksichtigung der Berechnungsergebnisse und der Analyse.

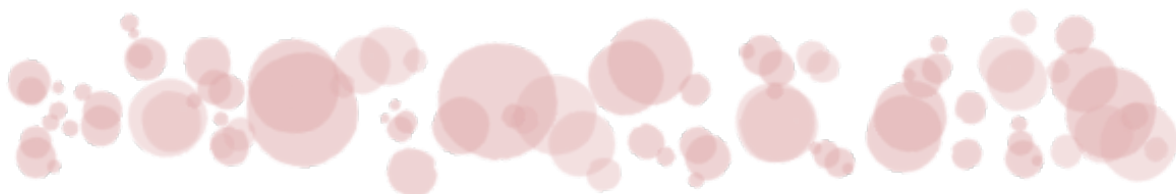
Variante 1: Drucker kaufen

Angebot

Wir bedanken uns für das persönliche Gespräch und erlauben uns, Ihnen folgendes Kaufangebot zu unterbreiten:

Pos	Beschreibung	Preis
1	Xorex Colour C35V (A4/A3-Kopierer, -Drucker, -Scanner) Preis inkl. Urheberrechtsabgabe	7.900,00
2	Transportkosten Entpacken, Inbetriebnahme, Funktionsüberprüfung, Entsorgung des Verpackungsmaterials	100,00
3	Installation Anbindung an das Netzwerk, Druckertreiberinstallation, Einrichtung Scan to E-Mail, Einrichtung automatische Zählerstandsablese	120,00
4	Einschulung (einmalig, im Zuge der Installation) Einschulung von max. 4 Personen	50,00

Summe	8.170,00
+ 20 % USt	1.634,00
Gesamtpreis	9.804,00



Variante 2: Drucker mieten

Angebot

Wir bedanken uns für das persönliche Gespräch und erlauben uns, Ihnen folgendes Angebot zu unterbreiten, das auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt ist.

Miet- und Servicevertrag mit Verbrauchsmaterialien: Laufzeit 60 Monate

Inkludierte Leistungen:

- Miete des Geräts
- Jährlicher Service des Geräts
- Reparatur im Schadensfall (inkl. Weg- und Arbeitszeit)
- Austausch von Ersatzteilen

Produktbeschreibung und Preise

Laufende Kosten

Pos	Beschreibung	Preis
1	Xorex Colour C35V (A4/A3-Kopierer, -Drucker, -Scanner) Inkludierte Seiten SW: 10.000 (jede weitere: € 0,006) Inkludierte Seiten Farbe: 3.000 (jede weitere: € 0,06)	195,00

Monatspauschale: Zahlung vierteljährlich im Voraus

Zusätzliche Seite (nicht in der Pauschale inkludiert): Zahlung vierteljährlich im Nachhinein

Einmalige Kosten

Pos	Beschreibung	Preis
1	Urheberrechtsabgabe lt. 42b UrhG	175,00
2	Transportkosten Entpacken, Inbetriebnahme, Funktionsüberprüfung, Entsorgung des Verpackungsmaterials	100,00
3	Installation Anbindung an das Netzwerk, Druckertreiberinstallation, Einrichtung Scan to E-Mail, Einrichtung automatische Zählerstandsablese	120,00
4	Einschulung (einmalig, im Zuge der Installation) Einschulung von max. 4 Personen	50,00

Zahlung nach Erhalt der Rechnung

Alle angeführten Preise verstehen sich in Euro und exkl. USt

Jahr 4: Flaute

Seit mehreren Monaten ist ein deutlicher Rückgang der Nachfrage nach Anitas Schokolade zu beobachten. Im Vergleich zu den Vorjahresmonaten wurden spürbar weniger Produkte verkauft. Sie und Anitas Freundin arbeiten weiterhin im Schokoladengeschäft mit.

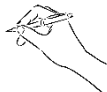


4. AUFGABE: MASSNAHMEN BEI NACHFRAGERÜCKGANG SETZEN

- a) **Untersuchen Sie** mögliche Ursachen für den Rückgang der Nachfrage (z. B. Marktentwicklung, Wettbewerb, Preisgestaltung, Marketingmaßnahmen, Trends im Konsumverhalten).
- b) **Entwickeln Sie** realistische Maßnahmen, um den Absatz wieder zu steigern. **Prüfen Sie** die vorgeschlagenen Maßnahmen hinsichtlich ihrer Umsetzbarkeit, Kosten, Risiken und Erfolgsaussichten.

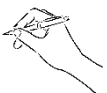
Jahr 5: Anstellung oder Selbstständigkeit?

Das Geschäft läuft wieder sehr gut. Sie haben erfolgreich die Matura bestanden und Ihre Freundin Anita bietet Ihnen folgende Möglichkeiten an: Sie stellt Sie als vollzeitbeschäftigte Mitarbeiterin/vollzeitbeschäftigten Mitarbeiter an. Dafür würde sie Ihnen 2.500,00 Euro brutto pro Monat bezahlen. Oder: Sie steigen als Miteigentümerin/Miteigentümer in das Unternehmen ein.



5. AUFGABE: CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN EINER ANSTELLUNG UND DER SELBSTSTÄNDIGKEIT ANALYSIEREN

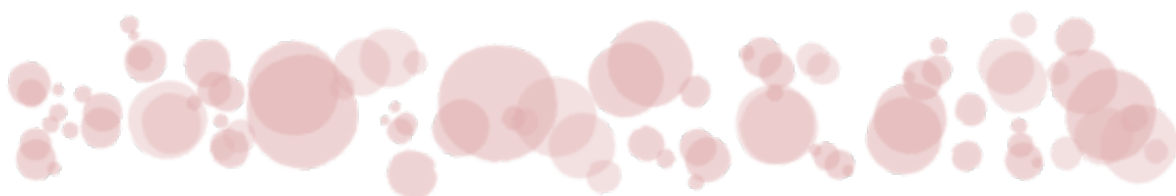
- a) **Ermitteln Sie**, wie hoch Ihr Nettogehalt im Monat und im Jahr wäre, wenn Sie sich anstellen lassen würden. **Berücksichtigen Sie** dabei auch die Sonderzahlungen (13. und 14. Gehalt). **Verwenden Sie** zur Berechnung einen Brutto-Netto-Rechner.
- b) **Analysieren Sie** die Chancen/Vorteile und Herausforderungen/Nachteile einer Anstellung und der Selbstständigkeit.
Stellen Sie dazu die beiden Formen hinsichtlich für Sie relevanter Kriterien **gegenüber** (z. B. Einkommen, Entscheidungsfreiheit, Arbeitszeiten, Risiko, Krankheit).
- c) **Bewerten Sie** abschließend, ob die Selbstständigkeit für Sie eine attraktive Option darstellt.



6. AUFGABE: BETEILIGUNG AM UNTERNEHMEN VORBEREITEN

Sie entscheiden sich, als Miteigentümerin bzw. Miteigentümer in das Unternehmen einzusteigen.

- a) **Recherchieren Sie** geeignete Rechtsformen für eine Unternehmensbeteiligung. **Vergleichen Sie** mindestens zwei Rechtsformen, die für Sie in Frage kommen. **Berücksichtigen Sie** dabei für Sie relevante Kriterien (z. B. Mitarbeit, Gewinnaufteilung, Kapitalaufbringung, Haftung).
- b) **Treffen Sie eine begründete Entscheidung** für die aus Ihrer Sicht passende Rechtsform.



Beispielhafte Musterlösung

Jahr 2: Eröffnung eines Onlineshops



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG (WEBSHOP AUFBAUEN)

a) grundlegende Überlegungen

- ✓ Ist der Verkauf von Bio-Schokolade über einen Onlineshop rentabel? Gibt es genügend Kundinnen und Kunden, die diese Schokolade online einkaufen würden?
Hinweis: Für die Erstellung und vor allem für die Wartung des Onlineshops, aber auch durch den Versand der Schokolade fallen Kosten an.
- ✓ Gibt es Möglichkeiten, dass Anita keinen eigenen Webshop eröffnet, sondern ein anderes Unternehmen findet, das ihre Schokolade über dessen Onlineshop verkauft? So könnte man Kosten für die Einrichtung und Wartung einsparen.
- ✓ Da Anita nicht über ausreichend IT-Kenntnisse verfügt, muss sie für die Einrichtung und Wartung des Onlineshops entweder ein Unternehmen beauftragen oder eine neue Mitarbeiterin/einen neuen Mitarbeiter einstellen (z. B. ihre Freundin). Mit wie vielen Stunden pro Woche bzw. pro Monat wäre diese Person ausgelastet?
- ✓ Wie wird diese Person beschäftigt (Anstellung, freie:r Dienstnehmer:in, ...)? Wo soll der/die neue Mitarbeiter:in arbeiten bzw. ist in den vorhandenen Räumlichkeiten Platz vorhanden?
- ✓ Wie soll der neue Onlineshop gestaltet sein? Wie sollen die Produkte präsentiert werden? Gibt es bereits Bilder und Beschreibungen oder müssen diese erst erstellt werden?
- ✓ Welche rechtlichen Aspekte müssen bei einem Webshop beachtet werden?
- ✓ Zu welchen Preisen soll die Schokolade über den Webshop angeboten werden? Wer trägt die Versandkosten?
- ✓ Wie soll die Schokolade zu den Kundinnen und Kunden kommen? Soll der Transport selbst durchgeführt werden oder ein Transportdienstleister beauftragt werden?

b) Chancen und Risiken

Chancen:

- ✓ Anita kann dadurch zusätzliche Kundinnen und Kunden gewinnen.
- ✓ Sie kann zusätzliche Erträge erwirtschaften.
- ✓ Trend Onlineshop: Immer mehr Produkte werden (aus Zeitmangel, Bequemlichkeit etc.) über Onlineshops gekauft.

Risiken:

- ✓ Durch die freie Dienstnehmerin fallen zusätzliche Kosten an. Es sind Kündigungsfristen einzuhalten, wenn das freie Dienstverhältnis wieder beendet werden soll.
- ✓ Ein Unterscheidungsmerkmal zu den Mitbewerbern, nämlich die professionelle Beratung von Anita, würde bei einem Onlineshop entfallen.
- ✓ Die Kundinnen und Kunden könnten hinterfragen, warum Anita ihre Produkte versendet. Durch den Versand fallen nicht nur Kosten an, sondern es wird wahrscheinlich auch die Umwelt belasten. Dies würde nicht zum Image bzw. zu Anitas nachhaltigen Produkten passen.

c) fachlich begründete Empfehlung

Die Entscheidung, ob ein Onlineshop eröffnet werden soll oder nicht, hängt von der (individuellen) Einschätzung der Chancen und Risiken ab. Die zentrale Fragestellung dabei lautet: Ist es für Anita lukrativer und/oder aus strategischen Gründen sinnvoll, die Schokolade über einen Onlineshop anzubieten oder soll sie sich weiterhin nur auf den Verkauf im Geschäftslokal konzentrieren?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG (EIN FIRMENHANDY ANSCHAFFEN)

a) Berechnung der Gesamtkosten

	Variante 1: mit Vertrag	Variante 2: ohne Vertrag
Anschaffungskosten Gerät	99,00 EUR	599,00 EUR
Monatliche Kosten für 24 Monate	957,60 EUR	240,00 EUR
Gesamtkosten	1.056,60 EUR	839,00 EUR

b) Entscheidung für eine Variante

Variante 2 (ohne Vertrag) verursacht über die gesamte Laufzeit die geringeren Gesamtkosten. Sie hat allerdings den Nachteil, dass Anita sofort einen höheren Betrag (599,00 Euro statt 99,00 Euro) bezahlen muss. Falls Sie ausreichend liquide Mittel zur Verfügung hat, wäre Variante 2 aus wirtschaftlicher Sicht die bessere Entscheidung.

Jahr 3: Investitionsentscheidung

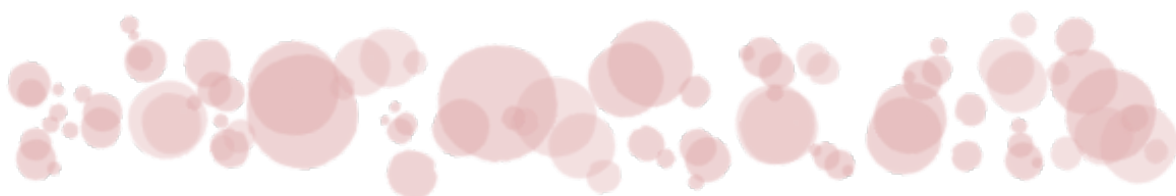


BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG (INVESTITIONSENTSCHEIDUNG TREFFEN)

a) Gesamtkosten

	Variante 1: Kauf	Variante 2: Miete
Kaufpreis	7.900,00 EUR	0,00 EUR
Transport	100,00 EUR	100,00 EUR
Installation	120,00 EUR	120,00 EUR
Einschulung	50,00 EUR	50,00 EUR
Urheberrechtsabgabe	0,00 EUR	175,00 EUR
Anschaffungskosten Gerät	8.170,00 EUR	460,00 EUR
Monatliche Kosten für 60 Monate	0,00 EUR	11.700,00 EUR
Gesamtkosten (netto)	8.170,00 EUR	12.160,00 EUR

Hinweis: Statt eines Kostenvergleichs wäre es auch möglich, die Barwertmethode (dynamisches Investitionsrechenverfahren) anzuwenden.



b) Vergleich der Angebote

	Variante 1: Kauf	Variante 2: Miete
Vorteile	<ul style="list-style-type: none">✓ ist um fast 4.000,00 Euro günstiger als die Variante mit Miet- und Servicevertrag✓ die Lebensdauer des Geräts kann länger als 5 Jahre sein	<ul style="list-style-type: none">✓ keine sofortige Zahlung eines hohen Betrags✓ kostenloses jährliches Service✓ kostenlose Reparatur und kostenloser Ersatzteileaustausch
Nachteile	<ul style="list-style-type: none">✓ hohe Anschaffungskosten, die sofort zu bezahlen sind✓ kein kostenloses jährliches Service✓ keine kostenlose Reparatur und Austausch von Ersatzteilen	<ul style="list-style-type: none">✓ nach fünf Jahren ist nach einer neuen Lösung zu suchen✓ höhere Kosten als beim Kauf des Druckers✓ monatliche finanzielle Belastung über fünf Jahre hinweg✓ eventuell zusätzliche Kosten für gedruckte Seiten, die nicht durch das Pauschale abgedeckt sind

c) Entscheidung für ein Angebot

Es gibt keine richtige oder falsche Entscheidung, welche Variante gewählt werden soll. Die Entscheidung hängt von den Präferenzen der Unternehmerin/des Unternehmers ab. Der Kostenvergleich fällt zugunsten der Variante 1 (Kauf) aus. Allerdings sollten die Vorteile, die Variante 2 (Miete und Service) zu bieten hat, nicht unterschätzt werden.

Jahr 4: Flaute



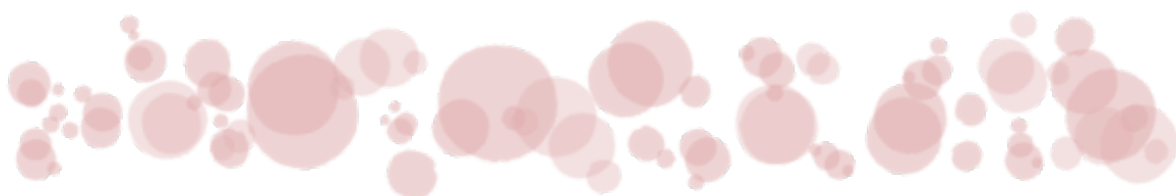
BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG (MASSNAHMEN BEI NACHFRAGENRÜCKGANG SETZEN)

a) mögliche Gründe für den Nachfragerückgang

- ✓ Stammkunden sind weggebrochen, da der Trend zum Veganismus nachlässt.
- ✓ Anita hat nicht rechtzeitig darauf geachtet, neue Trends zu verfolgen oder neue Kundinnen und Kunden zu akquirieren.
- ✓ Die Kundinnen und Kunden sind unzufrieden mit dem Sortiment, der Schokolade oder der Beratung.
- ✓ Es gibt billigere Mitbewerber oder Mitbewerber, die eine besser schmeckende Bio-Schokolade anbieten.
- ✓ Ein neuer Mitbewerber hat in der Nähe eröffnet.

b) mögliche Maßnahmen

- ✓ Umsatz bei den bestehenden Kundinnen und Kunden ankurbeln (Werbemaßnahmen, Spezialangebot für Stammkundinnen und -kunden etc.)
- ✓ Akquise neuer Kundinnen und Kunden (Werbemaßnahmen, Spezialangebote für neue Kundinnen und Kunden etc.)
- ✓ Anpassung des Produktangebots und der Vertriebskanäle an verändertes Konsumverhalten
- ✓ Weitere Geschäftsideen umsetzen (z. B. Workshops zur Erstellung von Schokolade)
- ✓ Neue Kooperationen/Partnerschaften knüpfen (z. B. mit Unternehmen bzw. Hotels, die Anitas Schokolade als Geschenke für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bzw. Gäste kaufen)
- ✓ Auch die Ausgabenseite analysieren: Gibt es Möglichkeiten Ausgaben zu reduzieren? Können (unnötige) Sachkosten eingespart werden? Wie ist die Auslastung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Sollen diese weiterhin beschäftigt oder eventuell deren Stunden reduziert werden?



Jahr 5: Anstellung oder Selbstständigkeit?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG (CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN EINER ANSTELLUNG UND DER SELBSTSTÄNDIGKEIT ANALYSIEREN)

a) Nettoeinkommen bei Anstellung (Stand 2026)

Monat (12 Bezüge)	Urlaubsgeld (13. Bezug)	Weihnachtsgeld (14. Bezug)	Jahr
1.903,95 EUR	2.008,28 EUR	1.971,18 EUR	26.826,96 EUR

b) Gegenüberstellung Anstellung – Selbstständigkeit

Anstellung	Selbstständigkeit
Entscheidungsfreiheit	
Ein:e Angestellte:r ist weisungsgebunden. Sie/Er muss sich an die Vorgaben des/der Vorgesetzten halten. Innerhalb des Aufgabenbereichs hat sie/er jedoch ebenfalls Entscheidungsfreiheiten, die je nach Tätigkeit unterschiedliche Ausmaße annehmen. Dabei sind allerdings stets die vorgegebenen Unternehmensziele zu berücksichtigen.	Unternehmer:in trifft alle Entscheidungen selbst. Sind mehrere Personen an dem Unternehmen beteiligt, erfolgt dies üblicherweise in Rücksprache mit den anderen Eigentümerinnen und Eigentümern.
Die eigenen Ideen verwirklichen	
In vielen Unternehmen ist es mittlerweile willkommen, wenn Angestellte Ideen einbringen und – für gewöhnlich nach Absprache mit den Vorgesetzten – umsetzen (Intrapreneurship). Dennoch: die Selbstständigkeit bietet die meisten Möglichkeiten, eigene Ideen umzusetzen.	Einem/Einer Unternehmer:in steht es frei, sämtliche seiner/ihrer Ideen zu verwirklichen und darauf basierend die Unternehmensziele festzulegen. Sind mehrere Personen an dem Unternehmen beteiligt, erfolgt dies üblicherweise in Rücksprache mit den anderen Eigentümerinnen und Eigentümern.
Einkommen	
Ein:e Angestellte:r erhält regelmäßig ihr/sein Gehalt. Von hohen Gewinnen, die das Unternehmen erzielt, profitiert sie/er in vielen Fällen nicht.	Unternehmerinnen und Unternehmer haben üblicherweise kein sicheres und regelmäßiges Einkommen. Bei guter Geschäftslage können sie (sehr) hohe Einkünfte erzielen. Bei schlechter Geschäftslage kann es allerdings auch vorkommen, dass sie über einen längeren Zeitraum keine Einkünfte erzielen. Erwirtschaftete Gewinne können sie behalten.

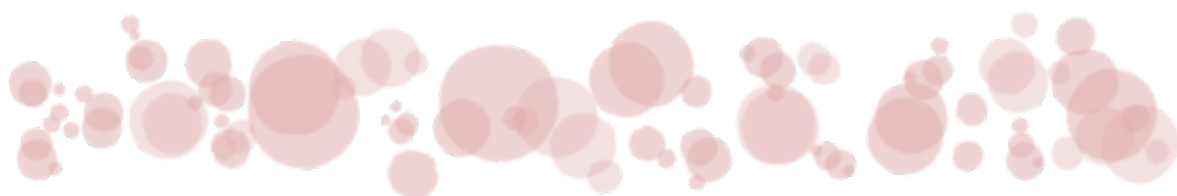
Anstellung	Selbstständigkeit
Arbeitszeiten	
Es gibt gesetzliche und kollektivvertragliche Regelungen der Arbeitszeiten.	Ein:e Unternehmer:in hat keine Vorgaben im Zusammenhang mit den Arbeitszeiten. Sie/Er entscheidet selber, wann, wo und wie lange sie/er arbeitet.
Risiko	
Ein:e Angestellte:r haftet nicht für die Schulden des Unternehmens und trägt nicht die Verantwortung für die Entwicklung des Unternehmens. Sie/Er hat das Risiko, dass ihr/sein Dienstverhältnis aufgelöst werden kann.	Unternehmerinnen und Unternehmer tragen das unternehmerische Risiko. Sie sind für die Entwicklung ihres Unternehmens verantwortlich. Je nach gewählter Rechtsform kann das auch bedeuten, dass Schulden des Unternehmens von ihrem Privatvermögen zu begleichen sind.
Krankheit	
Im Krankheitsfall wird das Gehalt einer Angestellten/eines Angestellten weiterbezahlt. Für Angestellte gibt es unterschiedliche Sozialversicherungsträger (ÖGK, BVAEB etc.). Je nach Versicherungsträger kann es auch bei Angestellten Selbstbehalte bei Arztbesuchen geben.	Im Krankheitsfall kann es bei Einzelunternehmerinnen und -unternehmern zu Einkommenseinbußen kommen, da Aufträge nicht ausgeführt werden können. Unternehmerinnen und Unternehmer sind üblicherweise bei der Sozialversicherung der Selbständigen (SVS) versichert. Das bedeutet, dass sie beispielsweise bei Arztbesuchen einen 20%igen Selbstbehalt zu leisten haben.
Anspruch auf Arbeitslosengeld	
Ein:e Angestellte:r hat Anspruch auf Arbeitslosengeld.	Unternehmerinnen und Unternehmer haben keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld. Ausnahmen: Sie waren vor ihrer Selbstständigkeit arbeitslosenversichert oder sie haben eine freiwillige Arbeitslosenversicherung abgeschlossen.

Hinweise:

- ✓ Diese Aufstellung enthält einige Beispiele und ist keine umfassende Gegenüberstellung von Anstellung und Selbstständigkeit.
- ✓ Menschen haben unterschiedliche Präferenzen. Was für eine Person eine Chance darstellt, kann für eine andere Person eine unangenehme Herausforderung sein (z. B. die unregelmäßigen Arbeitszeiten einer Unternehmerin/eines Unternehmers).

c) Bewertung

nur individuelle Antwort möglich





BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG (BETEILIGUNG AM UNTERNEHMEN VORBEREITEN)

a) mögliche Rechtsformen

	OG	KG	GmbH
Mitarbeit	Jede:r Gesellschafter:in ist zur Mitarbeit berechtigt und verpflichtet	Komplementär: zur Mitarbeit berechtigt und verpflichtet Kommanditist: nicht zur Mitarbeit verpflichtet, beschränkte Mitsprache- und Kontrollrechte	keine Mitarbeitspflicht, reine Kapitalbeteiligung möglich
Gewinn	Der Unternehmensgewinn wird zwischen den Gesellschafterinnen und Gesellschaftern aufgeteilt (so, wie es im Gesellschaftsvertrag vereinbart wurde).		
Kapital	Es gibt kein gesetzlich festgelegtes Mindestkapital. Die Gesellschafter:innen bringen sämtliches Kapital für das Unternehmen selbst auf.		Bei der Gründung einer GmbH ist ein Mindestkapital von 10.000 EUR erforderlich.
Haftung	persönliche, unbeschränkte und solidarische Haftung	Komplementär: persönliche, unbeschränkte und solidarische Haftung Kommanditist: beschränkte Haftung mit Einlage	beschränkte Haftung mit Einlage

b) Entscheidung für eine Rechtsform

nur individuelle Antwort möglich

Die Wahl der Rechtsform hängt von den Interessen und Bedürfnissen der Eigentümer:innen ab.

TIPP: Webapp „Hast du Unternehmergeist?“

Mit dieser App lernen Ihre Schüler:innen verschiedene Situationen aus dem Alltag von Unternehmer:innen kennen und können herausfinden, ob sie Unternehmergeist haben.

Die Webapp versteht sich nicht als klassischer Test, sondern als Tool zur Selbsteinschätzung. Ihre Schüler:innen beantworten allgemeine und in unternehmerische Situationen eingebettete Fragen zu den fünf Dimensionen

- ✓ Leistungsbereitschaft und Durchhaltevermögen
- ✓ Selbstmanagement
- ✓ Kontaktfreude und Networking-Kompetenz
- ✓ Mut zum Risiko
- ✓ Einfallsreichtum und Begeisterungsfähigkeit

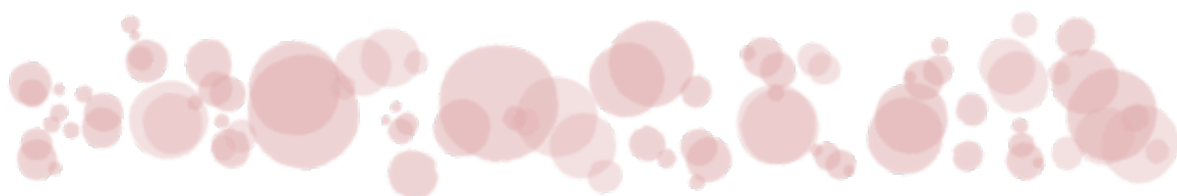
und erhalten eine grafisch aufbereitete Auswertung ihres Antwortverhaltens. Die Rückmeldung erfolgt unmittelbar nach Beantwortung der Fragen.

- ✓ **Lernergebnis:** Ihre Schüler:innen finden heraus, wo ihre persönlichen unternehmerischen Stärken und Schwächen liegen.
- ✓ **Dauer:** ca. 30 Minuten
- ✓ **Sozialform:** Einzelarbeit
- ✓ **Medien:** PC und Internet erforderlich
- ✓ **Didaktische Hinweise:** gut als Hausübung einsetzbar

Hier geht's zur WebApp



onlinetest.unternehmerinmachtschule.at



Impressum

Unternehmerin macht Schule

Eine Initiative von Frau in der Wirtschaft und dem BMWET



Herausgeber, Medieninhaber:

Frau in der Wirtschaft der WKÖ,
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Layout: ibw

Druck: im Eigendruck

Verlagsort: 1045 Wien

Stand: März 2026

T: +43 5 90 900 3017 | E: fiw@wko.at | W: www.unternehmerin.at, www.unternehmerinmachtschule.at

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus,
Stubenring 1, 1010 Wien

T: +43 1 71100 - 5555 | E: service@bmwet.gv.at | W: www.bmwet.gv.at

Konzept und Inhalt:

Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft,
Rainergasse 38, 1050 Wien

T: +43 1 545 16 71 | E: info@ibw.at | W: www.ibw.at, www.aws.ibw.at

Dr. Andrea Raso, Mag. Birgit Worm MBA, Dr. Michael Posch und Mag. Josef Wallner

Redaktion und Lektorat: Prof. Johannes Lindner, Heidi Huber und Karina Schnabl MSc

Illustrationen: Sarina Lusk