

KURZE ZUSAMMENFASSUNG DER INHALTE DER UNTERNEHMERFÜHRERSCHEINPRÜFUNG

MODUL A

**basierend auf dem Syllabus 2.0
und Unterlagen der Wirtschaftskammer Österreich**

**mit Materialien aus
„Unternehmerführerschein® Modul A“
vom Verlag bit media**

Diese Unterlage soll Lehrern und Schülern helfen, sich auf die Prüfung vorzubereiten. Sie bietet eine Einführung und einen Überblick über das Stoffgebiet. Um sich über Details zu informieren und um vertiefendes Wissen zu erwerben, kann sie das Studium der Bücher „Unternehmerführerschein® Modul A“, Verlag bit media und „Der Unternehmerführerschein Modul A“ Verlag TRAUNER nicht ersetzen.

Dr. Christa Pabisch
(AHS-Lehrerin i.R., Prüferin bei bit in der Bildung G.m.b.H)

INHALT

1	WIRTSCHAFTSABLÄUFE S.4	1.1	Bedürfnis und Bedarf, Nachfrage u. Angebot
		1.2	Die Wirtschaft – ein Kreislauf
2	DER MARKT Seite	2.1	Arten von Märkten
		2.2	Die Preisbildung
		2.3	Arbeitsteilung
3	GÜTER- U. LEISTUNGSER- ZEUGUNG IN BETRIEBEN UNTERSCH. BRANCHEN Seite	3.1	Güter
		3.2	Betriebe
		3.3	Branchen
4	LEISTUNGSERSTELLUNG IM UNTERNEHMEN Seite	4.1	Das Unternehmen, sein Umfeld, seine Ziele
		4.2	Die Leistungserstellung im Unternehmen
		4.3	Beschaffung, Lagerung, Produktion, Absatz
		4.4	Marketing
		4.5	Weitere Leistungsbereiche im Unternehmen
5	ZAHLUNG Seite	5.1	Zahlungsformen
		5.2	Barzahlung
		5.3	Girokonten
		5.4	Karten
		5.5	Electronic Banking
6	BERUFSWUNSCH „UNTERNEHMER/IN“ Seite	6.1	Voraussetzung f. die Unternehmensgründung
		6.2	Gründungswille
		6.3	Geschäftsidee
		6.4	Unternehmensgründung
		6.5	Rechtsform
		6.6	Unternehmensstandort
		6.7	Chancen und Risiken
		6.8	Finanzplanung
	GLOSSAR = KLEINES LEXIKON DER WICHTIGSTEN BEGRIFFE		Am Ende des Buches Unternehmerführerschein ^{AT} von bit media

Praxisbeispiele und Anregungen zum Üben:

Unternehmerführerschein® von bit media bietet als letzten Punkt in jedem der sechs Kapitel „Übungsblätter“ mit zahlreichen Fragen. Die Antworten befinden sich am Schluss des Buches.

Im „Der Unternehmerführerschein®“ vom TRAUNER Verlag sind in den Kapiteln „Arbeitsaufgaben“, „Aufgabenstellungen“ oder „Ziele erreicht? - Aufgaben“ - Bereiche eingebaut, die durch Icons gekennzeichnet und im Textfluss leicht zu finden sind. Die Antworten befinden sich in einem eigenen Lösungsheft.

Die Inhalte der Module A, B und C im Überblick

Von Wirtschaft spricht man, wenn aus dem Bedürfnis, etwas zu essen, der Bedarf und damit die Nachfrage nach einem Brot entstehen und ein Bäcker dieses (als ein Gut und als Angebot) auf dem Markt anbietet, wobei der Bäcker nach dem Wirtschaftlichkeitsprinzip arbeiten muss und in einen Kreislauf mit vielen anderen Wirtschaftsteilnehmern eingebunden ist.

In der Wirtschaft wird unter dem Wirtschaftlichkeitsprinzip = dem ökonomischen Prinzip gearbeitet.

						Modul B, Kap.2		Modul A, Kap.4
Modul C, Kap.2						Modul A, Kap.5		Modul C, Kap.1 bis 4
Erzeugung von spez. Bedürfnissen = Werbung						Tausch- mittel ist das Geld		Güter kommen von Unternehmen
↑						↑		↑
Bedürfnis	⇒	Bedarf	⇒	Nachfrage	⇒	Markt	⇐	Angebot
						Modul A, Kap.2,3		
↓		↓			↙	↓		↘
Übersicht In der Maslow'schen Pyramide		An Gütern		Markt ist Teil des Wirtschafts- kreislaufes		Teil der inter- nationalen Wirtschaft		Berechnungen und Regelungen durch den Staat
Modul A, Kap.1		Modul A, Kap.3		Modul A, Kap.1,3		Modul B, Kap.4,5		Modul B, Kap.1,3
				Modul B, Kap.1				

1. WIRTSCHAFTSABLÄUFE

1.1. Bedürfnis und Bedarf, Nachfrage und Angebot

Jeder Mensch hat viele verschiedene Wünsche und Bedürfnisse.
Der US-amerikanische Psychologe Abraham Maslow (1907 – 1970) hat diese Bedürfnisse in einer Pyramide dargestellt, der Maslow'schen Bedürfnispyramide:



Das Auftreten eines neuen Bedürfnisses hängt jeweils von der Befriedigung eines anderen vorherrschenden, in der Pyramide darunterliegenden Bedürfnisses ab.

Weitere Einteilungsmöglichkeiten von Bedürfnissen:

nach	Dringlichkeit	nach	Fähigkeit
Grund- und Existenzbedürfnis	Kultur- und Luxusbedürfnis	Individualbedürfnis	Kollektivbedürfnis
= Primärbedürfnisse	=Sekundärbedürfnisse		z.B. nach Sicherheit

Von Wirtschaft spricht man, wenn aus dem Bedürfnis, etwas zu essen, der Bedarf und damit die Nachfrage nach einem Brot entstehen und ein Bäcker dieses (als ein Gut und als Angebot) auf dem Markt anbietet (siehe Zeichnung auf Seite 3), wobei der Bäcker nach dem Wirtschaftlichkeitsprinzip arbeiten muss und in einen Kreislauf mit vielen anderen Wirtschaftsteilnehmern eingebunden ist.

Siehe dazu
„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Bedürfnis und Bedarf, Nachfrage und Angebot, 1.1, Seite 7
„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Grundlage des Wirtschaftens, Seite 7

1.2 Die Wirtschaft – ein Kreislauf

Das **Wirtschaftlichkeitsprinzip** oder **Ökonomische Prinzip** stellt die Frage, wie ich mit einem vertretbaren Einsatz den größten Erfolg erreiche?

Minimalprinzip: minimaler Mitteleinsatz ⇒ vorgegebenes Ziel erreichen
mit vollem Tank möglichst schnell (= minimale Zeit) am Ziel sein

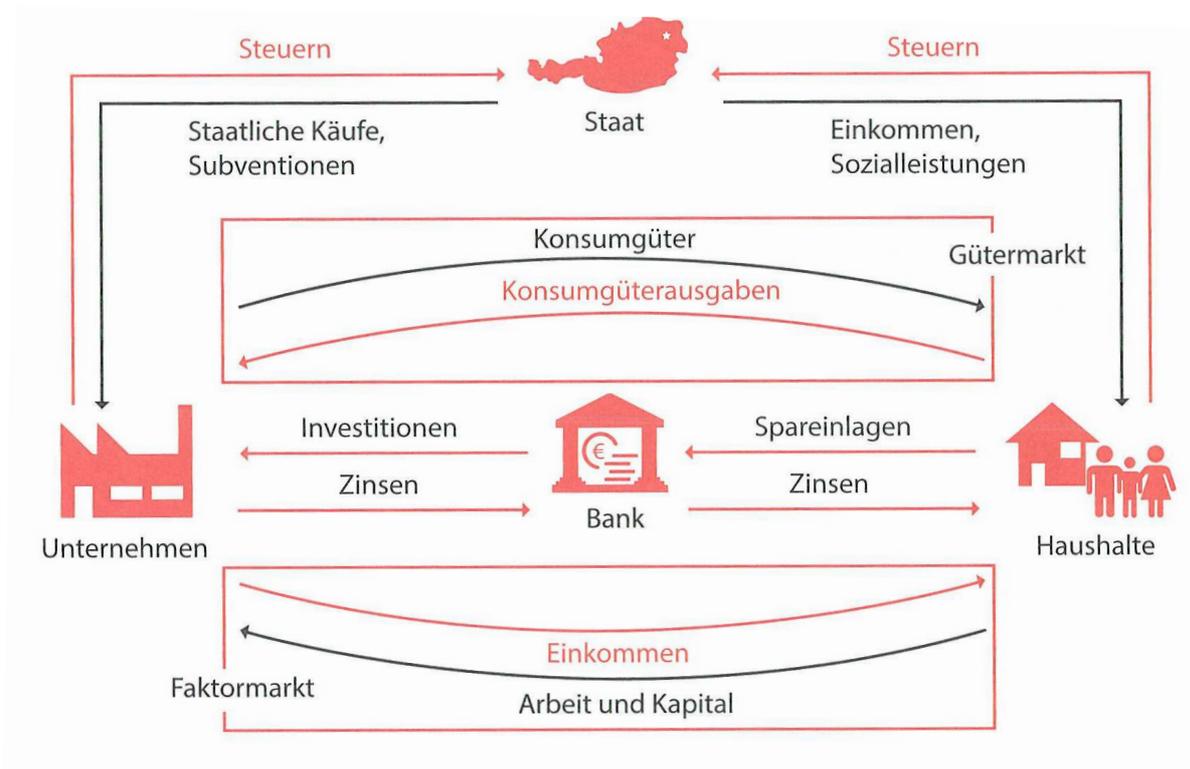
Maximalprinzip: vorgegebener Einsatz ⇒ maximales Ziel erreichen
mit vollem Tank möglichst viele Kilometer fahren

In der Realität herrscht eine optimale Mischung aus diesen beiden Extremen vor.

Die Beteiligten in der Wirtschaft:



Der **Wirtschaftskreislauf** besteht aus dem Geldkreislauf und dem, in entgegengesetzter Richtung verlaufenden Güterkreislauf:



Die Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital werden den Unternehmen von den privaten Haushalten zur Verfügung gestellt. Im Gegenzug dazu bieten die Unternehmen den Menschen Arbeitsplätze und produzieren Waren und Dienstleistungen (Güter), die sie wiederum den Haushalten zum Kauf anbieten. Das Einkommen der Haushalte wird für den Einkauf von verschiedenen Produkten und Dienstleistungen (Gütern) ausgegeben.

Der Staat legt dabei die Regeln für diesen Kreislauf fest. Für das Funktionieren der Wirtschaft ist es wichtig, dass der Staat nur so viele Regeln wie unbedingt notwendig vorgibt und die Gestaltung des Kreislaufes ansonsten den anderen Wirtschaftsteilnehmern überlässt

Von einem offenen Wirtschaftskreislauf spricht man, wenn das Ausland als weiterer (5!) Sektor hinzukommt. In der Außenhandelsbilanz wird dargestellt, ob dieser Außenbeitrag positiv oder negativ ist.

Geld

ist das universelle, offiziell gültige Tauschmittel, das uns hilft, jene Dinge zu erwerben, die wir brauchen und besitzen möchten.

Die Nationalbank (Zentralbank) stellt unser Bargeld sicher her und bringt es in Umlauf.

Die **Kaufkraft** bestimmt das Ausmaß, in dem man seinen Bedarf mittels des vorhandenen Geldes decken kann. Die Kaufkraft ist abhängig vom Wert des Geldes. Wenn die Preise in unserem Land steigen, dann hat das zur Folge, dass wir uns für den gleichen Geldbetrag weniger kaufen können. Man spricht dann von Geldentwertung oder **Inflation**. Gleichzeitig sinkt damit auch die Kaufkraft. Der Prozentsatz, der die durchschnittliche jährliche Preissteigerung eines Landes wiedergibt, wird Inflationsrate genannt.

Geld hat **drei Funktionen**: Tauschmittel, Recheneinheit, Wertaufbewahrungsmittel.

Der Staat als Teil des Wirtschaftskreislaufes

Für den Ablauf des Wirtschaftslebens muss der Staat klare Regeln (= Gesetze) erlassen. Er hat damit eine

Ordnungsfunktion: der Zusammenschluss gewisser Unternehmen ist nicht erlaubt, das Absprechen von Preisen ist verboten, einzelne Unternehmen werden weder bevorzugt noch benachteiligt

Steuerungsfunktion: die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen (wenn es zu Über- oder Unterauslastungen der Betriebe im Inland kommt) wird gesteuert durch das Heben oder Senken von Steuersätzen, durch Zuschüsse, die die Produktion unterstützen.

Schutzfunktion: er unterstützt und schützt sozial schwache Menschen durch verschiedene Sozialleistungen, aber auch der Schutz der Umwelt wird vom Staat geregelt. Er sorgt für die Umverteilung des Einkommens; Besserverdiener zahlen höhere Steuern als Geringverdiener. Er zahlt Arbeitslosengeld bei Jobverlust. Für den Schutz der Umwelt durch besondere Auflagen für Unternehmen wird gesorgt und er fördert umweltfreundliche Technologien.

Ausgleichsfunktion: der Staat ermöglicht gleiche Bedingungen für alle, indem er dafür sorgt, dass jeder die Möglichkeit hat Schulen und Universitäten zu besuchen.

Der Staat ist **Arbeitgeber** für viele Menschen (Polizei, Lehrer,...) und vergibt **Aufträge** an Unternehmen (z.B. den Bau einer Schule). Als **Anbieter** stellt er z.B. Pässe gegen Entgelt aus. Derartige Produkte werden häufig nicht kostendeckend zur Verfügung gestellt, da sie dem Allgemeinwohl der Bevölkerung dienen.

Der Staat unterstützt Haushalte und Unternehmen mit staatlichen Leistungen (**Transferzahlungen**) und erhält im Gegenzug dazu Steuern und sonstige Abgaben und Gebühren.

Gebietskörperschaften, welche wichtige Verwaltungsaufgaben übernehmen und die Sozialversicherung zählen auch zum Sektor Staat.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Die Wirtschaft, ein Kreislauf, 1.2 bis 1.5, Seite 14

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Wirtschaftskreislauf, 3.3, Seite 16

Zusammenfassung wichtiger Begriffe des Kapitels WIRTSCHAFTSABLÄUFE im „Unternehmerführerschein ^{AT} “ vom Verlag bit media auf Seite 28
--

2. DER MARKT

2.1. Arten von Märkten (Einteilung nach Gütern)

Der Markt ist jener Ort (das muss kein realer Ort sein!), an dem Angebot und Nachfrage zusammentreffen.

Die Kombination aus Angebot und Nachfrage bestimmt den **Preis und die Menge** gekaufter Güter. Nur für wirtschaftliche Güter gibt es einen Markt und einen Preis. Wenn der Preis für ein Gut fällt, steigt die Nachfrage und umgekehrt

	GÜTER		
	↓		↘
	Wirtschaftliche Güter		Freie Güter
↙	↓		↘
Güter der Faktormärkte	Sachgüter		Dienstleistungen
↓	↙	↘	
Produktionsfaktoren: Arbeit, Rohstoffe, Kapital	Konsumgüter	Investitions- güter	

Siehe dazu
 „Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Arten von Märkten, 2.1, Seite 34
 „Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Der Markt, 4, Seite 30

2.2. Die Preisbildung

Der Preis ist der in Geldwert ausgedrückte Tauschwert eines Gutes. Er wird im Bereich des Marketings eines Unternehmens festgelegt.

Kostenorientierte Preisbildung: die Herstellungskosten und der Gewinnaufschlag werden berechnet; bei dieser Preiskalkulation müssen neben den reinen Herstellungskosten (Rohmaterial, Arbeitsstunden,... = Teilkosten) auch noch die allgemeinen Kosten (Strom, Buchhaltung, Transport,... = Vollkosten) für das Unternehmen berücksichtigt werden.

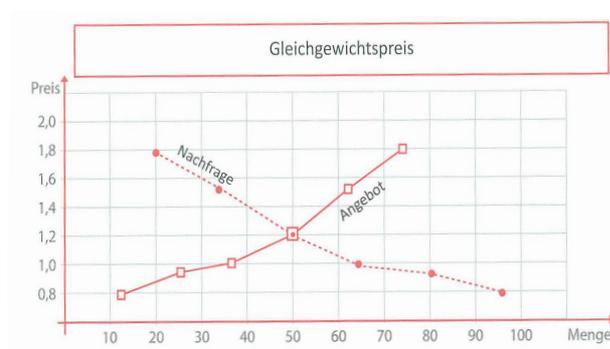
Konkurrenzorientierte Preisbildung: es werden die Preise der Mitbewerber und der Konkurrenten in die Überlegungen mit einbezogen. Es gibt den marktüblichen Branchenpreis und den Preisführer.

Nachfrageorientierte Preisbildung: je höher die Nachfrage ist, desto höher kann der Preis festgesetzt werden.

Kundenorientierte Preisbildung: hier steht die Frage im Mittelpunkt: welchen Preis sind die Kunden bereit, für das Produkt zu bezahlen? Ermittelt wird dieser Preis durch Befragungen, Analysen und Marktforschungsstudien.

Nutzenorientierte Preisbildung: die Preisbildung erfolgt nach dem Grundsatz: welchen Nutzen hat der Kunde? Problematisch bei dieser Preisbildung ist, dass der tatsächliche Nutzen für den einzelnen Kunden nur schwer ermittelbar ist.

In der Praxis entscheidet man sich meist aus einer Kombination der verschiedenen Preisgestaltungsmöglichkeiten.



Wurde das **Marktgleichgewicht** (Angebot und Nachfrage stimmen überein) noch nicht erreicht, so verschieben sich Angebot und Nachfrage so lange, bis das Gleichgewicht hergestellt ist. Der **Gleichgewichtspreis** ist nun jener Preis, bei dem der Markt im Gleichgewicht ist.

Marktformen nach Anzahl der Marktteilnehmer

Polypol	Oligopol	Monopol
Viele Anbieter treffen viele Nachfrager (Normalfall)	<u>Angebotsoligopol:</u> wenig Anbieter, viele Nachfrager	<u>Angebotsmonopol:</u> ein Anbieter, viele Nachfrager
Kein Anbieter ist groß genug, um den Preis bestimmen zu können.	Preisabsprachen zwischen den Anbietern möglich.	Anbieter legt den Preis fest
	<u>Nachfrageoligopol:</u> viele Anbieter, wenig Nachfrager,	<u>Nachfragemonopol:</u> viele Anbieter, ein Nachfrager
	Die Anbieter haben wenig Möglichkeit für ihre Preisgestaltung	Der Nachfrager hat wesentlichen Einfluss auf den Preis

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Die Preisbildung, 2.2, Seite 39
 „Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Der Markt, 3, Seite 16

2.3. Arbeitsteilung

Ursprünglich waren die Menschen Selbstversorger. Jede Familie sorgte für das eigene Essen, die Kleidung wurde aus Fellen hergestellt, das Haus aus Naturmaterialien mit eigener Hand gebaut. Im Laufe der Entwicklung erfolgte Spezialisierung und die art- und mengenmäßige Zerlegung einer Gesamtaufgabe.

Durch diese Arbeitsteilung kann in der gleichen Zeit mehr produziert werden.

Die Arbeitsteilung findet innerhalb eines Betriebes, innerhalb der gesamten Wirtschaft eines Landes und auch auf internationaler Ebene statt. Man unterscheidet zwischen vertikaler (senkrechter), horizontaler (waagrechter) und internationaler Arbeitsteilung.

Vertikale (innerbetriebliche) Arbeitsteilung: A macht den Teig, B formt die Brezel und C kümmert sich ums Backen.

Horizontale (innerbetriebliche) Arbeitsteilung: A macht die Brote, B macht die Brezel und C macht die Semmeln.

Die internationale Arbeitsteilung führt dazu, dass die Volkswirtschaften der Länder immer stärker vernetzt werden. Kern der **GLOBALISIERUNG** ist also die Ausweitung internationaler Arbeitsteilung.

Dabei bilden sich weltweite Märkte, auf denen Waren und Dienstleistungen gehandelt und Informationen ausgetauscht werden. Vor allem durch die neuen Technologien im Kommunikationswesen (z.B. Internet, E-Mail) und Transportwesen (z.B. Containerschiffe) sowie durch neu entwickelte Organisationsformen von Unternehmen wurde der Globalisierungsprozess stark vorangetrieben.

Von den Regierungen wurden Zölle vermindert, Grenzkontrollen abgebaut und Handelsbarrieren beseitigt.

Internationale Arbeitsteilung ermöglicht es den einzelnen Ländern, ihre unterschiedlichen Stärken auszuspielen und dadurch Gewinne zu erzielen. Jedoch nimmt damit die Abhängigkeit der einzelnen Länder voneinander ebenfalls zu. Das führt dazu, dass Krisen in einem Land zu einer Bedrohung der gesamten Weltwirtschaft werden können. Auch haben viele Länder innerhalb der Globalisierungsentwicklung nicht die gleichen Möglichkeiten und Startbedingungen.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Arbeitsteilung, 2.3, Seite 45
„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Der Markt, 1, Seite 21

Zusammenfassung wichtiger Begriffe des Kapitels DER MARKT im „Unternehmerführerschein ^{AT} “ vom Verlag bit media auf Seite 28
--

3. GÜTER- UND LEISTUNGSERZEUGUNG IN BETRIEBEN UNTERSCHIEDLICHER BRANCHEN

3.1. Güter

Einteilung der Güter nach:

<u>Verfügbarkeit</u>	Freie Güter	Knappe Güter
<u>Stofflicher Eigenschaft</u>	Materielle Güter (Sachgüter)	Immaterielle Güter (Dienstleistungen, Informationen, Rechte)
<u>Verwendungszweck</u>	Produktionsgüter	Konsumgüter
<u>Nutzungsdauer</u>	Verbrauchsgüter	Gebrauchsgüter

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Güter, 3.1, Seite 58

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Grundlagen des Wirtschaftens, 2. Seite 10

3.2. Betriebe

Betriebseinteilung **nach der erstellten Leistung**, also nach Produktionsstufe:

Primärsektor: vor allem Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht

Sekundärsektor: vor allem Erzeugung. Aus diesem Sektor kommen die entscheidenden Impulse (Erfindungen, neue Technologien) zur wirtschaftlichen Weiterentwicklung

Tertiärer Sektor: Dienstleistungen (Friseure, Tourismus, Freizeit, Handel, Banken, Versicherungen, Rechtsanwalt,...) Hier sind die meisten Unternehmen tätig.

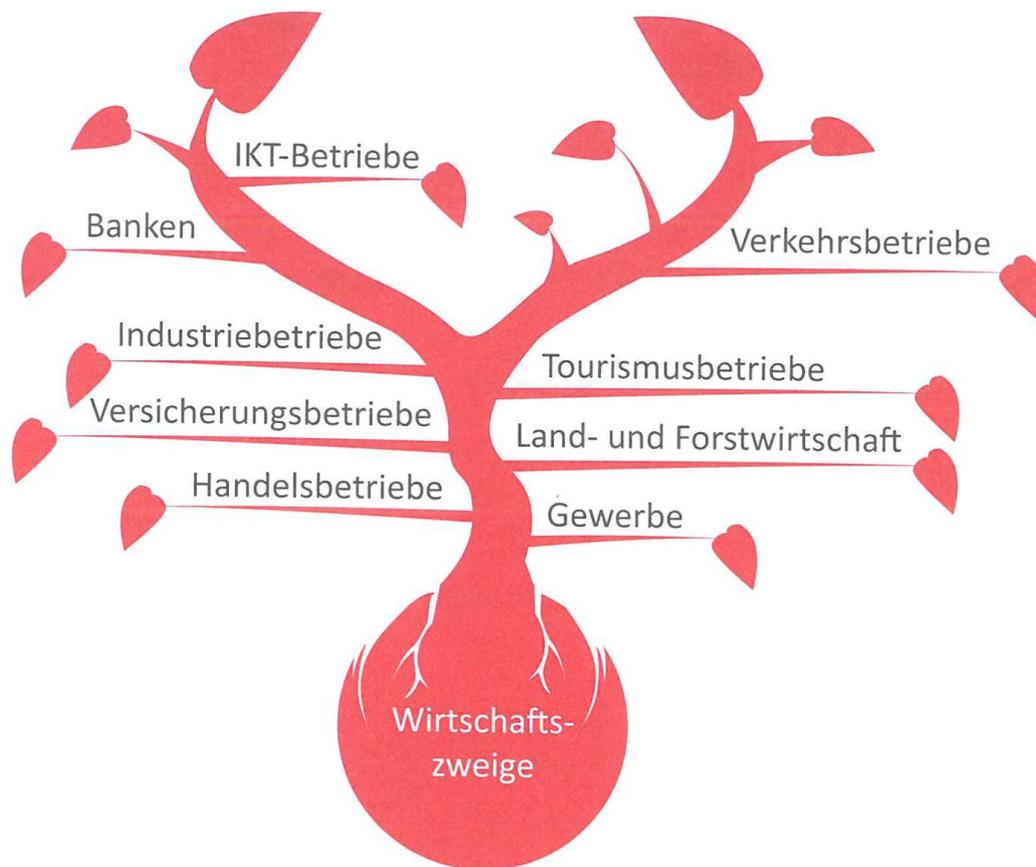
Betriebseinteilung **nach Größe**:

Es gibt Kleinst-, Klein-, Mittel- und Großbetriebe.

Die Maßstäbe sind die Anzahl der Mitarbeiter, der Umsatz (das ist die Summe aller durch Verkäufe erzielten Geldeinnahmen) und die Bilanzsumme (das ist die Summe aller Vermögensgegenstände)

Betriebsgröße	Mitarbeiter	Umsatz	Bilanzsumme
Kleinstunternehmen	Bis 9	< 2 Mio. Euro	< 2 Mio. Euro
Kleinunternehmen	10 bis 14	< 10 Mio. Euro	< 10 Mio. Euro
Mittlere Unternehmen	50 bis 249	< 50 Mio. Euro	< 43 Mio. Euro
Großunternehmen	Ab 250	> 50 Mio. Euro	> 43 Mio. Euro

Betriebseinteilung **nach Branchen:**



Gewerbebetriebe

sind Betriebe im sekundären und tertiären Sektor wie z.B. Bäcker, Tischler, Installateur, Friseur usw. Sie sind relativ klein und der Unternehmer arbeitet mit. Es wird nicht auf Vorrat produziert; Maßanfertigungen gehen auf Kundenwünsche ein. Sie haben gut ausgebildete Mitarbeiter und können flexibler und leichter auf Marktänderungen reagieren.

Industriebetriebe

sind mittlere oder große Betriebe mit vielen gleichen Produkten, die in großen

Mengen erzeugt werden. Die Produkte werden in Massenproduktion für den Markt hergestellt. Sie bieten vielen Menschen Arbeit, von denen einige keine spezielle Ausbildung haben. In Industriebetrieben herrscht Arbeitsteilung und es werden viele maschinelle Betriebsmittel verwendet. Durch Forschung und Entwicklung ist Weiterentwicklung möglich.

Bereiche: Nahrungs- und Genussmittelindustrie, Textilindustrie, Baustoffindustrie,...

Handelsbetriebe

kaufen Produkte beim Erzeuger oder bei anderen Händlern und verkaufen sie an andere Unternehmer oder an Endverbraucher (Konsumenten). Im Binnen- oder Außenhandel haben sie als Einzel- oder Großhändler die Aufgabe der Distribution.

Tourismusbetriebe

Ist der Überbegriff für alles, was mit Reisen, dem Gastgewerbe und Freizeitaktivitäten zusammenhängt. Tourismusbetriebe sind Dienstleistungsbetriebe. Sie sind weltweit einer der größten Arbeitgeber.

Warum ist Tourismus für unsere Wirtschaft wichtig?

Touristen bringen Geld ins Land. Tourismus schafft Arbeitsplätze.
Tourismus hilft, Kulturstätten zu erhalten. Tourismus kann Vorurteile abbauen.

Land- und forstwirtschaftliche Betriebe

Es wird angebaut und es werden Nutztiere gehalten (Zucht, Mästung, tierische Erzeugnisse).

Bereiche: bäuerliche Betriebe, Wein- und Obstbau, Gartenbau und Baumschulen, Jagd und Fischerei

Informations- und Kommunikationstechnologie

bietet Leistungen an, die mit elektronischer Datenverarbeitung in Verbindung stehen. Es handelt sich um das Erfassen, das Speichern, das Übertragen, das Verarbeiten und das Sammeln von Daten. In der IKT Branche sind viele Jungunternehmer zu finden.

Verkehrsbetriebe

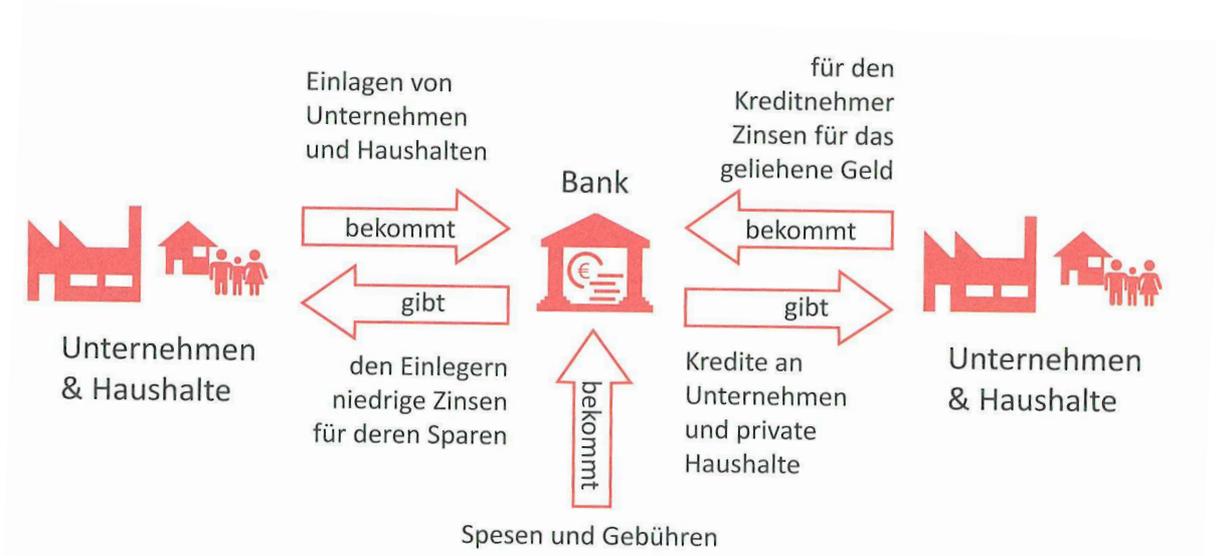
Sorgen dafür, dass Menschen und Güter von A nach B kommen und sind wichtige Dienstleistungsbetriebe.

e.

Güterverkehr und Personenverkehr lassen sich einteilen in:

Luftverkehr	Schiienenverkehr	Wasserverkehr	Straßenverkehr
			
Beispiele: Fluglinien wie AUA, Lufthansa, Ryan Air usw.	Beispiele: ÖBB, Deutsche Bahn, Westbahn usw.	Beispiele: Hapag, Lloyd, Wurm und Köck, Reich usw.	Beispiele: Transportunternehmen wie z.B. Speditionen, Busunternehmen usw.

Banken



sind Institution, die in alle Abläufe, die mit Geld zu tun haben, eingebunden sind.

Zinsen sind der Preis für die Überlassung von Geld. Man unterscheidet Sollzinsen (diese erhält eine Bank z.B. für gewährte Kredite von den Kreditnehmern) und Habenzinsen (diese erhält z.B. der Bankkunde für seine Spareinlagen).

Aufgaben von Banken 		
Umwandlungsfunktion	Zahlungsverkehr	Wertpapiere
Fristentransformation	Abwicklung	Verwaltung
Betragstransformation		Verwahrung
Risikotransformation		

Eine wichtige Aufgabe der Banken ist die Transformationsfunktion. Sie sammeln Spareinlagen und vergeben Kredite, dabei werden die Fristen, die Betragshöhe und das Risiko umgewandelt.

Nach ihren speziellen Aufgaben geordnet gibt es
Zentralbanken-----Geschäftsbanken-----Direktbanken

Die *Zentralbank* ist für Geld- und Währungspolitik eines Landes zuständig. Sie muss die Währung stabil halten, verwaltet die Währungsreserven und versorgt die Volkswirtschaft mit Geld.

Geschäftsbanken betreiben alle Bankgeschäfte.

Direktbanken arbeiten ohne eigenes Filialnetz und bieten ihre Dienste elektronisch an (Internet, Email, Telefon, Fax).

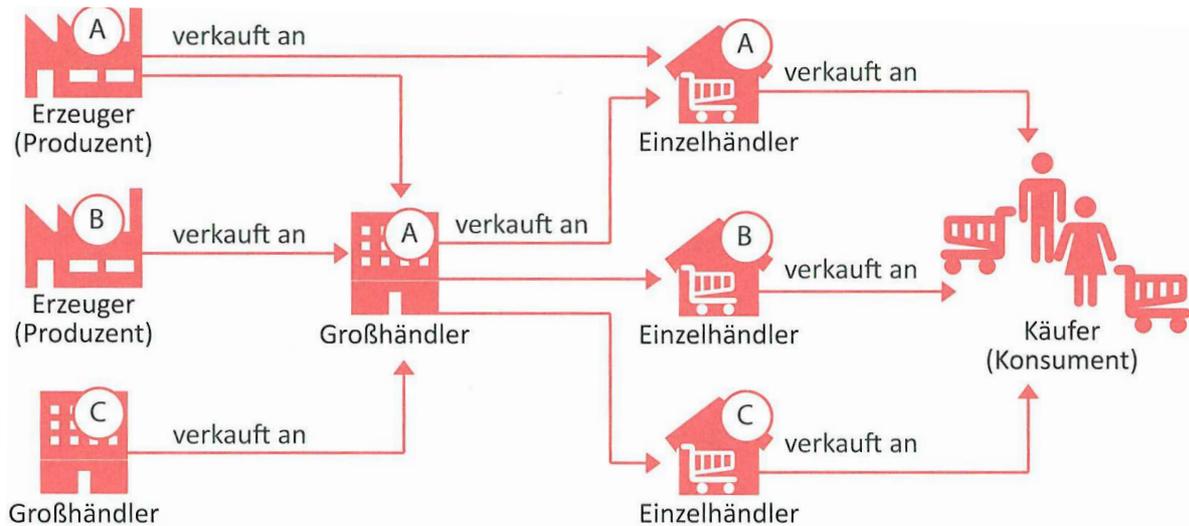
Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Betriebe, 3.2, Seite 62 und Die unterschiedlichen Wirtschaftszweige, 3.3, Seite 64

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Das Unternehmen und sein Umfeld, Seite 37

3.3. Die (Handels-) Branchen

Der Handel kann hinsichtlich der **Wirtschaftsräume** in Binnenhandel (Güteraustausch innerhalb eines Landes) und Außenhandel (Güteraustausch zwischen verschiedenen Staaten oder bestimmten Wirtschaftsräumen) und hinsichtlich der **Abnehmer** in Einzel- und Großhandel eingeteilt werden.



Der Handel hat vier Funktionen

Quantitative F.	Qualitative F.	Räumliche F.	Zeitliche Funktion
Der Handel verteilt Mengen aus der Massenproduktion auf mehrere Einzelhändler.	Der Handel sorgt für die sortimentsmäßig richtige Zusammenstellung von Gütern hinsichtlich der Preisanpassung, der eventuellen Veränderung, der Zusatzleistungen und der Zusammenstellung der Güter.	Der Handel bringt die Ware möglichst nahe an den Konsumenten	Manche Hersteller erzeugen nicht das ganze Jahr (Wein, Käse,...) und manche Waren werden nur kurz gebraucht (Weihnachtsdekoration, Gartenmöbel,...). Dies überbrückt der Handel.

Der Handel hat noch **Kreditfunktion** (Ratenzahlungen, Monatsrechnungen) und natürlich **Beratungsfunktion**.

Sortiment nennt man das gesamte Angebot eines Handelsbetriebes.

Das Fahrradfachgeschäft hat ein schmales Sortiment (nur Fahrräder und das entsprechende Zubehör), dafür ist es ein sehr tiefes Sortiment (viele verschiedene Fahrradtypen und –arten).

Ein Supermarkt hat ein breites Sortiment (viele verschiedene Waren), das aber flach ist (keine speziellen oder ausgefallenen Waren).

Das Sortiment kann aber auch nach Material (Eisenwarenhändler) oder nach Bedarf (Sportartikel) zusammengesetzt sein.

Außenhandel

Er wird in die Bereiche **Import** (Einfuhr von Gütern aus dem Ausland), **Export** (Ausfuhr von heimischen Gütern ins Ausland) und **Transithandel** (Handelsgeschäfte, bei denen im Ausland eingekauft und ins Ausland verkauft wird, wobei der Transport über heimischen Boden erfolgt) unterteilt.

Warum wird mit dem Ausland gehandelt?

Unter Volkswirtschaft versteht man die gesamte Wirtschaft eines Staates. Die eigene Volkswirtschaft kann bestimmte Güter nicht erzeugen bzw. die Erzeugung wäre im Inland zu teuer.

Kein Staat auf der Erde ist heute in der Lage, alle gewünschten und benötigten Güter selbst zu produzieren. Die **Internationale Arbeitsteilung**, das ist die Spezialisierung auf Bereiche, in denen man besser ist als andere, hat dazu geführt, dass manche Staaten Produkte billiger erzeugen können als andere.

Die **Massenproduktion** von Gütern führt auch dazu, dass oft mehr Güter erzeugt als im Inland benötigt werden. In großen Mengen kann auch günstiger produziert werden als in kleinen. Was im Inland nicht gebraucht wird, geht an das Ausland. Der Export der überzähligen Güter ist dann die Lösung. (Skiindustrie in Österreich)

Der Export stellt für jeden Staat ein notwendiges Gegengewicht zum Import dar. Es gibt eine Reihe von Produkten, die wir importieren müssen. Wir bringen also unser im Inland verdientes Geld ins Ausland und kurbeln dort die Wirtschaft an. Dieses Geld fehlt uns im Inland.

Also müssen wir Leute aus dem Ausland dazu bringen, unsere Waren zu kaufen, damit ein Gegengewicht zum Import geschaffen wird.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Grundlagen des Handels, 3.3, Seite 72 und Außenhandel, 3.5, Seite 78

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Leistungserstellung im Unternehmen, Seite 62

Zusammenfassung wichtiger Begriffe des Kapitels GÜTER UND LEISTUNGSERZEUGUNG im „Unternehmerführerschein ^{AT} “ vom Verlag bit media auf Seite 81
--

4. LEISTUNGSERSTELLUNG IM UNTERNEHMEN

4.1. Das Unternehmen, sein Umfeld, seine Ziele

Als **Unternehmen** wird eine wirtschaftliche, rechtliche und organisatorische Einheit bezeichnet, die zum Ziel hat Waren zu produzieren und Leistungen bereitzustellen.

Der **Betrieb** ist der Ort der Güterproduktion bzw. der Leistungserstellung. Ein Unternehmen kann mehrere Betriebe haben.

Als **Firma** bezeichnet man den rechtlich geschützten Namen.

Im Wirtschaftsleben gibt es Stakeholder (sie haben Interesse am Erfolg des Unternehmens) und Shareholder (sie haben einen bestimmten Anteil am Unternehmen, z.B. Aktionäre).

<u>Interne Stakeholder</u>				<u>Externe Stakeholder</u>
			→	Kunden
Unternehmer/Eigentümer	←		→	Lieferanten
		UNTERNEHMEN	→	Banken
Mitarbeiter	←		→	Staat
			→	Gesellschaft

Unternehmen sind Profit Organisationen.

Non Profit Organisationen (NPO) dagegen verfolgen mildtätige, kirchliche oder gemeinnützige Ziele (Caritas, Greenpeace,...).

Sie brauchen aber ein Mindestmaß an Organisation, ihre Existenz darf nicht nur auf ein einzelnes Projekt beschränkt sein, Überschüsse werden für den Zweck der Organisation verwendet. Häufig werden sie durch Geld- und Sachspenden finanziert.

Ein **Ziel** ist ein gewünschter, zukünftiger Zustand. Die Zielformulierung nach dem SMART- Kriterium:

- S** **spezifisch** (was soll erreicht werden?
Unterscheidung Haupt-/Nebenziel; genauen Bereich vorgeben)

- M** **messbar** (woran/wie ist die Zielerreichung erkennbar?
genau angeben; z.B. Umsatzsteigerung um 5%)

- A** **attraktiv** (was bringt die Zielerreichung?
ein höherer Gewinn ⇒ Lohnerhöhung für alle)

- R** **realistisch** (wie kann das Ziel erreicht werden?
haben wir für das Ziel genug Verkäufer? wie ist die allg. Wirtschaftslage?)
- T** **terminiert** (wann soll das Ziel erreicht werden?
der genaue Zeitrahmen soll festgelegt werden z.B. 6 Monate oder 2 Jahre)

Formalziele betreffen bestimmte Aspekte des Erfolges (Umsatz) oder der Liquidität.
Sachziele beziehen sich auf reale Objekte (Produktionsmenge) oder Etablierung neuer Technologien.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Das Unternehmen und sein Umfeld, 4.1, Seite 90,
Ziele und ihre Messbarkeit, 4.2, Seite 95

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Leistungserstellung im Unternehmen, 1, Seite 63

4.2. Die Leistungserstellung im Unternehmen

Güter beschaffen-----Güter verarbeiten/transformieren-----Absatz (=Güter verkaufen)

Leistungserstellung ist ein allgemeiner Begriff. In verarbeitenden Unternehmen wird dafür der Begriff der Produktion verwendet.

Wertschöpfung ist der Geldwert-Unterschied zwischen verwendeten Gütern (INPUT) und den daraus entstandenen Gütern (OUTPUT).

Die **Elementarfaktoren** der Leistungserstellung

humane Arbeitsleistung	Betriebsvermögen	
↓	↓	
Leistungsfähigkeit, Leistungsbereitschaft	Anlagevermögen =Betriebsmittel	Umlaufvermögen
	↓	↓
	Maschinenanlagen Einrichtungen	Halbfertige und fertige Erzeugnisse, Werkstoffe (Rohstoffe und Hilfsstoffe)

Rechte sind behördliche Betriebsgenehmigungen (Konzessionen) sowie gewerbliche Rechte und Nutzungsrechte (Patente, Lizenzen, Gebrauchs- und Geschmacksmuster sowie Markenzeichen)

In der **Produktion** soll die Durchlaufzeit des Rohmaterials zum fertigen Produkt so kurz wie möglich sein.

Die Produktivität wird durch Gegenüberstellung von Input und Output ermittelt.

Der **Absatz (Vertrieb)** umfasst alle Aktivitäten des Unternehmens, die darauf ausgerichtet sind, die betrieblichen Leistungen zu den Abnehmern zu leiten, angefangen von der Verpackung der Ware bis hin zum Transport.

Beim direkten Absatz wird das Produkt direkt vom Hersteller, über seine Verkaufsabteilung oder über Verkaufsniederlassungen an den Endverbraucher verkauft. Als Beispiel für einen direkten Vertrieb kann der Ab-Hof-Verkauf eines Landwirtes genannt werden.

Der indirekte Absatz arbeitet hingegen mit Absatzhelfern (Importeure, Großhändler, Einzelhändler). Diese Form des Vertriebs wird deshalb indirekt genannt, weil der Hersteller nicht direkt an den Endverbraucher verkauft, sondern Personal einsetzt, um seine Produkte zu vertreiben.

Beschaffung, Lagerung, Produktion und Absatz sind wesentliche Teile des Wirtschaftskreislaufes (wie in Kapitel 1 dargestellt). Sie stellen den Güterkreislauf dar, dessen in die Gegenrichtung laufender Kreislauf der Geldkreislauf ist.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Leistungsbereiche eines Betriebes im Überblick, 4.4, Seite 101

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Leistungserstellung im Unternehmen, 2.1 bis 2.4, Seite 68

4.4. Marketing

Marketing umfasst alle Überlegungen und Handlungen, die zum Ziel haben, dass Kunden Produkte kaufen und damit ihre Bedürfnisse befriedigen. Durch den richtigen Preis, das richtige Produkt, den richtigen Verkaufsweg und den richtigen Mix an Marketingmitteln soll der richtige Kunde angesprochen werden.

Warum ist Marketing heute so wichtig? Im Laufe der Zeit fand ein Wandel vom Verkäufermarkt (= die Nachfrage ist größer als das Angebot, der Verkäufer ist in der stärkeren Position) zum Käufermarkt (= die Nachfrage ist kleiner als das Angebot, der Verkäufer ist in der schwächeren Position) statt.

Neue Überlegungen der Unternehmen sind notwendig. Statt *produktionsorientiert* zu denken, muss ein Unternehmen jetzt *marktorientiert* geführt werden.

Unternehmen brauchen ein **Marketingkonzept**, in dem die richtigen **Marketinginstrumente** für die **Marketingstrategie** dargestellt werden.

Das **oberste Ziel im Marketing** ist es, das Absatzvolumen, also die Verkäufe zu stabilisieren und zu steigern. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen die Teilziele des Marketings erreicht werden. Diese könnten z.B. Umsatzsteigerung durch Produktinnovationen (neue, bessere Produkte), Ausbau der Marktanteile, Kostenreduktion und Nachfragesicherung sein.

Die **Marktforschung** beschäftigt sich mit der Beschaffung von Informationen über Märkte und deren Beeinflussungsmöglichkeiten.

Die ausgewählte Kombination der verschiedenen Marketinginstrumente wird **Marketingmix** genannt. Seine Komponenten sind

Produkt- und Sortimentspolitik	welche Produkte?	englisch product?
Preis- und Konditionenpolitik	welcher Preis?	englisch price?
Kommunikationspolitik	wie kommuniziere ich?	englisch promotion?
Distributionspolitik	wo verkaufe ich?	englisch placement?

Im Englischen werden diese Marketinginstrumente die 4 P's genannt.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Marketing, 4.5, Seite 109

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Leistungserstellung im Unternehmen, 2.5 Seite 77

4.5. Weitere Leistungsbereiche im Unternehmen

Personalwesen

Der Personalbedarf gibt an, wie viele Mitarbeiter (Angestellte und Arbeiter) in einem Unternehmen benötigt werden.

Das Personal muss nun gesucht werden (*Personalbeschaffung*) und an den richtigen Stellen eingesetzt werden (*Personaleinsatz*). Es muss beurteilt werden, ob an einer Stelle die richtige Person arbeitet (*Personalbeurteilung*), ob sie noch Schulung braucht (*Personalentwicklung*) oder ob man sich von ihr trennen muss (*Personalfreisetzung*).

Betriebliches Rechnungswesen

Das interne und externe Rechnungswesen gibt Auskunft über die Vermögenslage, die Ertragslage und die Finanzlage. Die Buchführung ist dabei an gesetzliche Vorschriften gebunden. Seine Funktionen sind:

Dokumentations- und Informationsfunktion: Bilanz oder Gewinn- und Verlustrechnung werden erstellt, Informationen über den Unternehmenserfolg zur Verfügung gestellt

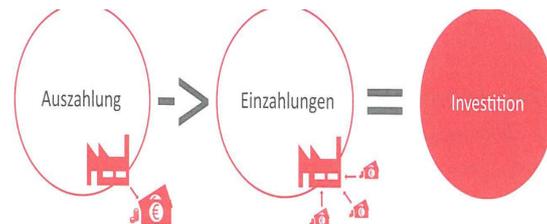
Planungs- und Entscheidungsfunktion: hier geht es um Fragen zukünftiger Investitionen und deren Finanzierung

Kontrollfunktion: es wird festgestellt, welche Rechnungen (an Kunden und Lieferanten) noch nicht bezahlt wurden, über Wirtschaftlichkeit und Rentabilität kann Auskunft gegeben werden

Berichtsfunktion: über alle Sachverhalten kann in Form von Aufstellungen und Statistiken berichtet werden, der Jahresabschluss ist dabei der wichtigste

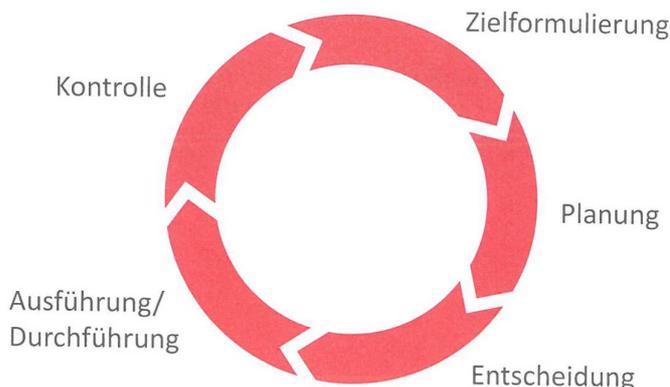
Investitionen und deren Finanzierung (wie bei oben genannter Planungs- und Entscheidungsfunktion erwähnt) sind für ein Unternehmen entscheidend.

Investitionen sind Auszahlungen (es werden Maschinen, Gebäude, Büroausstattung,... gekauft), um damit in Folge wieder Einzahlungen (Kunden kaufen Produkt) zu erzielen.



Die **Finanzierung** gibt an, wo die Mittel herkommen. Ein Unternehmen kann nur investieren, wenn es dafür auch Geld oder Sachgüter zur Verfügung hat.

Management



Der Managementkreis stellt die Aufgaben der **Unternehmensführung** dar

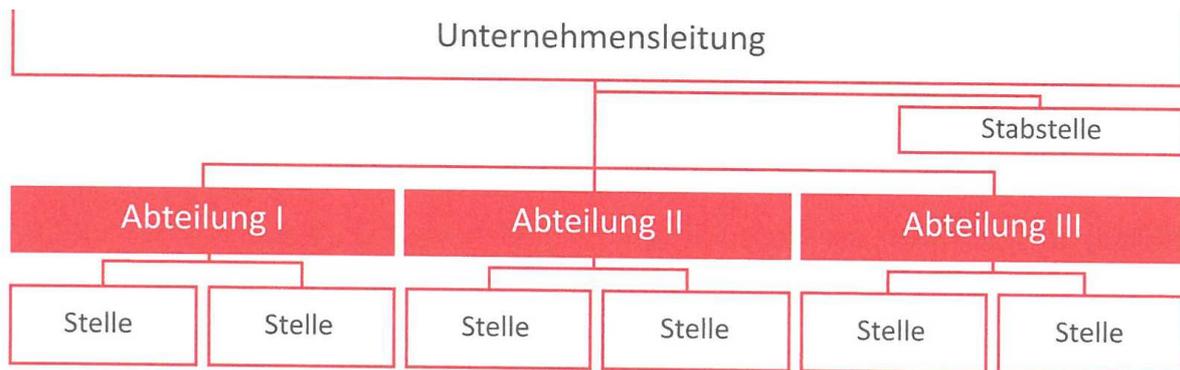
Betriebliche Organisation

Neben der Unternehmensführung ist auch die **Unternehmensorganisation** wichtig.



Die **AUFBAUORGANISATION** gibt die hierarchische Struktur des Unternehmens an. Wer darf wem eine Anweisung geben?

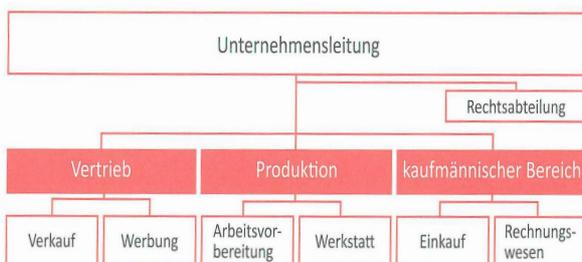
Hier finden wir Abteilungen (mehrere Stellen gleichartiger Aufgaben), Stellen (hat eine bestimmte Aufgabe zu erfüllen, die als Stellenbeschreibung vorliegt) und Stabstellen (beratende, nicht ausführende Funktion, z.B. die Rechtsabteilung).



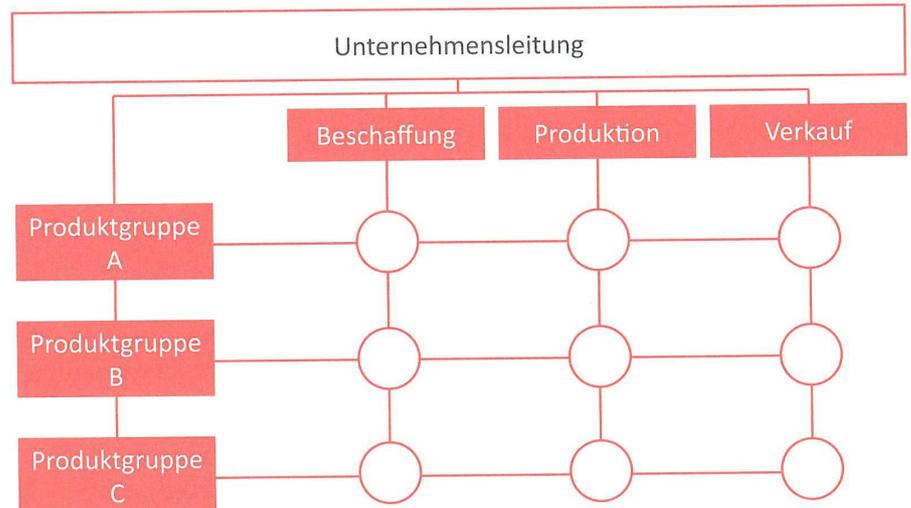
Das Organigramm kann aber auch ein funktionales Organigramm

oder

Spartenorganigramm sein.



Ein Matrixorganigramm kombiniert beides:



Wenn in diesen Organigrammen die Anweisungsketten (*wer darf wem eine Anweisung geben?*) mit Pfeilen symbolisiert sind, sprechen wir von einem Liniensystem.

In einem Stabliniensystem sind dann auch noch die Stabstellen mit einbezogen.

Die **ABLAUFORGANISATION (= Prozessorganisation)** regelt die zeitliche und räumliche Reihenfolge der Teilaufgaben (Aktivitäten), die im Hinblick auf die Erfüllung einer Aufgabe durchzuführen sind.

Das Ziel der Ablauforganisation ist es die richtige und rechtzeitige Erfüllung der Aufgaben sicherzustellen und zwar zu minimalen Kosten.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Weitere Leistungsbereiche im Unternehmen, 4.6, Seite 115, Investition und Finanzierung, 4.7, Seite 118, Die Unternehmensorganisation, 4.9, Seite 120
„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Leistungserstellung im Unternehmen, 2.6, 2.7, 2.8, Seite 84

Zusammenfassung wichtiger Begriffe des Kapitels LEISTUNGSERSTELLUNG IM UNTERNEHMEN im „Unternehmerführerschein^{AT}“ vom Verlag bit media, Seite 125

5. DIE ZAHLUNG

5.1. Zahlungsformen



Siehe dazu „Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Die Zahlungsformen im Überblick, 5.1, Seite 134 „Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Zahlungsverkehr, 1, Seite 96

5.2. Barzahlung

Sie erfolgt mit Geldmünzen und Geldscheinen, dem **Bargeld**. Man erhält eine Zahlungsbestätigung (Kassazettel, Vermerk auf der Rechnung, Quittung), auf der Name des Bezahlers, der Rechnungsbetrag, die Rechnungsnummer, Ort, Datum und Unterschrift des Empfängers vermerkt sein können.

Es wird in 19 Ländern Europas mit dem Euro bezahlt.

Preisnachlass in % des Kaufpreises angegeben sind Rabatt (wenn große Mengen gekauft werden) und Skonto (wenn der Käufer einen größeren Geldbetrag innerhalb einer bestimmten Frist überweist).

Vorteile	Nachteile
Kein Konto notwendig, deshalb keine laufenden Kosten	Verlustgefahr, z.B. durch Diebstahl
Der Käufer bleibt anonym	Die Übergabe Ware gegen Geld muss persönlich erfolgen.
Schnell & bequem für kleine Beträge	Das Wechselgeld muss nachgezählt werden, da Irrtümer möglich sind.
Direkte Kontrolle über das vorhandene Geld und die Ausgaben	Bei sehr großen Beträgen ist Bargeld sehr unhandlich, wie z.B. bei einem Autokauf

Zahlungsziel nennt man den Zeitpunkt, bis zu welchem eine Zahlung zu erfolgen hat.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Die Barzahlung, 5.2, Seite 137

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Zahlungsverkehr, 2, Seite 96

5.3. Girokonten

(Gehaltskonto, Jugendkonto, Unternehmenskonto,...)

Giroverkehr: Alle Zahlungen, die ohne Bargeld abgewickelt werden (also alle Überweisungen), werden unter dem Begriff "Giroverkehr" (deshalb auch Girokonto) zusammengefasst. Das dafür verwendete Geld bezeichnet man dabei als **Buchgeld** oder Giralgeld.

"GIRO" kommt aus dem Italienischen und bedeutet "Rundlauf".

Bei einer Überweisung wird das Geldinstitut vom Kontoinhaber (Schuldner) beauftragt, sein Konto zu belasten und den Betrag auf ein anderes Konto zu überweisen.

Der Kontoinhaber (Schuldner) kann außerdem seinem Geldinstitut auftragen, regelmäßig wiederkehrende, gleichbleibende Beträge an denselben Empfänger zu überweisen. Man nennt diesen Vorgang Dauerauftrag.

Eine andere Variante der Überweisung ist der Lastschriftenverkehr. Der Zahlungsempfänger (Gläubiger) beauftragt in diesem Fall das Geldinstitut, ihm einen Betrag gutzuschreiben und anschließend das Konto des Bezahlers, des Kontoinhabers (Schuldners) zu belasten. Der Gläubiger muss sehr verlässlich sein, denn es handelt sich um verschieden hohe Beträge, die von einem Konto abgebucht werden dürfen (Strom, Wasser,... von Energieunternehmen). Man spricht auch von einer Einzugsermächtigung.

Nach der Eröffnung eines Girokontos bei einem Geldinstitut müssen dort in der Regel gleichmäßig Beträge eingezahlt werden (Lohn oder Gehalt) und es werden laufend Beträge abgebucht (Miete, Strom,...).

Wenn mehr Geld als auf dem Konto vorhanden abgebucht wird, ist der Kontostand **„minus“**, die Bank muss kurzfristig Geld dem Kontoinhaber borgen („Kredit“) und das ist sehr teuer. Die „Überziehungszinsen“ sind meist sehr hoch.

Der Kontostand, den die Bank ausgibt oder den man sich selber ausdrucken kann, gibt an, wie viel Geld auf dem Konto ist und welche Bewegungen durchgeführt worden sind.

Kontonummer: 27.333 IBAN: AT453454300000036350		Raiffeisenbank St. Ulrich - Steyr Bankstelle St. Ulrich, Tel. 0752/533 96-0 BLZ: 34543 BIC: RZOOAT2L543	
BuTg	Wert	EUR	
Alter Kontostand lt. Auszug vom 29.06.2015	30.06	5.557,72	
30.06 Internet-ÜW 19.12 um 21:26	30.06	422,26-	
Gutschriften		0,00	
Lastschriften		422,26-	
Neuer Kontostand	Ihr Guthaben EUR 5.135,46		
Karl Gruber, Stadtplatz 3, 4400 Steyer		Ihr finanzieller Freiraum EUR 5135,46	
Auszug 79/001 vom 30.06.2015			

Diese Informationen finden Sie auf dem Kontoauszug:

1. IBAN und Kontonummer des Kontoinhabers
2. "Adresse" der Bank inkl. BIC und BLZ (Bankleitzahl)
3. Kontostand vor Durchführung des folgenden Geschäftsvorganges
4. Durchgeführter Geschäftsvorgang (Bezahlung einer Rechnung mit Internet-Banking): Vom Konto wird Geld abgebucht, daher "Minus"
5. Kontostand nach Durchführung der Transaktion
6. Bei Auszug Nr. 79: Laufende Nummer des Kontoauszuges und Datum
7. Name und Adresse des Kontoinhabers
8. Buchungstag, Datum an dem der Geschäftsvorgang von der Bank bearbeitet wird
9. Mit Wert (oder Valuta) wird jenes Datum bezeichnet, ab dem ein Betrag gutgeschrieben oder abgebucht wird.
10. Es wurden keine Geldbeträge auf das Konto überwiesen bzw. eingezahlt
11. Vom Konto abgebuchter Betrag

Einnahmen der Geldinstitute:

Da die Bank mit einem Girokonto relativ viel Arbeit hat, verlangt sie für die Kontoführung auch entsprechende **Gebühren**.

Die Grundlage für das Wirtschaften der Banken bilden weiters Spareinlagen, für die sie an den jeweiligen Sparer **Zinsen** (*Habenzinsen*) bezahlen. Die Spareinlagen bleiben aber nur zu einem kleinen Teil bei den Banken. Der größere Teil wird an Privatpersonen oder an Unternehmen als Kredit vergeben. Diese können damit Investitionen durchführen. Für diesen Kredit oder für Kontoüberziehungen müssen die Kunden Kreditzinsen (*Sollzinsen*) bezahlen.

Die Zinshöhe wird am Markt durch Angebot und Nachfrage gebildet. Außerdem wird diese auch durch die Länge der Leihfristen sowie geldpolitische Maßnahmen beeinflusst.

Für das Geld auf dem **Sparbuch oder Sparkonto** bekommt man höhere Zinsen, aber Überziehungen oder Geldgeschäfte sind nicht möglich.

Zahlungen mit Girokonten können unbare Zahlungen (von einem Konto an ein anderes Konto) oder halbbare Zahlungen (Bargeld wird auf der Bank an ein Konto überwiesen) sein.

Für die Zahlungen müssen **Zahlungsanweisung** im SEPA-Format ausgefüllt werden. Kontonummer und Bankleitzahl müssen als IBAN oder BIC angegeben werden.

SEPA: Single Euro Payments Area, dieses Format soll Überweisungen im Euro-Zahlungsverkehrsraum vereinheitlichen; bei nationalen Überweisungen ist der BIC nicht notwendig

BIC: Business Identifier Code, hat 8 (Hauptanstalt) oder 11 (Zweiganstalt) Stellen



IBAN: International Bank Account Number, hat einen internationalen Teil, eine Prüfziffer und einen nationalen Teil (dieser ist die "alte" Kontonummer)



Siehe dazu „Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Das Girokonto, 5.3, Seite 140, Das Sparkonto, 5.4, Seite 143, Die Zahlung mit Girokonten, 5.5, Seite 144 „Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Zahlungsverkehr, 3, Seite 98

5.4. Karten (Plastikgeld)

Bankomatkarten oder Kreditkarten bieten den Vorteil, dass man wenig Bargeld braucht und flexibler beim Einkauf sein kann und die Zahlungen werden manchmal erst später vom Konto abgebucht.

ABER

der Überblick über das zur Verfügung stehende Geld darf nicht verloren gehen (Überziehungen!) und die Sicherheitshinweise (PIN) müssen beachtet werden!!!



Sowohl die Bank als auch das Kreditkartenunternehmen verlangen für ihre Karten jährlich Gebühren, wobei die EC-Karte billiger ist. Beide Karten haben ein Limit.

Wenn das PAY-Pass™ Logo auf der EC-Karte ist, dann kann man die Karte kontaktlos beim Kartenterminal verwenden.

Die Quick-Funktion der Karten oder die „elektronische Geldbörse“ besagt, dass man Geld auf den Chip einer Karte laden kann und dieses Geld dann ohne Eingabe eines PIN verwenden kann.

Prepaid-Karten sind Zahlungskarten, welche vorab aufgeladen werden und für welche man keine Kontoverbindung benötigt. Mit diesem Zahlungsmittel wird die Freiheit von Bargeld mit dem Komfort des bargeldlosen Zahlens verbunden. Gutscheinkarten oder Geschenkkarten gehören zu den Prepaid-Karten.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Kartenzahlung, 5.6, Seite 149

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Zahlungsverkehr, 4, Seite 105

5.5. Electronic Banking

Bankgeschäfte, die über das Internet abgewickelt werden, bezeichnet man als **E-Banking, Online-Banking, Mobile-Banking oder Internet-Banking.**

Damit können alle Bankgeschäfte abgewickelt werden. Um in die Internetseite der Bank einsteigen zu können, bekommt man bei der Anmeldung von der Bank einen

Benutzernamen und es muss ein Kennwort ausgesucht werden. Für jede einzelne Transaktion des Electronic Banking braucht man eine nur einmal und nur kurz anwendbare Transaktionsnummer (TAN oder TAC).

Vor- und Nachteile des E-Banking



Vorteile

- Sie müssen in keinen lästigen Warteschlangen mehr ausharren und nicht mehr ewig lang Parkplatz suchen, da die Besuche in der Bankfiliale entfallen.
- Sie müssen keine Termine beim Bankberater vereinbaren oder sich an die Öffnungszeiten halten, da E-Banking rund um die Uhr verfügbar ist.
- E-Banking ist oft kostengünstiger als herkömmliche Bankkonten.
- Um die Onlinekonten zu erreichen, benötigen Sie nur einen Computer oder ein mobiles Gerät, eine aktive Internetverbindung und Ihre persönlichen Zugangsdaten.
- Für Menschen mit eingeschränkter Bewegungsfreiheit ist Online Banking von großem Vorteil, da man sich nicht mehr zur Hausbank quälen oder andere Personen mit Transaktionen beauftragen muss.
- Mit Online Banking können Sie
 - Überweisungen zu bestimmten Terminen ausführen.
 - unberechtigte Lastschriften selbst korrigieren.
 - Daueraufträge einrichten, ändern und löschen.
 - Auslandsüberweisungen tätigen.
 - Gelder auf Unterkonten transferieren.
 - den Kontostand abfragen.

Nachteile

- Kein persönliches Face-to-Face Gespräch mit einem Berater, jedoch Ansprechpartner per Telefon oder E-Mail erreichbar.
- Sie können keine Schecks einlösen.
- Benötigen Sie häufiger Bargeld in Fremdwährung, ist ein klassisches Konto durchaus praktischer, da Bargeld in Fremdwährung nicht so einfach zu bekommen ist.
- Online Banking birgt, wie Sie bereits Wissen, einige Gefahren. Deshalb müssen Sie auf jeden Fall die Sicherheitsmaßnahmen beachten:
 - Verwahren Sie Ihren PIN und TANs sorgfältig. Eine missbräuchliche Verwendung von PINs und TANs ist schwerer nachzuweisen, als die unbefugte Verwendung der Maestro- oder Kreditkarte.
 - Online Banking birgt immer wieder neue Betrugsverfahren, wie beispielsweise Phishing Mails: Beachten Sie deshalb immer die Sicherheitsregeln.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Electronic Banking, 5.7, Seite 151
 „Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Zahlungsverkehr, 5,6 Seite 110

Zusammenfassung wichtiger Begriffe des Kapitels DER MARKT im
 „Unternehmerführerschein^{AT}“ vom Verlag bit media auf Seite 155

6. BERUFSWUNSCH „UNTERNEHMER/IN“

6.1. Voraussetzung für die Unternehmensgründung



Der Gründungswille ist quasi die Zielformulierung, als Idee sind Innovationen gefragt und dafür braucht man dann die entsprechende Ausbildung.

Am Ende seiner Lehrlingszeit sagte Franz Josef Hartlauer :“Ich will der größte Optiker von Österreich werden!“
(Zitat aus einem persönlichen Gespräch.)
Weil er seine Voraussetzungen gut einsetzte, wurde er es auch.

Siehe dazu
„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Voraussetzung für die Unternehmensgründung, 6.1, Seite 164
„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Unternehmensgründung, 1, Seite 116

6.2. Gründungswille

Erwerbstätigkeit ist jede nachhaltige berufliche oder gewerbliche Tätigkeit, die auf die Erzielung von Einnahmen gerichtet ist. Bei den Erwerbstätigen wird zwischen Unselbstständigen und Selbstständigen unterschieden.



*Bevölkerungsgruppen, die keiner Erwerbstätigkeit nachgehen:
kleine Kinder, Schüler und Studenten, Hausfrauen, Pensionisten, Personen die nur manchmal arbeiten (die also keiner nachhaltigen Tätigkeit nachgehen)*

Unselbstständig Erwerbstätige sind in persönlicher und wirtschaftlicher Unterordnung und Abhängigkeit in einem Unternehmen tätig.

Bei unselbstständigen Arbeitsverhältnissen wird nach dem Umfang der Anstellung unterschieden:

- Vollzeitbeschäftigung
- Teilzeitbeschäftigung: unter der gesetzlichen Normalarbeitszeit
- Geringfügige Beschäftigung: Sonderform der Teilzeitbeschäftigung, bei der die Entlohnung unter der einkommenssteuerrelevanten Grenze liegt.

Daneben gibt es auch noch atypische Beschäftigungsverhältnisse. Darunter versteht man alle Abweichungen von dauerhaften, kontinuierlichen Vollzeitbeschäftigungen mit geregelter Normalarbeitszeit ("Normalarbeitsverhältnis"). Dazu gehören:
befristete Dienstverhältnisse, (Tele-) Heimarbeit, Leih- und Zeitarbeit.

Selbstständig Erwerbstätige sind alle jene, die unter eigenem unternehmerischem Risiko freie Verfügungsmöglichkeit über ihre Arbeitskraft haben und ihre Tätigkeit, Arbeitszeit und den Arbeitsort weitestgehend frei gestalten. Selbstständig Erwerbstätige sind gegenüber dem Auftraggeber, also dem Kunden, nicht weisungsgebunden.

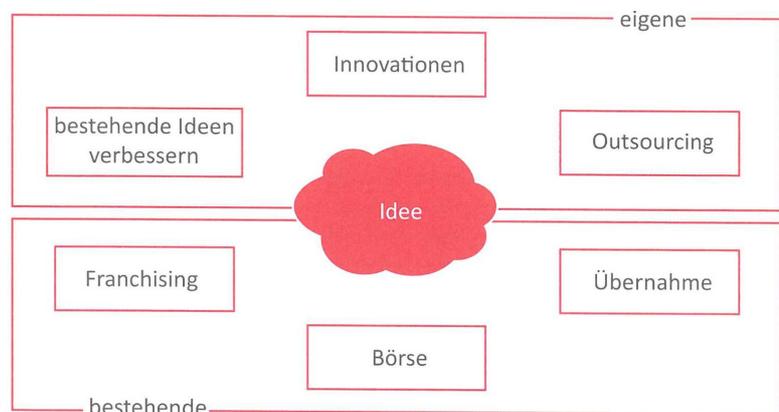
Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Formen wirtschaftlicher Aktivität, 6.2, Seite 166
„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Unternehmensgründung, 2, Seite 116

6.3. Geschäftsidee

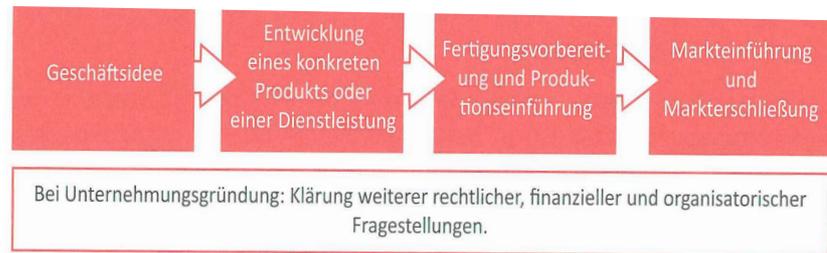
Eine Geschäftsidee darf nicht nur nach dem zu erwartenden Gewinn ausgewählt werden, sondern zu den fachlichen und persönlichen Qualifikationen des Unternehmensgründers passen.

Es gibt unterschiedliche Wege, um an Geschäftsideen zu kommen:



Innovationen beschreiben jenen Prozess, bei dem neue Ideen (neue Produkte, neue Verfahren, neue Vertragsformen, neue Vertriebswege etc.) in die Praxis umgesetzt werden.

Der Innovationsprozess:



Die Zeitspanne, bis das neue Produkt am Markt verfügbar ist (time-to-market) und Geld einbringt (time-to-cash), ist oftmals sehr groß.

Deswegen ist noch vor der Überprüfung der finanziellen Umsetzung das **Potential der Geschäftsidee** näher zu betrachten.

Bestehende Geschäftsideen nutzen

Unternehmensübernahme bedeutet, bestehende Werte eines Unternehmens werden übernommen. Im Idealfall erhält man ein Unternehmen, welches bereits gut auf dem Markt eingeführt ist. Es gibt verschiedene Varianten der Unternehmensübernahme: Schenkung, Erbschaft, Pacht, Unternehmenskauf, Anteilskauf

+	-
<p>Vorteile von Unternehmensübernahme</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Meist sind die Anlaufschwierigkeiten geringer als bei Neugründung. ■ Ein Kundenstock ist meist vorhanden. ■ Die finanzielle Durststrecke bis zum erforderlichen Mindestumsatz fällt weg. ■ Umsätze können generell schneller lukriert werden. ■ Die Belegschaft ist routiniert und eingespielt. ■ Die Geschäftseinrichtung ist meist komplett vorhanden. ■ Als Neueinsteiger kann von den praktischen Erfahrungen des Vorgängers profitiert werden. ■ Das Unternehmen kann meist ohne größere Zeitverzögerung weiter betrieben werden. ■ Aufgrund der vorhandenen Kennzahlen und Daten kann man die zukünftige Geschäftsentwicklung besser einschätzen. 	<p>Nachteile von Unternehmensübernahme</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Es können versteckte, nicht bilanzierte Verluste auftauchen. ■ Oft ist die technische Einrichtung nicht auf dem letzten Stand. ■ Der Unternehmenswert kann weit unter dem liegen, welcher vor der Übernahme errechnet und bezahlt wurde. ■ Die Belegschaft passt nicht zum Konzept des neuen Managements.

Franchising ist eine spezielle Form der Übernahme einer bestehenden Idee, bei dem eine fremde und meist schon markterprobte Idee von einem Franchise-Geber (demjenigen, der die Idee hat) an einen Franchise-Nehmer (einen rechtlich selbstständigen Unternehmer) vermietet wird.

McDonalds ist z.B. ein Franchise-Unternehmen.

Franchising bezeichnet also ein Kooperations- und Vertriebssystem. Dem Franchise-Nehmer werden Leistungen in Form eines Franchise-Paketes vom Franchise-Geber zur Verfügung gestellt. Darin enthalten sind organisatorisches, technisches und kaufmännisches Know-How sowie rechtliche Sicherheiten. Der Franchise-Nehmer zahlt für dieses Paket. Die Zusammenarbeit der zwei Partner ist eng und auf Dauer ausgerichtet, geregelt wird diese Zusammenarbeit im Franchise-Vertrag.



Vorteile von Franchising

- Der Unternehmer erhält Hilfe bei der Unternehmensgründung. Es besteht ein geringeres Risiko zu scheitern:
 - erprobtes Konzept
 - bekannte Marke
 - kürzere Anlaufzeit und Gründungsvorbereitung
 - Kundengewinnung
 - Übertragung von Know-how
- Zugang zu fremden Branchen
- Die Betriebsführung wird dem Unternehmer erleichtert, wie z.B.
 - höhere Produktivität durch Aufgabenteilung
 - betriebswirtschaftliche Vorteile durch gemeinsame Werbung
 - begünstigter Einkauf und Schulungen
 - Synergien, Motivation, Erfahrungsaustausch



Nachteile von Franchising

- Meist langfristige Bindung
- Abhängigkeit vom Franchise-Geber (Zentrale)
- eingeschränkter Entscheidungs-Spielraum
- persönliche Entwicklungsmöglichkeiten sind fraglich
- Belastung durch Gebühren

Die **Ideenbörse** ist eine andere Möglichkeit, nach vorhandenen Ideen zu suchen und mit diesen ein Unternehmen zu gründen. Auf einer Ideenbörse wird mit neuen, innovativen Ideen von "fremden" Menschen gehandelt.



Vorteile von Ideenbörsen

- Informationen über neue Ideen und Möglichkeiten
- Einholen von Inspirationen
- Feedback und hilfreiche Tipps
- Kennenlernen von potenziellen Investoren

Nachteile von Ideenbörsen

- Jeder sieht die realen Bedingungen und Möglichkeiten anders, da die Mentalität und die Denkweise personenbezogen sind
- Der „Nutzer“ hat nicht die gleiche Identifikation und Überzeugungskraft wie der „Erfinder“

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Geschäftsideen entwickeln und erfinden, 6.4, Seite 172

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Unternehmensgründung, 3, Seite 118

6.4. Unternehmensgründung

Nicht jeder ist gleich gut geeignet, ein Unternehmer zu werden. Einen großen Teil folgender Fähigkeiten und persönlicher Eigenschaften sollte mitgebracht werden:

Ausdauer	Kreativität	Flexibilität
Konfliktfähigkeit	Krisenfähigkeit	Kontaktfähigkeit
Mut	Lust am Organisieren	Selbstmotivation
Durchsetzungsfähigkeit	Zuverlässigkeit	Fähigkeit, andere zu motivieren
Risikobereitschaft	Strategisches Denken	Selbstvertrauen
Leistungsbereitschaft	Führungsqualitäten	Entscheidungsfähigkeit

Wichtig ist auch, dass die Partner und die Familie dem Schritt in die Selbstständigkeit positiv gegenüberstehen und Unterstützung anbieten.

Gewerberechtliche Voraussetzungen:

Eigenberechtigung und entsprechende Staatsangehörigkeit,
Zulassungsgenehmigung für Berufe mit Zulassungseinschränkung, Lizenzen oder Eintragungen in Berufskammern

Arbeitsgenehmigung

Anmeldung bei der Gemeinde

Eine neue Rechtsanwaltskanzlei kann nur von jemandem eröffnet werden, der Jus studiert hat, die Rechtsanwaltsprüfung gemacht hat, sich in der Rechtsanwaltskammer eingetragen hat und von seiner Gemeinde einen positiven Bescheid bekommen hat.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Die Unternehmensgründung, 6.6, Seite 182

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Unternehmensgründung, 4, Seite 122

6.5. Rechtsform

Man spricht von Rechtsformen, da bei den einzelnen Unternehmensarten die Eigentümer verschiedene gesetzlich geregelte Rechte und Pflichten haben.

Grundsätzlich sind zwei Fragen zu beantworten:

☺☹☹ Gründe ich mein Unternehmen alleine als Einzelunternehmer oder mit anderen zusammen als eine Gesellschaft?

🔴 Welche Haftung, welches Risiko bin ich in meinem Unternehmen bereit einzugehen?

Haftung bedeutet, dass man für Schulden eintreten muss.
Unbeschränkte Haftung bedeutet, dass ein Unternehmer auch mit seinem privaten Eigentum (Vermögen) für die Schulden des Unternehmens eintreten muss.

Einzelunternehmen	Gesellschaftsunternehmen	
Eigentümer ist eine Person. Unternehmer trifft die Entscheidungen. Unternehmer haftet alleine -	Eigentümer sind mehrere Personen. Entscheidung treffen mehrere Personen. Haftung auf mehrere Personen verteilt. Können mehr Mittel (z.B. Geld) aufbringen.	
	Personengesellschaften	Kapitalgesellschaften
	Mitarbeit im Unternehmen. Einfluss auf Geschäftsführung, unbeschränkte Haftung	oft keine Mitarbeit im Unternehmen. Wenig Einfluss auf Geschäftsführung, beschränkte Haftung
		Eigentümer sind nicht zur Mitarbeit verpflichtet; alle Gesellschafter stellen Kapital zur Verfügung; sie einigen sich, wer das Unternehmen leitet; Haftung nur mit dem eingezahlten Kapital
		Aktiengesellschaft, Ges.m.b.H

Bezüglich einiger Merkmale ergeben sich Unterschiede in einzelnen Ländern.

Rechtsform*	Gründung	Rechtsträger	Haftung	Mindestkapital	Leitung
Einzelunternehmen (Ein-Mann-Unternehmen)	eine natürliche Person	natürliche Person	unbeschränkt persönlich	beliebig	der Einzelunternehmer
Personengesellschaften:					
Offene (Handels)gesellschaft (General Partnership)	mindestens zwei natürliche oder juristische Personen	natürliche Personen	unbeschränkt persönlich solidarisch	beliebig	Gesellschafter
Kommanditgesellschaft (Limited Partnership)	mindestens ein Komplementär und mind. ein Kommanditist (jeweils natürliche oder juristische Personen)	natürliche Personen	Komplementär (Vollhalter): unbeschränkt persönlich solidarisch Kommanditist: beschränkt auf Einlage	beliebig	Komplementär
Kapitalgesellschaften:					
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (limited liability company)	mindestens eine natürliche oder juristische Person	juristische Person	beschränkt auf Einlage	Mindeststammkapital erforderlich	Geschäftsführung
Aktiengesellschaft (public limited company)	mindestens eine natürliche oder juristische Person	juristische Person	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen	Mindestgrundkapital erforderlich	Vorstand
Societas Europaea (Europa AG)	mindestens zwei juristische Personen	juristische Person	beschränkt auf Gesellschaftsvermögen	Mindestkapital von 120.000,-€	Verwaltungsrat (Board of Directors)

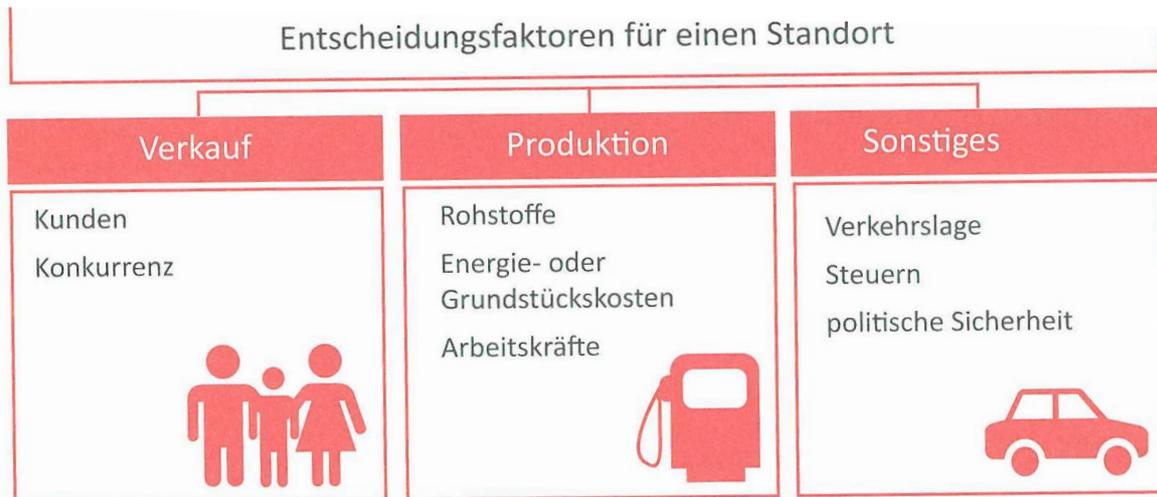
*Aus den hier genannten Rechtsformen können sich auch Mischformen herausbilden.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Die Wahl der geeigneten Rechtsform, 6.7, Seite 182 und Rechtsformen und ihre wesentlichen Merkmale, 6.8, Seite 185

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Unternehmensgründung, 5, Seite 126

6.6. Unternehmensstandort



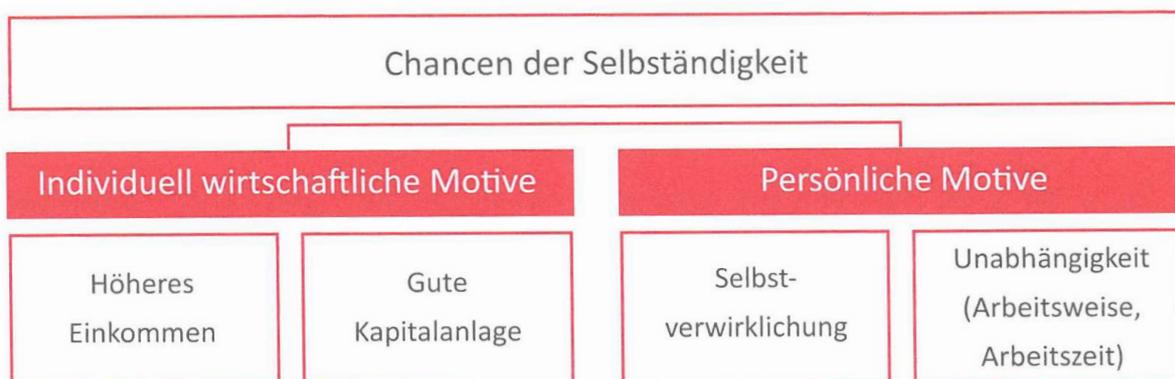
Für die Standortentscheidung muss man stets mehrere der angeführten Punkte berücksichtigen. Was nützt es einem Unternehmen, z.B. in einem Land mit sehr niedrigen Steuern zu produzieren, wenn es dort schlecht ausgebildete Arbeitskräfte findet oder die politische Unsicherheit sehr groß ist.

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Finanzplanung, 6.9, Seite 189

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Unternehmensgründung, 7, Seite 130

6.7. Chancen und Risiken



Diesen großen Chancen stehen natürlich auch **große Risiken** gegenüber:

- Hoher psychischer und physischer Einsatz: kaum je eine 40-Stunden Woche
- Durchhalte- und Stehvermögen bei Rückschlägen
- Marktrisiko: will der Markt mein neues Produkt überhaupt?
- Technisches Risiko: funktioniert das neue Produkt so, wie ich es geplant habe?
- Zeitrisiko: dauert die Entwicklung länger? Ist die Konkurrenz schneller?
- Kostenrisiko = finanzielles Risiko: habe ich genügend Kapital für all diese Risiken?
- Kein sicheres Einkommen

Siehe dazu

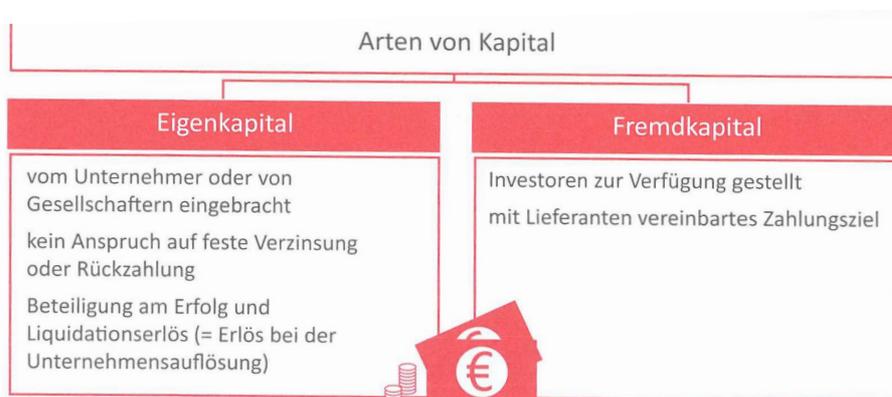
„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Chancen und Risiken der Selbständigkeit, 6.3, Seite 170

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Unternehmensgründung, 8, Seite 132

6.8. Finanzplanung

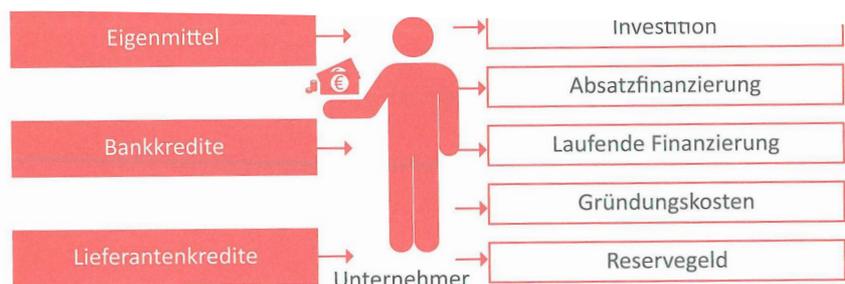
Die Kapitalplanung findet heraus, wie viel Kapital benötigt wird um liquide zu sein.

Die Kapitalaufbringung bezeichnet dann das tatsächliche Bereitstellen des vorgesehenen Kapitals als Sacheinlage oder Bareinlage.



Eigenkapital und Fremdkapital ergeben zusammen das Gesamtkapital.

Verwendung des Gesamtkapitals:



Der Businessplan

Ein Business Plan ist wörtlich übersetzt ein Geschäftsplan, der die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten eines Unternehmens oder einer geplanten Geschäftsidee für die nächsten ein bis fünf Jahre in qualitativer (beschreibender) und quantitativer (zahlenmäßiger) Hinsicht darstellt.

Er ist damit die **Basis für Kapitalgeber**, das Unternehmen oder die neue Geschäftsidee richtig einschätzen zu können.

Im Businessplan müssen die Visionen und die Ziele, Annahmen, die Markteinschätzungen und Prognosen aus betriebswirtschaftlicher Sicht dargestellt werden.

Beispiel für einen Businessplan:

1. Executive Summary	6. Produktion, Forschung & Entwicklung
2. Geschäftsidee & Unternehmen	6.1. Produktion
2.1. Unternehmensstruktur	6.2. Forschung & Entwicklung
2.2. Unternehmensentwicklung	7. Management & Mitarbeiter
2.3. Unternehmensleitbild und -strategie	8. Finanzierung
3. Produkte	8.1. Geplante Finanzierungsstrategie
3.1. Bestehende Produkte	8.2. Einsatz von Finanzierungsmitteln
3.2. Vorteile gegenüber Wettbewerbs- und Substitutionsprodukten	8.3. Einflussfaktoren für die Unternehmensfinanzierung
3.3. Künftige Produkte	9. Finanzplanung
4. Markt	9.1. Ist-Zahlen
4.1. Abgrenzung und Beschreibung des relevanten Marktes	9.2. Planannahmen
4.2. Wesentliche Einflussfaktoren und zukünftige Marktentwicklung	9.3. Plan-Gewinn- und Verlust-Rechnung inkl. Kapitalbedarfsplanung
5. Marketing	9.4. Plan-Bilanz
5.1. Marketingstrategie, Vertrieb & Logistik	9.5. Finanzplan
5.2. Positionierung der Produkte und Dienstleistungen	

Siehe dazu

„Unternehmerführerschein^{AT}“, Verlag bit media: Finanzplanung, 6.10, Seite 191 und Der Businessplan, 6.5, Seite 178

„Der Unternehmerführerschein“, TRAUNER Verlag: Unternehmensgründung, 9, Seite 132

Zusammenfassung wichtiger Begriffe des Kapitels DER MARKT im „Unternehmerführerschein^{AT}“ vom Verlag bit media auf Seite 193