

## Der Lehrplan – konkretes Praxisbeispiel der Referentin Christine Kohlweis-Peternel

### 3. ENTREPRENEURSHIP – WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT

Bildungsziele des Clusters „Entrepreneurship – Wirtschaft und Management“:

Der Cluster steht für den Aufbau von praxisorientierter Wirtschaftskompetenz auf hohem Niveau.

Die Orientierung an nationalen und europäischen Standards der Berufsbildung befähigt sowohl zur Anpassung an die wechselnden Anforderungen des Arbeitsmarktes als auch zur Bewältigung der Anforderungen weiterführender Bildungsinstitutionen.

#### 3.1 Betriebswirtschaft

##### Didaktische Grundsätze:

Im Rahmen der Umsetzung des Prinzips Entrepreneurship Education ist ein umfassend interdisziplinär vernetztes, betriebswirtschaftliches Wissen zu entwickeln sowie der Aufbau von entsprechend reflektierten Haltungen und Werten zu fördern.

Bei der Erarbeitung von Inhalten ist stets auf die Entwicklung einer ganzheitlichen Sichtweise auf das Unternehmen und sein Umfeld sowie auf eine Betrachtung aus unterschiedlichen Perspektiven (Unternehmer, Arbeitnehmer, Konsument) zu achten. Besonderes Augenmerk ist zudem auf Aspekte der ökonomischen, ökologischen sowie sozialen Nachhaltigkeit zu legen.

Aufgabenstellungen sind in praktische Kontexte einzubetten. Die Anwendung des erworbenen Wissens und der Kompetenzen erfolgt in der Übungsfirma und im Pflichtpraktikum. Diese stellen sowohl Perspektive als auch Ressource für Lernanlässe dar.

Anleitende und offene Lehr- und Lernmethoden sind im Sinne des Kompetenzaufbaus gleichermaßen einzusetzen. Die Verwendung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien zur Bewältigung betriebswirtschaftlicher Aufgabenstellungen ist einzuplanen.

I. Jahrgang (1. und 2. Semester):

##### Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können im  
Bereich Wirtschaft und Gesellschaft

- Wirtschaftssectoren und Betriebsarten unterscheiden,
- die Wechselwirkungen zwischen Betrieb und Umfeld interpretieren und Konsequenzen daraus ableiten,
- unternehmerische, ökonomische, ökologische und soziale Wechselwirkungen darstellen,
- Sachverhalte aus unterschiedlichen Perspektiven (Arbeitnehmerin und Arbeitnehmer, Unternehmerin und Unternehmer, Konsumentin und Konsument) bewerten.

##### Bereich Businessplan

- eine Geschäftsidee für einen Businessplan entwickeln,
- die rechtlichen Grundlagen eines Unternehmens in Bezug auf die Rechtsform des Einzelunternehmens darstellen,
- den Gründungsvorgang eines Einzelunternehmens aufzeigen.

##### Bereich Vertragswesen

- Bedingungen für das Zustandekommen von Verträgen erläutern,
- die Bedeutung und Konsequenzen von Verträgen kennen,
- die Vertragstypen „Werkvertrag“, „Dienstvertrag“, „Kaufvertrag“ sowie andere Vertragstypen (Mietvertrag, Versicherungsvertrag usw.) miteinander vergleichen,
- einen Dienstzettel lesen und Inhalte – aus Arbeitnehmerinnen- und Arbeitnehmersicht – erklären.

##### Bereich Kaufvertrag einschließlich Schriftverkehr

- gesetzliche und kaufmännische Bestandteile in kaufvertragsrelevanten Schriftstücken bestimmen,
- Ein- und Verkaufsprozesse rechtlich korrekt und betriebswirtschaftlich reflektiert durchführen,
- Grundlagen des Marketings und der Beschaffung für die Anbahnung und Abwicklung von Kaufverträgen für ein Unternehmen umsetzen,
- alle Schritte zur ordnungsgemäßen Erfüllung des Kaufvertrags aus Sicht des Unternehmens und der Konsumenten und des Konsumenten umsetzen sowie situationsadäquat kommunizieren,
- die vertragswidrige Erfüllung des Kaufvertrags aus Sicht des Unternehmens und der Konsumentin und des Konsumenten analysieren sowie nötige Maßnahmen ableiten und situationsadäquat kommunizieren.

durch den Einsatz von Fallstudien

- ihre erworbenen Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen vernetzt anwenden.

**Lehrstoff:**

Wirtschaft und Gesellschaft:

Unternehmerisches Umfeld (Wirtschaftsordnung, gesamtwirtschaftliche Ziele, Wirtschaftsteilnehmerinnen und Wirtschaftsteilnehmer), Unternehmen (Unternehmensziele, Stakeholder, Funktionsbereiche), Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Umfeld

Rechtliche Grundlagen:

Unternehmerinnen und Unternehmer und Unternehmen, Einzelunternehmen

Businessplan:

Geschäftsidee, rechtlicher Rahmen

Vertragswesen:

Vertragstypen

Kaufvertrag einschließlich Schriftverkehr:

Bedingungen für das Zustandekommen eines Kaufvertrags, Inhalte des Kaufvertrags (rechtliche und sonstige kaufmännische Bestandteile), Anbahnung eines Kaufvertrags inkl. Grundzüge des Absatzmarketings (Produkt, Preis, Distribution, Kommunikation), Grundzüge der Materialwirtschaft (insbesondere Beschaffungsplanung, Beschaffungsmarketing, Lieferantenauswahl (inkl. Kalkulation), Logistikbetriebe), ordnungsgemäße Erfüllung des Kaufvertrags (Lieferung, Annahme, Zahlung), einschließlich Korrespondenz, vertragswidrige Erfüllung des Kaufvertrags (Lieferverzug, mangelhafte Lieferung, mangelhafte Rechnungen, Annahmeverzug, Zahlungsverzug), einschließlich Korrespondenz

Fallstudien:

Einfache betriebswirtschaftliche Fallstudien mit Verknüpfung zu anderen Unterrichtsgegenständen, insbesondere den Unterrichtsgegenständen des Clusters „Entrepreneurship – Wirtschaft und Management“

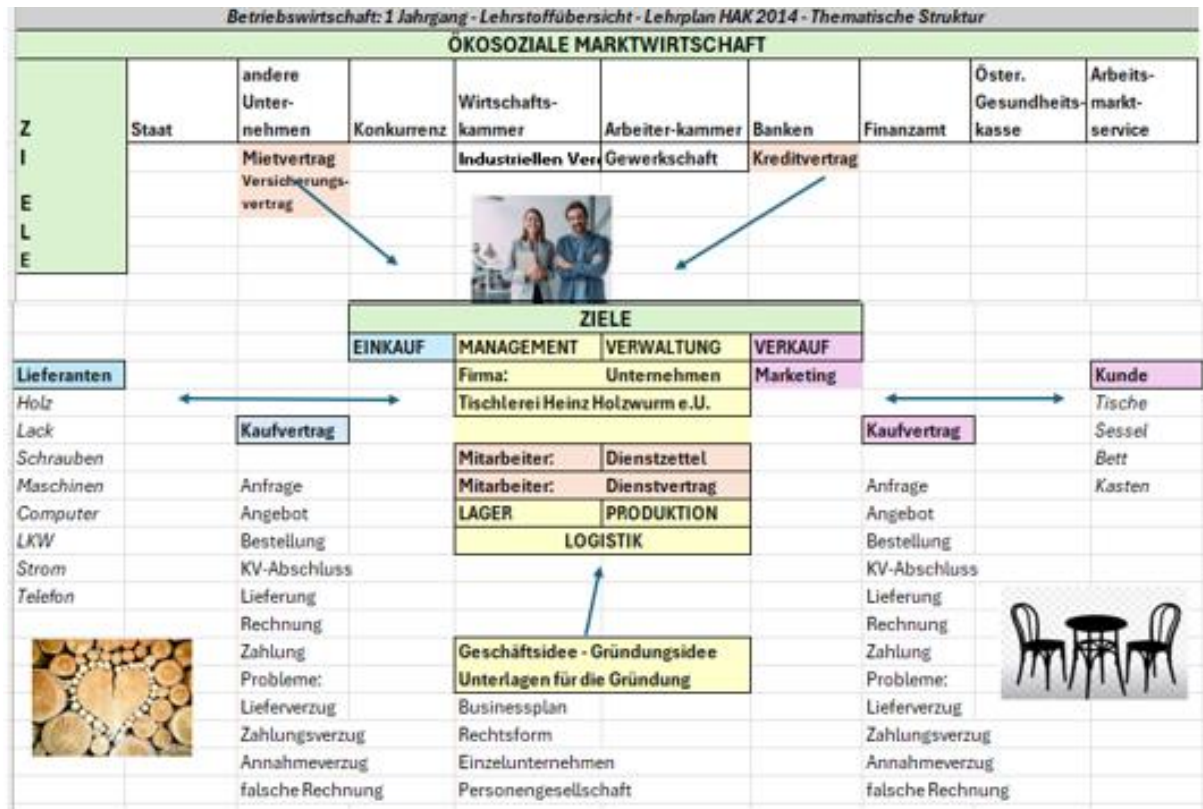
## Die thematische Struktur – „das große Ganze“

### HAK Lehrplan 2024 – BW 1 JG – Jahresstoff – Übersicht



Betriebswirtschaft - Auszug - Lehrplan HAK 2014 - Lehrstoffübersicht - Grundlage für die thematische Struktur - das große GANZE	
I. Jahrgang (1. und 2. Semester):	Einstieg in den Gegenstand - Überblick
<b>Bildungs- und Lehraufgabe:</b>	Darstellung der Zusammenhänge
Die Schülerinnen und Schüler können im	Praxisbezug
Bereich Wirtschaft und Gesellschaft	Möglichkeiten zur Verankerung von Vorwissen
- Wirtschaftssektoren und Betriebsarten unterscheiden,	Vernetzung zu anderen Gegenständen
	Abschluss - Rückblick nach dem Unterricht
	Eigen-/Fremdbeurteilung - Kompetenzen

Thematische Struktur – Lehrplan BW – Jahresstoff – Zusammenhänge



Glossar: Fachbegriffe – Betriebswirtschaft – 1. Jahrgang HAK

Begriff	Erklärung Deutsch	Muttersprache/Bild/LINK
Firma	Die Firma ist der ins Firmenbuch eingetragene Name eines Unternehmers, unter dem er seine Geschäfte betreibt und die Unterschrift abgibt.	Firmenname _____ und Geschäftsbezeichnungen - WKO Heinz Holzwurm e.U. Moser und Hofer OG KI Digital GmbH
Firmenbuch	Das Firmenbuch ist ein zentrales, öffentliches EDV-Verzeichnis. Im Firmenbuch sind wichtige Informationen über zahlreiche Unternehmen zu finden	Das Firmenbuch - WKO
Unternehmen		
Businessplan		
Einzelunternehmen		
Wirtschaftskammer		
Arbeiterkammer		
Gewerkschaft		
Industriellen Vereinigung		
Bank/Kreditinstitute		
Finanzamt		
Öster. Gesundheitskasse		
Lieferant		
Kunde		
Management		
Ökosoziale Marktwirtschaft		
Dienstvertrag		

Arbeitsanweisung:

- Beschäftigen Sie sich mit dem Kompetenzbereich und dem Lehrstoff für einen Jahrgang/Gegenstand, erstellen Sie auf einem Blatt Papier eine thematische Struktur zu diesem Lehrstoff im Konzept
- Übertragen Sie nun Ihr Konzept z.B. in eine Exceltabelle oder in ein Mindmap etc. arbeiten Sie dabei bewusst mit Farben, Pfeilen etc., um die Zusammenhänge und Prozesse darzustellen.  
**Lösung: siehe Excelgrafik - HAK 1. JG Thematische Struktur**
- Welche Zusammenhänge, Prozesse lassen sich erkennen, was stellt das große „Ganze“ dieses Gegenstandes dar?  
**Lösung: Die Einkaufs- und Verkaufsprozesse im Unternehmen sowie die Einflüsse von Außen auf das Unternehmen und deren Auswirkungen auf die Ertragslage und der Produktionsfaktor Mensch als wertvollste Ressource.**
- In welchen Bereichen ist der Praxisbezug von wesentlicher Bedeutung, wie kann dieser Transfer in die Praxis gelingen?  
**Lösung: Vater und Mutter sind Unternehmer\*innen und übernehmen Verantwortung oder arbeiten als unselbständig Erwerbstätige in Firmen.**  
**Transfer – Erhebung welcher Elternteil arbeitet wo in welchem Unternehmen: Schüler\*innen führen ein Interview mit Ihren Eltern durch, Sammlung der Ergebnisse und Diskussion.**  
**Kaufvertragsabschlüsse – Analyse von Kaufvertragsabschlüssen der Eltern, Kinder uvm. Erhebungsaufgabe: Protokollbuch über die getätigten Kaufvertragsabschlüsse einer Familie in einer Woche/Monat – Analyse der Kaufprozesse, Dokumentation. Kaufverträge in Praktikumsunternehmen, Beschreibung dieser uvm.**
- Welche konkreten Praxisbeispiele fallen Ihnen zur Verknüpfung – Theorie/Praxis ein?  
**Lösung: Auf Grund der Erhebungsaufgaben siehe Punkt oben – Anbindung an die zu erlernende Theorie und Umsetzung in die Praxis.**  
**Recherchen zu Unternehmen aus der Region**  
**Partnerfirmengewinnung, die die Klasse begleiten (Exkursionen, Praxisunterlagen, Referenten, Praktikumsplätze, Analyse Website etc.).**
- Wo gibt es Schnittpunkte/Vernetzungsmöglichkeiten zu anderen Gegenständen?  
**Lösung: Kaufvertrag – Rechnungen – Verbuchung laufender Geschäftsfälle – Einkaufs- und Verkaufsprozesse, Einnahmen- Ausgabenrechnung, Persönlichkeitsbildung – soziale Kompetenzen der Mitarbeiter\*innen und Führungskräfte – Businessplan**
- Welchen Beispielen/Fallbeispielen bieten sich an, um diese Zusammenhänge im Unterricht herauszuarbeiten?  
**Lösung: Ein konkretes Unternehmen aus der Region bzw. ein kreiertes Fallbeispiel z.B. Firma Heinz Holzwurm e.U. Tischlerei und Möbelhandel, Darstellung aller Lehrstoffinhalte und Verknüpfungen aus diesem Bereich.**  
**MINI-Übungsfirma – Schüler\*innen gründen ein Unternehmen – Businessplan und kaufen und verkaufen im Team gegenseitig ein.**  
**Arbeiten mit [www.act.at](http://www.act.at)- der Übungsseite der Übungsfirmen – Schulungsmodule Bank, Firmenbuch etc.**
- Was sind die wesentlichen Bereiche lt. Lehrplan in der Anwendung und Erfassung lt. LBVO für eine Beurteilung mit Genügend?  
**Lösung: Einfache Kaufverträge abschließen können und die Kriterien für die Entscheidungsfindung zum Abschluss begründen können.**  
**Die bedeutsamsten Einflussfaktoren auf die Ertragssituationen von Unternehmen beschreiben können.**



## Die Lehrziele

<b>Wissen:</b>	Die Lernenden können Beschaffungsprozesse anhand konkreter Unternehmen <b>beschreiben</b> .
<b>Verstehen:</b>	Die Lernenden können konkrete Fachbegriffe aus Beschaffungsprozessen von Unternehmen den einzelnen Prozessabschnitten <b>zuordnen</b> .
<b>Anwenden</b>	Die Lernenden können Beschaffungsprozesse aus ihren persönlichen Bereichen <b>umsetzen</b> und das erworbene Können auf unternehmerische Beschaffungsprozesse <b>übertragen</b> .
<b>Analysieren</b>	Die Lernenden können aus der Kunden- bzw. Käufersicht die persönlichen Einkaufs- bzw. Verkaufsprozesse <b>vergleichen</b> und das erworbene Können auf unternehmerische Beschaffungs- und Verkaufsprozesse <b>übertragen</b> .
<b>Bewerten</b>	Die Lernenden können Beschaffungsprozesse anhand konkreter Kriterien (Effizienz, Kosten, Qualität etc.) <b>beurteilen</b> .
<b>Entwickeln</b>	Die Lernenden können Verbesserungsvorschläge zur Effizienzsteigerung von Beschaffungsprozessen <b>gestalten</b> .

## Das Vorwissen – die Eingangsvoraussetzungen

Einfache Einkaufsprozesse aus dem persönlichen Einkaufsbereich der Familie (Eltern, persönliche etc.) beschreiben können und die erhaltenen Schriftstücke (Rechnungen, Angebote) benennen können.

## Die Lernanlässe – die Aufgabenstellungen

BWUB – 1 BS, Arbeitsauftrag für den 3. November 2022  
 Lehrstoff: Beschreibung realer Unternehmen und deren Wirtschaftspartner

Lehrplan HAS 2014:

1. Klasse (1. und 2. Semester):

**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Die Schülerinnen und Schüler können im

Bereich Wirtschaftliche und rechtliche Vernetzungen – Entrepreneurship

- Informationen zu Unternehmen ihres Umfeldes und deren Wirtschaftspartner selbstständig beschaffen und diese beschreiben.



**Arbeitsanweisungen:**

"UNSERE TECHNOLOGIE ERMÖGLICHT ES, AUF  
 INDIVIDUELLE KUNDENWÜNSCHE EINZUGEHEN."

**Bearbeiten Sie die folgenden Aufgabenstellung in Einzelarbeit und laden Sie Ihre Lösungen unter der heutigen Teamsaufgabe: Marcher\_Einfuehrung\_Nachnahme hoch. Sie haben dafür .... Zeit.**

1. Folgen Sie folgenden LINK: [Marcher Fleischwerke | Home](#)
2. Schauen Sie sich das Video unter dem Bereich Unternehmen an – über uns.
3. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Website dieses Unternehmens und beantworten Sie anschließend folgende Fragestellungen. Ihre Ausarbeitungen sind mir persönlich abzugeben. Bitte schreiben Sie Ihre Antworten direkt in die Vorlage und laden Sie Ihre heutigen Zwischenergebnisse unter der Teamsaufgabe hoch.
4. Wann wurde das Unternehmen gegründet?
5. Wer war der Gründer des Unternehmens?
6. Wer sind die derzeitigen Eigentümer?
7. Welche Produkte werden angeboten, wie ist das Sortiment aufgebaut?
8. Welche Marken werden angeboten in welchen Bereichen (Schweinefleisch, Rindfleisch etc.)
9. Aus wie vielen Unternehmen bestehen die Marcher Fleischwerke gesamt?
10. Wie viele Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen?
11. Was ist das Leitbild des Unternehmens?
12. Fassen Sie wesentliche Fakten zum Standort in Villach zusammen z.B. was wird produziert etc.
13. Folgen Sie diesem Link: [Marcher Fleischwerke | MitarbeiterInnen](#)
14. Was bietet das Unternehmen seinen Mitarbeiter/innen an?
15. Welche zusätzlichen Benefits finden Sie unter diesem LINK für die Mitarbeiter/innen? [Marcher Fleischwerke | Benefits](#)
16. Was ist ein Trainee-Programm?
17. Was bieten das Unternehmen im Bereich der Lehre?
18. Wie viele offene Lehrstellen gibt es derzeit?
19. Welche offenen Lehrstellen gibt es in Villach?
20. Was bieten die Marcher Fleischwerke in Zusammenhang mit einem Lehrplatz alles an?

**Bearbeiten Sie die folgenden Aufgabenstellung in Teamarbeit zu 3 Personen und laden Sie Ihre Lösungen unter der heutigen Teamsaufgabe:**

**Marcher\_Einkauf\_KurzbezeichnungenTeam hoch. Sie haben dafür ..... Zeit.**

21. Welche Produkte, Dienstleistungen muss das Unternehmen einkaufen, um die Produkte herstellen zu können? Erstellen Sie eine Liste von möglichen Produkten.
22. Von wem können diese Produkte eingekauft werden? Recherchieren Sie im Internet mögliche Lieferanten, zu den von Ihnen vorgeschlagenen Produkten.
23. Nach welchen Kriterien wird das Unternehmen die Produkte auswählen?
24. Wer im Unternehmen wird die Einkäufe dieser Produkte und Dienstleistungen durchführen?
25. Welches spezielle Wissen ist notwendig, um Einkäufe in der Firma Marcher GmbH gut zu managen?
26. Welche Abteilungen in einem Unternehmen sind mit dem Beschaffen und der Logistik von Produkten beschäftigt, bevor diese in der Produktion benötigt werden?
27. Beschreiben Sie einen persönlichen Einkauf, welchen Sie in den letzten Tagen (z.B. Kauf eines T-Shirts, Kauf von Lebensmitteln etc.) durchgeführt haben, lassen sich einzelne Phasen (Bereiche) im Einkaufsprozess erkennen?
28. Versuchen Sie nun den von Ihnen beschriebenen Prozess auf einen Einkauf z.B. Kauf eines PKW für Firmenbesuche der Firma Marcher zu übertragen. Welche Entscheidungen müssen vorab getroffen werden, welche Schritte sind notwendig vom Wunsch nach einem neuen Firmenwagen bis zur Inbetriebnahme des Autos in der Firma? Versuchen Sie die einzelnen Phasen in Form einer Grafik, Ablaufdiagramm etc. darzustellen.