Handlungsfeld 2

* **Ihre Person** (warum sie die fachlichen und unternehmerischen Fähigkeiten mitbringen)
* **Ihre Idee** (was ist es? Was macht es besonders? Wer soll erreicht werden?)
* **Der Markt** (Kaufkraft, Zielgruppe, Potenzial, Wettbewerbsanalyse, Mittel gegen Konkurrenz, Standort)
* **Produktstrategie** (Preispolitik, Positionierung, Alleinstellungsmerkmal, Verkaufsargument)
* **Marketing** (Vertrieb, Markenplatzierung, Werbeplanung)
* **Organisation** (Management, Personal, Ertrag, Gehalt)
* **SWOT-Analyse** (Stärken, Schwächen, Chancen, Gefahren / Strongness, Weakness, Opportunities, Treatments)
* **Steuern & Finanzen** (Finanzplan, Gewinnprognose, Anlaufkosten, laufende Kosten, Finanzierung)
* **Anhänge** (Lebenslauf, Fachabschlüsse, Zertifikate, Kostenplan, Gewinnplan, Sicherheiten & Kredite)

*Weiter, Sackmann S. 267 ff*

|  |  |
| --- | --- |
| **Motive für Selbstständigkeit**   * Streben nach Unabhängigkeit * Suche nach Herausforderungen * Wunsch, Hobby zum Beruf * Streben nach Einfluss und Macht * Wunsch, höheren sozialen Status zu erreichen * Familientradition fortführen * Ausweg aus der Arbeitslosigkeit * Lang gehegten Traum verfolgen * Chance eigene Ideen zu verwirklichen * Bessere finanzielle Zukunft   **Schlüsselkompetenzen [in der Prüfung Wörter mit „Kompetenz“ enden lassen]**   * Ausgeprägte soziale und kommunikative Fähigkeiten * Verhandlungsgeschick * Überzeugungskraft * Führungskompetenz * Organisationstalent * Entscheidungsfreude | **Persönliche Anforderungen**   * Der unbedingte Glaube an die eigene Geschäftsidee * Offenheit für Neues und Kreativität * Begeisterungsstärke * Willensstärke * Zielstrebigkeit * Fleiß * Strategisches Denken * Risikobereitschaft * Verantwortungsbewusstsein * Disziplin * Körperliche und seelische Belastbarkeit   **Familiäre Anforderungen**   * Tatkräftige Unterstützung * Familie davon überzeugt * Akzeptanz für weniger Zeit im Privatleben * Bereitschaft von familiären Verpflichtungen zu entlasten * Finanzielle Anlaufschwierigkeiten auffangen |

**Handlungskompetenz**

* Fachkompetenz
* Soziale Kompetenz (Teamfähigkeit, Kontaktfähigkeit, Konfliktlösungen, Durchsetzungsvermögen)
* Personalkompetenz (Belastbarkeit, Selbstverantwortung, Präsenz, Entscheidungsfähigkeit)
* Methodenkompetenz (Exaktheit, Arbeitssystematik, Problemlösefähigkeit)

Marktwirtschaft

Soziale Marktwirtschaft bedeutet: „Sozial, dass der Stadt die unterstützt, die aus eigener Kraft nicht mehr Zurechtkommen.

|  |  |
| --- | --- |
| **Frei gestaltet**   * Wettbewerbsfähigkeit * Leistungsgedanke * Entscheidungsfreiheit * Preisfreiheit | **Staatliche Eingriffe**   * Sozialer Fortschritt * Absicherung & Ausgleich * Ordnungsgedanke |

Der **Markt** ist der Ort an dem ***Angebot*** und ***Nachfrage*** zusammentreffen. Daraus resultiert der Preis.

Es wird unterschieden in:

|  |  |
| --- | --- |
| **Käufermarkt**  Hohes Angebot, wenig Nachfrage, starke Position für den Käufer | **Verkäufermarkt**  Wenig Angebot, hohe Nachfrage, starke Position für den Verkäufer |

Begrifflichkeiten in der Volkswirtschaft

**Firma**: Name unter dem ein Kaufmann/Unternehmen seine Geschäfte tätigt

**Unternehmen**: Name mit der gesetzlichen Rechtsform, finanzielle und rechtliche Seite, Unternehmen machen Gewinn oder Verlust, Ertrag und Umsatz

**Betrieb**: Ort an dem das Produkt produziert wird

Leistungsfelder des Handwerks

* Neuherstellung
* Instandhaltung
* Verbrauchernahe Versorgung mit individuellen Leistungen
* Zulieferung an die Industrie
* Handwerkshandel

**Ökonomisches Prinzip**

Minimalprinzip: vorgegebenes Ziel mit so wenig Mitteleinsatz wie möglich

Maximalprinzip: vorgegebene Mittel soll maximales Ziel erreichen

**Konjukturzyklen:** Aufschwung 🡪 Boom 🡪 Rezession 🡪 Depression 🡪 (von vorne)

**Handwerksordnung (HwO) u**mfasst und regelt Selbstständigkeit und handwerkähnliche Gewerbe

* **Anlage A**: Zulassungspflichtige (alle Meisterpflichtigen Gewerbe) z.B. Kfz-Mechatroniker
* **Anlage B1**: Zulassungsfrei (Zulassungsfreie Handwerke die keinen besonderen Nachweis erfordern) z.B. Müller, Schuhmacher
* **Anlage B2**: Handwerksähnliche Berufe (ohne Nachweise und Selbstständig) z.B. Bodenleger, Kanalreiniger

**Existenzgründungsberatung bei der zuständigen Kammer**

* Erstberatung
* Technologieberatung
* Betriebswirtschaftliche Beratung
* Gründungsformalien

Standortanalyse

* Kunden- /Zielgruppenanalyse
* Wettbewerbsanalyse
* Unternehmensanalyse

Die **Standortfaktoren** können in zwei Gruppen aufgeteilt werden:

|  |  |
| --- | --- |
| **Kostenorientierte Faktoren**   * Grundstückspreise/Mietkosten * Höhe der Steuern und Abgaben * Arbeitskosten * Lohnniveau (oder sogar staatl. Unterstützung in Gebieten mit hoher Arbeitslosigkeit) * Energieversorgung * Entsorgungspreise * Behördliche Abgaben | **Erlösorientierte Faktoren**   * Kundennähe * Verkehrsanbindung * Entwicklungstendenzen des Ortes * Entwicklungstendenzen der Kaufkraft * Wettbewerbssituation * Verbrauchersituation * Konkurrenz |

In Standortvergleichen gilt folgendes Punktesystem:

* Gewichtung: Von 10 (besonders wichtig) bis 0 (völlig unwichtig)
* Bewertung Von 5 (sehr gut) bis 0 (schlecht)

Marketing

Marketing ist die konsequente Ausrichtung des gesamten Unternehmens an den Bedürfnissen des Marktes

**Informationsgewinnung** = Sekundärforschung + Primärforschung.

**Sekundärforschung** sind Dritte Anbieter für die Informationsbeschaffung und Primärforschung bedeutet eigene Quellen z.B. Gesellschaft für Konsumforschung, Schober Adressverlag, Gewerbesteuerhebesätze in Deutschland, Handwerkerdichte in Deutschland oder Mappoint.

**Primärforschung** teilt sich in Marktbeobachtung (also die laufende Erhebung von Daten) und Marktanalyse (also die einmalige Erhebung von Daten).

**Marktanalyse** teilt sich in Beobachtung, Befragung und Experimente/Tests.

**Möglichkeiten der Informationsbeschaffung**

* Gesellschaft für Konsumforschung
* Schober Adressverlag
* Gewerbesteuerhebesätze in Deutschland
* Handwerkerdichte in Deutschland
* Mappoint

**Analyse des Absatzmarktes**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Marktgröße**   * Anzahl der Bewerber * Anzahl der Kunden * Kaufkraft der Kunden | **Struktur**   * Welche Produkte und Dienstleistungen bieten die Wettbewerber an? * Gibt es Marktnischen? | **Entwicklung**   * Absehbare Trends * Demographische Entwicklung * Technologische Entwicklung |

Marketing-Mix

bedeutet die sinnvolle Kombination der fünfe Elemente:

## **Place** (Vertriebs- und Distributionspolitik)

Wo muss ich Präsenz zeigen um Kunden zu gewinnen?

Absatzkanäle, Verkaufspolitik, Absatzmittler, Verkaufsgebiete, Franchising, Transport, Lagerhaltung

|  |  |
| --- | --- |
| **Vertriebspolitik** | |
| **Direkter Vertrieb**  Ladenlokal, Ausstellungsfläche, Online-Vertrieb, persönliche Ansprache möglicher Kunden, Ausstellungen auf Messen, Stadtfesten der regionalen Ausstellungen | **Indirekter Vertrieb**  Ausstellung und Vertrieb von Waren z. B. über den örtlichen Einzelhandel, Kooperation mit anderen Handwerksbetrieben, persönliche Absprache von „Multiplikatoren“, Beziehungspflege zu Vereinen oder anderen Interessenverbänden |

### **Product** (Produkt- und Sortimentspolitik)

Wie groß soll die Produktauswahl für meinen Kunden sein?

Produktqualität, Service, Produktkonzept, Produktentwicklung, Markenpolitik, Verpackung, Sortimentspolitik

Produktlebenszyklus: *Entwicklung – Einführung – Wachstum – Reife – Sättigung – Rückgang*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produktinnovation**  Neues Produkt, Marktneuheit | **Produktvariation**  Bei gleichbleibender Anzahl der Produkte eine Anpassung eingeführter Produkte an die ändernden Bedürfnisstrukturen | **Produktelimination**  Entfernung nicht mehr erfolgreicher Produkte aus dem Angebot des Unternehmens |

## **Price** (Preis- und Konditionenpolitik)

Zu welchen Preisen wollen meine Produkte angeboten werden?

Preisgestaltung, Preisstrategien, Preisdifferenzierung, Preisbündelung, Konditionen, Rabatte

* Bei ähnlichen Angeboten ist der Preis das einfachste Merkmal

Es wird unterschieden in:

* Hochpreissegment (Qualität/Leistung wichtiger als Preis)
* Mittelpreissegment (Preis entspricht Qualität/Leistung)
* Niederpreissegment (Preis ist wichtiger als die Qualität/Leistung)

**Rabatt** sofortiger Rabatt

**Bonus** nachträglicher Preisnachlass

**Skonto** Preisnachlass für die Zahlung innerhalb einer klar definierten Frist

## **Promotion** (Werbe- und Kommunikationspolitik)

Mit welchen Botschaften und mit welchen Kommunikationsformen ist die Ansprache meiner Zielgruppe sinnvoll?

Werbung, Sponsoring, Absatzförderung, Direktmarketing, Public Relation, Event-Marketing, persönlicher Verkauf

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Werbung**  Webseite, Flyer, Zeitungsanzeige, Werbegeschenke, Plakate | **Verkaufsförderung**  Eröffnungsveranstaltungen und -angebote, durchdachte Warenpräsentation in einem Ladenlokal, Gewinnspiele | **Öffentlichkeitsarbeit**  Gut durchdachte Pressearbeit, Kontakte zu Redaktionen der Lokalpresse knüpfen, soziale Netzwerke |

**Werbemittel** sind die Mittel, auf denen die Werbebotschaften platziert werden. **Werbeträger** stellen den Träger der eigentlichen Werbebotschaft dar.

**A**ttention, **I**nterest, **D**esire, **A**ction

## **Service**

Welcher besondere Service soll meinen Kunden ansprechen? Zusätzlicher Nutzen für den Kunden, muss nicht kostenlos sein.

**Marketing als ständiger Prozess:**

Investitionen, Finanzierung und Liquidität

**Kapitalbedarfsplan**: Anlagevermögen und Umlaufvermögen

**Finanzplan**: Einnahmen und Ausgaben

**Liquiditätsplan**: Einzahlungen und Auszahlungen

Der **Finanzplan** soll aus den Daten der Vergangenheit und Gegenwart den zukünftigen Einnahmenüberschuss ermitteln.

Mithilfe des **Liquiditätsplanes** soll frühzeitig festgestellt werden ob die liquiden Mittel ausreichend sind oder eine Zwischenfinanzierung erforderlich ist.

Kosten, Gewinnvergleich und Amortisationsrechnung

**Kostenvergleich**: Nur die Kosten werden verglichen

**Gewinnvergleich**: Miteinbeziehen der Erlöse einer Investition

**Amortisationsrechnung**: Feststellen wie lange es dauert, bis sich die Kosten amortisiert haben.

Tabelle zum Kostenvergleich:

|  |  |
| --- | --- |
|  | < Objekt das angeschafft werden soll > |
| Anschaffungskosten | *<gegeben>* |
| Nutzungsdauer | *<gegeben>* |
| Wartungskosten / Jahr | *<gegeben>* |
| Personalkosten / Jahr | *<gegeben>* |
| Erlöse / Jahr | *<gegeben>* |
| Zinsen (in €) |  |
| Abschreibung |  |
| Kostenvergleich |  |
| Gewinnvergleich |  |
| Amortisation |  |

Kalkulatorischer Zinssatz ist ein gleichbleibender Zinssatz über alle Jahre, er ist in der Aufgabe gegeben.

Kapitalbindungsdauer

Merke:

* Das Kaufmännische Jahr hat 360 Tage
* Kalenderwochen werden komplett gezählt: z.B. KW 20-26 = 7 Kalenderwochen

Rechtsformen

* Bilden die rechtliche Grundlage eines Unternehmens
* Betrieb ist der Ort der Leistungserstellung
* Entscheidung ist abhängig von:  
  Haftung, Startkapital, Größe, Geschäftsführung oder steuerlichen Gründen

Kriterien zur Wahl der Rechtsform:

* **Willensbildung** (Geschäftsführung)
* **Vertragsgestaltung** (Formalitäten der Gründung etc.)
* **Haftung**
* **Gründungskapital** (GmbH: 25.000€, UG: 1€, 25% des Jahresüberschusses bis 25.000€, AG: 50.000€)
* **Finanzierungsmöglichkeiten** (Kapitalhaftung steigert die Schwierigkeit Kapital zu beschaffen)
* **Lieferanten- bzw. Kundenvertrauen** (Auch hier genießen unbeschränkt haftende Unternehmen größeres Ansehen)
* **Eintragungspflicht** (Kaufmann oder nicht)
* **Gewinnverteilung**
* **Steuerliche Belastung**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Geschäftsführung | Haftung | Gewinne |
| Einzelunternehmer | Inhaber (entnahmen) | Inhaber (komplett) | 100% |
| GmbH | Geschäftsführer (Lohn) | Gesellschaft mit gesamten Geschäftsvermögen | Gesellschafter nach ihren Geschäftsanteilen |
| OHG | Jeder Gesellschafter (frei verhandelbar) | Jeder Gesellschafter auch mit Privatvermögen | 4% nach Einlage und Rest nach Köpfe |
| KG | Komplementäre und Kommanditisten | Komplementär haftet komplett, Kommanditist haftet bis zur Haftungssumme Privat, darüber hinaus nicht. | Nach Gesellschaftsvertrag oder wie OHG. |

Willenserklärung

* Bewusste Erklärungshandlung
* Beruht auf inneren Handlungswillen
* Auf Herbeiführung einer bestimmten Rechtsfolge gerichtet

**Formen und Beispiele**

* Stillschweigend z.B. Am Supermarkt an der Kasse
* Mündlich
* Schriftlich z.B. Bestellformular
* Notariell Beurkundet z.B. Kaufvertrag eines Hauses

Ein Kaufvertrag kommt durch die Abgabe von inhaltlich übereinstimmenden Willenserklärungen durch zwei oder mehr Personen zustande. ***Antrag und Annahme***

Bedingungen für das Zustandekommen von Kaufverträgen:

* Übereinstimmende Willenserklärung
* Geschäftsfähigkeit
* Möglichkeit (unmögliche oder sinnlose sind nicht gültig)
* Freiwilligkeit (Nicht durch Zwang oder Drohung
* Erlaubnis (kein Verstoß gegen Rechtsvorschriften)

Abgabe von Willenserklärungen:

|  |  |
| --- | --- |
| **Durch einen Stellvertreter**   * Eigene Willenserklärung * Muss erkenntlich im Namen des Vertretenen handeln * Muss mindestens beschränkt geschäftsfähig sein | **Durch einen Boten**   * Bote ist Überbringer * Vertritt nicht sondern übermittelt nur die Willenserklärung einer anderen Person * Muss nicht geschäftsfähig sein |

**Nichtigkeit und Anfechtbarkeit**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Arglistige Täuschung**  Innerhalb eines Jahres nach Entdeckung anfechtbar | **Irrtum**  Anfechtbar unverzüglich nach Entdeckung des Irrtums | **Widerrechtliche Drohung**  Innerhalb eines Jahres nach Wegfall der Zwangslage |

**Irrtumsarten:**

* Eigenschaftsirrtum
* Erklärungsirrtum
* Übermittlungsirrtum
* Inhaltsirrtum

Rechtsgeschäfte

Die **Rechtsordnung** teilt sich auf in öffentliches Recht und privates Recht.

Die **fünf Bücher des BGB** sind: Allgemeiner Teil, Recht- und Schuldverhältnisse, Sachenrecht, Familienrecht, Erbrecht.

Einteilung nach Zahl und Art der Willenserklärung. **–** Bedeutet eine Erklärung, die Rechtsfolgen nach sich zieht. Willenserklärungen sind grundsätzlich formfrei. Kann aber auch in folgenden Formen sein:

|  |  |
| --- | --- |
| **Einseitige Rechtsgeschäfte** (Willenserklärung einer Person)   * Empfangsbedürftig (erst wirksam wenn sie einer anderen Person zugeht z.B. Kündigung) * Nicht Empfangsbedürftig (gültig, ohne dass sie einer anderen Person zugeht z.B. Testament) | **Zwei- oder mehrseitige Rechtsgeschäfte** (Willenserklärung zweier oder mehr Personen)   * Einseitig verpflichtende Verträge (nur eine Person übernimmt Pflichten (z.B. Schenkung) * Zwei- oder Mehrseitig verpflichtende Verträge (z.B. Kaufvertrag) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Verkäufer | Käufer |
| Verpflichtungen | * Lieferung mangelfreier Ware * Übereignung mangelfreier Ware | * Abnahme der Ware * Zahlung des Kaufpreises |
| Leistungsstörung | * Verzug der Lieferung * mangelhafte Ware | * Annahmeverzug * Zahlungsverzug |

**Vertragsfreiheiten:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Abschlussfreiheit**  Das Recht, ob, wann, wie und mit wem ein Vertrag geschlossen wird oder nicht. | **Inhaltsfreiheit**  Die Parteien sind frei in der Gestaltung des Inhaltes sofern nicht gegen Vorschriften, Recht, Verbote oder die guten Sitten verstoßen wird. | **Formfreiheit**  Rechtsgeschäfte bedürfen keiner Form, es sei denn es ist gesetzlich vorgeschrieben. |

Leistungsstörungen

**Nichtleistung** – Leistung kann nicht erbracht werden

**Verspätete Leistung** – (Verzug) Leistung wird nicht rechtzeitig erbracht.

**Schlechtleistung –** Dies kann in Qualität, Quantität, Art (also Falschlieferung) oder Mangel der Erkennbarkeit (offen und verdeckt) geschehen.

Voraussetzungen um „Verzug“ zu nennen:

* vorher festgelegtes Datum überschritten
* Anmahnungen
* 30-Tage-Regel nach BGB

Rechte bei Verzug:

* Schaden geltend machen (dies erlaubt auch einen Deckungskauf, d.h. einen Kauf, der einen bestimmten Notstand deckt durch Ersatz.)
* Rücktritt vom Vertrag

Verjährung

* Bei gebrauchten Gegenständen 1 Jahr
* Bei neuen Gegenständen 2 Jahre
* Allgemeine Verjährungsfrist 3 Jahre ab dem 01.01. des Folgejahres (§195 BGB)
* Mängel an Gebäuden 5 Jahre
* Grundstücke 10 Jahre
* Nach gerichtlicher Entscheidung bis zu 30 Jahre

**Mängelbeseitigungsrecht**, Mängel können sein:

* Für vertraglich zugesagten Zweck nicht geeignet
* Nicht die übliche Beschaffenheit
* Eine in der Werbung angegebene Eigenschaft fehlt
* Fehlende Gebrauchsanleitung
* Nicht in der vereinbarten Menge geliefert

Mietvertrag: Leerstehend 🡨🡪 Pachtvertrag: Mit Ausstattung

Gegenstand von Rechtsgeschäften

* Unbeweglich (Immobilien)
* Beweglich (Auto etc.)

Bürgschaften

|  |  |
| --- | --- |
| **Gewöhnliche Bürgschaft ohne Ausfallbürgschaft**   1. Gläubiger erhebt Klage gegen Schuldner  nach erfolgloser Zwangsvollstreckung 2. Bürge wird in Anspruch genommen | **Selbstschuldnerische Bürgschaft**   1. Bürge ist sofort zur Zahlung verpflichtet   Bürge haftet wie der Hauptschuldner |

**Vor- und Nachteile einer Bürgschaft**

|  |  |
| --- | --- |
| **Vorteile**   * Kreditinstitut erhält Rückzahlung * Kreditnehmer hat Chance auf einen Kredit | **Nachteile**   * Bürge trägt hohe Verantwortungslast * Freundschaftsabbruch/Streit |

**Formulierungen zum Eigentumsvorbehalt:**

* **Einfach**: „Die Kaufsache bleibt bis zur völligen Bezahlung in Eigentum des Verkäufers“
* **Verlängert**: einfach + „Der Käufer darf sie im ordnungsgemäßen Geschäftsverkehr bei Einhaltung seiner Zahlungsziele veräußern. Die bei der Weiterveräußerung entstehenden Forderungen sind zur Sicherheit an den Verkäufer abgetreten.
* **Erweitert**: *nicht Prüfungsrelevant*

Kreditsicherheiten

* Durch Rechte an Grundstücken und beweglichen Sachen
  + Grundpfandrecht (Grundschuld, Hypothek, Rentenschuld)
  + Sicherungsübereignung (bedingter Eigentumswechsel)
  + Eigentumsvorbehalt (Eigentum bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises)
  + Pfandrecht (Besitz bis zur vollständigen Rückzahlung des geschuldeten Betrages)
  + Lebensversicherung (Rückkaufwerte der Versicherungen werden abgetreten)
* Durch zusätzliche Haftung Dritter
  + Bürgschaften (Verstärkter Personalkredit, Schuldmitübernahme)
  + Wechselverpflichtungen (Zusätzliche Forderungen aus einem Wechselgeschäft)
  + Forderungsabtretung (stille Zession, offene Zession, Abtretung von Schulden z.B. durch Factoring)
  + Warenkreditsicherung (Avalkredit einer Bank, die damit eine Eventualverpflichtung eingeht)
  + Bauhandwerkersicherung (Absicherung einer späteren Forderung §648a BGB)
* Durch Einholen von Auskünften
  + Eigenauskunft über Grundpfand, Bürgschaft etc.
  + Dritte (Schufa, Bürgel, Creditreform, Arvato)

**Kreditsicherheitsarten /Sachsicherheiten aus dem Vermögen…**

Des Kreditnehmers

* Abtretung/Pfändung
* Sicherungsübereignung von beweglichen Sachen (Abgeben des Eigentums an ein Kreditinstitut, Besitzer bleibt gleich)
* Verpfändung von beweglichen Sachen
* Verpfändung von Grundstücken

Versicherungen und Abgaben

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Versicherung** | **Aufteilung** | **Träger** |
| ***Krankenversicherung*** | 50/50 | Gesetzliche Krankenkassen bzw. gesetzliche Pflegekassen |
| ***Pflegeversicherung*** |
| ***Rentenversicherung*** | Deutsche Rentenversicherungen /Landwirtschaftliche Alterskassen |
| ***Arbeitslosenversicherung*** | Bundesagentur für Arbeit |
| Unfallversicherung | 100% Arbeitgeber | Berufsgenossenschaften/Unfallkassen der öffentlichen Hand |
| ***Lohnsteuer*** | SKL I - VI |  |
| ***Solidaritätszuschlag*** |  |  |
| ***Kirchensteuer*** |  |  |