

Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft

Materialien für den Unterricht an Haupt- und Realschulen (Sekundarstufe I), speziell
Hauptschule, Klassenstufe 9

Unterrichtssequenz zum Thema **Berufliche Selbstständigkeit**

Intention

Das Thema „Berufliche Selbstständigkeit“ fügt sich in die Lehr-, Rahmen- und Bildungspläne „Arbeitslehre“ (Sek. I) der Länder hervorragend ein, nach denen die Schülerinnen und Schüler frühzeitig beginnen sollen, individuelle *Berufs- und Lebensperspektiven* zu entwickeln. Diese Sequenz richtet sich in ihrem Aufbau und Schwierigkeitsgrad an eine Hauptschulklasse 9.

Gerade weil Hauptschüler nicht unbedingt zur Masse der zukünftigen Existenzgründer gehören, ist es wichtig, ihnen diese Option der beruflichen (Fern-)Perspektive vorzustellen. Die Schülerinnen und Schüler erhalten im Verlaufe der Unterrichtssequenz themenrelevante Informationen, werden aufgefordert, sich Gedanken zu eigenen Geschäftsideen zu machen und das Für und Wider beruflicher Selbstständigkeit intern und später im Vergleich zur abhängigen Beschäftigung abzuwägen. Am Ende soll eine abgerundete Meinungsbildung stehen.

Parallel werden durch Material und Aufgabenstellung verschiedene formale Grundtechniken trainiert, wie z.B. das Lesen und Interpretieren einer Tabelle. Methodisch wechselt die Einheit zwischen Partner- und Kleingruppenarbeit, Unterrichtsgespräch und Diskussion.

Realisation (Umfang: 5-7 Unterrichtsstunden)

Die Unterrichtseinheit führt über fünf Schülerarbeitsblätter (SAB) und erfordert relativ wenig Tafelinsatz. Die Einhaltung der Reihenfolge der SAB ist nicht zwangsläufig notwendig, macht aber didaktisch Sinn.

SAB 1 Marcel meets Tokur

Der Einstieg ins Thema erfolgt hier durch einen schülernah angelegten Dialog. Es bietet sich an, den Text in verteilten Rollen lesen zu lassen (suchen Sie sich die entsprechenden Kandidaten heraus). Die Arbeitsaufgaben führen die Schüler zum Themenbegriff Selbstständigkeit.

SAB 2 Selbstständigkeit – Perspektive für Jugendliche

Die Selbstständigkeit als Option gerade für junge Menschen soll aus den Materialien herausgearbeitet werden. Besonders hervorzuheben: Die Bedeutung der Wachstumsbranchen. Klärung an Tafel erforderlich. Die Aufgabe 3 bietet sich auch als Hausaufgabe an. Entsprechende Zeit für Ergebnispräsentation und Auswertung ist einzurechnen.

SAB 3 Chance und Risiko

Schwerpunkt: Formale und inhaltliche Bearbeitung von Texten. Fremdworte klären. Lernziel: Zuwachs an Bewertungskriterien in Richtung Pro und Contra Selbstständigkeit.

SAB 4 „Ich werde mein eigener Chef – aber wie?“

Noch mal Textarbeit. Das „Rezept“ hilft aber zur realistischen Einordnung der Schülerideen aus SAB 2.

SAB 5a/ 5b Pro und Contra Selbstständigkeit (inklusive Lehrerfolie)

Text und Tabelle des SAB 5a sowie die fiktiven Statements auf dem SAB 5b sollen die Schüler im Rahmen einer Kleingruppendiskussion, die im Wechsel mit einem Plenumsgespräch stattfinden kann, zur Meinungsbildung führen. Die Gegenüberstellung „abhängige Beschäftigung – Selbstständigkeit“ eröffnet dann eine neue Perspektive und die Grundlage zur abschließenden Gesamtbewertung durch den Schüler, z.B. durch ein schriftliches Fazit zum Thema (Möglichkeit der Leistungsbewertung).

Ergänzungen für die Realschule: Einbezug der bürokratischen Hemmnisse bei der Existenzgründung in der Bundesrepublik, der internationale Vergleich (vor allem zur USA) oder die Möglichkeit des Schülerinterviews von Selbstständigen im privaten und schulnahen Umfeld.

Marcel meets Tokur

Marcel: „Ey, was geht Alder?“

Tokur: „Krass Alder, was willst du?“

Marcel: „Bunnys checken, heut' Abend in der Tanzhütte.“

Tokur: „Geht nicht, Alder, muss mein Personal checken, Ware bestellen, Daten einpflegen und später noch 'n Riesensatz Rechnungen schreiben.“

Marcel: „Was? Schreiben? Du? Krass!“

Tokur: „Hab' jetzt krassen Laden aufgemacht. TK Döner für die Mikro. Kannst du dir bestellen. Sogar im Six-Pack für die ganze Woche.“

Marcel: „Krass Alder, und sonntags?“

Tokur: „Alder, sonntags gehst du schick Essen mit dem Bunny. In Dönerladen, weißt du? Gehört auch mir. Krass, oder?“

Arbeitsaufgaben

1. In welchem Dilemma steckt Tokur? Was muss er noch bewältigen?
2. Welchen Berufsstatus hat Tokur neuerdings?
3. Hast du den Eindruck, dass Tokur ungern auf den Abend mit seinem Freund verzichtet?

M1

Selbstständigkeit ist „in“

Zahl der Existenzgründungen hat sich in Deutschland seit Mitte der 90er Jahre deutlich erhöht.

M2

Mutige Jugend

Besonders bei jungen Leuten steigt die Bereitschaft zur beruflichen Unabhängigkeit.

M3

**Ausstieg aus der
Arbeitslosigkeit**

Start Up-Programme bieten Jungunternehmern Einstieg in die Selbstständigkeit.

M4

**Wachstums-
branchen**

Anstieg der Existenzgründungen in den Wachstumsbranchen!

M5

Selbstständige im Inland nach Wirtschaftssectoren 2006

Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	9,2 %
Produzierendes Gewerbe	17,2 %
Übrige Wirtschaftsbereiche, Dienstleistungen	73,6 %

Quelle: Statistisches Bundesamt Deutschland

Arbeitsaufgaben (in Partnerarbeit)

1. Lest euch die Materialien sorgfältig durch und klärt unbekannte Begriffe untereinander oder mit Hilfe des Fremdwortlexikons (nicht sofort den/die Lehrer/in fragen)!
2. Arbeitet die Grundaussagen der Materialien M1 – M5!
3. Tokur hat schon seinen „Laden“. Mit was würdet ihr euch selbstständig machen? Beschreibt kurz euer Unternehmen! Was produziert oder verkauft ihr? Welche Dienstleistung bietet ihr an? Habt ihr Angestellte? Wenn ihr euch nicht selbstständig machen wollt, warum nicht? Begründet!

Thema Existenzgründung: Chance und Risiko

M1

Mit der ACL Lorenzen GmbH gescheitert:

„Ich würde es wieder versuchen, aber klüger.“

Heute ist Roland Hornung 53 Jahre alt und arbeitet immer noch in der Gastronomie, nachdem er seine Schulden beglichen hat. Seine Firma, die Berliner ACL Lorenzen GmbH, musste 1997 Konkurs anmelden.

1988 war er mit 20.452 Euro (40.000 DM) Eigenkapital gestartet. Sein Handel von Werkzeugen für Autowerkstätten florierte. Vom Schraubendreher bis zur Hebebühne lieferte die Firma alles, was zur Ausrüstung von Autowerkstätten nötig ist.

Kurz darauf folgten Währungsunion und deutsche Einheit. Hornungs Unternehmen wuchs schnell auf sieben Mitarbeiter. „Bei den Kfz-Werkstätten im Osten gab es einen großen Nachholbedarf an Werkzeugen und Messgeräten“, berichtete Hornung. Seine Zeit als Unternehmer fand er „außerordentlich spannend“: „Ich war als Chef in allen Unternehmensbereichen tätig: Marketing, Personalführung, Kundendienst. Und ich konnte in meinem Geschäft die atmosphärischen Dinge ganz entscheidend gestalten: wie man miteinander umgeht, wie man Konflikte löst.“

Dann kam die Krise. Der Markt war schnell gesättigt. Dem Unternehmen gelang es nicht, die Kosten herunterzufahren. Das war das Ende. Hornung stand mit 51 000 Euro Schulden da.

Rückblickend sagt er heute, dass das Unternehmen zu retten gewesen wäre: „Wenn wir eine bessere Beratung gehabt hätten – zum Beispiel ein externes Controlling – hätten wir das Ruder noch rechtzeitig rumreißen können.“ Außerdem beklagt er große Defizite in der damaligen Gründerbetreuung. „Wenn man bereits als Selbstständiger aktiv geworden war, fiel man aus allen Förderprogrammen heraus. Mit dem chronischen Geldmangel hatte man dann ständig zu kämpfen.“

Würde er sich noch einmal als Unternehmer versuchen? „Im Grundsatz ja – aber natürlich klüger!“

[Wortliste klären: florieren - Währungsunion - Marktsättigung - atmosphärisch - externes Controlling - Defizit - Förderprogramm]

Arbeitsfragen In welcher Branche war Herr Hornung selbstständig? Wie kam es zur Insolvenz (Zahlungsunfähigkeit)? Welche Dinge beklagt Herr Hornung?

M2

Madera – Modellmöbel aus Berlin:

„Zuerst galten wir als Fantasten, jetzt sind alle begeistert.“

Mit ihrem Geschäftskonzept konnten Franziska Müller und Alexander Schmidt im Wettbewerb überzeugen. Die jungen Tischlergesellen, 28 und 33 Jahre alt, bekamen rund 12 500 Euro Zuschuss aus einem Gründungs- und Wachstumsfonds in Berlin.

Rund sechs Jahre hätte es normalerweise noch gedauert, ehe sich die beiden mit einem Meisterbetrieb hätten selbstständig machen können. Doch sie wollten ihre eigenen Ideen sofort verwirklichen. Sie suchten nach Möglichkeiten, um die klassischen beruflichen Grenzen zu verschieben – zum Beispiel mit der Veranstaltung von Vernissagen oder durch eine neue Zusammenarbeit mit dem Kunden. Hinzu kam, dass beide die Tätigkeit als angestellte Tischler nicht zufrieden stellte. Dazu Alexander Schmidt: „Die heutige Serienproduktion führt dazu, dass die Arbeit schnell monoton wird.“

Eine Geschäftsidee war rasch gefunden: Herstellung und Verkauf von Kunstobjekten – vor allem hochwertige Einzeilmöbel. In Zusammenarbeit mit Keramikern und Metallverarbeitern wollen die beiden Jungunternehmer im Kundenauftrag neue Möbelobjekte gestalten.

„Geht nicht! – war natürlich die erste Reaktion bei den Banken und öffentlichen Stellen, die wir gefragt haben“, erzählt Alexander Schmidt. „Erst eine Unternehmensberatung zeigte uns den richtigen Weg in die Selbstständigkeit.“

Beide Gründer erstellten ein Geschäftskonzept für ihr neues Unternehmen „Madera“. Das ist die Bezeichnung für Holz in Spanisch. Der Betrieb startete im Juni 2007. Zwischenbilanz der beiden beim Start: „Je länger wir uns jetzt vorbereiten, desto besser ist unser Gefühl. Erstaunlich finden wir die Reaktion der Umwelt: Mit einer neuen Idee wird man in Deutschland immer erst als Fantast abgetan. Aber wenn die Idee Wirklichkeit wird, sind alle begeistert.“

[Wortliste klären: Konzept - Vernissage - Unternehmensberatung - Fantast - Kapital]

Arbeitsfragen Mit welcher Geschäftsidee konnten Franziska und Alexander die Geldgeber überzeugen? Welche Hilfe nahmen die beiden neben den Kapitalzuschüssen noch in Anspruch? Wie waren die Reaktionen der Umwelt?

Thema „Ich werde mein eigener Chef – aber wie?“**„Rezept“ für den „Eigenen Laden“**

Natürlich brauchst du zunächst eine vernünftige **Idee** für den eigenen Betrieb, für das eigene Unternehmen. Die denkst du dir am besten selber aus. Doch Idee und Vision alleine reichen nicht. Jetzt musst du diese Idee von vorne bis hinten durchchecken und in ein überzeugendes **Unternehmenskonzept** verwandeln (ja, schreiben!). Das dauert. Als Ausgleichssport ist dann schon mal das lustige Geld-Auftreiben-Spiel angesagt.

Vielleicht guckst du mal ins Portemonnaie sowie auf alle verfügbaren (eigenen!) Sparkonten und suchst nach - genau - **Eigenkapital**. Selbstverständlich können auch nahe Verwandte und Freunde in diese Suche mit einbezogen werden, bis diese so begeistert sind - oder Mitleid bekommen, dass sie ihrerseits etwas Knete beisteuern.

In der Regel langt das **Kapital** aber nicht und du musst weitere Quellen anzapfen. Tja, du könntest es bei den bekannten Banken versuchen. Oder du tust deine Selbstständigkeit gleich durch eine der **Fördermöglichkeiten** für Existenzgründer, z.B. eines der **Start Up-Programme** des Bundes (Infos: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie). Eine vorherige **Information und Beratung** in der zuständigen Handelskammer kommt aber in jedem Fall gut.

Wenn du potenziellen Kapitalgebern gegenübertrittst, kommt es auf eine gute Mischung an, nämlich aus **fachlicher Kompetenz** (Äh, Kompetenz? Nachschlagen!), spürbarer **Motivation** für das, was du auf die Beine stellen willst, **Kreativität** und einer **Riesenmenge Überzeugungskraft**. Nebenbei musst du den Leuten noch einen fertigen **Businessplan** (business [engl.] - Geschäft) auf den hübsch dekorierten Tisch legen, der Fragen beantwortet wie: **Wer und wo sind meine Kunden?**, **Wo will ich mein Geschäft aufmachen?**, **Wie hoch werden Kosten und Umsatz sein?**

Das sind sie. Die wesentlichsten Schritte in Richtung „Ich werde mein eigener Chef“. Viel Glück!

Arbeitsaufgaben (mündlich)

1. Fasse die wichtigsten Elemente der Existenzgründung zusammen!
 2. Benenne die Existenzgründungshilfen, die man in Anspruch nehmen kann und sollte!
-

Tipp!

Es gibt eine Reihe von Projekten, die es euch ermöglichen, wirtschaftliche Zusammenhänge kennen zu lernen und unternehmerische Selbstständigkeit bereits in der Schule spielerisch und praxisnah auszuprobieren. Nähere Informationen im Internet, z.B. unter: www.juniorprojekt.de, www.gotoschool.de, www.startup-werkstatt.de oder www.dkjs.de/schuelerunternehmen.de.

Thema **Pro und Contra Selbstständigkeit****M1****Jugend und Selbstständigkeit**

Unternehmer sein ist wieder „in“. Jeder zweite Jugendliche zwischen 15 und 24 Jahren träumt davon, so die Shell-Studie „Jugend 2000“, die sich mit diesem Thema befasste. Die Sympathie fürs Unternehmertum steigt mit der Bildung: 57 Prozent der Gymnasiasten, 43 Prozent der Realschüler und 33 Prozent der Hauptschüler finden Selbstständigkeit attraktiv. Die Bereitschaft dazu sinkt mit fortschreitender Berufsausbildung, die in der Regel auf eine abhängige Beschäftigung abzielt.

Oberschüler und Studenten, die noch vor den Toren der Arbeitswelt stehen, können sich eher vorstellen, einmal ihr eigener Chef zu sein (57%). Unter Lehrlingen sind es nur noch 48 Prozent, unter Berufstätigen 39 Prozent. Vor allem bei den Mädchen kühlt das Interesse am Unternehmertum mit steigendem Alter ab.

Hauptmotive für die angestrebte Selbstständigkeit sind die Aufstiegsmöglichkeiten, überdurchschnittliches Einkommen, die Hoffnung auf eine interessante Tätigkeit und der Wunsch, die Arbeit selbst bestimmen zu können.

Arbeitsfragen

Was reizt junge Leute laut der Studie an der Selbstständigkeit? Was hält sie davon ab?

M2 Gewerbegründungen und Gewerbeschließungen in Deutschland

	2005	2006
Gründungen insgesamt	495 450	471 300

	2005	2006
Schließungen insgesamt	441 850	430 700

Daten: IfM Bonn

Arbeitsauftrag

Wertet die Statistik unter dem Gesichtspunkt von Chancen und Risiken der Selbstständigkeit aus und diskutiert darüber!

M3 Diskutiert folgende Aussagen! Findet eigene Stellungnahmen! Denkt noch mal an die Texte auf dem Arbeitsblatt 3!

„Nur wer wagt, gewinnt!“

„So ein hohes Risiko gehe ich nicht ein.“

„Ein sicherer Job ist mir lieber, als eine unsichere Selbstständigkeit.“

„Leute, die einmal Pleite gegangen sind, haben doch keine Chance mehr.“

„Wer viel verdienen will, wird selbstständig!“

„Es dauert lange, um auf einen grünen Zweig zu kommen.“

„Ich will meine Träume und Ideen verwirklichen!“

„Das ist mir alles viel zu viel Arbeit.“

„Zum Chef sein brauche ich kein Zeugnis voller Einsen.“

Selbstständigkeit macht viel Mühe, aber auch viel Spaß!

M4 Vergleichstabelle: Abhängiges Beschäftigungsverhältnis / Selbstständigkeit

Arbeitsauftrag: Besprecht in der Kleingruppe die Kriterien und füllt die Tabelle mit euren Ergebnissen! Überlegt euch noch ein eigenes Kriterium!

Vergleichskriterien	Arbeiter/ Angestellter	Selbstständiger
Arbeitszeiten		
Urlaub/ Freizeit		
Engagement/ Identifikation		
Berufliche Sicherheit		
Einkommen		

M4 Vergleichstabelle: Abhängiges Beschäftigungsverhältnis /Selbstständigkeit

Vergleichskriterien	Arbeiter/ Angestellter	Selbstständiger
Arbeitszeiten (AZ)	Relativ geregelt, zwischen 37,5 – 40 Stunden/ Woche	Relativ ungeregelt, oft 50 – 60 Stunden pro Woche; später aber auch weniger und flexibler möglich
Urlaub/ Freizeit	Urlaub geregelt: meistens zwischen 27 – 35 Tage pro Jahr; durch geregelte AZ hoher Grad an Freizeitgestaltung möglich	Durch AZ-Belastung bleiben geringe Möglichkeiten im Freizeitbereich; vor allem Urlaub kann bedeuten: kein Umsatz = kein Einkommen
Engagement/ Identifikation	Beides ist schon an bestimmte Erwartungen gebunden; der Grad ist aber durch „innere Distanz“ zum Betrieb, Arbeitsplatz, Arbeitsinhalt u.ä. begrenzt	Grad des Engagements und der Identifikation ist „natürlich“ hoch und muss beständig sein: „Ist ja schließlich das eigene Geschäft.“
Berufliche Sicherheit	Grad der Sicherheit hängt von vielen Faktoren ab (z. B. Branche); in manchen Jobs (z. B. Beamte) sehr sicher, viele aber auch sehr unsicher (zur Zeit z. B. Baugewerbe)	Hoher Risikofaktor, also hoher Grad an Unsicherheit; vor allem in den ersten Jahren hohe Insolvenz-Gefahr
Einkommen	Relativ sicher und geregelt; aber i. d. R. auch in Höhe begrenzt	Es dauert oft lange, bis man sich in der Gewinnzone befindet (z. B. aufgrund der Zahlungsmoral der Kunden); ist aber grundsätzlich nach oben hin offen
z. B. Spaßfaktor/ Selbstverwirklichung		