

Selbstständigkeit

Thema	Zielgruppe	Dauer	Benötigtes Vorwissen
Selbstständigkeit: Risiken und Chancen; Zentrale Schritte zur Existenzgründung; Gründungsformen	Gymnasium, berufliche Schule, Sek II	Ca. 2 Stunden	Basiswissen Unternehmen

Intention der Stunde:

Die Lernenden sollen im Rahmen der vorliegenden Unterrichtseinheit:

- (1) die Chancen und Risiken der Selbstständigkeit erkennen;
- (2) die verschiedenen Gründungsformen verstehen;
- (3) Vorbereitungen für eine erfolgreiche Existenzgründung nachvollziehen;
- (4) eine Selbstprüfung als potenzieller Unternehmer durchführen

Begriffe:

- ⇒ Neugründung
- ⇒ Franchising
- ⇒ Beteiligung
- ⇒ Übernahme
- ⇒ Klein Gründung
- ⇒ Spin-offs
- ⇒ Virtuelle Start-Ups
- ⇒ E-Business
- ⇒ Insolvenz

(Ökonomische) Kompetenzen:

Im Rahmen dieser Unterrichtseinheit werden folgende Kompetenzen an die Lernenden vermittelt:

- Ökonomische Rahmenbedingungen verstehen
- Handlungssituationen ökonomisch analysieren

Materialien:

- Arbeitsblatt „Elemente der Selbstständigkeit“
- Arbeitsblatt „Auf dem Weg in die Selbstständigkeit“
- Arbeitsblatt „Gründungsformen“
- Arbeitsblatt „Bin ich ein Unternehmertyp?“
- Arbeitsblatt „Lust auf Selbstständigkeit“

Grundlagentext:

Viele Menschen hegen den Wunsch, selbständig zu arbeiten und ihr eigener Chef zu sein. Sofern eine erfolgversprechende Geschäfts- oder Produktidee existiert, verspricht die Lust auf Selbstständigkeit gute Erfolgsaussichten für eine berufliche Perspektive. Allerdings bedarf es einer sorgfältigen Prüfung von möglichen Konsequenzen einer selbstständigen Arbeit. So muss jeder, der den Weg in die Selbstständigkeit wagen will, prüfen, ob er

- die fachlichen Voraussetzungen sowie
- die persönlichen Voraussetzungen

für eine selbständige Arbeit als Unternehmer erfüllt.

Nicht jeder verfügt über die notwendige Selbstdisziplin und -organisation, die man braucht, um sich in der Selbstständigkeit zu behaupten. Auch fragen sich viele potenzielle Existenzgründer, ob sie befähigt sind, einmal Personalführung zu übernehmen, wenn der Betrieb wächst und Mitarbeiter hinzukommen oder in schlechten Zeiten entlassen werden müssen. In wachsendem Maße wird die persönliche Kompetenz zur Schlüsselqualifikation von Selbstständigen.

Neben einer sorgfältigen Selbstprüfung gilt es natürlich auch, sich über die Chancen und Risiken des Unternehmeralltags bewusst zu sein. Hohes Einkommen, gesellschaftliches Ansehen und die Freiheit, sein eigener Chef zu sein, sind dabei ebenso möglich wie der Verlust privaten Kapitals und die mangelnde soziale Absicherung im Falle des Scheiterns.

Wenn man sich dazu entschlossen hat, den Weg in die Selbstständigkeit zu wählen, sollte man diesen also gut vorbereiten. Es hat sich gezeigt, dass viele Insolvenzen das Resultat unvollständiger Planung sind, die vermeidbar sind, wenn man die wichtigen Schritte der Existenzgründung richtig ausführt.

Einen ersten Einblick in den Alltag eines Selbstständigen oder Unternehmens können auch Schülerprojekte geben, die die deutsche Wirtschaft an den Schulen mitbetreut. Nicht selten haben sich aus solchen Ansätzen heraus später einmal echte Unternehmen gebildet (*siehe Projekte / Planspiele / Wettbewerbe*).

Die folgende Unterrichtseinheit zeigt die zentralen Schritte der Planung zur Existenzgründung auf, erläutert verschiedene Gründungsformen und bietet den Schülerinnen und Schülern einen Unternehmer-Test an. Einen Schwerpunkt bilden zudem die Risiken und Chancen der Selbstständigkeit.

Unterrichtsverlauf

Phase	Zeit	Inhalt	Sozialform	Medien und Materialien	Methodisch-didaktische Anmerkungen/Kompetenzen
Einstieg / Übung	10 Min.	Elemente der Selbstständigkeit Besprechen der Grafik (Chancen, Risiken, Charakteristika von Selbstständigkeit)	Klassenunterricht	Arbeitsblatt „Elemente der Selbstständigkeit“	Anhand der Grafik „Elemente der Selbstständigkeit“ steigen die Schüler/innen in das Thema „Selbstständigkeit“ ein. Hier werden sowohl Chancen, Risiken, Job-Qualität als auch Selbstprüfung als Elemente der Selbstständigkeit diskutiert. Dadurch analysieren die Schüler/innen den Status „selbstständig“ aus verschiedenen Blickwinkeln und überlegen sich, für wen und wann es sinnvoll ist, sich selbstständig zu machen.
Fachlich vertiefender Unterricht	20 Min.	Auf dem Weg in die Selbstständigkeit Gemeinsame Diskussion der sechs zentralen Schritte auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Herausanalysieren der wichtigsten Schritte bzw. Bewertung, welche Schritte die meiste Zeit / Energie benötigen.	Klassenunterricht	Arbeitsblatt „Auf dem Weg in die Selbstständigkeit“	Der Kurs diskutiert die sechs zentralen Schritte bei der Planung und Durchführung der Selbstständigkeit. Es soll herausgefunden werden, ob alle Schritte gleich wichtig sind bzw. auf welche am meisten Zeit / Energie gelegt werden sollte, um die Selbstständigkeit erfolgreich zu starten. Mithilfe der konsekutiven Planungsschritte verstehen die Schüler/innen die ökonomischen Rahmenbedingungen für selbstständige Unternehmer/innen und können die Handlungssituation eines potenziellen Unternehmers / einer potenziellen Unternehmerin zur Selbstständigkeit analysieren. Das Thema Selbstständigkeit, das für viele Schüler/innen sehr abstrakt ist, wird somit verständlicher und den Schülerinnen und Schülern näher gebracht.
Fachliche Auseinandersetzung mit dem Thema	15 Min.	Gründungsformen Gruppenarbeit zu Schritt 3 „Gründungsformen“. Acht verschiedene Gründungsformen werden analysiert	Gruppenarbeit	Arbeitsblatt „Gründungsformen“	Die Schüler/innen bilden acht Gruppen. Jede Gruppe bearbeitet eine Gründungsform: Verständnis der Besonderheit dieser Form, Risiken dieser Form sowie eine Einschätzung, für welchen „Typ“ diese Form geeignet ist. Zudem soll ein bekanntes Beispiel für diese Form genannt werden.

1. Stunde

Unterrichtsverlauf

2. Stunde

Phase	Zeit	Inhalt	Sozialform	Medien und Materialien	Methodisch-didaktische Anmerkungen/Kompetenzen
Einstieg / Motivation	15 Min.	Gründungsformen Präsentation der Gruppenarbeit zu den acht verschiedenen Gründungsformen	Schülerpräsentation; Plenum	Notizen	Die Schüler/innen präsentieren die acht Gründungsformen. Dadurch wird klar, dass verschiedene Unternehmertypen verschiedene Gründungsformen wählen sollten.
Persönliche Auseinandersetzung mit dem Thema	15 Min.	Bin ich ein Unternehmertyp? Test, ob die Schüler/innen über die Merkmale verfügen, die ein Unternehmer / eine Unternehmerin idealerweise haben sollte Gemeinsame Besprechung der Ergebnisse	Einzelunterricht Plenum	Arbeitsblatt „Bin ich ein Unternehmertyp“	Anhand des Fragenkatalogs können die Schüler/innen testen, in wie weit sie über Merkmale verfügen, die ein Unternehmer / eine Unternehmerin idealerweise haben sollte. Anhand der Selbstreflexion wird den Schülerinnen und Schülern zum einen klar, was alles zur Selbstständigkeit gehört und dass nicht jeder Mensch ein Unternehmertyp ist. Andererseits aber auch, dass man sich zu mehreren zu einem Unternehmen zusammenschließen kann.
Fachlich vertiefender Unterricht Sicherung	15 Min.	Lust auf Selbstständigkeit Lesen und Besprechen von zwei Geschichten über Existenzgründung Chancen und Risiko	Klassenunterricht	Arbeitsblatt „Lust auf Selbstständigkeit“	Die Schüler/innen lesen die beiden Erfahrungsberichte von Roland H. und Sandra M. Während Roland Insolvenz anmelden musste, läuft Sandras Geschäft sehr erfolgreich. Die Schüler/innen verstehen die unterschiedliche Herangehensweise bei der Planung UND Durchführung der beiden Unternehmer bzw. werden darauf aufmerksam, dass das Konzept „Selbstständigkeit“ mit den Jahren vereinfacht wurde und mehr Unterstützung durch den Staat und die Wirtschaft erfährt.

Inhaltlich-methodischer Kommentar zum Unterrichtsverlauf

Diese Unterrichtseinheit eignet sich besonders gut für den Einsatz in den Fächern Sozialkunde, Sozialwissenschaften bzw. Wirtschaft. In der ersten Stunde geht es hauptsächlich darum, den Schülerinnen und Schülern das Konzept der Selbstständigkeit näher zu bringen, das für viele ein doch eher abstrakter Begriff ist. Es wird die konkrete Planung einer Selbstständigkeit verdeutlicht und im Anschluss auf die verschiedenen Formen einer Existenzgründung eingegangen. In der zweiten Stunde setzen sich die Schüler/innen anhand eines Tests persönlich mit der Selbstständigkeit als mögliche Form des Erwerbslebens auseinander.

1. Stunde

Einstieg / Übung

Das Thema „Selbstständigkeit“ wird anhand des Arbeitsblattes „Elemente der Selbstständigkeit“ eingeführt. Das Arbeitsblatt spricht die wesentlichen Aspekte der Selbstständigkeit an. Durch die Diskussion über diese Elemente sehen die Schüler/innen die Selbstständigkeit aus den verschiedenen wichtigen Perspektiven. Sie beschäftigen sich mit der Frage, für wen und wann es sinnvoll ist, sich selbstständig zu machen. Diese Frage ist als Brainstorming und Diskussionsanreiz gedacht.

Fachlich vertiefender Unterricht

In dieser Phase werden gemeinsam die sechs zentralen Schritte zur erfolgreichen Selbstständigkeit besprochen (Quelle: Bundesagentur für Arbeit). Da die einzelnen Schritte unterschiedlich wichtig für den Erfolg der Selbstständigkeit sind, sollen die Schüler/innen die wichtigsten Punkte herausanalysieren bzw. die Punkte nennen, die am meisten Energie und Zeit bei der Umsetzung erfordern. So verstehen die Schüler/innen die ökonomischen Rahmenbedingungen für selbstständige Unternehmer/innen und bekommen eine Vorstellung davon, was es erfordert, sich erfolgreich selbstständig zu machen.

Fachliche Auseinandersetzung mit dem Thema

Besonders herausgehoben wird in dieser Phase Schritt Nummer 3 auf dem Weg zur Selbstständigkeit, nämlich, sich für die richtige Gründungsform zu entscheiden. Diese ist sowohl vom Kapital als auch den Eigenschaften des Gründers abhängig. Die Schüler/innen werden in acht Gruppen eingeteilt und bearbeiten jeweils eine Gründungsform unter dem Aspekt, welche Besonderheiten diese aufweist, welche Risiken sie mitbringt und für welchen Typ Unternehmer sie dementsprechend am besten geeignet ist. Wenn möglich soll jede Gruppe ein bekanntes Unternehmen nennen, das in dieser Form existiert.

2. Stunde

Einstieg / Übung

Die Schüler/innen präsentieren ihre Ergebnisse. Dies kann sowohl in Gruppen- als auch Einzelpräsentation geschehen. Durch die gemeinsame Besprechung und Suche nach möglichen bekannten Beispielen, wird die Vielfalt der Gründungsformen mit all ihren Besonderheiten und Charakteristika klar und verständlich. Die Schüler/innen erkennen, dass Selbstständigkeit nicht gleich Selbstständigkeit ist und dass verschiedene Unternehmertypen verschiedene Gründungsformen wählen sollten.

Persönliche Auseinandersetzung mit dem Thema

Anhand des Fragenkatalogs auf dem Arbeitsblatt „Bin ich ein Unternehmertyp?“ können die Schüler/ innen testen, inwieweit sie über die Merkmale verfügen, die ein Unternehmer / eine Unternehmerin idealerweise haben sollte. Die Skala reicht von 1 (gar nicht) bis 5 (sehr); die angekreuzten Zahlen bedeuten jeweils die Punktzahl pro Merkmal. Mit 15 Merkmalen ist eine Maximalpunktzahl von 75 zu erreichen. Der Grenzwert, ab dem man „unternehmerische“ Fähigkeiten hat, kann individuell vom Lehrer bestimmt werden.

Durch die Selbstreflektion beschäftigen sich die Schüler/innen mit der Frage, ob Selbstständigkeit eine mögliche Form der Erwerbstätigkeit für sie ist. Zudem wird den Schülerinnen und Schülern bewusst, dass nicht jeder Mensch ein Unternehmertyp ist, aber auch, dass man sich mit mehreren „Nicht-Unternehmern“ zu einem erfolgreichen Unternehmen zusammen tun kann, wenn sich die Qualifikationen und Kompetenzen ergänzen.

Der Test wird von den Schülerinnen und Schülern in Einzelarbeit durchgearbeitet; die Besprechung findet im Klassenplenum statt.

Fachlich vertiefender Unterricht und Sicherung

In dieser Phase lesen die Schüler/innen die beiden Erfahrungsberichte von Roland H. und Sandra M. zur Existenzgründung. Während bei Roland H. der Erfolg nicht nachhaltig war und er in den 90ern mit seinem Unternehmen Insolvenz anmelden musste, hat Sandra M. ihrem Hör-Institut vor kurzem einen Online-Shop hinzugefügt.

Den Schülerinnen und Schülern wird anhand der beiden Geschichten noch einmal bewusst, dass die Selbstständigkeit große Risiken, aber auch starke Chancen bietet. Es wird klar, dass Erfolg durch eine sorgfältige Planung, Durchführung und ständige Prüfung wahrscheinlicher wird. Die Schüler/innen begreifen, dass das Konzept „Selbstständigkeit“ über die Jahre verbessert wurde, was bedeutet, dass es mehr Hilfestellung und Planungsmöglichkeiten sowie mehr Unterstützung und Förderung durch den Staat gibt.

Arbeitsblatt „Elemente der Selbstständigkeit“

Chance:

Mit einer guten
Geschäftsidee kann
ich viel Geld
verdienen!

Selbstprüfung:

Erfülle ich die
Voraussetzungen
als Unternehmer?

Job-Qualität:

Ich bin mein eigener
Chef, aber dafür
muss ich viel
arbeiten!

Risiko:

Beim Scheitern meiner
Geschäfts-idee habe ich
keine soziale
Absicherung wie ein
Arbeitnehmer!



Selbstständigkeit ist der Traum vieler
Arbeitnehmer. Doch was steckt
eigentlich dahinter?

Diskutieren Sie die Elemente der
Selbstständigkeit in Ihrem Kurs und
halten Sie fest, unter welchen
Bedingungen es sinnvoll ist, sich
selbstständig zu machen.

Arbeitsblatt

„Auf dem Weg in die Selbstständigkeit“

Wer sich selbstständig machen möchte, braucht neben einer tollen Idee sowie einer Reihe fachlicher und persönlicher Kompetenzen vor allem Mut und Durchhaltevermögen. Zudem bedarf eine Existenzgründung einer sorgfältigen Planung, die viele wichtige Aspekte berücksichtigen sollte. Die zentralen Schritte auf dem Weg in die Selbstständigkeit sind die Folgenden:

Abbildung 1 (Quelle: Agentur für Arbeit; Durchstarten: Existenzgründung):



Arbeitsblatt „Gründungsformen“

Für eine Existenzgründung gibt es verschiedenen Formen. Welche Gründungsform man wählt, ist immer auch eine „Typfrage“. Für alle Typen gibt es eine passende Gründungsform. Abbildung 2 zeigt einige Beispiele:

Abbildung 2 (Quelle: Agentur für Arbeit; Durchstarten: Existenzgründung):

Neugründung

Das passt für alle, die ihre Geschäftsidee von Anfang an verfolgen und aufbauen möchten. Hier kann alles genau so gemacht werden, wie der Existenzgründer/ die Existenzgründerin es sich vorstellt. Gleichzeitig ist man als Neugründer natürlich auch allein dafür verantwortlich, ob das Vorhaben gelingt oder nicht. Es gibt keine bestehenden Kundenbeziehungen und auch kein erfahrenes Personal. Demensprechend trägt der Neugründer / die Neugründerin das volle Risiko.

Franchising

Franchise-Nehmer „mieten“ ein Geschäftskonzept von einem Unternehmen, dem Franchise-Geber. Meist kann man auf diesem Wege sofort durchstarten, da die Geschäftsidee bewährt ist und man die Produkte oder Dienstleistungen des Franchise-Gebers vertreibt. Wer sich für ein Geschäftskonzept entscheidet, wird in der Regel durch Trainings beim Aufbau des Geschäfts unterstützt. Zudem bietet das Franchise-Unternehmen Marketingmaßnahmen, womit man sich ganz auf seine Kunden konzentrieren kann. Andererseits beinhaltet diese Gründungsform eine enge Bindung an den Franchise-Geber und somit wenig Spielraum für strategische Entscheidungen. Vor Abschluss des Vertrags sollte aber geprüft werden, ob das Franchise-Produkt und der Partner zu einem passt: Gibt es ausreichende Schulungen zur Betriebsvorbereitung? Fallen hohe Lizenzgebühren an? Achtung vor Franchise-Gebern, die kein ausgereiftes Konzept vorlegen können.

Beteiligung

Wer das Geld, aber nicht die passende Idee für eine eigene Firma hat, der kann sich an einem Unternehmen beteiligen. Dabei werden Gesellschaftsrechte durch Kapitalbindung an Personen- oder Kapitalgesellschaften erworben. Bevor man sich jedoch an einem Unternehmen beteiligt, sollte die Firma, ihre Produkte sowie die finanzielle Lage umfangreich bewertet werden. Auch Firmen, die sich noch in der Gründungsphase befinden, suchen oft Menschen, die ihnen mit Kapital oder Erfahrung behilflich sind. Es gibt sowohl stille als auch tätige Teilhaber: Bei einer stillen Beteiligung hat der Anteilshaber in der Regel keinen Einfluss auf unternehmerische Entscheidungen, bei einer tätigen Beteiligung hat der beteiligte Unternehmer oder die beteiligte Unternehmerin prinzipiell Einfluss auf die Geschäftsführung.

Übernahme

Viele, vor allem familiengeführte Unternehmen haben Probleme, einen Nachfolger für die Firmenleitung zu finden. Eine Unternehmensnachfolge ist immer mit Besonderheiten verbunden. Der Vorteil ist: man muss nicht von Null anfangen, sondern übernimmt einen laufenden Betrieb. Daher ist es wichtig, sich die betriebswirtschaftlichen Zahlen aus der Vergangenheit sehr genau anzusehen. Von Nachteil kann sein, dass der bisherige Firmenchef unter Umständen sein Unternehmen stark geprägt hat. Langjährige Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden müssen sich erst auf eine neue Geschäftsführung einstellen. Die Übergangsphase ist für alle Beteiligten meist nicht leicht.

Kleingründung

So bezeichnet man Existenzgründungen, deren Kapitalbedarf bei unter 25.000 Euro liegt. Sie bieten in der Regel nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz. Wer neben seiner Festanstellung ein Geschäft aufbaut, für das er oder sie nicht zwölf Stunden am Tag arbeiten kann, gilt als Kleingründer. Dies nennt sich Nebenerwerbsgründung. Hierreichen die Erträge meist nicht dazu aus, den Lebensunterhalt vollständig zu bestreiten. Der Vorteil von Kleingründungen: Sie halten das Risiko gering, die Starkosten sind niedrig und es gibt keine Verantwortung für Personal. Zum Problem kann werden: Viele Kleingründer fühlen sich nicht als „echte“ Unternehmer und treten entsprechend unprofessionell auf. Hier ist es daher wichtig, das Vorhaben genauso gut zu planen, wie die Gründung einer „großen“ Firma.

Virtuelle Start-ups

Web 2.0, Computerspiele, Software und mobiles Internet sind Bereiche, in denen es viele Neugründungen gibt – obwohl Start-ups in der Internetbranche ihren großen Boom Ende der Neunzigerjahre hatten. Seitdem mussten viele aufgeben, doch mit einer guten Idee hat man auch heute noch Chancen, im Internet seinen Weg zu machen. Wer sich mit einem Start-up selbstständig machen will, braucht – mehr noch als in anderen Branchen – eine einzigartige Idee. Die Technik, die hinter den Anwendungen liegt, muss perfekt beherrscht sein. Nach dem Platzen der Internetblase Anfang des Jahrtausends ist es für Start-up-Gründer schwieriger geworden, Geld von Kapitalgebern zu bekommen.

Spin-offs

Bei einem Spin-off wird ein Teil eines Unternehmens aus der bestehenden Firma ausgegliedert. Dies können zum Beispiel eine Forschungsabteilung eines Instituts oder eines Großunternehmens, aber auch Bereiche wie Lager, Versand, Wartung, Montage, Marketing, EDV und Zulieferbereiche sein. Der ausgegliederte Teil wird damit zu einer eigenständigen Firma. So können sie eigene Gewinne erzielen. Meist besteht weiterhin eine enge Verbindung zur Mutterfirma. Büros können günstig gemietet werden, man profitiert von einem festen Kundenstamm oder nutzt bestehende Lizenzen im neuen Unternehmen. Ein Spin-off sollte gut vorbereitet sein. Geklärt werden sollte, ob es rechtliche Probleme mit Lizenzen des Mutterunternehmens geben könnte und ob die Möglichkeit besteht, sich schrittweise zu lösen.

E-Business

Unternehmen, die ihre Produkte oder Dienstleistungen ausschließlich über das Internet vertreiben, sind im E-Business tätig. Auf den ersten Blick bietet E-Business den Vorteil, dass man keine teuren Geschäftsräume anmieten muss. Aber die Kosten sind nicht zu unterschätzen: Wer eine gut funktionierende E-Business-Firma gründen will, muss Kapital in die Technik stecken. Denn nur wenn E-Mail, Internet und der Online-Shop funktionieren, arbeiten Kunden gern mit Ihnen zusammenarbeiten. Damit man im Netz gefunden werden, muss gezieltes Web-Marketing betrieben werden. Außerdem müssen alle Mitarbeiter sich bestens mit der Internettechnologie auskennen.

Fragen und Aufgaben:

1. Besprechen Sie die sechs Schritte auf dem Weg zur Selbstständigkeit in Abbildung 1 und bewerten Sie jeweils die Wichtigkeit. Welche Schritte sind die wichtigsten, welche benötigen am meisten Zeit / Energie? Verstehen Sie alle sechs Schritte?
2. Bilden Sie acht Gruppen. Jede Gruppe beschäftigt sich mit einer der Gründungsformen aus Abbildung 2 und präsentiert diese anschließend dem Kurs. Arbeiten Sie insbesondere heraus, für wen diese Form geeignet ist und welche Risiken und Chancen sie bietet. Können sie für Ihre Form ein bekanntes Beispiel nennen

Arbeitsblatt „Bin ich ein Unternehmertyp?“

Wer als Unternehmer tätig sein möchte, muss über bestimmte Qualifikationen und Charaktereigenschaften verfügen.

Testen Sie einmal selbst, ob Sie ein Unternehmertyp sind.

Merkmale	Ausprägung					
	-	1	2	3	4	+
Zielorientiertes Denken und Handeln						
Systematische Arbeitsweise						
Kritikfähigkeit						
Anpassungsvermögen						
Lernbereitschaft						
Belastbarkeit (körperlich)						
Belastbarkeit (seelisch)						
Kontaktfähigkeit						
Risikobereitschaft						
Entscheidungsfähigkeit						
Durchhaltevermögen						
Bereitschaft viel zu arbeiten						
Mobilität						

Achtung: Wenn ein einzelner nicht über alle notwendigen Qualifikationen oder Charaktereigenschaften verfügt, so können sich Unternehmensgründer – ähnlich wie große Unternehmen bei Fusionen – zusammenschließen und sich sinnvoll ergänzen.

Lösungshinweis: Ein „Unternehmertyp“ sollte möglichst nur wenige Nennungen im Wertungsbereich 1 und 2 aufweisen. Zumindest müssen diese durch einen hohen Anteil an Nennungen im Bereich 4 und 5 ausgeglichen werden. Auch wer überwiegend mittlere Ausprägungen (Nennung 3) aufweist, sollte sich gut überlegen, ob er den Anforderungen an einen Unternehmer in der Praxis gerecht werden kann.

Arbeitsblatt „Lust auf Selbständigkeit“

Heute ist Roland H. 43 Jahre alt und arbeitet in der Gastronomie, um seine Schulden zu begleichen. Seine Firma, die Berliner ACL Lorenzen GmbH, musste 1997 Konkurs anmelden.

1988 war er mit 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 folgen Währungsunion und deutsche Einheit. H.s Unternehmen wuchs schnell auf sieben Mitarbeiter. „Bei den Kfz-Werkstätten im Osten gab es einen großen Nachholbedarf an Werkzeugen und Messgeräten“, berichtet H. 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. H. stand mit 100.000 DM Schulden da.

Rückblickend sagt er, dass das Unternehmen zu retten gewesen wäre: „Wenn wir eine bessere Beratung gehabt hätten – z.B. 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 der chronischen Unterkapitalisierung hatte man dann ständig zu kämpfen.“

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

(Roland H. (50) gründete 1988 einen Zulieferungsbetrieb für Autowerkstätten; INSM Themenheft Nr. 3, 2000)

Als Hörgeräteakustikmeisterin habe ich die fachliche Qualifikation für meine Existenzgründung gehabt. Trotzdem sollte man sich vorab sehr gut informieren. Ich habe zunächst eine Marktanalyse durchgeführt und dabei festgestellt, dass es Bedarf für ein weiteres Hörgerätegeschäft in der Stadt gab.

Auch die richtige Bank muss gefunden werden, denn nicht jede Bank unterstützt Existenzgründer. Sehr hilfreich sind Gründungsnetzwerke, da dort viele Experten vor Ort sind und man sich mit anderen Gründern austauschen kann.

Ich bin jetzt erfolgreich, weil ich mich von der Konkurrenz durch guten Service wie zum Beispiel Hausbesuche oder einen kostenlosen Kundenparkplatz abhebe. Meine Bekanntheit steigere ich durch Vorträge bei Wohlfahrtsverbänden, vielen Zeitungsanzeigen und einer Homepage. Vor kurzem habe ich zudem einen Online-Shop als weiteres geschäftliches Standbein eingerichtet.

(Sandra M. (35) gründete 2009 ein Hör-Institut, zu dem seit kurzem auch ein Online-Shop gehört; Agentur für Arbeit; Durchstarten: Existenzgründung, Ausgabe 2011)

Lesen Sie beide Unternehmensgeschichten. Wo sehen Sie Unterschiede im Hinblick auf die Planung und Durchführung der Selbständigkeit. Beachten Sie auch die zeitliche Differenz zwischen beiden Versuchen.

Verfassen Sie einen Katalog mit Tipps und Hinweisen sowohl für einen erfolgreichen Start in die Selbständigkeit als auch ein nachhaltigen Erfolg