



Handwerkskammer  
Freiburg

# **Wirtschaftsführerschein Schule**

**für Haupt- und Werkrealschulen**



## Der Wirtschaftsführerschein Schule

Die Einführung des „Wirtschaftsführerscheins“ in den Unterricht an Haupt- und Werkrealschulen in Baden-Württemberg dient einer Ausrichtung der Schule auf die Thematik Berufsorientierung/Selbstfindung und Wirtschaft.

Der „Wirtschaftsführerschein Schule“ wendet sich an die Klassen 7/8 und 9. Er wird mit einem Zertifikat der Handwerkskammer Freiburg abgeschlossen.

Die Inhalte des Wirtschaftsführerscheins verbinden praktische Erfahrungen in der Arbeits- und Berufswelt mit dem Erwerb von Handlungskompetenz an einer Unternehmenssimulation und der Aneignung einer grundlegenden ökonomischen Bildung.

Der Wirtschaftsführerschein an **Haupt- und Werkrealschulen** ist in Baden-Württemberg auf die Inhalte des Wahlpflichtfachs „Wirtschaft und Informationstechnik“ abgestimmt. Er kann aber auch im Rahmen des Fächerverbunds Wirtschaft – Arbeit – Gesundheit (WAG) durchgeführt werden.

Die Inhalte des Wirtschaftsführerscheins sind so gewählt, dass sie sich in die vorhandenen Bildungspläne eingliedern.

<b>Wirtschaftsführerschein Schule</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<b>Thema Verkauf und Marketing</b>		
Modul 1: Produkt- und Geschäftsideen entwickeln, bewerten und vermarkten	20	7/8
<b>Thema Unternehmen und Arbeit</b>		
Modul 2: Aufgaben und Aufbau eines Unternehmens	12	7/8
Modul 3: Entwicklung eines Unternehmensmodells	5	8
Modul 4: Unternehmensführung mit der Unternehmenssimulation CHANCE	6	8
<b>Thema Verkauf und Marketing</b>		
Modul 5: Markt und Kunden	8	8/9
<b>Thema Unternehmen und Arbeit</b>		
Modul 6: Arbeitswelt und Nachhaltigkeit	8	8/9
<b>Thema Konsum und Finanzen</b>		
Modul 7: Markt und Kosten	8	8/9
Modul 8: Investition und Finanzierung	9	9
<b>Abschlusstest</b>	4	9
<b>Gesamtstundenzahl</b>	<b>80</b>	



## Aufbau des Wirtschaftsführerscheins Schule

Der Wirtschaftsführerschein gliedert sich in **3 Themenbereiche**:

1. Verkauf und Marketing,
2. Unternehmen und Arbeit
3. Konsum und Finanzen

Der **Wirtschaftsführerschein** ist in **acht Module** gegliedert, die den jeweiligen Themenbereichen zugeordnet sind.

Die Inhalte der Module sind in die Bereiche **Praxis** und **Fachwissen** unterteilt.

### Praxis

Die Schüler/innen machen direkte Erfahrungen mit der Arbeits- und Berufswelt. Diese persönlichen Erfahrungen sind eine grundlegende Voraussetzung für den Erwerb von Wissen und Handlungskompetenz. Der Praxisteil ist ein ganz wesentlicher Inhalt des Wirtschaftsführerscheins. Er strukturiert und erweitert die an den Schulen bereits vorhandenen Aktivitäten.

### Fachwissen

Eine wesentliche Basis für ein selbstbewusstes und erfolgreiches Handeln in der Berufs-, Arbeits- und Wirtschaftswelt ist ein grundlegendes Verständnis für die Abläufe und Zusammenhänge. Der Wirtschaftsführerschein vermittelt beispielhaft Wissen für eine aktive Teilhabe in Beruf und Wirtschaft.

## Elemente des Wirtschaftsführerscheins Schule

Der Wirtschaftsführerschein beinhaltet zwei besondere Elemente, die **Unternehmenssimulation CHANCE**, mit der die Schüler/innen ihr Wirtschaftswissen testen können und den Gedanken der **Nachhaltigkeit**, der für eine zukünftige Wirtschaftsentwicklung eine erhebliche Rolle spielt.

### Unternehmenssimulation CHANCE

Die Arbeit an der Unternehmenssimulation CHANCE bildet einen Schwerpunkt bei der Vermittlung der Wirtschaftskompetenz. „Spielerisch“ erfahren die Schüler/innen als Unternehmer/in eines virtuellen Betriebs die Abläufe und Zusammenhänge für eine erfolgreiche Unternehmensführung. Durch praktisches Handeln als virtuelle/r Unternehmer/in an der Unternehmenssimulation CHANCE erwerben die Schüler/innen wirtschaftliche Handlungskompetenz.

### Nachhaltigkeit

Ein wesentliches Element des Wirtschaftsführerscheins liegt im **Nachhaltigkeitsgedanken**. Die Jugendlichen sollen erfahren und erkennen, dass das eigene Handeln Grundlage einer dauerhaften zukunftsfähigen Entwicklung sein kann.



## Wirtschaftsführerschein

Thema: Verkauf und Marketing		
Modul 1: Produkt- und Geschäftsideen entwickeln, bewerten und vermarkten		
Inhalte/Praxis/Fachwissen	UStd	Stufe
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Von der Idee bis zur Vermarktung</b> Die Schüler/innen planen und vermarkten ein Produkt <u>oder</u> entwickeln eine Geschäftsidee bzw. arbeiten in einer Schülerfirma.</p> <p><b>Praxis</b></p> <p><b>Schulprojekt</b> Ein Projekt planen und umsetzen: Die Schüler/innen führen alle Phasen von der Entwicklung einer Produktidee bis zur Vermarktung selbständig durch.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Erfahrungen aus dem eigenen Kaufverhalten und Beobachtungen (Produkte, Werbung, Preise, Verkauf) in regionalen Geschäften als Anregungen für das Projekt nutzen;</li><li>• Im Internet (z.B. Existenzgründerportale, Schülerfirmen) nach guten Ideen recherchieren;</li><li>• Marketingmaßnahmen von Unternehmen analysieren, bewerten und sich im Projekt zu nutze machen;</li><li>• Geschäftsführer, Unternehmer, Verkäufer, Kunden befragen;</li></ul> <p>Entscheidende Erfolgsfaktoren für ein Projekt erkennen (Aufgabenverteilung, Teamarbeit, Kreativität, Konzeption und Planung, Analyse und Bewertung), vorbereitende Recherchen durchführen, Gespräche führen, Produkt-Design entwerfen, Produkte planen und herstellen, Absatzmarkt analysieren, geeignete Materialien und Arbeitsverfahren auswählen, Werbemittel gestalten, Verkaufspraktiken anwenden, mit Kunden kommunizieren, Preise festlegen, gesetzliche Bestimmungen einhalten</p> <p><b>Fachwissen</b> Grundidee des Wirtschaftskreislaufs, Markt, Marktforschung, Produktidee, Entwicklung eines Produkts, nachhaltige Produkte, Produktherstellung, Produktvermarktung, Werbung, Preisgestaltung, Angebot, Verkaufsstrategien, Auftrag, Auftragslage</p>	20	7/8
Ablauf	UStd	Stufe
<p><b>Projekt 1: Von der Produktidee bis zum erfolgreichen Verkauf</b> (mit Unterstützung durch Verkaufspersonal)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Produktidee für einen bestimmten Zweck (z.B. Fest, Basar) entwickeln;</li><li>• Produktidee bewerten (Bedarf, Herstellungskosten/Verkaufspreis, Risiken, Finanzierung, rechtliche Fragen);</li><li>• Produktgestaltung und Vermarktung auf Zielgruppe (Kunden) abstimmen;</li><li>• Kreative Lösungen für die Herstellung und für den Verkauf des Produktes im Team erarbeiten und bewerten;</li><li>• Prinzipien der Nachhaltigkeit bei der Herstellung und beim Verkauf des Produktes berücksichtigen;</li></ul>	20	7



<ul style="list-style-type: none"><li>• Arbeits- und Fertigungsprozesse planen, organisieren und optimieren (Aufgabenbereiche, Arbeitsteilung);</li><li>• Marketingstrategien erarbeiten;</li><li>• Computer als Planungsmittel (Grafiken, Pläne, Preiskalkulation, Werbung und Verkaufsförderung) einsetzen;</li><li>• Verkaufsschulung (Rollenspiele, Kooperation mit Verkaufspersonal);</li><li>• Produktverkauf organisieren und durchführen (Personalplanung, Gestaltung der Verkaufsfläche);</li><li>• Erfolgsanalyse durchführen (Nachkalkulation, Gewinn/Verlust, Erfahrungen und Erkenntnisse).</li></ul>		
<p><b>Projekt 2: Von der Geschäftsidee zum Unternehmen</b> (mit Unterstützung durch Unternehmen)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nach erfolgreichen Geschäftsideen (Idee, Erfindungen, Entwicklung, Erfolg, Schwierigkeiten, Einführung) recherchieren und Ergebnisse vorstellen;</li><li>• Geschäftsideen mit kreativen Arbeitstechniken (z.B. Brainstorming, Mind-Mapping, Kärtchentechnik) entwickeln;</li><li>• Durchführbarkeit der Geschäftsidee überprüfen (Nachfrage, Kosten, Preise, Finanzierung, Hindernisse, Risiko, rechtliche Fragen);</li><li>• Schritte zur Umsetzung festlegen (Kunden, Material, Produktion, Standort, Werbung, Vertrieb);</li><li>• Geschäftsidee auf Nachhaltigkeit überprüfen (Qualität, schonender Umgang mit Rohstoffen, Zufriedenheit der Kunden, Zufriedenheit der Mitarbeiter);</li><li>• Ablauf planen und festlegen (Einkauf, Büro, Produktion, Werbung, Vertrieb, Finanzen);</li><li>• Werbemittel zur Geschäftsidee gestalten;</li><li>• Businessplan erstellen (Beschreibung der Geschäftsidee, Gründungsteam, Markteinschätzung, Wettbewerbssituation, Standort, Organisation, Risikobetrachtung, Finanzplanung);</li><li>• Geschäftsidee mit Businessplan präsentieren.</li></ul>	20	8
<p><b>Projekt 3: Gründung oder Mitarbeit in einer bestehenden Schülerfirma</b> (mit Unterstützung durch Schulleitung, Lehrer und/oder Paten)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Geschäftsidee entwickeln bzw. bestehende Geschäftsidee umsetzen;</li><li>• Firmenzielen (Qualität, Nachhaltigkeit, Umsatz, Gewinn) festlegen bzw. sich mit den Firmenzielen vertraut machen;</li><li>• Rechtliche Rahmenbedingungen klären (Organisationsform, Verantwortung, Geschäftsfähigkeit);</li><li>• Firmennamen festlegen und Firmenlogo gestalten;</li><li>• Marketingstrategien festlegen und Werbeaktionen durchführen;</li><li>• Finanzierung sichern (Kapital, Sachmittel, Sponsoren, Aktionäre, Geschäftskonto);</li><li>• Geschäftsbeziehungen aufbauen und unterhalten;</li><li>• Dienstleistungen anbieten oder Produkte herstellen und verkaufen und dabei Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen;</li><li>• Aufgaben zuordnen und verteilen (Firmenorganisation, Aufgabenbereiche, Verantwortlichkeiten);</li></ul>	20	8



<ul style="list-style-type: none"><li>• Arbeitsabläufe planen (regelmäßige Termine, Absprachen);</li><li>• Arbeiten übernehmen und ausführen;</li><li>• Kosten berechnen und Preise kalkulieren;</li><li>• Neue Mitarbeiter einstellen und einarbeiten;</li><li>• Buch führen (Ausgaben, Einnahmen, Abschlussrechnung);</li><li>• Arbeit reflektieren und erreichte Unternehmensziele festhalten (Controlling, Geschäftsbericht).</li></ul>		
---	--	--

## Bezug zum Bildungsplan

### Wahlpflichtfach Wirtschaft und Informationstechnik

#### Thema Verkauf und Marketing

Die Schülerinnen und Schüler können

- Befragungen zu Kundenwünschen durchführen und auswerten;
- eigene Verkaufsideen entwickeln und präsentieren;
- mögliche Zielgruppen für eine eigene Verkaufsidee untersuchen und bestimmen;
- einen Verkaufspreis für ihre Verkaufsidee bestimmen;
- verschiedene Werbemittel nach ausgewählten Kriterien vergleichen;
- ein Werbemittel zur Verkaufsidee gestalten;
- sich angemessen und situationsgerecht gegenüber Kunden verhalten;
- Verkaufsgespräche führen;
- rechtliche Rahmenbedingungen beim Verkauf von Produkten beachten.

### Fächerverbund Wirtschaft - Arbeit – Gesundheit

#### Produkt- und Geschäftsideen entwickeln, bewerten und vermarkten

Die Schülerinnen und Schüler

- können ein selbst gefertigtes Produkt vertreiben und berücksichtigen dabei das Zusammenwirken von Marktforschung, Produktgestaltung und Vermarktung;
- können Prinzipien der Nachhaltigkeit bei der Herstellung und beim Kauf von Produkten berücksichtigen;
- können Arbeits- und Fertigungsprozesse planen, organisieren, gestalten und optimieren;
- können grafische Darstellungen als Planungsmittel verwenden und auch mit dem Computer erstellen;
- können bei der Herstellung von Produkten allein und im Team kreative Lösungen erarbeiten und bewerten;
- verstehen Funktionsweisen des Marktes und können die Rollen der am Marktgeschehen Beteiligten reflektieren.



<b>Thema: Unternehmen und Arbeit</b>		
<b>Modul 2: Aufgaben und Aufbau eines Unternehmens</b>		
<b>Inhalte/Praxis/Fachwissen</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Unternehmen in der Region</b> Die Schüler/innen lernen durch Erkundungen von Wirtschaftsunternehmen, Verwaltungen und öffentlichen Einrichtungen vor Ort die Aufgaben, den Aufbau und die Abläufe in verschiedenen Unternehmen kennen.</p> <p><b>Praxis</b></p> <p><b>Erkundungen in verschiedenen Unternehmen</b> Erkundungen werden im Unterricht vorbereitet: Die Schüler/innen nehmen zusammen mit dem/der Lehrer/in selbständig Kontakt mit Unternehmen auf und planen Besuche von Wirtschaftsunternehmen, Verwaltungen und öffentlichen Einrichtungen. Sie dokumentieren und präsentieren die Erkundungen mit geeigneten Medien.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Informationen über regionale Unternehmen beschaffen;</li><li>• Erkundungen organisieren;</li><li>• Wesentlichen Inhalte und Fakten eines Vortrags/Gesprächs erfassen;</li><li>• Fakten, Erkenntnisse und Erfahrungen protokollieren;</li><li>• Interviews mit Unternehmern, Mitarbeitern oder Auszubildenden führen;</li><li>• Beobachtungen (Erkundungsbogen, Skizzen, Fotos, Audio- oder Videoaufzeichnungen) dokumentieren.</li></ul> <p><b>Fachwissen</b> Unternehmensziele, Unternehmensstruktur (Ablauf- und Aufbauorganisation: Planung, Beschaffung, Produktion, Verkauf, Verwaltung), Abteilungen und ihre Funktionen, Geschäftsideen, Finanzierung, Dienstleistungen und Produkte, Kosten und Preise, Marktstellung, Geschäftsbeziehungen, Bedeutung für die Region, Unternehmensentwicklung (regionale Verankerung und nachhaltige Entwicklung), Mitarbeiter, Kunden, Ausbildungsplätze, Umsatz und Gewinne, Erfolgsfaktoren von Unternehmen</p>	<b>12</b>	<b>7</b>
<b>Ablauf</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Erkundungen in verschiedenen Unternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Projektziele und Vorgehensweise festlegen (Schwerpunkte und Umfang);</li><li>• Liste geeigneter Unternehmen in der Region aufstellen;</li><li>• Informationen über die Unternehmen einholen (Produkte/Dienstleistungen, Größe, Ausbildungsplätze);</li><li>• Kontakt mit den Unternehmen herstellen (Telefon, Anschreiben, E-Mail) und dafür die recherchierten Informationen nutzen;</li><li>• Geeignete Medien für die Erkundung auswählen (Fragebogen, Kamera);</li><li>• Zeitrahmen und Erkundungsaspekte mit den Unternehmen absprechen;</li><li>• Erkundungen organisieren und durchführen (Termine, Arbeitsgruppen);</li><li>• Leitfragen zu den gewählten Schwerpunktthemen (z.B. Marketing, Kunden, Organisation, Mitarbeiter) entwickeln;</li></ul>	<b>12</b>	<b>7</b>



<ul style="list-style-type: none"><li>• Ergebnisse und Erfahrungen mit Hilfe geeigneter Medien dokumentieren;</li><li>• Ergebnisse auswerten und präsentieren (Vortrag, Plakate, Ausstellung, Filmvorführung, Zeitungsartikel);</li><li>• Vorgehensweise bewerten;</li><li>• Rückmeldungen an die Unternehmen (Arbeitsergebnisse, Dankeschreiben).</li></ul>		
--	--	--

### Bezug zum Bildungsplan

#### Wahlpflichtfach Wirtschaft und Informationstechnik

##### Thema Unternehmen und Arbeit

Die Schülerinnen und Schüler können

- eine Unternehmenserkundung planen und durchführen;
- grundlegende Ablaufprozesse in einem Unternehmen erkunden und darstellen;
- einzelne Aufgaben der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Verwaltung und Verkauf eines Unternehmens benennen;
- unterschiedliche Ziele eines Unternehmens erschließen;
- die Bedeutung von Gewinn und mögliche Folgen von Verlust für ein Unternehmen darstellen;
- sich mit wesentlichen Regeln für die Kommunikation und das Verhalten in einem Unternehmen auseinandersetzen und diese anwenden;
- eine Veranstaltung planen und durchführen.

#### Fächerverbund Wirtschaft - Arbeit – Gesundheit

##### Aufgaben und Aufbau eines Unternehmens

Die Schülerinnen und Schüler

- können Erfahrungen aus Erkundungen reflektieren und präsentieren;
- verstehen Funktionsweisen des Marktes und können die Rollen der am Marktgeschehen Beteiligten reflektieren.



<b>Thema: Unternehmen und Arbeit</b>		
<b>Modul 3: Entwicklung eines Unternehmensmodells</b>		
<b>Inhalte/Praxis/Fachwissen</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Ein Unternehmen als vernetztes System</b> Die Schüler/innen stellen die wesentlichen Faktoren für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens (Beschaffung, Aufträge, Mitarbeiter, Marketing und Vertrieb, Kundenzufriedenheit, Maschinen und Anlagen, Organisation usw.) zusammen. Sie beschreiben diese Faktoren und untersuchen, wie diese Faktoren sich gegenseitig beeinflussen.</p> <p><b>Praxis</b></p> <p><b>Einführung in die Methodik des vernetzten Denkens</b> Im Unterricht werden die Erfolgsfaktoren eines Unternehmens zusammengetragen (Gruppenarbeit mit Pin-Karten) und das Unternehmen als vernetztes System dargestellt. Mit Hilfe des entwickelten Unternehmensmodells wird systemgerechtes unternehmerisches Handeln getestet.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wesentliche Erfolgsfaktoren auswählen;</li><li>• Wechselwirkungen zwischen den Erfolgsfaktoren untersuchen;</li><li>• Indirekte Wirkungen erkennen und beurteilen;</li><li>• Rückwirkungen auf die Ursache (Rückkopplungen) erkennen;</li><li>• Verzögerungen von Wirkungen erkennen und beurteilen;</li><li>• Mit systembezogenem Handeln den Erfolg als Unternehmer/in testen;</li></ul> <p>Unterschied zwischen einfachem Ursache-Wirkung-Denken und Denken in vernetzten Strukturen begreifen, komplexe Zusammenhänge erfassen, ein Modell als vereinfachte Abbildung der Wirklichkeit verstehen, eigenes Modell entwickeln, nicht offensichtliche Verbindungen zwischen Ursache und Wirkung im Modell erkennen, erfolgreiche Unternehmerstrategien mit Hilfe des Modells erarbeiten, Rückkopplungskreise und Wirkungsverzögerungen berücksichtigen</p> <p><b>Fachwissen</b> Unternehmen als vernetztes System, Arbeiten mit einem Modell (Wirkungsdiagramm, Netzdarstellung), Erfolgsfaktoren eines Unternehmens, Auswirkungen der komplexen Zusammenhänge zwischen den Erfolgsfaktoren, erfolgreiche und weniger erfolgreiche Unternehmerstrategien</p>	<b>5</b>	<b>8</b>
<b>Ablauf</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Ein Unternehmensmodell entwickeln</b> (Voraussetzung ist die Erkundung von Unternehmen mit ihren verschiedenen Bereichen, Aufgaben und Abläufen)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Erfolgsfaktoren eines Unternehmens (Einflussgrößen auf den Erfolg eines Unternehmens, wichtige Unternehmensbereiche) sammeln;</li><li>• Die Erfolgsfaktoren (Unternehmensbereiche) beschreiben;</li><li>• Wechselwirkungen zwischen den Erfolgsfaktoren untersuchen;</li><li>• Unternehmensmodell anfertigen (Netzdarstellung, Wirkungsdiagramm);</li><li>• Unternehmensmodell testen.</li></ul>	<b>5</b>	<b>8</b>



**Bezug zum Bildungsplan**

**Wahlpflichtfach Wirtschaft und Informationstechnik**

**Thema Unternehmen und Arbeit**

Die Schülerinnen und Schüler können

- Grundlegende Ablaufprozesse in einem Unternehmen erkunden und darstellen;
- unterschiedliche Ziele eines Unternehmens erschließen.

**Fächerverbund Wirtschaft - Arbeit – Gesundheit**

**Entwicklung eines Unternehmensmodells**

Die Schülerinnen und Schüler

- sind in der Lage, Anwendungsmöglichkeiten der Vernetzung im privaten, öffentlichen und betrieblichen Umfeld zu erkennen und einzuschätzen;
- können grafische Darstellungen als Planungsmittel verwenden und auch mit dem Computer erstellen.



<b>Thema: Unternehmen und Arbeit</b>		
<b>Modul 4: Unternehmensführung mit der Unternehmenssimulation CHANCE</b>		
<b>Inhalte/Praxis/Fachwissen</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Ein Unternehmen erfolgreich führen</b> Die Schüler/innen machen sich mit der Funktion der Unternehmenssimulation CHANCE vertraut. In Arbeitsgruppen betätigen sie sich als Unternehmer/innen eines Kleinbetriebes (Schreinerei).</p> <p><b>Praxis</b></p> <p><b>Arbeiten mit einer Computersimulation</b> Ein Leittext ermöglicht den Arbeitsgruppen einen weitgehend selbständigen Einstieg in die Unternehmenssimulation. Über mehrere Spielmonate erledigen die Arbeitsgruppen alle anstehenden Aufgaben in einem Kleinbetrieb.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Strategien für eine erfolgreiche Unternehmensführung im Team entwickeln;</li><li>• Erfahrungen austauschen und Fehler erkennen;</li><li>• In einem neuen Team den Erfolg mit cleveren Strategien verbessern.</li></ul> <p>Arbeiten mit Leittext, Problem- und Aufgabenstellung erfassen, Computerkenntnisse ins Team einbringen, im Team Strategien entwickeln und beschreiben, Strategien ausprobieren und verändern, Fehler reflektieren</p> <p><b>Fachwissen:</b> Grundverständnis für die Abläufe in CHANCE (Erfolgsfaktoren, Preise, Gewinn, Umsatz, Liquidität, Auslastung, Arbeitszeit, Material, Disposition etc.)</p>	<b>5</b>	<b>8</b>
<b>Ablauf</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Ein Unternehmen erfolgreich führen</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sich mit Hilfe eines Leittextes in die Arbeit eines Unternehmers in CHANCE hineinversetzen<ul style="list-style-type: none"><li>– Unternehmen und seine Mitarbeiter kennen lernen;</li><li>– Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren (Wert Erfolgsfaktoren);</li><li>– Ressourcen des Unternehmens erfassen (verfügbare Arbeitsstunden, verfügbare Maschinenstunden, Lagerbestand Material, Finanzen);</li><li>– Ziele als Unternehmer/in für die nächsten Spielmonate festlegen;</li><li>– Aufträge bekommen und bearbeiten (Angebotspreise beachten);</li><li>– Für eine gute Auslastung sorgen;</li><li>– Material bestellen;</li><li>– An die Zukunft denken und wichtige Aufgaben erledigen;</li><li>– Nach einem Spielmonat die unternehmerischen Tätigkeiten auswerten;</li></ul></li><li>• Die Tätigkeit als Unternehmer/in über mehrere Spielmonate fortsetzen und dabei Aufgaben zu wirtschaftlichen Begriffen und Abläufen bearbeiten;</li><li>• Die Tätigkeit als Unternehmer/in in einer neuen Arbeitsgruppe fortführen und mit Hilfe eines Formblattes Strategien beschreiben und Fehler reflektieren;</li><li>• Erfahrungen und Erkenntnisse der einzelnen Arbeitsgruppen präsentieren;</li><li>• Handlungsanweisungen zur erfolgreichen Unternehmensführung erstellen;</li><li>• Wettbewerb: Den höchsten Unternehmenswert in CHANCE erwirtschaften;</li><li>• Begleitende Verständnisfragen und Rechenaufgaben lösen.</li></ul>	<b>5</b>	<b>8</b>



**Bezug zum Bildungsplan**

**Wahlpflichtfach Wirtschaft und Informationstechnik**

**Thema Unternehmen und Arbeit**

Die Schülerinnen und Schüler können

- grundlegende Ablaufprozesse in einem Unternehmen erkunden und darstellen;
- die Bedeutung von Gewinn und mögliche Folgen von Verlust für ein Unternehmen darstellen.

**Fächerverbund Wirtschaft - Arbeit – Gesundheit**

**Unternehmensführung mit der Unternehmenssimulation CHANCE**

Die Schülerinnen und Schüler

- sind in der Lage, Anwendungsmöglichkeiten der Vernetzung im betrieblichen Umfeld zu erkennen und einzuschätzen;
- verstehen Funktionsweisen des Marktes und können die Rollen der am Marktgeschehen Beteiligten reflektieren;
- können einfache Steuerungsaufgaben auch mit dem Computer durchführen;
- können Arbeits- und Fertigungsprozesse planen, organisieren, gestalten und optimieren.



<b>Thema: Verkauf und Marketing</b>		
<b>Modul 5: Markt und Kunde</b>		
<b>Inhalte/Praxis/Fachwissen</b>		
<p><b>Bezug zum Unterricht</b></p> <p>Die Schüler/innen haben bereits eine Markterkundung durchgeführt und untersucht mit welchen Mitteln Unternehmen Kunden gewinnen und wie weit sie die Bedürfnisse und Wünsche ihrer Kunden beachten.</p> <p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Kundenbedürfnisse, Kundenzufriedenheit und Marketing</b></p> <p>Die Schüler/innen untersuchen, wie Kundenbedürfnisse, Kundenzufriedenheit und Marketing zusammen hängen.</p> <p><b>Praxis</b></p> <p><b>Teil 1: Gewinnung von Kunden – Marketing</b></p> <p>In Arbeitsgruppen sammeln und beschreiben die Schüler/innen die Möglichkeiten eines Unternehmens Kunden zu gewinnen.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Arbeit mit einem Leittext;</li><li>• Verkaufs- und Kaufverhalten reflektieren.</li></ul> <p><b>Teil 2: Erfolgsfaktor Aufträge (Markstellung)</b></p> <p>Die Schüler/innen nutzen ihre eigenen Erfahrungen über das Kaufverhalten von Kunden in der Computersimulation CHANCE und richten ihre Unternehmensziele und Strategien auf die Verbesserung der Marktstellung des Unternehmens aus, indem sie versuchen möglichst viele und lukrative Aufträge zu bekommen.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kundenanfragen bearbeiten und Angebote abgeben (Preisgestaltung);</li><li>• Aufträge erledigen;</li><li>• Aktionen zur Kundenbindung und Kundenneugewinnung ausführen;</li><li>• Strategien zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit entwickeln.</li><li>• Arbeitsanweisungen umsetzen, Arbeiten mit einer Computersimulation,</li></ul> <p><b>Fachwissen</b></p> <p>Rolle der Verbraucher im Wirtschaftsgeschehen, Bedarf und Bedürfnisse, Bedarfsweckung, Bedürfnisbefriedigung, Abhängigkeit zwischen Angebot und Nachfrage, Techniken der Werbung, Bedeutung der Marktforschung, Informationsquellen zur Produkt und Dienstleistungsbewertung, Preis-Leistungsverhältnis, Preisgestaltung, Interessengegensätze der Marktteilnehmer, Geschäftsfähigkeit, verbraucherbewusstes Verhalten,</p>	<b>8</b>	<b>8</b>
<b>Ablauf</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Teil 1: Gewinnung von Kunden – Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Die eigenen Erwartungen als Kunde/in feststellen und reflektieren (Bedürfnisbefriedigung, Wirkung der Werbung, Produktinformationen, Modetrends, Marken, Qualität, Umweltverträglichkeit, Service, Preis, Verkäuferverhalten);</li><li>• Gemeinsam einen Maßnahmenkatalog für eine erfolgreiche Kundenbindung und Kundengewinnung erarbeiten;</li><li>• Maßnahmen den Unternehmensbereichen zuordnen und ihre Wirkung am vernetzten Unternehmensmodell testen.</li></ul>	<b>4</b>	<b>8</b>



<b>Teil 2: Erfolgsfaktor Marktstellung (Aufträge)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• In Arbeitsgruppen Strategien entwickeln, um in der Unternehmenssimulation CHANCE den Erfolgsfaktor Aufträge zu verbessern;</li><li>• Die verschiedenen Strategien beschreiben und in Form einer Handlungsanweisung festhalten;</li><li>• Mit einer hohen Kundenzufriedenheit und gutem Marketing viele Anfragen erhalten, lukrative Angebote abgeben und gute Aufträge erhalten;</li></ul>	4	8
--	---	---

### Bezug zum Bildungsplan

#### Wahlpflichtfach Wirtschaft und Informationstechnik

##### Thema Verkauf und Marketing

Die Schülerinnen und Schüler können

- eigene Verkaufsideen entwickeln und präsentieren;
- mögliche Zielgruppen für eine eigene Verkaufsidee untersuchen und bestimmen;
- einen Verkaufspreis für ihre Verkaufsidee bestimmen;
- verschiedene Werbemittel nach ausgewählten Kriterien vergleichen;

##### Thema Konsum und Finanzen

Die Schülerinnen und Schüler können

- ökonomische, ökologische und ethische Aspekte bei Kaufentscheidungen analysieren;
- verschiedene Angebote und Kaufkonditionen vergleichen;

#### Fächerverbund Wirtschaft - Arbeit – Gesundheit

##### Markt und Kunde

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen Mechanismen der Bedarfsweckung durch Moden, Trends und Werbung und können diese bewerten;
- verstehen Funktionsweisen des Marktes und können die Rollen der am Marktgeschehen Beteiligten reflektieren;
- können Produkte und Dienstleistungen testen, vergleichen und bewerten;



<b>Thema: Unternehmen und Arbeit</b>		
<b>Modul 6: Arbeitswelt und Nachhaltigkeit</b>		
<b>Inhalte/Praxis/Fachwissen</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Bezug zum Unterricht</b></p> <p>Die Schüler/innen haben bereits durch Unternehmenserkundungen einen Einblick in die Arbeitswelt erhalten. Sie haben Formen der Technisierung, Rationalisierung und Automatisierung und deren Wirkung und Folgen besprochen. Sie haben sich mit Gesetzen, Vorschriften und Maßnahmen zum Schutz der Arbeitenden und zur menschengerechten Arbeitsplatzgestaltung beschäftigt.</p> <p><b>Inhalt</b></p> <p><b>Nachhaltigkeit im Unternehmen</b></p> <p>Die Schüler/innen bewerten die Nachhaltigkeit eines Unternehmens. Sie diskutieren die Nachhaltigkeit verschiedener Unternehmensentscheidungen und übernehmen die Aufgabe die nachhaltige Wirtschaftsweise im Unternehmen zu verbessern.</p> <p><b>Praxis</b></p> <p><b>Arbeit und Nachhaltigkeit</b></p> <p>Die Schüler/innen gehen der Frage nach, wie sich das Unternehmensziel Nachhaltigkeit in der Praxis umsetzen lässt.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ökonomische, ökologische und soziale Unternehmensentscheidungen analysieren;</li><li>• Nachhaltige Unternehmensentscheidungen von weniger nachhaltigen Entscheidungen abgrenzen;</li><li>• Arbeitsmethoden anwenden, Ergebnisse festhalten und darstellen, Informationsmaterial nutzen, Computersimulation.</li></ul> <p><b>Fachwissen</b></p> <p>Nachhaltige Unternehmensführung, Erwerbsarbeit, Mitarbeiterbeteiligung, verfügbares Einkommen (brutto, netto), Existenzsicherung, Bedürfnisbefriedigung, qualifizierte Arbeitsplätze, Produktivität, Weiterbildung, Rationalisierung, Automatisierung, Flexibilisierung von Arbeitsabläufen, Arbeitsplatzsicherheit, Arbeitsverhältnisse, Arbeitsumfeld, Arbeitszufriedenheit,</p>	<b>8</b>	<b>9</b>
<b>Ablauf</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Arbeit und Nachhaltigkeit</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• In freier Assoziation die Erwartungen von Arbeitnehmern und Kunden an ein Unternehmen festhalten (Arbeitsplatzsicherheit, Existenzsicherung, gesundes Arbeitsumfeld, gutes Betriebsklima, Arbeitszufriedenheit, ausreichendes Einkommen, schadstofffreie Produkte, Schutz der Umwelt usw.);</li><li>• Die unterschiedlichen Erwartungen ökonomischen, ökologischen und sozialen Zielen/Aspekten zuordnen;</li><li>• Nachhaltiges unternehmerisches Handeln erkennen und von nicht nachhaltigem Handeln unterscheiden;</li><li>• In der Unternehmenssimulation CHANCE Aktionen aufgrund ihrer Nachhaltigkeit auswählen;</li><li>• Die Nachhaltigkeitsleistungen in der Unternehmenssimulation CHANCE steigern;</li></ul>	<b>4</b>	<b>9</b>



**Bezug zum Bildungsplan**

**Wahlpflichtfach Wirtschaft und Informationstechnik**

**Thema Unternehmen und Arbeit**

Die Schülerinnen und Schüler können

- unterschiedliche Ziele (ökonomische, ökologische und soziale Unternehmensziele) eines Unternehmens erschließen;
- grundlegende Ablaufprozesse in einem Unternehmen erkunden und darstellen.

**Fächerverbund Wirtschaft - Arbeit – Gesundheit**

**Arbeitswelt**

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen neue Arbeits- und Produktionsformen und können diese bewerten;
- können für berufliche Problemsituationen Bewältigungsstrategien und Handlungsmöglichkeiten entwickeln;
- verstehen die Bedeutung von Weiterbildung und lebenslangem Lernen.



Thema: Konsum und Finanzen		
Modul 7: Markt und Kosten		
Inhalte/Praxis/Fachwissen	UStd	Stufe
<p><b>Bezug zum Unterricht</b></p> <p>Die Schüler/innen haben die Einnahmen und Ausgaben einer Familie (Privathaushalt) gegenübergestellt, die finanzielle Situation der Familie untersucht und Maßnahmen zur Senkung der Lebenshaltungskosten sowie zur Verbesserung der Einkünfte erörtert. Sie kennen Formen der Entlohnung und wissen, wie sich das verfügbare Einkommen einer Familie zusammensetzt.</p> <p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Kosten und Erträge eines Unternehmens</b></p> <p>Die Schüler/innen stellen Kosten und Erträge in einem Unternehmen gegenüber. Sie untersuchen die Auswirkungen von Kostensteigerungen und überlegen sich Möglichkeiten Kosten zu senken. Sie veranschaulichen von welchen Faktoren die Erträge eines Unternehmens abhängig sind und überlegen sich Möglichkeiten die Erträge zu erhöhen.</p> <p><b>Praxis</b></p> <p><b>Teil 1: Kosten</b></p> <p>Die Schüler/innen erfassen mit Hilfe von Informationstechniken die Ausgaben eines Unternehmens und zeigen Kosteneinsparpotentiale für den Betrieb auf</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Erfahrungen aus Erkundungen einbringen;</li><li>• Expertenwissen als Hilfe nutzen;</li><li>• systematisch Daten sammeln und in Tabellen erfassen;</li></ul> <p><b>Teil 2: Erträge</b></p> <p>Die Schüler/innen erfassen mit Hilfe von Informationstechniken die Einnahmen eines Unternehmens und stellen diese den Ausgaben gegenüber. Sie analysieren und bewerten die Ertragskraft des Unternehmens in CHANCE und erarbeiten Strategien, um die Ertragskraft zu steigern.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ablaufprozesse darstellen;</li><li>• Handlungsweisen begründen;</li><li>• Präsentation von Arbeitsergebnissen.</li></ul> <p>Recherchen durchführen, Materialien sammeln und ordnen, Informations- und Kommunikationstechnologien einsetzen, Arbeit mit einer Unternehmenssimulation</p> <p><b>Fachwissen</b></p> <p><b>Teil 1: Kleinunternehmen Schreinerei</b></p> <p>Kosten eines Unternehmens (Materialkosten, Maschinenkosten, Mietkosten, Personalkosten, Kreditzinsen usw.), fixe Kosten und variable Kosten, Kostenrechnung, Zusammenhang zwischen Herstellungskosten und Angebotspreis, Preiskalkulation, Kostenoptimierung,</p> <p><b>Teil 2: Kleinunternehmen Schreinerei</b></p> <p>Einnahmen eines Unternehmens (Umsatzerlöse), Gewinn und Verlust, Steuern und Abgaben, Einkommen eines Unternehmers, Buchhaltung, Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, finanzielle Engpässe vermeiden, Verbesserung der Ertragskraft</p>	6	9



Ablauf	UStd	Stufe
<b>Teil 1: Kosten im Kleinunternehmen Schreinerei</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Die verschiedenen Kosten eines Unternehmens erfassen und zusammenstellen;</li><li>• Fixe Kosten (z.B. Verwaltungskosten) und variable Kosten (z.B. Materialkosten) unterscheiden;</li><li>• Die Herstellungskosten für ein Produkt erfassen und berechnen;</li><li>• Eine Preiskalkulation für ein Produkt durchführen;</li><li>• Den Einfluss verschiedener Faktoren (Beschaffung, Produktivität, Organisation, Werbung usw.) auf die Kosten und den Produktpreis mit Hilfe des entwickelten, vernetzten Unternehmensmodells untersuchen;</li><li>• Maßnahmen zur Kostensenkung vorschlagen und mit Hilfe des entwickelten, vernetzten Unternehmensmodells auf ihre Wirksamkeit hin überprüfen;</li><li>• Handlungsanweisungen zur Senkung der Kosten formulieren;</li><li>• Die Handlungsanweisungen in Arbeitsgruppen mit der Unternehmenssimulation CHANCE ausprobieren.</li></ul>	3	9
<b>Teil 2: Erträge im Unternehmen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Die Einnahmen (Umsatzerlöse) eines Unternehmens in CHANCE recherchieren und den Ausgaben gegenüberstellen;</li><li>• Gewinn oder Verlust ermitteln (Gewinn- und Verlustrechnung);</li><li>• Maßnahmen zur Steigerung der Umsatzerlöse vorschlagen;</li><li>• Den Einfluss verschiedener Faktoren (Beschaffung, Kundenzufriedenheit, Produktqualität, Organisation, Werbung und Vertrieb, Arbeitszufriedenheit usw.) auf die Umsatzerlöse mit Hilfe des entwickelten, vernetzten Unternehmensmodells untersuchen;</li><li>• Handlungsanweisungen zur Steigerung der Umsatzerlöse formulieren;</li><li>• In Arbeitsgruppen die Handlungsanweisungen mit der Unternehmenssimulation CHANCE auf ihre Wirksamkeit überprüfen.</li></ul>	3	9

### Bezug zum Bildungsplan

#### Wahlpflichtfach Wirtschaft und Informationstechnik

##### Thema Konsum und Finanzen

Die Schülerinnen und Schüler können;

- eine Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben erstellen und bewerten.

##### Thema Unternehmen und Arbeit

- grundlegende Ablaufprozesse in einem Unternehmen erkunden und darstellen;
- unterschiedliche Ziele eines Unternehmens benennen;
- die Bedeutung von Gewinn und mögliche Folgen von Verlust darstellen.

#### Fächerverbund Wirtschaft - Arbeit – Gesundheit

##### Markt und Kosten

Die Schülerinnen und Schüler

- verstehen Funktionsweisen des Marktes und können die Rolle der am Marktgeschehen Beteiligten reflektieren.



<b>Thema: Konsum und Finanzen</b>		
<b>Modul 8: Investition und Finanzierung</b>		
<b>Inhalte/Praxis/Fachwissen</b>	<b>UStd</b>	<b>Stufe</b>
<p><b>Inhalte</b></p> <p><b>Finanzierungsmöglichkeiten</b></p> <p>Die Schüler/innen bilden Arbeitsgruppen und lassen sich bei einer Bank oder Sparkasse beraten. In der Rolle eines Kunden informieren Sie sich:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>über die Eröffnung eines Girokontos und die damit verbundenen bargeldlosen Zahlungsmöglichkeiten (insbesondere Online-Banking)</li><li>über eine geeignete Geldanlage (Tagesgeld, Festgeld, Sparbriefe, Bundesschatzbriefe, Investmentfonds, Wertpapiere), um in Zukunft Finanzmittel für eine Investition (z.B. Führerschein, Auto, Auslandsaufenthalt, Ausbildung) zur Verfügung zu haben</li><li>über die Aufnahme eines Kredites zur sofortigen Finanzierung einer Investition (z.B. neue Wohnung, neue Maschine, neuer Lieferwagen, Gründung eines Unternehmens)</li></ol> <p>Im Anschluss prüfen und bewerten sie die Finanzsituation der Schreinerei in CHANCE und bewerten deren Kreditwürdigkeit.</p> <p><b>Praxis</b></p> <p><b>Teil 1: Beratungsgespräch in einer Bank oder Sparkasse</b></p> <p>Eine Kundenberater/in informiert eine Arbeitsgruppe in einem simulierten Beratungsgespräch über Möglichkeiten des bargeldlosen Zahlungsverkehrs oder über eine geeignete Geldanlage oder eine Kreditaufnahme.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Beratungsgespräch führen</li><li>Beratungsgespräch dokumentieren</li><li>Entscheidungen aus der Beratung ableiten</li></ul> <p>Experten zu Rate ziehen, Regeln für Kommunikation/Verhalten anwenden, geeignete Art der Dokumentation wählen, Arbeitsaufträge in der Gruppe aufteilen, Informationsmaterial auswerten, Entscheidungen treffen, Ergebnisse für alle verständlich zusammenfassen</p> <p><b>Teil 2: Finanzlage eines Kleinunternehmens</b></p> <p>In CHANCE die Finanzsituation (Kapital, Kredite, Bankkonditionen) des Kleinunternehmens analysieren und einen neuen Kredit aufnehmen.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Expertenwissen aus der Beratung in der Bank nutzen</li><li>Unternehmensdaten analysieren</li><li>Finanzgeschäfte tätigen</li></ul> <p>Arbeitsanweisungen lesen und umsetzen, Daten nach Anleitung finden, Begriffe erfragen und nachschlagen (Glossar nutzen), eigene Arbeit beurteilen</p> <p><b>Fachwissen</b></p> <p>Leistungen von Banken, bargeldloser Zahlungsverkehr, Finanzierung, Rücklagen, Investitionen, Kreditwürdigkeit, Verträge mit der Bank, Dispositionskredit, Ratenkredit, Darlehen, Kredithöhe, Sicherheiten, Kreditkonditionen, Liquidität, Zinszahlung, Zinssatz, Tilgung, Kapitaldienst, Laufzeit, Restschuld, Annuität, Amortisation, Rating, Geschäftskonto, Kontokorrent, Bilanz, Eigenkapital, Fremdkapital, Gewinn- und Verlustrechnung, Verbindlichkeiten, Forderungen,</p>	<b>9</b>	<b>9</b>



Ablauf	UStd	Stufe
<b>Teil 1: Beratungsgespräch in einer Bank oder Sparkasse</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Beratungsgespräch mit der Bank vorbereiten (Anliegen der Schüler/innen, Inhalt und Ablauf der Gespräche, Termine)</li><li>• Klären, welche Informationen für die Bank wichtig sind</li><li>• Praxisfall in Arbeitsgruppen konstruieren (je nach Fall: Lebenssituation des Ratsuchenden, Einkommen, Höhe des benötigten Geldbetrages, Verwendungszweck, Risikobereitschaft, monatliche Belastung, Verfügbarkeit usw.)</li><li>• Interne Einteilung der Arbeitsgruppen in Bankkunden und Beobachter</li><li>• Beratungsgespräch mit dem Kundenberater führen und dokumentieren</li><li>• Entscheidung für das Girokonto, eine Geldanlage bzw. einen Kredit treffen</li><li>• Erläuterung der Vertragsunterlagen durch den Berater</li><li>• Vertragsunterlagen und Infomaterial der Bank auswerten</li><li>• Ergebnisse der Arbeitsgruppen präsentieren</li></ul>	5	9
<b>Teil 2: Finanzlage eines Kleinunternehmens</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ertragslage des Unternehmens feststellen (Gewinn/Verlust)</li><li>• Das Verhältnis von Vermögen und Schulden ermitteln (Bilanz)</li><li>• Bankkonditionen und Kreditdaten in CHANCE analysieren</li><li>• Verfügbare Finanzmittel für neue Investitionen ermitteln (Liquidität)</li><li>• Möglichkeit zur Beschaffung von Finanzmittel für neue Investitionen prüfen</li><li>• Strategien zur Verbesserung der Finanzlage entwickeln</li><li>• Auswirkungen einer Kreditaufnahme beschreiben</li><li>• Gemeinsame Besprechung und Auswertung</li></ul>	4	9

### Bezug zum Bildungsplan

#### Wahlpflichtfach Wirtschaft und Informationstechnik

##### Thema Konsum und Finanzen

Die Schülerinnen und Schüler können

- in einer Simulation des Online-Banking wesentliche Vorgänge einer Kontoführung ausführen;
- sich über gängige Anlageformen informieren und diese darstellen;
- an Fallbeispielen die Folgen riskanten Umgangs mit Krediten bewerten.

#### Fächerverbund Wirtschaft - Arbeit – Gesundheit

##### Investition und Finanzierung

Die Schülerinnen und Schüler

- kennen die Zahlungsarten und können grundlegende Zahlungsvorgänge durchführen;
- können verschiedene Finanzierungsangebote vergleichen und bewerten;
- kennen Gefahren und Wege der Ver- und Überschuldung.



<b>Abschluss Wirtschaftsführerschein Schule</b>		
<b>Abschlusstest:</b> (zentrale Vorgabe)	<b>4</b>	
<b>1. Praxis:</b> In der Unternehmenssimulation CHANCE über ein Geschäftsjahr das Unternehmen führen Dieser Prüfungsteil kann durch Teilnahme am Wettbewerb CHANCE CUP abgelegt werden.		
<b>2. Theorie:</b> Aufgaben zu Abläufen und Zusammenhängen in Wirtschaft und Unternehmen lösen		

### **Teilnahme**

Alle Haupt- und Werkrealschulen sind berechtigt den Wirtschaftsführerschein Schule für Ihre Schüler/innen zu erhalten. Die Schulen setzen den Wirtschaftsführerschein mit den vorgesehenen Inhalten im Unterricht um.

Die Schulen erhalten detaillierte Unterrichtsvorschläge und begleitende -materialien. Der Bezug der Software CHANCE erfolgt zu vergünstigten Konditionen.

### **Inhalte**

Die im Curriculum vorgegebenen Stundenzahlen sind Orientierungsgrößen. Sie können den Erfordernissen der Schüler/innen jeweils angepasst werden. Ebenso handelt es sich bei der Zuordnung der Jahrgangsstufen um eine Empfehlung.

Die Inhalte können in unterschiedlichen Formen (Projekte, Veranstaltungen, laufender Unterricht usw.) vermittelt werden.

Die Schule bestätigt den Schülern/innen die Teilnahme an den vorgesehenen Inhalten.

### **Prüfung**

Der Wirtschaftsführerschein schließt mit einer Prüfung ab. Die Prüfungsinhalte werden den Schulen vorgegeben. In einer Prüfungsordnung wird der Ablauf geregelt.

Eine Prüfungsgebühr kann erhoben werden, soweit keine anders lautende Vereinbarung vorliegt.

### **Zertifikat**

Jedem/r Schüler/in, dem/der die Teilnahme am Unterricht durch die Schule bestätigt wird und der/die die Prüfungen bestanden hat, wird der Wirtschaftsführerschein ausgestellt.



*Beispiel Zertifikat*

**Vorname Name**

geboren am Datum

hat an der Schule Ort den

**Wirtschaftsführerschein Schule**

erfolgreich abgeschlossen.

Ort, Datum

Schulleiter

Präsident der Handwerkskammer Freiburg



Schullogo	<b>Wirtschaftsführerschein Schule</b>
<b>Stunden</b>	<b>Modul 1 Produkt- und Geschäftsideen entwickeln, bewerten und vermarkten</b>
	Projekt: Planung und Realisierung eines Produkts, einer Dienstleistung oder Geschäftsidee Markterkundungen, Recherchen, Verkaufsstrategien
<b>Stunden</b>	<b>Modul 2 Aufgaben und Aufbau eines Unternehmens</b>
	Erkundung von Unternehmen, Unternehmensgründung, Schülerfirma Abläufe und Aufgaben eines Unternehmens
<b>Stunden</b>	<b>Modul 3 Entwicklung eines Unternehmensmodells</b>
	Projekt: Erarbeiten eines Unternehmensmodell Strategien mit dem Unternehmensmodell entwickeln Vernetztes Denken
<b>Stunden</b>	<b>Modul 4 Unternehmensführung mit einer Unternehmenssimulation</b>
	Unternehmenssimulation: Ein Unternehmen erfolgreich führen Unternehmerische Strategien entwickeln
<b>Stunden</b>	<b>Modul 5 Markt und Kunde</b>
	Markterkundung Unternehmenssimulation: Verbesserung der Marktposition Strategien zur Kundenorientierung und Kundenbindung
<b>Stunden</b>	<b>Modul 6 Arbeitswelt und Nachhaltigkeit</b>
	Unternehmen und Nachhaltigkeit Unternehmenssimulation: Nachhaltigkeit verbessern Arbeitszufriedenheit
<b>Stunden</b>	<b>Modul 7 Markt und Kosten</b>
	Kosten und Erträge im Unternehmen Kostensenkung, Ertragssteigerung Unternehmenssimulation: Ertragskraft verbessern
<b>Stunden</b>	<b>Modul 8 Investition und Finanzierung</b>
	Erkundung: Bankgeschäfte Finanzierungsmöglichkeiten Unternehmenssimulation: Finanzlage analysieren Kreditaufnahme
<b>Gesamtstunden</b>	