



Handwerkskammer
Freiburg

Wirtschaftsführerschein Schule

für Realschulen

Der Wirtschaftsführerschein Schule für Realschulen

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

Der Wirtschaftsführerschein wendet sich an die Klassen 7 bis 9 (kleiner Wirtschaftsführerschein) und 10 (großer Wirtschaftsführerschein). 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 grundlegenden wirtschaftlichen Wissens.

Kleiner Wirtschaftsführerschein (Klassen 7 – 9)	UStd	Stufe
Modul 1 Grundlagen Wirtschaft	6	7/8
Modul 2 Wirtschaft praktisch	12	
Modul 3 Lebenswelt Wirtschaft	5	
Modul 4 Markt und Kunde	5	
Modul 5 Arbeitswelt und Nachhaltigkeit	6	
Modul 6 Markt und Kosten	5	
Modul 7 Investition und Finanzierung	3	
Abschlusstest	2	
Gesamtstundenzahl	44	
Vertiefungsmodule Großer Wirtschaftsführerschein	UStd	Stufe
Modul 8 Rechnungswesen	4	10
Modul 9 Kalkulation	4	10
Abschlusstest	2	10
Gesamtstundenzahl	10	
Großer Wirtschaftsführerschein (9 Module von Klasse 7 – 10)		
Gesamtstundenzahl	54	



Der Unterricht kann in Baden-Württemberg an **Realschulen** im Rahmen des Fächerverbunds Erdkunde - Wirtschaftskunde – Gemeinschaftskunde (EWG) und als themenorientiertes Projekt Wirtschaft Verwaltung Recht (WVR) erfolgen. Der Wirtschaftsführerschein ergänzt die Berufsorientierung in der Realschule (BORS).

Die Inhalte des Wirtschaftsführerscheins sind so gewählt, dass sie sich in den vorhandenen Bildungsplans eingliedern und diesen im Rahmen des Schulcurriculums ergänzen. Es wird dabei der Schule überlassen in welchen Klassenstufen und in welcher Form (Projektblock, Wochenstunden) die Inhalte umgesetzt werden.

Aufbau des Wirtschaftsführerscheins

Der Wirtschaftsführerschein Realschule besteht aus sieben Modulen. Die Inhalte sind in die Bereiche **Praxis**, **Fachwissen** und **Simulation** gegliedert.

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 allen Schulen bereits in diesem Bereich 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. Durch den Wirtschaftsführerschein wird beispielhaft Wissen für eine aktive Teilhabe in Beruf und Wirtschaft vermittelt.

Simulation

Die Arbeit an der Unternehmenssimulation CHANCE bildet einen Schwerpunkt bei der Vermittlung der Wirtschaftskompetenz. „Spielerisch“ erfahren die Schüler/innen als Unternehmer 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.

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

Modul 1 Grundlagen Wirtschaft

Thema / Inhalte / Ablauf	UStd	Stufe
Thema Gründung eines Unternehmens	6	7/8
Inhalte Praxis Kreative Ideen entwickeln, Firmenlogo entwerfen, Aufgaben festlegen und verteilen, Aufbau-Organisation dokumentieren, mit einem Leittext arbeiten, Ergebnisse präsentieren Fachwissen Geschäftsidee, Erscheinungsbild, Aufgaben im Unternehmen, Aufgabenbereiche, Aufbau-Organisation		
Ablauf Die Schüler/innen gründen mit Hilfe eines Leittextes ein kleines Unternehmen. Sie entwickeln in Arbeitsgruppen eine Geschäftsidee und suchen für ihr neues Unternehmen einen passenden Namen und gestalten ein Logo dazu. Sie überlegen sich, welche Aufgaben in ihrem Unternehmen zu erledigen sind, legen die Aufgabenbereiche fest und verteilen die Aufgaben. Sie präsentieren die Organisation ihres Unternehmens den anderen Arbeitsgruppen. Hinweis: Auch ein Projekt zur Planung und Realisierung eines Produkts, einer Dienstleistung oder einer Geschäftsidee oder die Gründung oder Mitarbeit in einer Schülerfirma deckt diese Inhalte ab (siehe auch Bildungsplan für ein WVR-Projekt).		

Bezug zum Bildungsplan

- Partner- und Teamarbeit als produktive und positive Arbeitsform erleben;
- Arbeit in einer zuvor vereinbarten Form dokumentieren;
- Aufgaben verantwortungsvoll und zuverlässig erledigen;
- eigene Rolle als Marktteilnehmer (Verbraucher, künftiger Auszubildender, Arbeitnehmer, Unternehmer) reflektieren.



Modul 2 Wirtschaft praktisch		
Thema / Inhalte / Ablauf	UStd	Stufe
Thema Unternehmenserkundungen	12	7/8
Inhalte Praxis Erkundungsbögen erstellen und auswerten, Interviews durchführen, Aufgaben und Abläufe in einem Unternehmen recherchieren, Unternehmen mit seinen Abteilungen und Funktionen (Entwicklung, Beschaffung, Produktion, Vertrieb, Verwaltung, Leitung) darstellen, Organigramm anfertigen, Dienstleistungen, Produkte sowie die Produktion bezüglich ihrer Nachhaltigkeit untersuchen, Unternehmensziele und Marktstellung beschreiben, Geschäftsbeziehungen aufzeigen Fachwissen Erfolgsfaktoren von Unternehmen, Erfolgskriterien für eine Geschäftsidee, Abläufe und Aufgaben eines Unternehmens (Ablauf- und Aufbauorganisation), Organisationsformen, Mitarbeiterführung, Kundenorientierung, Bedeutung der regionalen Verankerung und nachhaltigen Entwicklung		
Ablauf Die Schüler/innen planen Erkundungen von Wirtschaftsunternehmen, Verwaltungen und öffentlichen Einrichtungen. Im Mittelpunkt der Erkundungen stehen Befragungen/Interviews von Mitarbeitern oder Auszubildenden. Sie dokumentieren und präsentieren die Ergebnisse der Erkundung mit geeigneten Medien. Themenschwerpunkte der Erkundung können sein: Unternehmensstruktur, Unternehmensziele und Unternehmensentwicklung, Erfolgsfaktoren des Unternehmens, Bedeutung für die Region und Umwelt, Produkte und Dienstleistungen, Kunden und Kundenorientierung, Mitarbeiter und ihre Aufgaben, Ausbildung und Ausbildungsplätze, Arbeitsabläufe und Organisation		

Bezug zum Bildungsplan
<ul style="list-style-type: none">• Kontakte zu Betrieben, Verwaltungen und weiteren Institutionen knüpfen;• Informationen beschaffen und Kontakte zu außerschulischen Experten herstellen;• in Gruppen eine Expertenbefragung vorbereiten, durchführen und auswerten;• Arbeit in einer zuvor vereinbarten Form dokumentieren.



Modul 3 Lebenswelt Wirtschaft		
Thema / Inhalte / Ablauf	UStd	Stufe
<p>Thema</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung eines Unternehmensmodells • Unternehmensführung mit der Unternehmenssimulation CHANCE 	5	9
<p>Inhalte</p> <p>Praxis Erfolgsfaktoren eines Unternehmens erkennen und zusammenstellen, Erfolgsfaktoren beschreiben, Abhängigkeiten und Wirkungen zwischen den Erfolgsfaktoren erfassen und kennzeichnen, Unternehmensmodell entwickeln, grundlegende Abläufe in einem Unternehmen im Modell nachvollziehen, mit Hilfe des Modells Unternehmensstrategien entwickeln</p> <p>Simulation Die Unternehmenssimulation CHANCE: kennen lernen, mit einer Computersimulation einen Kleinbetrieb führen, selbständig mit einfachen geführten Aufgabenstellungen arbeiten, Erfolg der Unternehmensführung beurteilen</p> <p>Fachwissen Ein Unternehmen als vernetztes System begreifen, einfache Sachverhalte und Zusammenhänge mit Hilfe eines Modells beschreiben können, Grundverständnis für die Abläufe in einem kleinen Betrieb in CHANCE (Erfolgsfaktoren, Mitarbeiter, Angebote und Aufträge, Preise, Disposition, Auslastung, Arbeitszeit, Material, Maschinen, Umsatz, Gewinn, Liquidität etc.)</p>		
<p>Ablauf</p> <p>Unternehmensmodell: Die Schüler/innen ermitteln die Faktoren für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens (Gruppenarbeit mit Pinkarten). Sie beschreiben die wichtigsten Erfolgsfaktoren und kennzeichnen ihre gegenseitigen Wirkungen. Sie stellen ein Unternehmen als vernetztes System dar und testen in ihrem Unternehmensmodell die verschiedenen Beziehungen zwischen den Erfolgsfaktoren auf Folgerichtigkeit.</p> <p>Unternehmenssimulation: Die Schüler/innen führen in Arbeitsgruppen mit der Unternehmenssimulation CHANCE einen Kleinbetrieb. An Hand von Leitfragen und Aufgaben eignen sie sich ein Grundverständnis für die betrieblichen Abläufe in CHANCE an. Sie testen über mehrere Spielmonate das unternehmerische Denken und Handeln der Gruppe. Sie beschreiben ihre Strategien und reflektieren ihre Fehler. Nach einer gemeinsamen Besprechung über Erfahrungen und Erkenntnisse, sollte die Arbeit in einer neuen Arbeitsgruppe fortgeführt werden. Die Gruppen erarbeiten Handlungsanweisungen zur erfolgreichen Unternehmensführung.</p>	2 3	9 9

Bezug zum Bildungsplan
<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen wirtschaftlichen Handelns anwenden; • Verstehen unternehmerischen Denkens und Handelns; • Vernetztes und Problem lösendes Denken entwickeln; • Misserfolge analysieren, Ursachen erkennen und Handlungsalternativen entwickeln.



Modul 4 Markt und Kunde		
Thema / Inhalte / Ablauf	UStd	Stufe
Thema Unternehmen und ihre Kunden	5	9
Inhalte Praxis Für die neu gegründeten Unternehmen (siehe Modul 1) Möglichkeiten zur Kundengewinnung aufzeigen, Strategien zur Verbesserung der Marktstellung eines Unternehmens entwickeln, mit dem Ziel diese anschließend in CHANCE zu testen Simulation Die Unternehmensziele und Strategien in CHANCE auf die Kunden ausrichten (Kundenorientierung) und so die Marktstellung des Unternehmens verbessern Fachwissen Rolle der Verbraucher im Wirtschaftsgeschehen, Erwartungen der Kunden, Arten von Bedürfnissen und Bedürfnisbefriedigung, Techniken der Werbung, Bedeutung der Markterkundung, Preisgestaltung, Zusammenhang zwischen Nachfrage, Angebot und Preis, Preis-Leistungsverhältnis, Interessengegensätze der Marktteilnehmer		
Ablauf Die Schüler/innen überlegen sich in Arbeitsgruppen, wie sie für ihr neu gegründetes Unternehmen (siehe Modul 1) Kunden gewinnen können und greifen dabei auf die eigenen Erfahrungen als Kunden zurück. Sie erarbeiten in Arbeitsgruppen für ihr neu gegründetes Unternehmen einen Maßnahmenkatalog für eine nachhaltige Kundenbindung (Kundenorientierung). Die Arbeitsgruppen testen diese Maßnahmen in der Unternehmenssimulation CHANCE, mit dem Ziel möglichst viele gute Anfragen zu erhalten. Sie geben preislich angemessene Angebote ab und sorgen damit für lohnende Aufträge und eine gute Auslastung des Unternehmens. Die Arbeitsgruppen beschreiben die eigene Strategie durch Kundenorientierung eine gute Marktstellung zu erreichen und stellen diese Strategie vor.		

Bezug zum Bildungsplan
<ul style="list-style-type: none">• Wert einschätzen, eine Leistung zur Zufriedenheit der Kunden zu erbringen;• eigene Rolle als Marktteilnehmer (Verbraucher, künftiger Auszubildender, Arbeitnehmer, Unternehmer) reflektieren;• Grundlagen für wirtschaftlichen Erfolg und Misserfolg analysieren.



Modul 5 Arbeitswelt und Nachhaltigkeit		
Thema / Inhalte / Ablauf	UStd	Stufe
Thema Unternehmen und Nachhaltigkeit	5	9
Inhalte Praxis Unternehmensentscheidungen den Bereichen Ökonomie, Ökologie und Soziales zuordnen, nachhaltige Unternehmensentscheidungen von weniger nachhaltigen Entscheidungen abgrenzen, Nachhaltigkeitsstrategien entwickeln und bewerten Simulation In der Unternehmenssimulation CHANCE Aktionen aufgrund ihrer Nachhaltigkeit auswählen und damit die Nachhaltigkeitsleistungen des Unternehmens steigern Fachwissen Wirtschaftlich verantwortungsvolles Handeln, Grundlagen für wirtschaftlichen Erfolg und Misserfolg, Zukunftssicherung, Chancen einer nachhaltigen Unternehmensführung, Lösungsansätze für nachhaltiges Wirtschaften, lokales Wirtschaften und globale Auswirkungen, Unternehmensleitbild Nachhaltigkeit und nachhaltige Unternehmenskultur		
Ablauf Die Schüler/innen halten in freier Assoziation die Erwartungen von Arbeitnehmern und Kunden an ein Unternehmen fest (Arbeitsplatzsicherheit, Existenzsicherung, gesundes Arbeitsumfeld, gutes Betriebsklima, Arbeitszufriedenheit, ausreichendes Einkommen, schadstofffreie Produkte, Schutz der Umwelt usw.) und ordnen die unterschiedlichen Erwartungen ökonomischen, ökologischen und sozialen Zielen/Aspekten zu. Sie gehen der Frage nach, wie sich das Unternehmensziel Nachhaltigkeit in der Praxis umsetzen lässt und übernehmen die Aufgabe die nachhaltige Wirtschaftsweise eines Unternehmens in CHANCE zu verbessern und zu dokumentieren.		

Bezug zum Bildungsplan
<ul style="list-style-type: none">• Notwendigkeit für umweltgerechtes Handeln;• Zielsetzungen und die Verantwortung unternehmerischen Handelns;• Bedeutung einer nachhaltigen Wirtschafts- und Lebensweise.



Modul 6 Markt und Kosten		
Thema / Inhalte / Ablauf	UStd	Stufe
Thema: Kosten im Unternehmen	5	9
Inhalt Praxis Aufwand und Erträge in einem Unternehmen erfassen und beeinflussen, Gewinn und Verlust berechnen, Preise kalkulieren und festlegen, Kosteneinsparpotentiale aufzeigen, Erträge erhöhen Simulation Maßnahmen in der Unternehmenssimulation CHANCE ergreifen, um die Kosten des Betriebes zu senken und die Erträge zu erhöhen Fachwissen Zusammenhang zwischen Herstellungskosten und Angebotspreis, Gewinn und Verlust, Kostenarten (Materialkosten, Arbeitskosten, Energiekosten, Werbekosten, Abschreibungen usw.), Kostenoptimierung, Buchhaltung und Kostenrechnung		
Ablauf Die Schüler/innen stellen die Aufwendungen und Erträge in einem Unternehmen gegenüber. Sie ermitteln den Aufwand für einen Auftrag und dessen Einfluss auf den Preis und den Gewinn. Sie kalkulieren Preise und versuchen die Preise in Abhängigkeit von der Marktstellung (Konkurrenz) durchsetzen. Sie führen einen Betrieb mit hohen Kosten und versuchen die Betriebsleistung und die Ertragskraft ihres Betriebs in CHANCE zu verbessern. Sie entwickeln Strategien die betrieblichen Kosten zu senken und die Erträge zu erhöhen und stellen diese Strategien vor.		

Bezug zum Bildungsplan
<ul style="list-style-type: none">• Erfahrung machen, dass sowohl der Einsatz von Arbeitskraft und Materialien den Preis eines Produkts bestimmen;• Aufgaben verantwortungsvoll und zuverlässig erledigen;• Methoden der Reflexion und des Feedback anwenden, um ihre Leistungen zu verbessern.



Modul 7 Investition und Finanzierung		
Thema / Inhalte / Ablauf	UStd	Stufe
Thema <ul style="list-style-type: none">• Bewertung der Finanzlage eines Betriebes in CHANCE• Beratungsgespräch bei einer Bank	3	9
Inhalte Praxis Experten zu Rate ziehen, Beratungsgespräch vorbereiten, Fragen notieren, Termin vereinbaren, Regeln für Kommunikation/Verhalten anwenden, Art der Dokumentation auswählen, Informationsmaterial auswerten, Ergebnisse für alle verständlich zusammenfassen Simulation Daten zur Finanzlage eines innovativen Betrieb recherchieren, Finanzlage bewerten, über Kreditaufnahme entscheiden, Begriffe erfragen und nachschlagen (Glossar nutzen) Fachwissen Investition, Finanzierung, Rating, Geschäftskonto, Kontokorrent, Darlehen, Kredithöhe, Zinszahlung, Zinssatz, Tilgung, Laufzeit, Sicherheit, Restschuld, Annuität, Kapitaldienst, Liquidität, Amortisation		
Ablauf Finanzlage eines Unternehmens in CHANCE: Die Schüler/innen analysieren die Finanzlage ihres in Arbeitsgruppen geführten innovativen Betriebs (Ertragslage, Verhältnis von Vermögen und Schulden, Bankkonditionen und Kreditdaten). Sie überlegen sich, wie hoch das Risiko wäre, einen neuen Kredit aufzunehmen und wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, überhaupt einen Kredit von der Bank zu bekommen. Beratungsgespräch bei einer Bank: Die Schüler/innen informieren sich in Arbeitsgruppen bei einer Bank oder Sparkasse über eine Kreditaufnahme für ihr neu gegründetes Unternehmen oder ihren innovativen Schreinerbetrieb in CHANCE. Sie konstruieren gemeinsam einen Praxisfall (Höhe des benötigten Geldbetrages, Verwendungszweck) und führen mit einem Kundenberater ein Beratungsgespräch. Sie dokumentieren das Gespräch in geeigneter Weise und fassen die Ergebnisse (Vorraussetzungen für eine Kreditvergabe, Arten von möglichen Krediten, Kreditkonditionen usw.) für eine Präsentation zusammen.	1 2	

Bezug zum Bildungsplan

- Informationen beschaffen und Kontakte zu außerschulischen Experten herstellen;
- In Gruppen eine Expertenbefragung vorbereiten, durchführen und auswerten;
- selbstständig und zielgerichtet arbeiten;



Teilnahme

Alle Realschulen sind berechtigt den Wirtschaftsführerschein durchzuführen. Die Schulen führen den Unterricht mit den vorgesehenen Inhalten durch.

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

Inhalte

Die in den Lehrplänen vorgegeben 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 mit Angabe der Stundenzahl.

Prüfung

Kleiner und Großer Wirtschaftsführerschein schließen mit einer Prüfung ab. Die Prüfungsinhalte werden den Schulen vorgegeben. In einer Prüfungsordnung wird der Ablauf geregelt.

Eine Prüfungsgebühr kann erhoben werden.

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

kleinen Wirtschaftsführerschein Schule

erfolgreich abgeschlossen.

Ort, Datum

Schulleiter

Geschäftsführer der Hand-
werkskammer Freiburg



<i>Schullogo</i>	Kleiner Wirtschaftsführerschein Schule
Stunden	Modul 1 Grundlagen Wirtschaft
	Gründung eines Unternehmens Kreative Ideen entwickeln, Firmenlogo entwerfen, Aufgaben festlegen und verteilen, Aufbau-Organisation dokumentieren, Ergebnisse präsentieren
Stunden	Modul 2 Wirtschaft praktisch
	Unternehmenserkundung Erkundungsbögen erstellen und auswerten, Interviews durchführen, Aufgaben und Abläufe in einem Unternehmen recherchieren
Stunden	Modul 3 Lebenswelt Wirtschaft
	Entwicklung eines Unternehmensmodells Unternehmenssimulation: Ein Unternehmen erfolgreich führen Unternehmerische Strategien entwickeln
Stunden	Modul 4 Markt und Kunde
	Unternehmen und ihre Kunden Unternehmenssimulation: Verbesserung der Marktposition Strategien zur Kundenorientierung und Kundenbindung
Stunden	Modul 5 Markt und Kosten
	Unternehmen und Nachhaltigkeit Unternehmenssimulation: Die Nachhaltigkeitsleistung eines Unternehmens steigern
Stunden	Modul 6 Markt und Kosten
	Kosten im Unternehmen Unternehmenssimulation: Kosten minimieren Strategien, um Kosten zu beeinflussen
Stunden	Modul 6 Investition und Finanzierung
	Bewertung der Finanzlage eines Betriebes in CHANCE Beratungsgespräch bei einer Bank Unternehmenssimulation: Kreditkonditionen und Kreditaufnahme
Gesamtstunden	