

Musterklausur 2 – Lösungshinweise

Inhaltlicher Schwerpunkt: Unternehmensgründung

Aufgaben

1. Arbeiten Sie aus **M1** mögliche Gründe für den Erfolg der Jungunternehmer von „Ergobag“ heraus!

„Herausarbeiten“ bedeutet hier, dem Text die Informationen zu entnehmen, die den Erfolg des 2010 gegründeten Unternehmens „Ergobag“ erklären.

- Die Unternehmensgründer sind „Diplom-Kaufleute“ (Z. 14) und verfügen über **betriebswirtschaftliche Kenntnisse**. Zudem haben sie bei einer früheren Unternehmensgründung und in der Unternehmensberatung Erfahrung gesammelt.
- Die Gründer von „Ergobag“ haben den **Markt** für Schulranzen im In- und Ausland sowie die Konkurrenz gründlich **analysiert** (vgl. Z. 18 f.).
- Der Firmengründung liegt ein **innovatives Produkt**, ein rückenschonender Rucksack für Schulanfänger, zugrunde (vgl. Z. 19 ff., Z. 47 ff.).
- Das neue Produkt wurde sorgfältig und **mit medizinisch-wissenschaftlicher Hilfe entwickelt** (vgl. Z. 26 ff.).
- Der „Ergobag“ wurde **zielgruppengerecht ausgestattet und beworben**. Das Interesse der Kinder soll mit einem entsprechenden Design geweckt werden, das der besorgten Eltern mit dem Gesundheitsargument (vgl. Z. 33 ff.).
- Das Geschäftskonzept wurde gründlich ausgearbeitet, der **Businessplan** hat bei einem Gründerwettbewerb einen Preis erhalten (vgl. Z. 51 ff.).
- Bei der schwierigen **Anfangsfinanzierung** halfen das Preisgeld eines Gründerwettbewerbs, Gründerstipendien, vor allem aber die Patenschaft eines prominenten Managers, dessen Betreuung auch die Kreditfinanzierung über Banken vereinfachte (Z. 76 ff.).
- Schließlich bewiesen die Jungunternehmer Zähigkeit und **Durchhaltevermögen beim Vertrieb** ihres Produkts, beim „Abklappern der Lederwarengeschäfte und Fachhandels für Schulbedarf“ (Z. 58 ff.).

2. In Deutschland machen sich jährlich annähernd 400 000 Personen selbstständig und gründen neue Unternehmen. Beschreiben Sie mögliche Motive für eine Existenzgründung!

„Beschreiben“ bedeutet hier, die (persönlichen) Motive der Unternehmensgründer schlüssig und zusammenhängend darzustellen.

Als Grund für eine Existenzgründung wird von Jungunternehmern am häufigsten die Verwirklichung **eigener Ideen** genannt. Daneben spielt die Erwartung eines **höheren Einkommens** eine wichtige Rolle. Wer den Schritt in die Selbstständigkeit wagt, möchte **sein eigener Chef sein**, d.h. selbst und unabhängig entscheiden können. Viele erhoffen sich auch, dass sie als Selbstständige ihre **Arbeitszeit** – den persönlichen Bedürfnissen entsprechend – **freier einteilen** können. Viele Existenzgründer machen sich aber auch deshalb selbstständig, weil ihre bisherigen Tätigkeit **keine Weiterentwicklungsmöglichkeit** bietet oder weil sie gar **keine feste Anstellung** haben.

3. „Die Ranzenmacher“ haben mit ihrem preiswürdigen Businessplan einen Gründerwettbewerb gewonnen (vgl. **M1**, Z. 51ff.). Erstellen Sie die Gliederung eines möglichen Businessplans und geben Sie für jedes Kapitel an, welche grundlegende Entscheidungen ein Unternehmen bei seiner Gründung bedenken muss!

„Erstellen“ bedeutet hier, die wesentlichen Inhalte des Geschäftskonzepts inhaltlich strukturiert aufzuführen. Dabei können Sie sich an das in M1 beschriebene Beispiel anlehnen. Bei jedem Gliederungspunkt sollte deutlich werden, welche grundlegende Entscheidungen ein Unternehmen bereits bei seiner Gründung treffen muss.

Der Businessplan (der Firma „Ergobag“) könnte wie folgt aufgebaut sein:

1. **Geschäftsidee:** neuartiges Produkt (ergonomisch geformter Rucksack für Schulanfänger)
 2. **Gründerprofil/Gründungsteam:** fachliche und persönliche Voraussetzungen, Branchenerfahrung der Unternehmensgründer
 3. **Markteinschätzung:** Marktpotenzial, Zielgruppe
 4. **Wettbewerbssituation:** Marktanteile, Kundenstrukturen, Preise und Serviceangebote der Wettbewerber, Alleinstellungsmerkmal, Stärken- und Schwächenanalyse
 5. **Standort** des Unternehmens
 6. **Rechtsform** des Unternehmens
 7. **Unternehmensorganisation:** Aufgabenorganisation (Organigramm), Ablauforganisation, Personalstruktur
 8. **Finanzwirtschaftliche Planungen:** voraussichtlicher Kapitalbedarf, erforderliche Investitionen, Umsatz- und Ergebnispläne
4. Deutsche Unternehmen sehen sich heutzutage einem verschärften globalen Standortwettbewerb ausgesetzt. So lässt beispielsweise „Ergobag“ seine Schulranzen in Asien fertigen (vgl. **M1**, Z. 56 ff. u. 74 f.). Erläutern Sie Stärken und Schwächen des Standorts Deutschland!

„Erläutern“ bedeutet hier, dass Standortvor- und nachteile Deutschlands im Zusammenhang beschrieben und anschaulich mit Beispielen oder Belegen erklärt werden.

Als Stärken des Standorts Deutschland gelten:

- politische Stabilität und Rechtssicherheit
- eine leistungsfähige Infrastruktur
- die zentrale Lage in Europa
- die hohe Qualifikation der Beschäftigten
- die soziale Sicherheit
- die relativ geringe Anzahl und kurze Dauer der Streiks
- viele Erfindungen
- die hohe Kaufkraft
- eine hohe Produktivität
- das gute Image der Produkte „Made in Germany“

Als Schwächen des Standorts Deutschland werden genannt:

- die im internationalen Vergleich hohen Löhne und Lohnnebenkosten
- kurze und unflexible Arbeitszeiten, relativ viele Urlaubstage
- eine hohe Steuer- und Abgabenlast
- hohe Kosten für Sozialstandards (z. B. Kündigungsschutz)
- strenge Umweltauflagen
- ein hoher bürokratischer Aufwand (z. B. bei der Unternehmensgründung)
- hohe Energiekosten.

5. Die Gründer von „Ergobag“ planen bereits die Ausweitung ihrer Angebotspalette (vgl. **M1**, Z. 89 ff.). Sollten sie im Rahmen der geplanten Expansion auch einen Wechsel der Rechtsform des Unternehmens von einer GmbH zu einer Aktiengesellschaft vornehmen? Erörtern Sie dieses Vorhaben!

„Erörtern“ heißt hier, die Vor- und Nachteile beider Rechtsformen zu nennen und aus der Sicht der „Ergobag“-Gründer gegeneinander abzuwägen sowie ein begründetes Urteil zu fällen.

Das junge Unternehmen „Ergobag“ verfolgt bereits eine expansive Strategie. Für die Erweiterung ihrer Produktpalette bzw. Eroberung weiterer Marktanteile muss es investieren und dazu benötigt es Kapital.

Die Umwandlung von einer GmbH in eine Aktiengesellschaft (AG) könnte die notwendige Kapitalbeschaffung erleichtern und die Abhängigkeit von Bankkrediten (vgl. Z. 85 ff.) verringern.

Die Firmenleitung müssten die Unternehmensgründer und Gesellschafter der GmbH an einen Vorstand abgeben. Die Aktionäre wirken bei der Bestellung der Unternehmensleitung je nach Kapitaleinsatz mit. Sie erwarten, dass der Vorstand bei seinen Entscheidungen auf ihre Interessen (z.B. Ausschüttung von Dividenden, *shareholder value*) Rücksicht nimmt.

Die Haftung würde bei der Umwandlung in eine AG von den Gesellschaftern auf die Aktionäre übergehen. Die Aktionäre haften nur mit ihrem Aktienanteil. Für die Unternehmensgründer würde sich wenig ändern, da deren Einlagen in die bisherige GmbH lediglich in einen entsprechenden Kapitalanteil an der AG umgewandelt würden und ihre beschränkte Haftung folglich gleich bliebe.

Trotz der Vorteile bei der Kapitalbeschaffung ist es fraglich, ob die Umwandlung in eine AG nicht verfrüht ist, zumal ein börsennotiertes Unternehmen von einer „feindlichen“ Übernahme durch finanzstarke Konkurrenten bedroht ist.

Die Erörterung sollte die Aspekte Finanzierung, Unternehmensleitung, Gewinnbeteiligung und Haftung berücksichtigen.