

# Curriculum

## MODUL C

© Wirtschaftskammer Österreich, Juli 2025<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> **Ab dem Schuljahr 2025/26 tritt das neue Curriculum in Kraft.** Im Unternehmerführerscheinportal (<https://portal.unternehmerfuhrerschein.at>) können die Prüfungen mit einer einjährigen **Übergangsfrist** wahlweise nach dem alten oder neuen Curriculum abgelegt werden.

# MODUL C

## Entrepreneurship Education

Dieses Curriculum stellt die Bildungsaufgabe „betriebswirtschaftliche Grundlagen erwerben“ in den Mittelpunkt und geht darüber hinaus, indem es den Fokus auf die Unternehmensgründung legt. Es bietet eine umfassende Einführung in die Welt der Entrepreneure. Denn Schülerinnen und Schüler wird so ermöglicht, unternehmerische Erfahrungen zu sammeln und somit einen entscheidenden Vorteil beim Einstieg ins Berufsleben zu haben. Mit diesem Modul erhalten die Schülerinnen und Schüler Wissen zu den folgenden grundlegenden betriebswirtschaftlichen Themen:

Themen	Inhaltsbeschreibung
<b>1. Unternehmensgründung</b>	1.1 Schritte für die Unternehmensgründung
	1.2 Unternehmer:in, Firma, Firmenbuch
	1.3 Rechtsformen der Unternehmen
<b>2. Betriebliche Prozesse und Kaufverträge im Unternehmen</b>	2.1 Leistungserstellung im Unternehmen
	2.2 Das Unternehmen als Käufer und Verkäufer – Der Kaufvertrag: Gesetzliche Grundlagen, Bestandteile und Schritte
	2.3 Probleme und Störungen beim Kaufvertrag
<b>3. Marketing</b>	3.1 Der Kunde / Die Kundin im Mittelpunkt
	3.2 Instrumente des Marketings
<b>4. Krisenmanagement und Businessplan</b>	4.1 Auflösung eines Unternehmens
	4.2 Insolvenzordnung
	4.3 Entwicklung eines Businessplans
<b>5. Unternehmensführung</b>	5.1 Grundlagen der Unternehmensführung
	5.2 Normatives Management
	5.3 Strategisches und operatives Management
	5.4 Das Führen von Mitarbeiter:innen
	5.5 Arbeitsrechtliche Grundlagen

**Kompetenzbereiche im Modul C des Unternehmerführerscheins:  
Entrepreneurship Education**

Gemäß dem Lehrplan für das Fach Geografie und wirtschaftliche Bildung sind im Modul C folgende Kompetenzfelder vorgesehen:

<b>Orientierungskompetenz</b>	umfasst das Wahrnehmen, Lokalisieren, Verstehen und Analysieren von gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, politischen sowie umweltbezogenen Strukturen, Prozessen, Kontroversen, Konflikten und deren Darstellungen.
<b>Urteilskompetenz</b>	bezeichnet differenziertes, mehrperspektivisches Reflektieren und Bewerten der eigenen und der gesellschaftlichen Handlungsoptionen, Entscheidungen, Handlungen und von deren Folgen.
<b>Handlungskompetenz</b>	entwickelt sich auf der Basis individueller Erfahrungen und sozial wie individuell konstruierter Einstellungen und Werthaltungen. Der Unterricht ermöglicht deren Weiterentwicklung über die gezielte Förderung relevanter Fähigkeiten und Möglichkeiten zur Aneignung von Wissen sowie zur Reflexion fundierten Wissens. Diskutierte und schließlich getroffene Entscheidungen sollen kommuniziert, argumentiert und, wenn möglich, aktiv umgesetzt werden.

# 1 Unternehmensgründung

Inhalte	Die Schülerinnen und Schüler können	Orientierungs-kompetenz	Urteils-kompetenz	Handlungs-kompetenz
<b>1.1 Schritte für die Unternehmensgründung</b>	○ die Unterschiede zwischen selbstständiger und nichtselbstständiger Erwerbstätigkeit erklären und deren Vor- und Nachteile aufzählen.	X		
	○ mögliche Wege beschreiben, eine Geschäftsidee zu finden.	X		
	○ selbst eine Geschäftsidee entwickeln.			X
	○ anhand von Beispielen angeben, ob eine Unternehmereigenschaft vorliegt.		X	
	○ anhand von Beispielen angeben, ob die persönlichen und gewerberechtlichen Voraussetzungen erfüllt sind.		X	
	○ die Funktionen und Bestandteile eines Businessplans nennen.	X		
<b>1.2 Unternehmer:in, Firma, Firmenbuch</b>	○ die Begriffe Unternehmer, Unternehmen und Firma erklären.	X		
	○ anhand von Beispielen angeben, ob einer Unternehmereigenschaft vorliegt.		X	
	○ angeben, wann eine Eintragung ins Firmenbuch erfolgen muss.		X	
	○ überprüfen, ob Firmenbezeichnung die gesetzlichen Vorschriften erfüllen und somit zulässig sind.			X
<b>1.3 Rechtsformen der Unternehmen</b>	○ die Kriterien für die Wahl der Rechtsform benennen.	X		
	○ die einzelnen Rechtsformen der Unternehmen und ihre wesentlichen Merkmale beschreiben.	X		
	○ die Vor- und Nachteile der einzelnen Rechtsformen erläutern.	X		
	○ die Kenntnisse zu den unternehmerischen Rechtsformen auf Unternehmensbeispiele anwenden.		X	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Unternehmenssituationen analysieren und eine passende Rechtsform auswählen.</li> </ul>			X
--	---	--	--	---

## 2 Prozesse im Unternehmen

Inhalte	Die Schülerinnen und Schüler können	Orientierungs-kompetenz	Urteils-kompetenz	Handlungs-kompetenz
<b>2.1 Leistungserstellung im Unternehmen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>beschreiben, welche Faktoren bei der betrieblichen Leistungserstellung zusammenwirken.</li> </ul>	X		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>zuordnen, welche Tätigkeiten in welchen betrieblichen Bereichen anfallen können.</li> </ul>	X		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>aufzeigen, in welchen Bereichen im Betrieb Leistungen erbracht werden.</li> </ul>		X	
<b>2.2 Das Unternehmen als Käufer und Verkäufer – Der Kaufvertrag: Gesetzliche Grundlagen, Bestandteile und Schritte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>beschreiben, was ein Vertrag ist.</li> </ul>	X		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>erklären, welche Vertragspartner:innen miteinander Verträge abschließen.</li> </ul>	X		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>jene Gesetze aufzählen, die für Kaufverträge gelten.</li> </ul>	X		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>anhand von Beispielen bewerten, welche Gesetze beim Kaufvertragsabschluss gelten.</li> </ul>		X	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>beschreiben, was im Kaufvertrag unbedingt geregelt sein muss.</li> </ul>	X		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>erklären, was im Kaufvertrag zusätzlich geregelt werden kann.</li> </ul>	X		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>beschreiben, was Allgemeine Geschäftsbedingungen sind.</li> </ul>	X		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>beurteilen, worauf Verkäufer:innen und Käufer:innen beim Aushandeln eines Kaufvertrages besonders achten sollen.</li> </ul>		X	

<b>2.3 Probleme und Störungen beim Kaufvertrag</b>	o Beispiele für durch den/die Verkäufer:in verursachte Probleme und Störungen beim Abschluss des Kaufvertrages nennen.	X		
	o Beispiele für durch den/die Käufer:in verursachte Probleme und Störungen beim Abschluss des Kaufvertrages nennen.		X	
	o die Begriffe Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung und Schadenersatz verdeutlichen und anhand praxisorientierter Beispiele anwenden.		X	
	o konkrete Lösungswege für Praxisfälle erarbeiten, in denen der/die Verkäufer:in bzw. der/die Käufer:in gegen die Pflichten verstoßen.			X

### 3 Marketing

Inhalte	Die Schülerinnen und Schüler können	Orientierungskompetenz	Urteilskompetenz	Handlungskompetenz
<b>3.1 Der Kunde / Die Kundin im Mittelpunkt</b>	o den Begriff Marketing beschreiben.	X		
	o Ziele des Marketings erläutern.	X		
	o definieren, was eine Zielgruppe ist.	X		
	o den Zweck einer Marktsegmentierung aufzeigen.	X		
	o mit geeigneten Kriterien den Markt in Teilbereiche segmentieren.		X	
	o den USP beschreiben und die Marktpositionierung durch den USP erklären.	X		
	o die grundlegenden Instrumente des Marketings aufzählen.	X		
	o die Aufgaben der Marktforschung erklären.	X		

<b>3.2 Die Instrumente des Marketings</b>	o die Funktionen der Marketinginstrumente verdeutlichen.	X		
	o Marketinginstrumente auf Unternehmenssituationen übertragen.		X	
	o Marketingkonzepte von Unternehmen in Grundzügen analysieren.			X
	o ein eigenes Marketingkonzept entwerfen.			X

#### 4 Krisenmanagement und Businessplan

Inhalte	Die Schülerinnen und Schüler können	Orientierungskompetenz	Urteilskompetenz	Handlungskompetenz
<b>4.1 Auflösung eines Unternehmens</b>	o die Ursachen von Unternehmensauflösungen nennen.	X		
<b>4.2 Insolvenzordnung</b>	o Gründe für Unternehmenskrisen im betrieblichen Bereich nennen.	X		
	o verschiedene Wege aus einer betrieblichen Krise vorschlagen.		X	
	o die Grundlagen des Insolvenzrechts erklären;	X		
	o die Grundlagen des Insolvenzrechts auf Praxisfälle anwenden.		X	
<b>4.3 Entwicklung eines Businessplans</b>	o die Bestandteile eines Businessplans erklären.	X		
	o die Bedeutung des Businessplans für die erfolgreiche Gründung und Führung eines Unternehmens verdeutlichen.	X		
	o beschreiben, warum, wie und wo eine Marke registriert und geschützt werden kann.	X		
	o erklären, was durch das Patentrecht geschützt wird und wie die Patentanmeldung erfolgt.	X		

	<ul style="list-style-type: none"> <li>o einen einfachen Businessplan ausarbeiten und dabei die Bereiche betriebliche Leistungserstellung und Marketing integrieren.</li> </ul>			X
--	---	--	--	---

## 5 Unternehmensführung

Inhalte	Die Schülerinnen und Schüler können	Orientierungskompetenz	Urteilskompetenz	Handlungskompetenz
<b>5.1 Grundlagen der Unternehmensführung</b>	o den Begriff der Unternehmensführung definieren.	X		
	o die zentralen Aufgaben der Unternehmensführung auf verschiedenen Ebenen beschreiben.	X		
<b>5.2 Normatives Management</b>	o die Bestandteile und Funktionen des Unternehmensleitbildes erklären.	X		
	o strategische und operative Ziele mithilfe bestimmter Regeln für ein Unternehmen formulieren.			X
<b>5.3 Strategisches und operatives Management</b>	o den Zweck der strategischen und operativen Planung nennen.	X		
	o die Kontrolle im Managementkreislauf anhand des PDCA-Zyklus beschreiben.	X		
<b>5.4 Das Führen von Mitarbeiter:innen</b>	o Elemente der Aufbauorganisation erklären.	X		
	o die Wichtigkeit einer durchdachten Ablauforganisation verdeutlichen.	X		
	o die Erscheinung der informalen Organisation angeben.	X		
	o die unterschiedlichen Führungsstile und -konzepte unterscheiden.	X		
	o verschiedene Führungsstile und -konzepte auf Praxisfälle übertragen.		X	
	o beurteilen, ob bestimmte Führungsstile und -konzepte für die jeweilige Situation geeignet sind.			X

		○ erklären, was Motivation bedeutet.	X		
	<b>5.5 Arbeitsrechtliche Grundlagen</b>	○ die Rechte und Pflichten von Arbeitnehmer:in und Arbeitgeber beschreiben.	X		
		○ in der Praxis verschiedene Formen von Beschäftigungsverhältnissen unterscheiden und deren sozialrelevanten Auswirkungen einschätzen.		X	
		○ arbeitsrechtliche Bestimmungen in der Praxis anwenden.			X