

2.1.11 Management für Lebensmittel und Holzwirtschaft

Didaktische Grundsätze:

Entrepreneurship Education verknüpft Individualisierung mit Lernen durch Herausforderungen. Unternehmerisch angelegte Lernarrangements regen die Lernenden an, sich mit eigenen Denkmustern zu beschäftigen und die Problemlösungsfähigkeit weiterzuentwickeln. Das fordert die Stärkung des Selbstvertrauens durch Lernarrangements, in denen Erfahrungen gemacht und eigenständige Lösungen erarbeitet werden können. Einen hohen Stellenwert hat das Entwickeln von Geschäftsmodellen unter der Berücksichtigung von Nachhaltigkeit (Sustainability) und die Stärkung der sozialen Kompetenz (z.B. mit Hilfe von Networking, Projektmanagement und Argumentationstechnik).

III. Jahrgang:

5. Semester (Kompetenzmodul 5):

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können im

Bereich „Allgemeine Grundlagen des unternehmerischen Handelns“

- unternehmerische Persönlichkeiten und ihre Vorgehensweise reflektieren und diskutieren,
- Wege in die Selbstständigkeit analysieren.

Bereich „Wirtschafts- und gesellschaftspolitisches Umfeld“

- die Relevanz neuer Geschäftsideen und von KMU's für die wirtschaftliche Entwicklung analysieren,
- zeigen, wie durch Social Entrepreneurship soziale Probleme gelöst werden,
- die Marktchancen von nachhaltigem Wirtschaften erläutern.
- KMU im Bereich land- und forstwirtschaftlicher Betriebe unter Berücksichtigung regionaler makroökonomischer Rahmenbedingungen.

Bereich „Unternehmerische Haltung“

- mit Kreativitätstechniken eigene Ideen entwickeln,
- mit Verkaufstechniken Kundinnen und Kunden gewinnen.
-

Bereich „Vorgründungsphase“

- den Unterschied zwischen Geschäftsidee und Marktchance erläutern,
- eine Analyse der Marktattraktivität und des relativen Wettbewerbsvorteils durchführen.

Lehrstoff:**Allgemeine Grundlagen des unternehmerischen Handelns:**

Gesellschaftliche Rolle und Image des Entrepreneurs, individuelle Voraussetzungen, Wege in die Selbstständigkeit

Wirtschafts- und gesellschaftspolitisches Umfeld:

Wirtschaftliche Entwicklung, Klein- und mittelständische Unternehmen (KMU), Social Entrepreneurship, Nachhaltigkeit (Sustainability) mit ihren aktuellen Entwicklungen und deren kritische Betrachtung

Ergänzende Sichtweise von Nachhaltigkeit in Hinblick auf den begrenzten Produktionsfaktor Grund und Boden - ein Spezifikum in der Holz- und Nahrungsmittelproduktion.

Unternehmerische Haltung

Kreativitätstechniken, Verkaufstechniken

Vorgründungsphase

Marktchancen, Umfeldanalyse, Marktattraktivität, Wettbewerbsvorteile

Berücksichtigung des Wirtschaftsstandortes Waldviertel

6. Semester (Kompetenzmodul 6):**Bildungs- und Lehraufgabe:**

Einschränkung der Geschäftsidee auf Holz und Lebensmittel bzw. auf deren mittel- oder unmittelbaren Wirkungsbereich. Lebensmittelkunde zum Kennenlernen der biologischen Zusammenhänge.

Die Schülerinnen und Schüler können im

Bereich „Gründungsphase“

- aus einer Geschäftsidee ein Geschäftsmodell entwickeln,
- die grundlegenden Entscheidungen im Bereich Unternehmensgründung treffen,
- einen Businessplan formulieren.

Einen Businessplan zum Thema Holz und Lebensmittel formulieren können.

Bereich „Marketing in der Gründungsphase“

- die Marktpositionierung auf Basis der Marktforschung vornehmen,
- ein Marketingkonzept als Teil des Businessplans erstellen,
- Marketingmaßnahmen insbesondere für EPUs und Kleinunternehmen erarbeiten.

Bereich „Rechtliche Rahmenbedingungen in der Gründungsphase“

- Rechtliche Rahmenbedingungen bei der Produktion, Lagerung und Vermarktung von Lebensmitteln, insbesondere von landwirtschaftlichen Produkten sowie Vorschriften zur Kennzeichnung von Lebensmitteln in Österreich und in der EU im Überblick darstellen.
- die rechtlichen Aspekte der Unternehmensgründung diskutieren,
- sich für die eigene Idee notwendige externe Ressourcen (z. B. Beratung) erschließen.
-

Bereich „Finanzierung in der Gründungsphase“

- im Internet geeignete Softwaretools finden, die die Erstellung eines Finanzplans unterstützen,
- Finanzierungsalternativen analysieren.

Bereich „Chancen und Risiken in der Gründungsphase“

Erkennen, Aufzeigen und Analysieren von sich ergebenden Marktchancen bei der Produktion, Verarbeitung und Vermarktung von Holz und Lebensmitteln unter Berücksichtigung von regionalen volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

- eine SWOT-Analyse erstellen,
- Businesspläne analysieren.

Bereich „Unternehmerische Haltungen“

- ihren Businessplan präsentieren und argumentieren,
- Networking erläutern und anwenden.

Lehrstoff:

Gründungsphase

Geschäftsidee, Geschäftsmodell, Businessplan, Unternehmensgründung

Marketing in der Gründungsphase

Marktforschung, Marktpositionierung, Marketingmix, Marketingkonzept, kommunikationspolitische Maßnahmen für EPUs

Rechtliche Rahmenbedingungen in der Gründungsphase

Rechtliche Grundlagen (Gewerberecht, UGB, Steuerrecht, Marken- und Patentrecht), Behörden und Institutionen (Gewerbebehörde, Abgabenbehörden, Interessenvertretungen, Serviceeinrichtungen, Finanzierungs- und Förderinstitutionen, Versicherungen)

Finanzierung in der Gründungsphase:

Finanzierungsarten (Eigenfinanzierung, Business Angels, Förderungen usw.), Softwaretool für Finanzplanung

Chancen und Risiken in der Gründungsphase

Analyse von Businessplänen, SWOT-Analyse

Unternehmerische Haltungen

Präsentation- und Argumentationstraining, Networking

IV. Jahrgang:

7. Semester (Kompetenzmodul 7):

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können im

Bereich „Strategien in der Wachstumsphase“

- Aufzeigen von Perspektiven und Trends bei der Ernährung, sowohl in den reichen Ländern als auch in der Dritten Welt. Kreieren von Visionen, eine wachsende Weltbevölkerung auch in Zukunft ernähren zu können und die sich daraus ergebenden Marktchancen ableiten, in der Folge Geschäftsmodelle, erkennen und entwickeln.
- Wachstumsstrategien entwickeln.
- eine Wachstumsstrategie bzw. ein Projekt analysieren und Empfehlungen für weitere Entwicklungsmöglichkeiten aufzeigen,
- einen Businessplan bei einem Wettbewerb einreichen.

Bereich „Rechtliche Rahmenbedingungen in der Wachstumsphase“

- die rechtlichen Aspekte der Unternehmensgründung diskutieren.

Bereich „Finanzierung in der Wachstumsphase“

- unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten vergleichen.

Bereich Chancen und Risiken in der Wachstumsphase

- unternehmerische Risiken erkennen, analysieren und bewerten.

Bereich „Unternehmerische Haltungen“

- Probleme gemeinsam lösen und Entscheidungen ausverhandeln,
- für das Aufsetzen eines Projektes zentrale Schritte des Projektmanagements nutzen,
- Planungstechniken einsetzen.
-

Lehrstoff:

Strategien in der Wachstumsphase:

Mittel- und langfristige Planung unter Einbeziehung von ökonomischen, ökologischen und sozialen Kriterien, Expansionsstrategien (z. B. Franchising), Entrepreneurial Marketing, Markterschließung, Kundinnen- und Kundenakquisition sowie Kundinnen- und Kundenpflege, Businessplan

Rechtliche Rahmenbedingungen in der Wachstumsphase:

Umgründung eines Unternehmens, Unternehmensübernahme, Vertragsrecht (z. B. Franchising), Europäische Aktiengesellschaft (SE).

Mögliche Rechtsformen neu gegründeter oder übernommener Unternehmen im Holz- und Lebensmittelsektor.

Finanzierung in der Wachstumsphase:

Wachstumsfinanzierung (z. B. Venture Capital, Private Equity, Going Public, Crowd Funding, Mezzanin Kapital), Eigenkapitalvorschriften bei Fremdfinanzierung (Basel)

Analyse von Besonderheiten bei der Finanzierung von KMUs EPU und landwirtschaftlichen Betrieben in der Region (Waldviertel). Vergabe von Förderungen in der Gründungsphase

Chancen und Risiken in der Wachstumsphase:

Markteinschätzung, Szenariotechnik, Investitionsrechnung

Unternehmerische Haltungen:

Entscheidungstechniken, Time-Management-Systeme, Stressmanagement, Projektmanagement (Junior-Consulting-Projekt, Businessplanwettbewerb usw.)

8. Semester (Kompetenzmodul 8):

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können

Im Bereich „Strukturen in der Wachstumsphase“

- Managementkonzeptionen und Managementtechniken anwenden,
- Informations- und Steuerungsinstrumente der Unternehmensführung zur Förderung des Unternehmergeistes interpretieren,
- Veränderung als Managementaufgabe erkennen und deren Bedeutung für das Unternehmen beschreiben,
- die Verantwortung erkennen, die mit dem Management von Organisationen verbunden ist.
-

Bereich Strukturen in der Wachstumsphase

- die Besonderheiten von Familienunternehmen beschreiben,
- die Herausforderungen der Führung eines Wachstumsunternehmens analysieren.
- Fokussierung auf Familienunternehmen im Lebensmittelbereich (Lebensmitteleinzelhandel, Landwirtschaft)

Bereich Unternehmerische Haltungen

- Strategien zur Bewältigung von Konflikten entwickeln,
- Netzwerke analysieren, aufbauen und pflegen.

Lehrstoff:

Strukturen in der Wachstumsphase

Personalentwicklung und Unternehmensführung, Unternehmenskultur, Changemanagement, Entrepreneurial Leadership, Corporate Entrepreneurship, Nachhaltige Unternehmensführung (ökologische, soziale und wirtschaftliche Ebene)

Chancen und Risiken in der Wachstumsphase:

Familienunternehmen, Führung von Wachstumsunternehmen

Unternehmerische Haltungen

Konfliktmanagement, Social Networking

V. Jahrgang (Kompetenzmodul 9)

9. Semester:

Die Schülerinnen und Schüler können im

Bereich „Strategien in der Konsolidierungsphase“

- Optimierungsprozesse analysieren und reflektieren,
- ein Sanierungskonzept für ein Unternehmen analysieren.
-

Bereich „Finanzierung in der Konsolidierungsphase“

- - mit Hilfe von Controllinginstrumenten aus vorliegenden Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen die Lage eines Unternehmens analysieren,
- unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten vergleichen.

Bereich „Unternehmerische Haltungen“

- die Rolle von Entrepreneurship für die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung aufzeigen und reflektieren,
- die Eigenwirksamkeit reflektieren,
- Entscheidungen im Rahmen von komplexen Aufgabenstellen vorbereiten und reflektieren,
- für sich selbst Ziele setzen und einen möglichen Karriereplan erstellen.

Lehrstoff:

Strategien in der Konsolidierungsphase

Unternehmerische Anpassungs- und Optimierungsprozesse, Risikomanagement
Sanierungsmaßnahmen, Unternehmenskooperation

Finanzierung in der Konsolidierungsphase

Entrepreneurial Controlling, Bilanzanalyse, stille Reserven, Umschichtungsfinanzierung, Private Equity

Unternehmerische Haltungen

Vernetztes Denken, Betriebswirtschaftliche Simulationen (Unternehmensplanspiel usw.), Coaching

10. Semester:

Bildungs- und Lehraufgabe:

Die Schülerinnen und Schüler können im

Bereich „Unternehmenslebenszyklus“

- das St. Galler Managementmodell zur Strukturierung von Unternehmensprozessen ua. anwenden,
- alternative Formen der Unternehmensgründung aufzeigen und vergleichen.

Bereich Unternehmerische Haltungen

- die Rolle von Entrepreneurship für die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung aufzeigen und reflektieren,
- die Eigenwirksamkeit reflektieren,
- Entscheidungen im Rahmen von komplexen Aufgabenstellen vorbereiten und reflektieren, - für sich selbst Ziele setzen und einen möglichen Karriereplan erstellen.

Lehrstoff:

Unternehmenslebenszyklus

Fallstudien über alle Phasen, St. Galler Managementmodell, normatives Management, alternative Formen der Unternehmensgründung (Franchising aus der Sicht der Franchisenehmerin und des Franchisenehmer, Unternehmensnachfolge, Verein, Genossenschaft usw.)

Franchising aus der Sicht des Franchisegebers, gezeigt anhand von praktischen Beispielen aus dem Holz- und Lebensmittelbereich.

Unternehmerische Haltungen

Wirtschaftliche Entwicklung (Globalen Entrepreneurship Monitor usw.), Karriereplanung