



BUSINESS 02

Zusammenspiel zwischen Mensch und Unternehmen

Das Schlüsselement zur Unternehmensgründung

[Start course >](#)



airelle



Warsaw University
of Technology



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.





Targget



BUSINESS

MODUL 2

Erfolgreiche Unternehmensgründung

In diesem Modul werden Sie lernen, welche Faktoren bei der Gründung eines Unternehmens zusammen passen müssen. Sie werden lernen Ihre Motivation, Fähigkeiten und Bedürfnisse zu analysieren und erfahren, ob diese zu einem SHAFE Unternehmen passen könnten.

Was Sie in diesem Modul lernen werden

- 1 Warum es Unternehmen gibt und warum sie von Unternehmer:innen gegründet werden.
- 2 Wie Sie bewerten können, ob Ihre persönlichen Voraussetzungen mit der Umsetzung Ihres Geschäftsplans vereinbar sind.
- 3 Die 7 verschiedenen Funktionen eine:r Unternehmer:in.
- 4 Warum der Einklang zwischen Mensch und Unternehmen der Dreh- und Angelpunkt eines jeden Gründungsprozesses ist.

5



Kapitel in diesem Modul

1

Was ist ein Unternehmen ?

2

Unternehmer:in - ein facettenreicher Beruf.

3

Bewertung der Vereinbarkeit von persönlichen Voraussetzungen mit Ihrer Geschäftsidee.

4

Hilfe bei der Bewertung über die Vereinbarkeit von persönlichen Voraussetzungen und Ihrer Geschäftsidee.



BUSINESS

MODUL 2

KAPITEL 1

Was ist ein Unternehmen

Wir alle denken, dass ein Unternehmen eine Struktur ist, die Waren und Dienstleistungen verkauft. Aber sind Sie sicher, dass es nur das ist? Das werden wir in diesem Kapitel sehen.

Was Sie in diesem Kapitel lernen werden

- 1 | Was das Ziel eines Unternehmens ist.



Was ist ein Unternehmen ?

Sie haben eine Geschäftsidee im Kopf?

Herzlichen Glückwunsch!

Aber... was wissen Sie wirklich über Unternehmen?



Was ist ein Unternehmen ?

Ein gewinnorientiertes Unternehmen ist eine Organisation, in der Waren/Dienstleistungen gekauft und verkauft werden, um bestimmte Bedürfnisse zu befriedigen. Die Befriedigung der Bedürfnisse der Kund:innen ist also der eigentliche Zweck eines Unternehmens, mit dem Ziel daraus finanziellen Profit zu ziehen. Ein Unternehmen muss die Bedürfnisse befriedigen, für die Kund:innen bereit sind zu zahlen. Dies ist das Konzept der Zahlungsfähigkeit. Wenn ein Unternehmen Waren und Dienstleistungen anbietet, für die die Menschen nicht bezahlen, ist es eine Non-Profit-Organisation. Wenn Sie jedoch eine Non-Profit-Organisation gründen wollen, ist der Aufbau Ihres Produktangebots genau dasselbe wie bei einem gewinnorientierten Unternehmen.



Target

Wussten Sie das?

Die Bedürfnisse der Kund:innen sind der Hauptgrund für die Existenz von Unternehmen.

Die Motivationen und Wünsche der Unternehmer:innen sind nicht das Hauptmotiv für die Unternehmensgründung.

Das Ziel eines Unternehmens

Seien Sie vorsichtig! Das Interesse an einer Ware oder Dienstleistung und die Bereitschaft, dafür zu bezahlen, sind nicht dasselbe.

Unabhängig davon, was Sie verkaufen wollen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sich die Menschen dafür interessieren lassen. Aber eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst ihre Entscheidung, dafür zu bezahlen:

- Ihre Preise
- Ihre Verkaufsbedingungen und Konditionen
- die Stellung Ihrer Ware/Dienstleistung in der Hierarchie der Bedürfnisse der Kund:innen
- der sozioökonomische Kontext

Außerdem sind Menschen nicht nur aufgrund des Nutzens Ihrer Waren und Dienstleistungen bereit dafür zu zahlen.

Wie bereits erwähnt, kann eine Vielzahl von Faktoren die Entscheidung beeinflussen, für ein Produkt zu bezahlen.

Achten Sie also darauf, dass Sie die Erfüllung der Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kunden nicht mit Ihrer Verkaufskapazität verwechseln.

Um Ihre Verkaufskapazität zu bewerten, reicht Intuition nicht aus, Sie müssen eine Marktanalyse durchführen.

Das Ziel eines Unternehmens

Das Hauptziel eines Unternehmens besteht darin, Waren/Dienstleistungen anzubieten, für die die Menschen bereit sind zu zahlen. Es ist wichtig zu verstehen, dass alle anderen Ziele eines Unternehmens, zum Beispiel

- Mehr Waren und Dienstleistungen zu verkaufen
- Effektive Kommunikation in sozialen Netzwerken
- Innovation durch die Schaffung neuer Waren und Dienstleistungen
- Investitionen in neue Anlagen, um mehr zu produzieren

"sekundäre" Ziele sind. Das bedeutet, dass sie das logische Ergebnis des Hauptziels sind, und zwar finanziell lebensfähig zu sein.

Denn warum sollten Sie eine Kommunikationskampagne starten oder in neue Geräte investieren, wenn niemand bereit ist, für Ihr Angebot zu bezahlen?

In einem Unternehmen entscheiden Manager:innen nur dann, zu produzieren, zu investieren oder zu werben, wenn sie sicher sind, dass sie den festgestellten und zahlungsfähigen Bedarf decken.

Der Zweck eine:r Unternehmer:in

Es gibt zahlreiche Gründe, die Unternehmer:innen dazu bewegen, ein Unternehmen zu gründen. Die häufigsten sind:

- Für sich selbst und nicht für einen Chef zu arbeiten
- Suche nach Freiheit (Selbstorganisation)
- Selbstverwirklichung/Selbstverwirklichung
- Mehr Geld verdienen

Es ist jedoch sehr gefährlich, den Zweck des Unternehmens, den wir gerade gesehen haben, und den Zweck des Unternehmers zu verwechseln.

Hier ist ein Beispiel für zwei Situationen, in denen diese Ziele verwechselt werden.



Ericks Fall

Erick ist sehr kreativ und hat eine große Leidenschaft für Spiele in Lebensgröße. Über Jahre hinweg hat er Dutzende von verschiedenen Spielen wie Cluedo, Jumanji usw. entwickelt. Vor einigen Wochen wurde Erick von seinem Job als Verkäufer entlassen, weil alle Unternehmen in seiner Stadt eine große wirtschaftliche Rezession durchmachen. Nach kurzem Nachdenken wurde Erick klar, dass er keinen neuen Job in einem Geschäft finden will, weil es kein Jobangebot in seiner Stadt gibt

und er diesen Job hasst. Erick hat keinen Abschluss und keine andere Erfahrung als Verkäufer in einem Geschäft.

Erick hat eine Leidenschaft im Leben: Brettspiele und Spiele in Lebensgröße. Deshalb denkt er darüber nach, ein Unternehmen zu gründen, das den Unternehmen seiner Stadt verschiedene Veranstaltungen mit lebensgroßen Spielen anbietet. Er glaubt, dass seine Idee den Zusammenhalt und das Vertrauen zwischen

Mitarbeiter:innen und Manager:innen stärken könnte, was in großen Unternehmen immer beliebter wird. Aber er ist sich da nicht sicher und hat die potenziellen Bedürfnisse der Unternehmen in seiner Stadt nicht untersucht.

Auf die Frage, warum er dieses Unternehmen gründen will, antwortet Erick, dass er eine Leidenschaft für Spiele in Lebensgröße hat und dass er gerade entlassen worden ist, so dass es für ihn der richtige Moment ist, ein Unternehmen zu gründen und von seiner Leidenschaft zu leben.

Was ist an Ericks Fall falsch?

Tatsächlich möchte Erick ein Unternehmen hauptsächlich aus persönlichen Gründen gründen.

Er will vor allem deshalb ein Unternehmen gründen, weil er gerade gefeuert wurde, kein Jobangebot hat und allgemein nicht mehr als Verkäufer arbeiten will.

Er hat keine andere Berufserfahrung und kein Diplom. Lebensgroße Spiele sind sein einziges Hobby, was seine Entscheidung erklärt, eine Tätigkeit in diesem Bereich zu gründen.

Wir haben bereits gesehen, dass der Zweck eines Unternehmens darin besteht, finanziell wertvolle Kaufbedürfnisse zu befriedigen.

Sind Unternehmen in seiner Stadt derzeit bereit, für lebensgroße Spiele zu zahlen, um möglicherweise das Vertrauen und den Zusammenhalt zwischen Mitarbeitern und Managern zu stärken?

In einem anderen Kontext vielleicht, aber im Falle einer großen wirtschaftlichen Rezession in Ericks Heimatstadt, in der viele Menschen entlassen werden, können wir davon ausgehen, dass die Unternehmen nicht bereit sein werden, Geld für lebensgroße Spiele auszugeben.

Erick verwechselte seine persönlichen Bedürfnisse und Motivationen mit dem Zweck eines Unternehmens. Tatsächlich beschloss er, ein Unternehmen zu gründen, ohne die Bedürfnisse seiner potenziellen Kunden untersucht zu haben.

Williams Fall

William ist Bäcker und arbeitet in einer industriellen Bäckerei. Er lebt in einer kleinen Stadt mit 5.000 Einwohnern. Er mag seine Arbeit, hat aber aufgrund von gesundheitlichen und familiären Problemen immer mehr Schwierigkeiten zu arbeiten. William ist nämlich an Krebs im fortgeschrittenen Stadium erkrankt (was erklärt, warum er nur in Teilzeit arbeitet) und hat gerade ein Scheidungsverfahren eingeleitet. Außerdem hat William ernsthafte finanzielle Probleme (Spielschulden). In seiner Stadt gibt es keine Bäckerei und die Leute fahren 20 Kilometer weit, um

Brot in der nächstgelegenen Bäckerei kaufen.

Monatelang haben die Leute William gebeten, eine Bäckerei zu eröffnen, jeder in der Stadt will eine Bäckerei, weshalb sie aufgrund der hohen Nachfrage ein großer Erfolg wird. Die Leute werden sicherlich bereit sein, für die Produkte der Bäckerei zu bezahlen. Eine Anfrage nach der anderen geht ein, und William beschließt, die Bäckerei zu eröffnen.

Was ist in Williams Fall falsch?

William konzentriert sich hauptsächlich auf das Geschäft: die Erfüllung der Kaufbedürfnisse seiner Kunden.

Aber er hat seine persönliche Situation völlig vergessen: gesundheitliche, familiäre und finanzielle Probleme, die wahrscheinlich die Nachhaltigkeit und die Entwicklung seiner Tätigkeit stören (oder schlimmstenfalls zum Erliegen bringen) werden. In diesem Beispiel verwechselt William seine Ziele nicht mit dem Geschäftszweck.

Er erfüllt tatsächlich den Zweck eines Unternehmens, aber er übersieht dabei völlig seine persönliche Situation. Ein Unternehmen mit fortgeschrittener Krebserkrankung und finanziellen Schulden zu gründen, ist wahrscheinlich unangemessen.

Die beiden Fälle

Diese beiden Situationen machen etwas sehr Wichtiges deutlich.

Es ist gefährlich und potenziell schädlich für Ihre Tätigkeit, ein Unternehmen nur aus persönlichen Gründen zu gründen (z. B. weil Sie gerade gefeuert wurden), wie im Fall von Erick.

Aber es ist ebenso schädlich, ein Unternehmen nur aus wirtschaftlichen Gründen zu gründen (z. B. wegen eines aufstrebenden Marktes oder wichtiger Kundenwünsche) und dabei Ihre persönliche Situation völlig außer Acht zu lassen, wie im Fall von William.

Die Gründung eines Unternehmens unter angemessenen Bedingungen beginnt mit der Gründung aus persönlichen UND aus wirtschaftlichen Gründen.

Wenn einer dieser beiden Motivationsblöcke zu dominant ist oder einer fehlt, sollten Sie wahrscheinlich Ihre Beweggründe für die Gründung eines Unternehmens hinterfragen.

Die Gründe für eine Unternehmensgründung

Ein Unternehmen nur aus einem dieser beiden Gründe zu gründen, ist potenziell gefährlich und nachteilig.

Es bedeutet, dass Sie das Risiko eingehen, nicht zu verstehen, warum ein Unternehmen existieren sollte (= Befriedigung von Bedürfnissen) oder eine Situation der Unvereinbarkeit zwischen Ihrer persönlichen Situation (Motivationen, Zwänge, Fähigkeiten usw.) und dem, was Ihr Unternehmen von Ihnen verlangt, zu schaffen.



Unternehmensgründung aus wirtschaftlichen Gründen

- Große Nachfrage seitens der Kunden
- Aufstrebender Markt

...

Unternehmensgründung aus persönlichen Gründen:

- Einen neuen Job finden
- Mehr Geld verdienen
- Etwas tun, das man mag

...

Nur ein Grund



Beide Gründe



Kapitel Zusammenfassung

1

Der Zweck eines Unternehmens ist es, die Bedürfnisse der Menschen durch das Angebot von Produkten und/oder Dienstleistungen zu erfüllen.

2

Was auch immer Ihre Beweggründe sind, es ist gefährlich, Ihre persönlichen Beweggründe mit dem Zweck des Unternehmens zu verwechseln.

Kapitel abgeschlossen

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

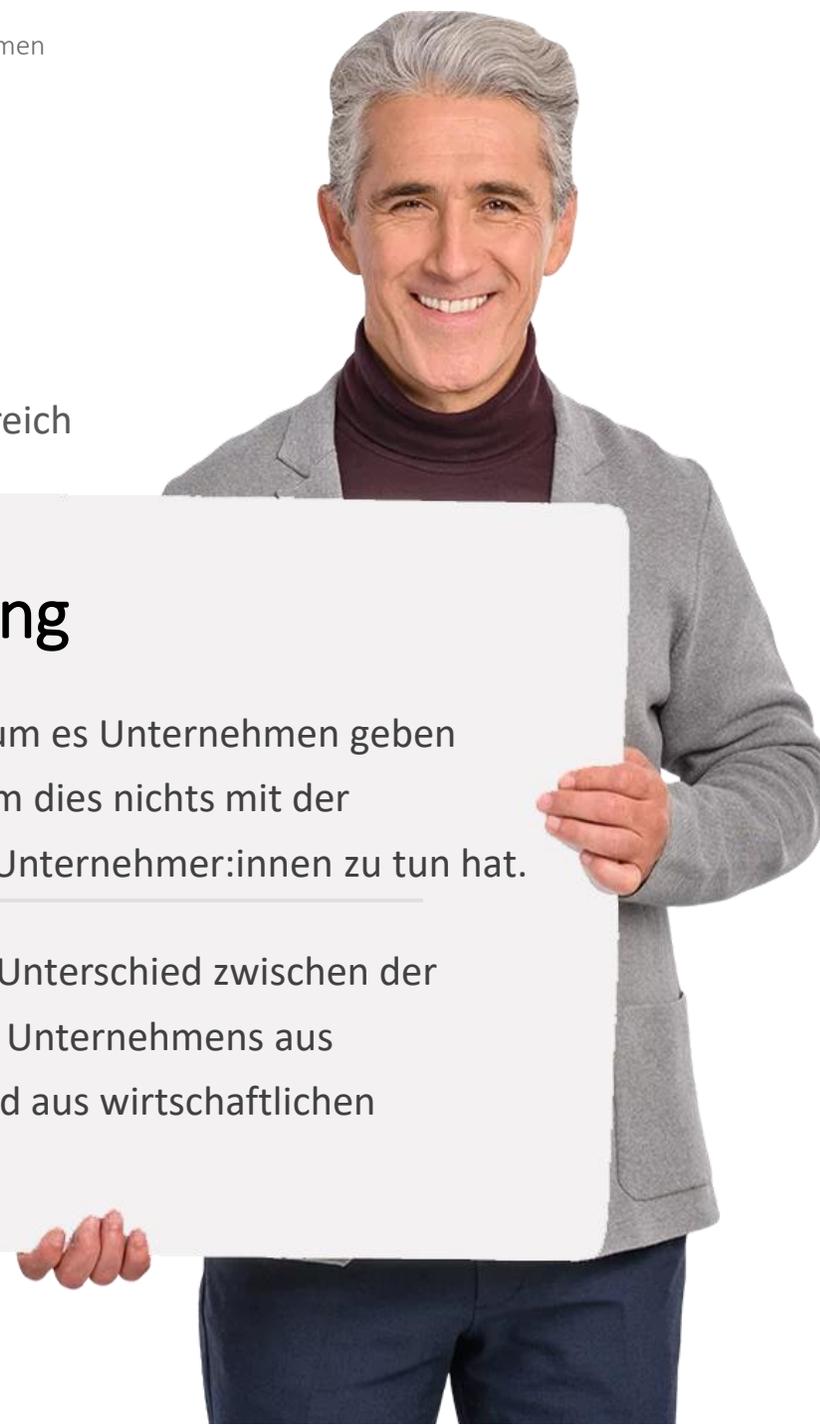
Zusammenfassung

1

Sie wissen, warum es Unternehmen geben sollte und warum dies nichts mit der Motivation der Unternehmer:innen zu tun hat.

2

Sie kennen den Unterschied zwischen der Gründung eines Unternehmens aus persönlichen und aus wirtschaftlichen Gründen.



Was kommt als nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der unten stehenden Schaltflächen klicken:

Wiederholen

Weiter





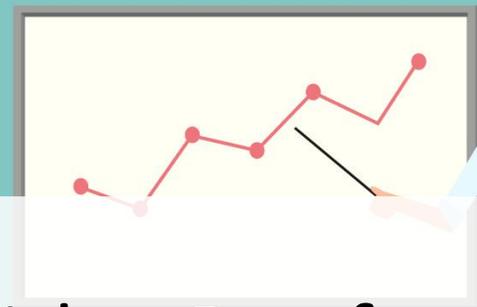
BUSINESS

MODUL 2

KAPITEL 2

Unternehmer:in: ein facettenreicher Beruf

Sie denken, Unternehmer:in zu sein, bedeutet nur, Produkte zu verkaufen oder Dienstleistungen anzubieten? Dann werden Sie von diesem Kapitel überrascht sein.



Was Sie in diesem Kapitel lernen werden

- 1 Ein:e Unternehmer:in zu sein ist mehr als nur das Verkaufen und Bereitstellen von Waren und Dienstleistungen.
- 2 Die 7 verschiedenen Rollen der Unternehmer:in.



Unternehmer:in: ein facettenreicher Beruf

Das Leben eine:r Unternehmer:in ist selten Routine. Als zukünftige:r Unternehmer:in werden Ihre täglichen Aufgaben wahrscheinlich vielfältig sein.



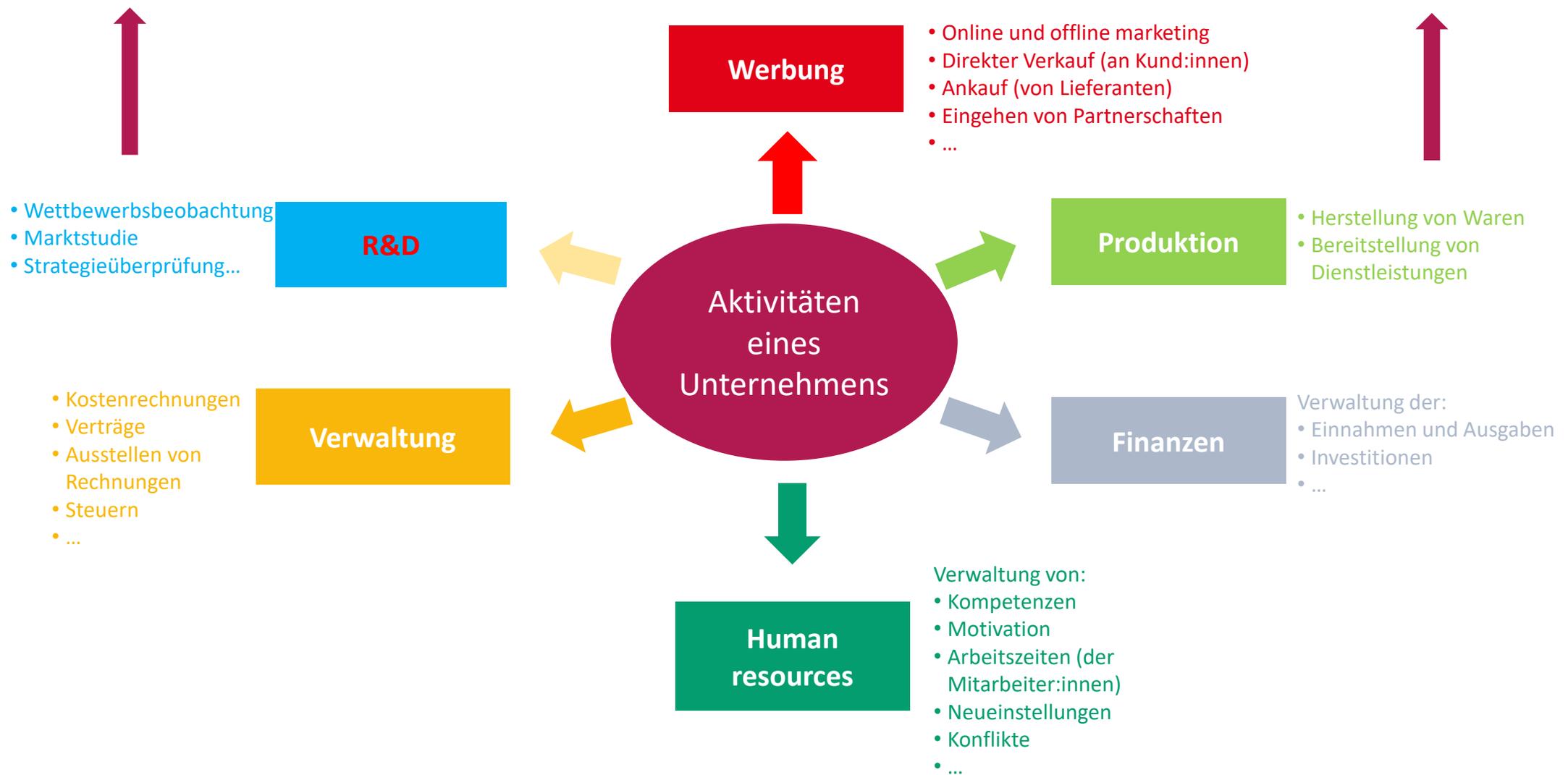
Unternehmer:in - ein facettenreicher Beruf

Wir haben bereits gesehen, dass der Hauptzweck eines Unternehmens darin besteht, die Bedürfnisse der Kund:innen zu erfüllen. Aber welche Aufgaben und Aktivitäten müssen durchgeführt werden, um die Bedürfnisse der Kund:innen zu erfüllen?

Produzieren/Verkaufen von Waren und Dienstleistungen. Offensichtlich ist die Produktion/der Verkauf der Grundpfeiler eines Unternehmens. Die Herstellung und der Verkauf von Produkten/Dienstleistungen sind nur ein Teil der Tätigkeiten eines Unternehmens, hinzu kommen verschiedene andere Aufgaben.



Management = Verantwortung, Entscheidungen zu treffen



Die 7 Rollen eine:r Unternehmer:in

Wie Sie sehen können, haben wir sieben verschiedene Funktionen in einem Unternehmen identifiziert. Sechs davon können anderen Personen anvertraut werden (Angestellten, Auftragnehmer:innen...), aber eine davon muss immer unter Ihrer Kontrolle sein: die Verwaltung. Das bedeutet, dass Sie die Verantwortung haben, Entscheidungen zu treffen.

Diese Funktion bedeutet, dass es in Ihrer Verantwortung liegt, den Kurs Ihres Unternehmens zu bestimmen und Entscheidungen zu treffen, um den Kurs zu halten oder umzukehren.

Beim Management geht es darum, zu analysieren und Entscheidungen zu treffen. Als Hauptentscheidungsträger:in wird dies Ihre Hauptaufgabe sein.

Im Allgemeinen macht die Produktion/der Verkauf 2/3 Ihrer Zeit aus (wenn Sie allein arbeiten und keine Aufgabe übertragen haben).

In einigen Sektoren oder in unterschiedlichen Kontexten können andere Funktionen, wie z. B. kaufmännische Tätigkeiten, den größten Teil Ihrer Zeit in Anspruch nehmen.

Das Beispiel eines Ladenbesitzers

Wenn Sie z. B. als Ladenbesitzer:in arbeiten, werden Ihre Hauptaufgaben im kaufmännischen Bereich liegen (u. a. Begrüßung, Beratung und Verkauf, Einkauf von Produkten bei Lieferanten) und im Verwaltungsbereich (z. B. Rechnungen und Steuererklärungen erstellen, organisieren und abheften).



Das Beispiel einer: Haushaltshilfe

Wenn Sie dagegen als Reinigungskraft arbeiten, besteht Ihre Hauptaufgabe in der Ausführung einer Dienstleistung.

Die kaufmännischen und verwaltungstechnischen Funktionen werden in Bezug auf die dafür aufgewendete Zeit weniger wichtig sein als beispielsweise bei einem Ladenbesitzer.



Die 7 Rollen eine:r Unternehmer:in

Je nachdem, welche Art von Unternehmen Sie gründen wollen, werden Sie verschiedene Rollen ausfüllen. Aber in jedem Fall werden Sie direkt oder indirekt mit allen sieben Funktionen zu tun haben, die alle sehr wichtig für die Nachhaltigkeit und das Wachstum Ihres Unternehmens sind.

Jetzt wissen Sie ein wenig mehr darüber, wie die Führung eines Unternehmens im Alltag aussieht, aber... sind Sie für das Unternehmen, das Sie führen wollen, geeignet? Das werden wir im nächsten Kapitel sehen!



Kapitel Zusammenfassung

1

Als zukünftige:r Unternehmer:in werden Ihre täglichen Aufgaben wahrscheinlich vielfältig sein.

2

Die Erbringung von Dienstleistungen und der Verkauf von Waren sind nur ein Teil der Tätigkeiten eines Unternehmens.

3

Eine Funktion muss immer unter Ihrer Kontrolle sein: die Verwaltung. Es bedeutet die Verantwortung, Entscheidungen zu treffen.

Kapitel abgeschlossen!

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

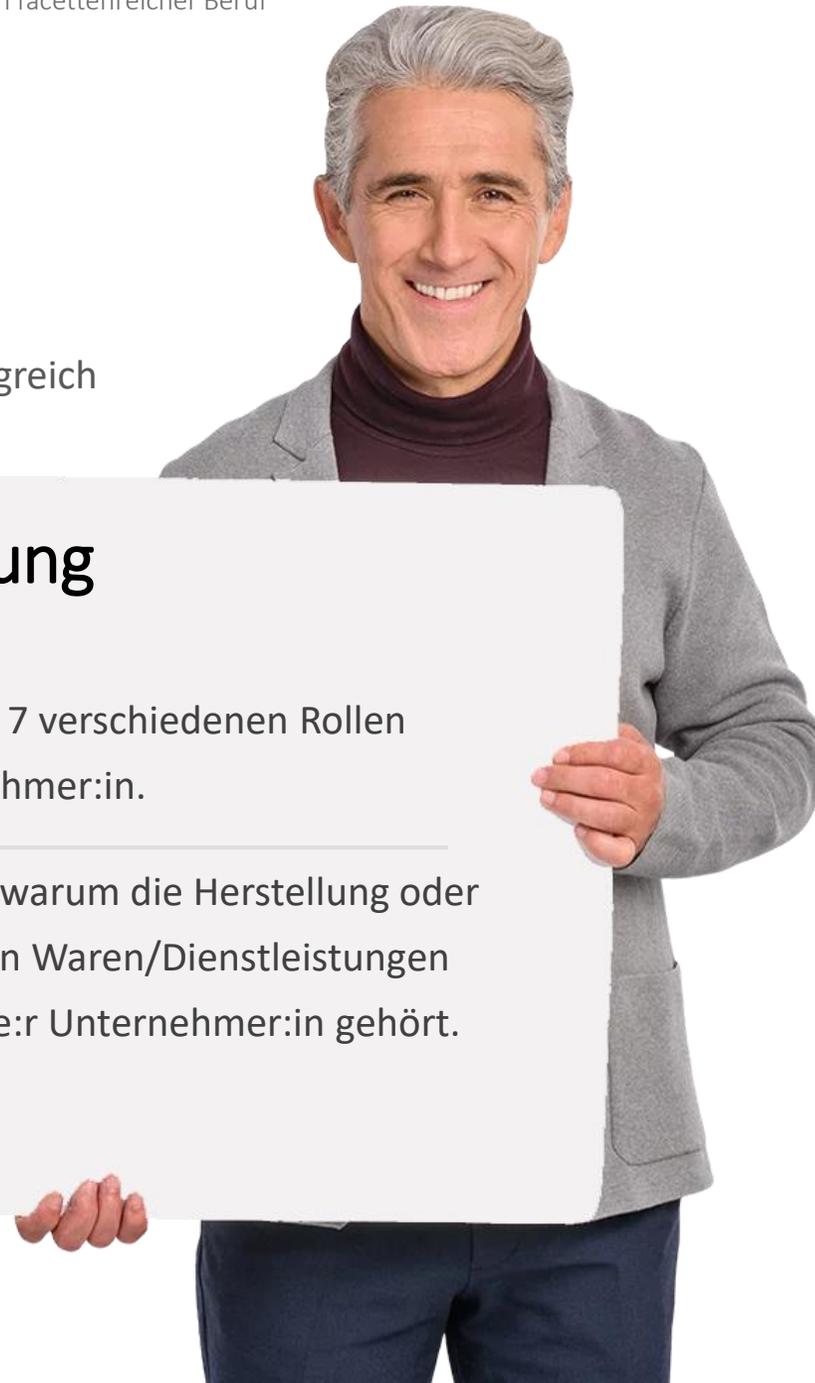
Zusammenfassung

1

Sie kennen die 7 verschiedenen Rollen eine:r Unternehmer:in.

2

Sie verstehen, warum die Herstellung oder der Verkauf von Waren/Dienstleistungen zum Alltag eine:r Unternehmer:in gehört.



Was kommt als nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken:

[Wiederholen](#)[Weiter](#)



Passen Ihre persönlichen Voraussetzungen mit Ihrem Geschäftsmodell zusammen?

Die Gründung eines Unternehmens erfordert persönliche Reflektion. Ihre Motivationen müssen mit Ihrem Unternehmensprojekt passend sein. In diesem Kapitel werden Sie sehen, warum.

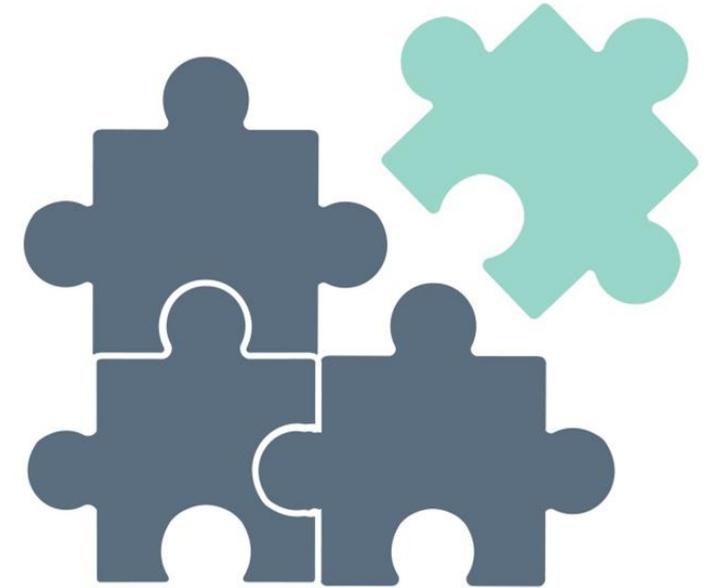
Was Sie in diesem Kapitel lernen werden

- 1 | Warum es wichtig ist Ihre persönlichen Voraussetzungen und Ihr Geschäftsmodell gegeneinander abzuwägen.



Wie gut passen Ihre persönlichen Voraussetzungen zu ihrer Geschäftsidee?

Wie wir bereits im Fall von William gesehen haben, ist die Nachhaltigkeit Ihres Unternehmens gefährdet, wenn Ihre Motivation, Ihre Fähigkeiten oder sogar Ihr Privatleben nicht mit dem übereinstimmen, was Ihr Unternehmen von Ihnen verlangt.





Zusammenhänge

Sie müssen bei der Gründung eines Unternehmens drei Eckpfeiler berücksichtigen:

- Sich selbst
- Das geschäftliche Umfeld (Wettbewerber, potenzielle Kunden usw.)
- Ihr Unternehmen (seine Organisation)

Zu Beginn ist die Art und Weise, wie Sie diese drei voneinander abhängigen Eckpfeiler betrachten, wahrscheinlich nicht völlig übereinstimmen.

Wenn Sie zum Beispiel noch nicht über die entsprechenden Fähigkeiten verfügen, wenn Sie ernsthafte gesundheitliche Probleme haben, dann gibt es wahrscheinlich das, was wir einen Mangel an Kohärenz zwischen Ihnen und dem Geschäftsprojekt nennen.

In den meisten Fällen erfordert die Gründung eines SHAFE-Geschäfts bestimmte spezifische Fähigkeiten. Es erfordert, dass Sie in guter Verfassung sind und es ist oft eine Berufung; ein Job aus Leidenschaft. Was ist zu tun? Alles stoppen? Natürlich nicht, keine Sorge, wir werden später in diesem Kapitel darüber sprechen.

In dieser Trainingseinheit wollen wir uns auf den Zusammenhang zwischen Mensch und Unternehmen konzentrieren. Das bedeutet, dass wir überprüfen, ob Ihre Motivation, Ihre Ziele, Ihre Fähigkeiten, Ihre Erfahrungen, Ihre Einschränkungen, Ihre Stärken und Ihre Schwächen mit Ihrer Geschäftsidee übereinstimmen.



Unternehmer:in



Ein Sandkorn im Getriebe kann das Projekt zum Einsturz bringen!

Beispiele für Voraussetzungen, um ein:e SHAFE Unternehmer:in zu werden

Wissen und technische Kompetenzen	Zwischenmenschliche Fähigkeiten	Persönliche Charaktereigenschaften
Sich der Herausforderungen bewusst sein, mit denen ältere Menschen und ihre Betreuer:innen konfrontiert sind	Wohltätigkeit und Rücksichtnahme	Stress- und Müdigkeitstoleranz
Sich bietende Chancen im Auge zu behalten	Geduld	Angemessene körperliche Verfassung
	Gelassenheit und Freundlichkeit	Bereitschaft, Überstunden zu machen
		Emotionale Belastbarkeit

Vereinbarkeit von persönlichen Voraussetzungen und Ihrer Geschäftsidee?

Im Folgenden finden Sie ein Beispiel für ein Instrument zur Beurteilung Ihrer Vereinbarkeit von persönlichen Voraussetzungen und Ihrer Geschäftsidee? Dieses Instrument könnte z.B. ein einfaches Diagramm mit einem Multiple-Choice-Fragebogen sein. So könnte er ausgefüllt werden.



Beispiel für ein Instrument zur Beurteilung Ihrer Vereinbarkeit von persönlichen Voraussetzungen und Ihrer Geschäftsidee

Thema	Beurteilung	To do (Beispiel für umzusetzende Maßnahmen)
Training	Unzureichend oder unangemessen Unvollständig Ausreichend	1 - Ermittlung geeigneter und/oder ausreichender Schulungen 2 – Dem Training folgen ...
Professionelle Erfahrung	Unzureichend oder unangemessen Unvollständig Ausreichend	1 –Suche nach einer Berufserfahrung, um Erfahrungen und Fähigkeiten in diesem Bereich zu sammeln ...
Familie	Gegen das Projekt Neutral Aktiv unterstützend	1 –Eröffnen Sie eine Diskussion mit den Familienmitgliedern, um eine Einigung zu erzielen ...

Instrument zur Beurteilung Ihrer Vereinbarkeit von persönlichen Voraussetzungen und Ihrer Geschäftsidee

In der ersten Spalte können Sie verschiedene Themen auflisten, die sich auf Ihre persönlichen Mittel und Ressourcen zur Führung eines Unternehmens beziehen. Zum Beispiel Ihre Motivationen, Ihre Fähigkeiten, Ihre Stärken, Ihr Verbesserungspotenzial. Mit anderen Worten: Diese Spalte dient dazu, Übersicht all Ihrer persönlichen Ressourcen zu machen, die bei der Gründung eines Unternehmens berücksichtigt werden müssen.

Die zweite Spalte ist für die Bewertung der einzelnen Themen vorgesehen: Wie wohl fühlen Sie sich bei den einzelnen Themen?

Die dritte Spalte dient dazu, Maßnahmen festzulegen, mit denen Fortschritte in den einzelnen Bereichen erzielt werden können. Wenn beispielsweise die Bewertung des Themas "Berufserfahrung" (erste Spalte) als "unangemessen" oder "unzureichend" (zweite Spalte) eingestuft wird, können Sie in dieser dritten Spalte eine Liste mit verschiedenen Maßnahmen erstellen, die Sie durchführen können, um dieses Thema angemessener zu gestalten. Werfen wir einen Blick auf dieses Instrument.

Beispiel für ein Instrument zur Beurteilung Ihrer Vereinbarkeit von persönlichen Voraussetzungen und Ihrer Geschäftsidee

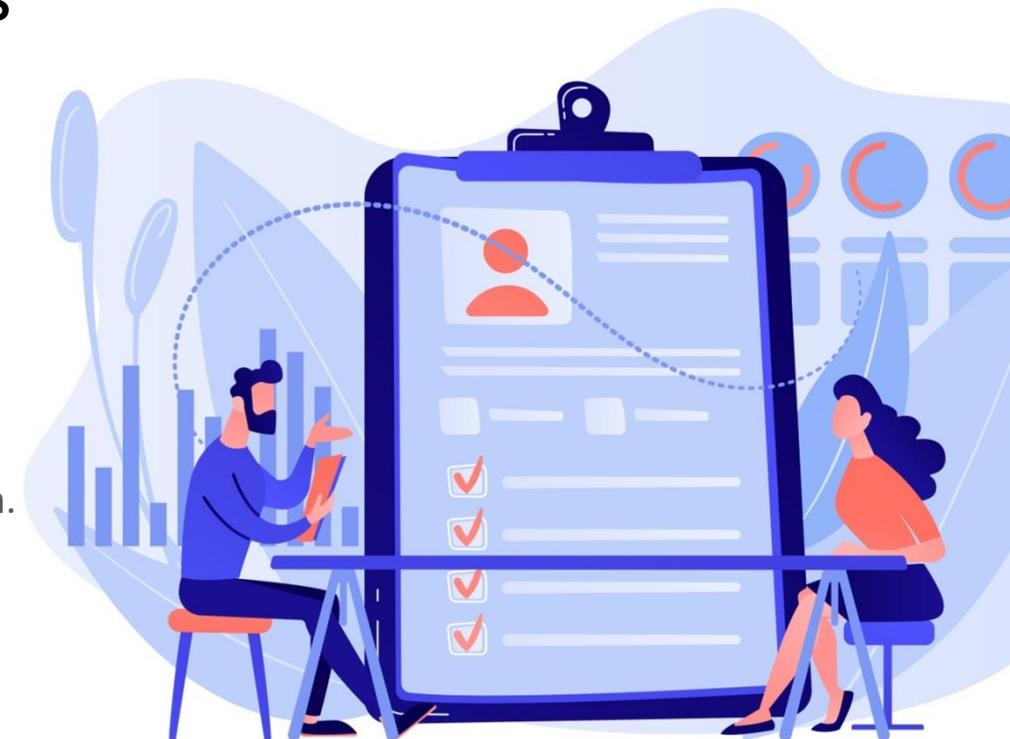
Thema	Beurteilung	To do
Persönliche Einschränkungen	Gesundheit/physischer Zustand Finanzielle Probleme Zeitliche Probleme	<ul style="list-style-type: none"> • Lassen Sie sich behandeln / Warten Sie auf die Genesung • Geld sparen • ...
Motivation	Geld Selbstversorgung Leidenschaft	
Stärke	Fertigkeiten Persönliches Netzwerk Finanzieller Beitrag	
To be completed*...		

*this chart is an example of tools used to evaluate Unternehmer:in/business coherence. More completed tools are available in the working document "HoS_TU_BUSINESS_02_Human-Business_coherence_assessment_tool". You can find it on next slide.

Füllen Sie Ihre persönliche Bewertung aus

Sie sind eingeladen, das Dokument zur Bewertung der Übereinstimmung Ihrer persönlichen Voraussetzungen und Ihrer Geschäftsidee herunterzuladen und auszufüllen.

Wenn Sie möchten, können Sie auch Ihre eigenen Bewertungsinstrumente erstellen, indem Sie einen Stift und ein Stück Papier oder eine Software wie z.B. eine Tabellenkalkulation verwenden. Sobald Sie das Dokument "HoS_TU_BUSINESS_02_Human-Business_coherence_assessment_tool" ausgefüllt haben, kehren Sie bitte zu dieser Schulungseinheit zurück.



[Download the assessment tool](#)
EN

Kapitel Zusammenfassung

1

Wenn Ihr Privatleben nicht mit dem übereinstimmt, was Ihr Unternehmen von Ihnen verlangt, ist die Nachhaltigkeit Ihres Unternehmens gefährdet.

2

An der Übereinstimmung zwischen Ihnen und Ihrem Unternehmen zu arbeiten, bedeutet, an Ihren Motivationen, Fähigkeiten, Stärken und Schwächen zu arbeiten.

Kapitel abgeschlossen!

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

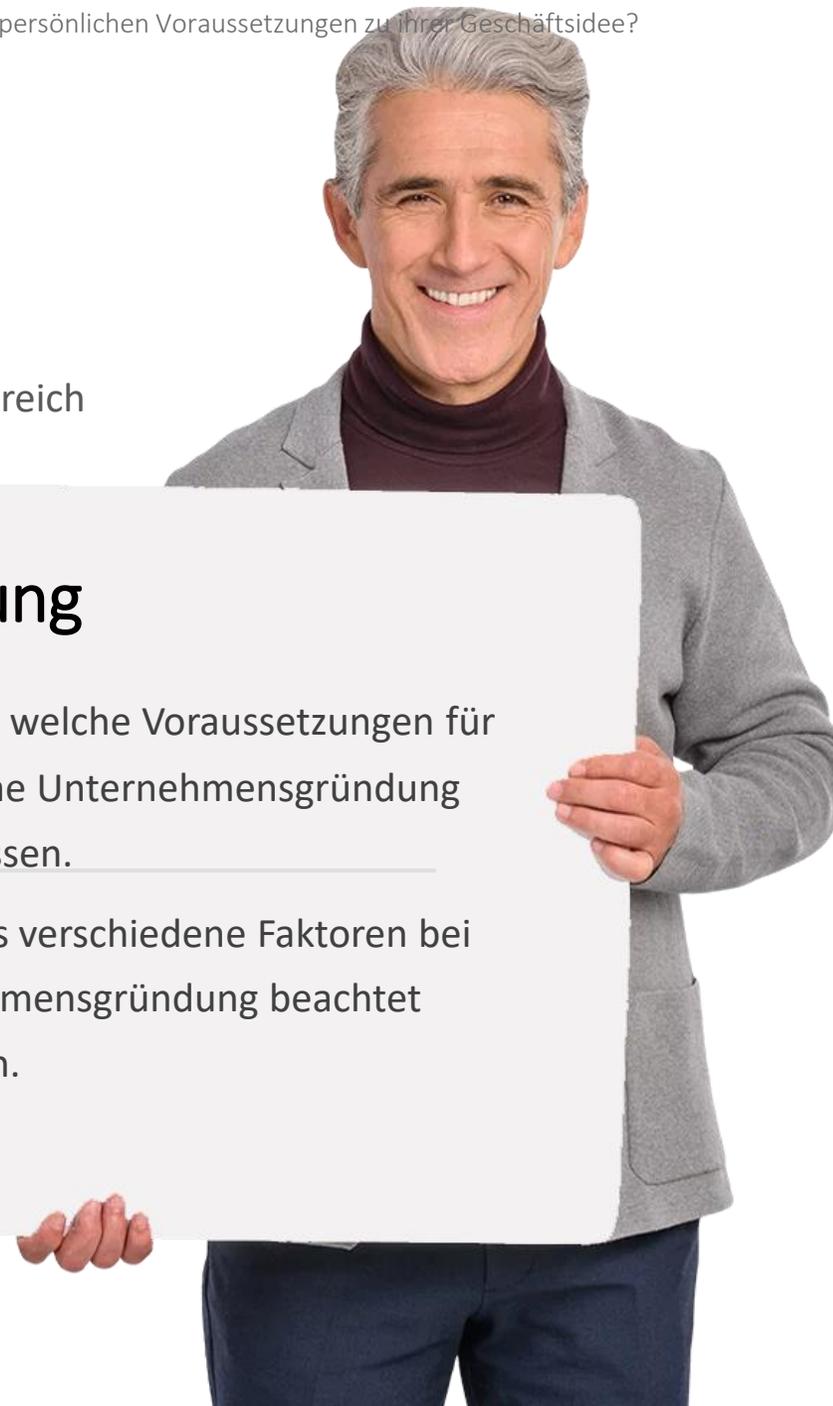
Zusammenfassung

1

Sie wissen nun, welche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung erfüllt sein müssen.

2

Sie wissen, dass verschiedene Faktoren bei einer Unternehmensgründung beachtet werden müssen.



Was kommt als nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken:

[Wiederholen](#)[Weiter](#)



BUSINESS

MODUL 2

KAPITEL 4

Hilfe bei der Beurteilung Ihres Geschäftsplans finden

Es ist nicht immer leicht Ihre persönlichen Voraussetzungen mit Ihrem Geschäftsplan in Einklang zu bringen. Zum Glück gibt es Menschen, die Ihnen dabei helfen können. Wir werden sehen, wer.

Was Sie in diesem Kapitel lernen werden

- 1 | Zahlreiche Hilfsmittel können Ihnen helfen, Ihren Geschäftsplan und Ihre persönlichen Voraussetzungen zu beurteilen.



Hilfe bei der Beurteilung Ihres Geschäftsplans finden

Vielleicht haben Sie festgestellt, dass es einige Themen gibt, an denen Sie arbeiten müssen. Machen Sie sich keine Sorgen, das ist völlig normal. Für Ihr Problem, gibt es mit Sicherheit viele Möglichkeiten der Hilfe, die Sie in Anspruch nehmen können. Hier gibt es einige Unterstützungsmöglichkeiten.



Hilfe bei der Beurteilung Ihrer persönlichen Voraussetzungen sowie Ihrem Geschäftsplan

Thema	Quelle für Unterstützung	Potenzielle Arbeit
Ausbildung / Berufserfahrung	<ul style="list-style-type: none"> • Berufsberater:in • Berufsbildungszentrum 	<ul style="list-style-type: none"> • Beginn eines Ausbildungsprogramms • Eine Festanstellung annehmen, um Erfahrungen zu sammeln
Persönliche Einschränkungen	<ul style="list-style-type: none"> • Sozialarbeiter: • Ärzt:in • Unternehmensnetzwerke • Spezifischer Verband 	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung eines spezifischen Programms zur Beseitigung der Zwänge
Finanzen	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation der Finanzierung • Öffentliche Agentur für Unternehmensentwicklung 	<ul style="list-style-type: none"> • Beantragung eines spezifischen Programms, das Zuschüsse oder Darlehen gewährt
Motivation	<ul style="list-style-type: none"> • Karriereberatung • Beratung zur Unternehmensgründung • Unternehmensnetzwerke 	<ul style="list-style-type: none"> • Hilfe bei der Suche nach den richtigen Fragen

KAPITEL Zusammenfassung

1

Es gibt viele Hilfsmittel, die Ihnen helfen können zu bewerten, ob Ihre persönlichen Voraussetzungen zu Ihrem Geschäftsplan passen z.B. Eine Karriereberatung, Unternehmensnetzwerke, ...

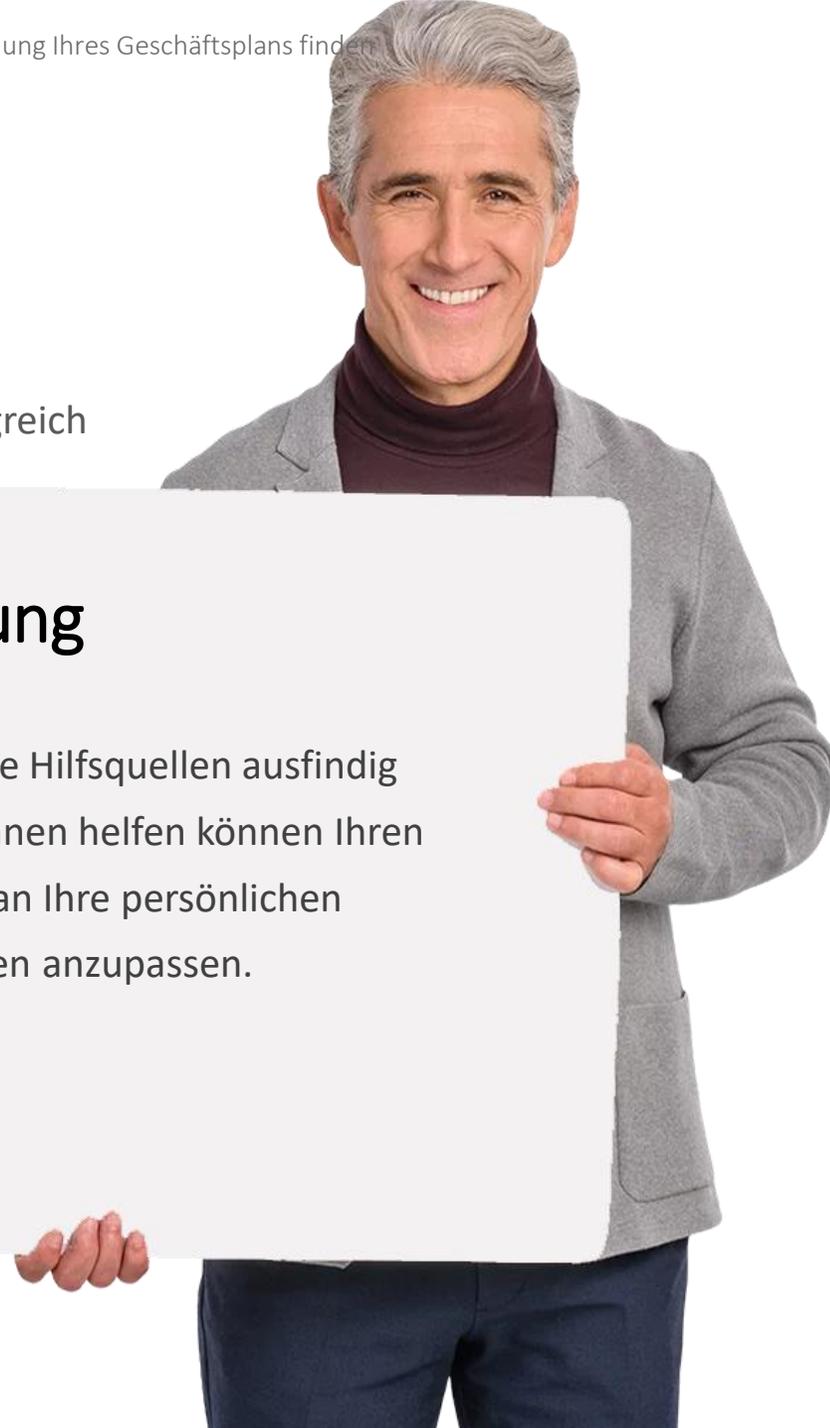
Kapitel abgeschlossen!

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Kapitel erfolgreich abgeschlossen!

Zusammenfassung

1

Sie haben einige Hilfsquellen ausfindig gemacht, die Ihnen helfen können Ihren Geschäftsplan an Ihre persönlichen Voraussetzungen anzupassen.



Was kommt als nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Kapitel wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der untenstehenden Schaltflächen klicken:

[Wiederholen](#)[Weiter](#)

Modul Zusammenfassung

1

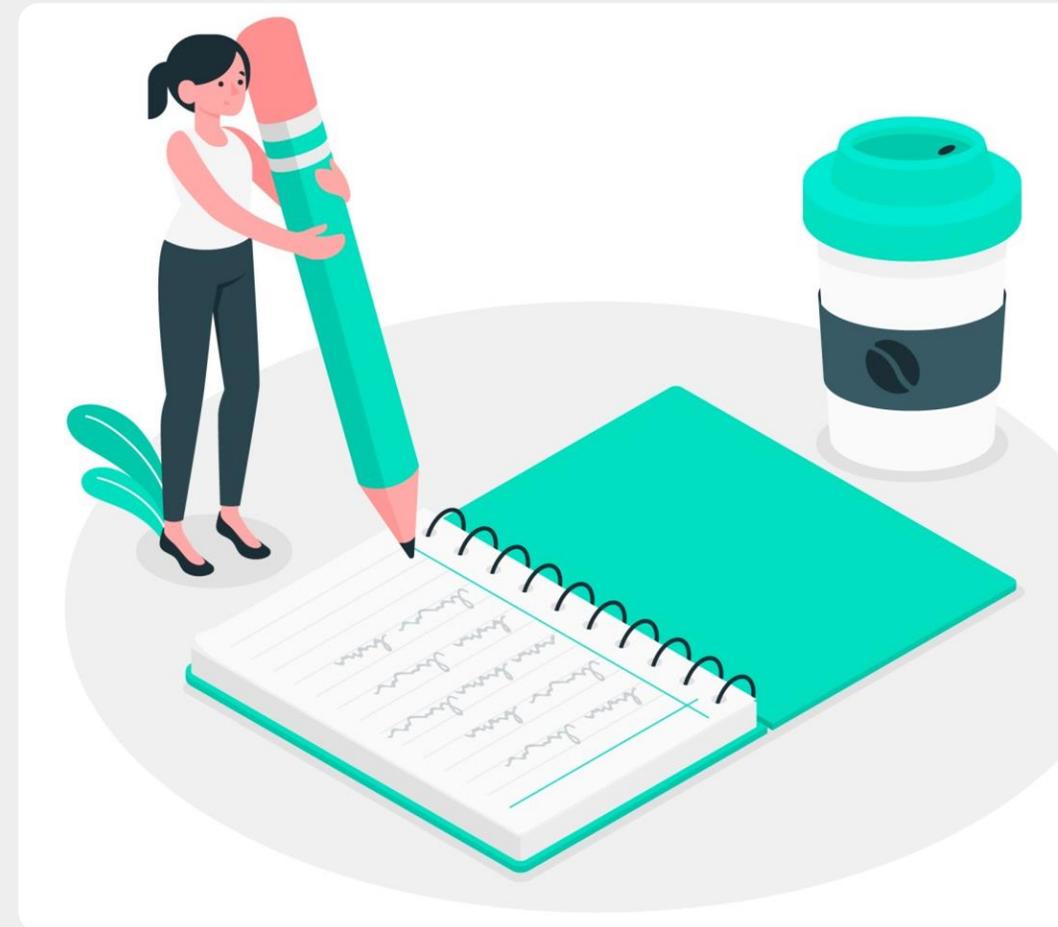
Zusammengefasst ist es wichtig, sich daran zu erinnern, dass die Führung eines Unternehmens eine vielschichtige Tätigkeit ist.

2

Sie werden Ihre Zeit mit verschiedenen Aufgaben verbringen, z. B. mit der Produktion, mit Verwaltungsaufgaben, mit Überlegungen zu Ihrem Marketing oder mit der Verwaltung Ihres Lagerbestands, Ihrer Finanzen und eventuell Ihrer Mitarbeiter.

3

Daher ist die Beurteilung all Ihrer Fähigkeiten, Stärken, Verbesserungsmöglichkeiten und Ihrer Motivation von grundlegender Bedeutung, um zu beurteilen, ob Sie sich in all diesen Funktionen wohlfühlen werden.



Machen Sie mit einem Quiz weiter

Zum Abschluss dieses Themas laden wir Sie zu einem Quiz ein, mit dem Sie Ihr Wissen über diese Schulungseinheit überprüfen können.



Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object



BUSINESS MODUL 2 Übereinstimmung der persönlichen Voraussetzungen mit dem Geschäftsplan

Was ist der Hauptzweck der Gründung eines Unternehmens?

- Kund:innen glücklich machen
- Angebot von Waren/Dienstleistungen, für die die Menschen zu zahlen bereit sind
- Geld verdienen
- Verkauf von einzigartigen und innovativen Waren/Dienstleistungen

Modul abgeschlossen!

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben das Modul erfolgreich abgeschlossen!

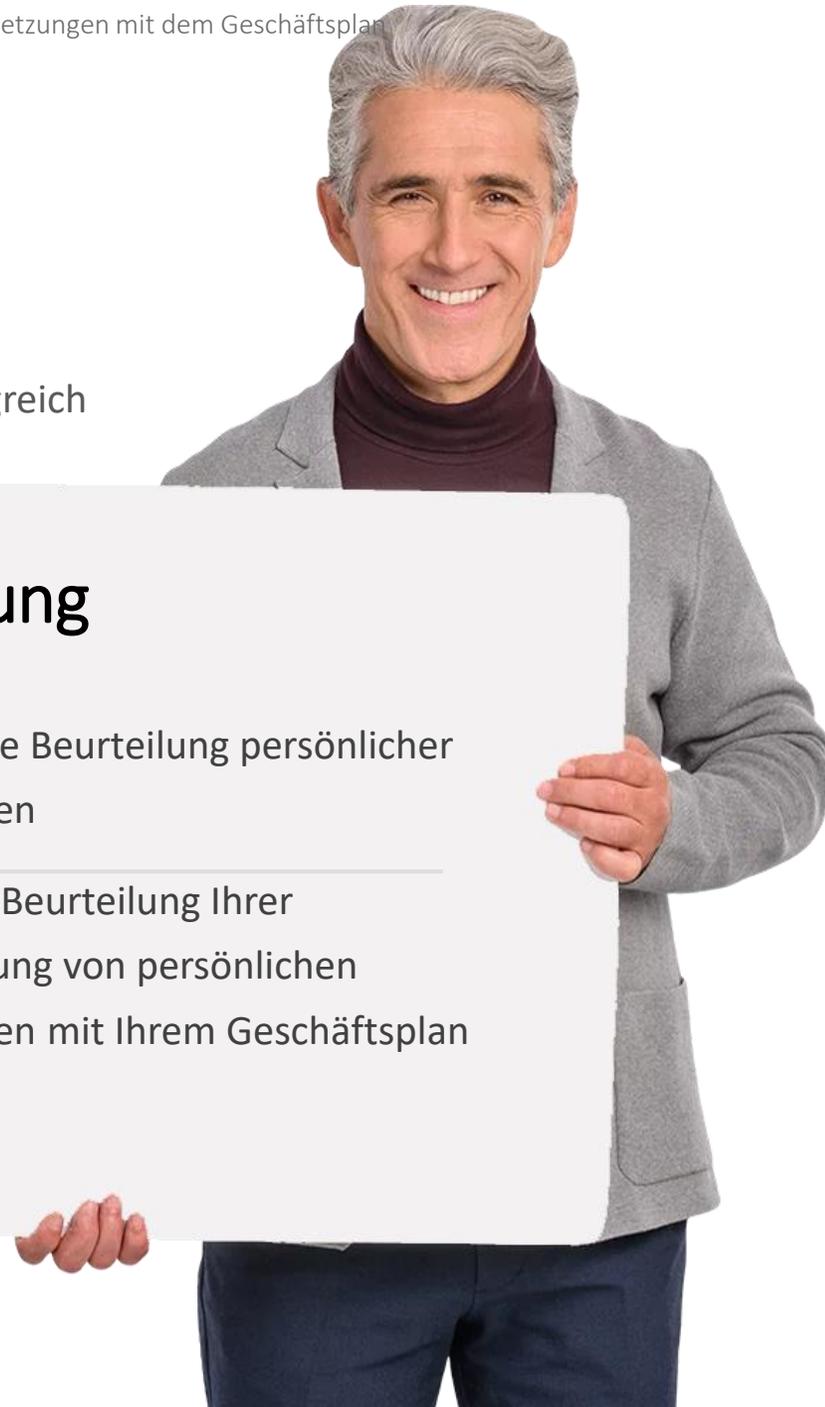
Zusammenfassung

1

Wissen über die Beurteilung persönlicher Voraussetzungen

2

Selbstständige Beurteilung Ihrer Übereinstimmung von persönlichen Voraussetzungen mit Ihrem Geschäftsplan



Was kommt als nächstes?

Nun können Sie entweder dieses Modul wiederholen oder unserer Lernempfehlung folgen, indem Sie auf eine der unten stehenden Schaltflächen klicken:

Wiederholen

Weiter

