

ProfilPASS

für die Selbstständigkeit



Stärken kennen – Stärken nutzen



ProfilPASS für die Selbstständigkeit Stärken kennen – Stärken nutzen

Inhalt

	Einleitung	4
1.	So nutzen Sie den ProfilPASS für die Selbstständigkeit	9
2.	Mein Werdegang – meine Visionen	14
3.	Meine unternehmerischen Kompetenzen	20
a)	Können Sie sich begeistern und selbst immer wieder motivieren?	26
b)	Besitzen Sie Überzeugungskraft und können Sie andere Menschen begeistern, motivieren und mobilisieren?	32
c)	Sind Sie zielstrebig, ehrgeizig und ausdauernd?	38
d)	Sind Sie ein kreativer, ideenreicher und visionärer Mensch mit Gespür für Chancen?	45
e)	Sind Sie selbstbewusst und glauben Sie an Ihre Fähigkeiten?	51
f)	Sind Sie stressresistent und können mit Risiken und Unsicherheit umgehen?	57
g)	Können Sie gut planen, organisieren und managen?	64
h)	Können Sie eigenverantwortlich, selbstständig und zielorientiert Entscheidungen treffen?	70
i)	Besitzen Sie die Fähigkeit, Probleme zu lösen?	76
j)	Sind Sie bereit zu lernen?	82



ProfilPASS für die Selbstständigkeit

Stärken kennen – Stärken nutzen

Inhalt

k)	Können Sie gut mit anderen Menschen zusammenarbeiten?	88
l)	Besitzen Sie Führungskompetenz?	94
m)	Können Sie netzwerken?	100
4.	Meine unternehmerischen Kompetenzen – eine Bilanz	107
5.	Meine unternehmerischen Eigenschaften	114
6.	Meine unternehmerischen Kenntnisse	119
7.	Rahmenbedingungen und Ressourcen für die Selbstständigkeit	123
8.	Meine Ziele	129
9.	Glossar	139
10.	Links / Literaturverzeichnis	143
11.	Gründer im Gespräch:	149
	Marie-Therese Geetz	150
	Kosta Petrov	155
	Ronald Mettke	160



Einleitung

Sein eigener Chef* sein, seine Träume verwirklichen, sich entfalten, wirtschaftlich unabhängig und zeitlich flexibel sein, Beruf und Familie vereinbaren können, aus der Arbeitslosigkeit herauskommen. Es gibt viele gute Gründe, sich selbstständig zu machen und ein Unternehmen zu gründen. So, wie auch Selbstständigkeit selbst in den unterschiedlichsten Formen realisiert werden kann: Sie können ein Geschäft, ein Café oder einen Fitnessclub eröffnen, Produkte über einen Online-Shop verkaufen, sich mit dem erlernten Handwerk als Gärtner oder Friseur selbstständig machen, Dienstleistungen wie Coachings, IT-Beratungen oder Übersetzungen anbieten ... Ob Sie sich als *Freiberufler*** oder als Gewerbetreibender selbstständig machen wollen – der ProfilPASS für die Selbstständigkeit richtet sich an alle, die über eine *Existenzgründung* nachdenken.

Orientierung, Impulse, Entscheidungshilfe

In der Phase der Orientierung bietet Ihnen der ProfilPASS für die Selbstständigkeit eine Grundlage zur Entscheidung, ob die Gründung der richtige Weg für Ihre berufliche Zukunft ist. Sie erhalten durch den ProfilPASS für die Selbstständigkeit wichtige Impulse und Hinweise für Ihre weitere berufliche Zukunft. Er lässt Sie erkennen, über welche Kompetenzen Sie für Ihren Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit bereits verfügen. Zudem erhalten Sie durch ihn Hinweise darauf, welche Kompetenzen Sie noch aktivieren oder ausbauen sollten, um gut auf die Herausforderungen als Unternehmerin oder Unternehmer vorbereitet zu sein.

* Oder auch ihre eigene Chefin sein? Natürlich meinen wir immer alle Geschlechter im Sinne der Gleichbehandlung. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit haben wir aber auf eine geschlechtsneutrale Differenzierung verzichtet. Die verkürzte Sprachform beinhaltet keine Wertung. Wir wünschen uns, dass sich Gründerinnen und Gründer gleichermaßen angesprochen fühlen.

**Begriffe die kursiv geschrieben sind, werden im Glossar ab Seite 139 erläutert.



Einleitung

Chancen der Selbstständigkeit

Die Selbstständigkeit bietet Ihnen natürlich viele Chancen. Sie können endlich Ihre Ideen realisieren, Ihre Potenziale und Kreativität entfalten, sind frei von einengenden Vorgaben und festgelegten Strukturen, Sie können die Inhalte und die Form Ihrer Arbeit selbst bestimmen, zum Beispiel Ihre Arbeitszeiten, Ihr Arbeitspensum und Ihren Arbeitsort. Sie arbeiten für sich selbst und nicht für andere.

Risiken der Selbstständigkeit

Allerdings bestehen auch Risiken, die Sie nicht ausblenden sollten: wirtschaftliche Unsicherheit, veränderte Marktbedingungen, wachsende Konkurrenz, *Liquiditätsprobleme*, lange Arbeitszeiten auch am Wochenende, eine große Verantwortung, Rückschläge, die die Motivation bremsen. Viele Gründer, die mit Begeisterung und Elan gestartet sind, scheitern und müssen ihr Unternehmen aufgeben. Manchmal liegt es am Produkt, am Markt, an der Kalkulation oder den fehlenden finanziellen Rücklagen. Manchmal liegt es aber auch daran, dass der Gründer nicht über die erforderlichen Kompetenzen verfügte.

Fachwissen, Gründergeist und Kompetenzen

Denn neben Fachwissen und der richtigen Einstellung braucht man für die erfolgreiche Selbstständigkeit besondere Kompetenzen. Diese Kompetenzen formen zusammen mit dem Gründergeist – also dem Mut, dem Elan und dem Wunsch, etwas zu verändern – und den Eigenschaften, die eine Person mitbringt, die Gründerpersönlichkeit. Zwar können die einzelnen Kompetenzen bei jedem Gründer unterschiedlich stark ausgeprägt sein. Entscheidend ist jedoch, dass Sie über die für Ihr Gründungsvorhaben relevanten Stärken verfügen und wissen, welche Kompetenzen Sie noch ausbauen müssen. Das erfahren Sie mit dem ProfilPASS für die Selbstständigkeit.



Einleitung

Kompetenzen ermitteln

Der ProfilPASS für die Selbstständigkeit ermöglicht Ihnen zu ermitteln, ob Sie über die Kompetenzen verfügen, die ein Gründer mitbringen sollte, um erfolgreich ein Unternehmen aufzubauen und zu führen. Außerdem erfahren Sie, welche Kompetenzen Sie noch vertiefen müssen, damit Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen können. Vielleicht stellen Sie auch fest, wo Ihre Grenzen liegen und für welche Bereiche Sie sich gegebenenfalls Unterstützung von außen holen sollten, wenn Ihnen unternehmensrelevante Fähigkeiten fehlen.

Ein weiterer Vorteil: Wenn Sie Ihre unternehmerischen Kompetenzen kennen, können Sie diese gezielt für Ihren Unternehmenserfolg einsetzen.

13 Gründer-Kompetenzen

Die 13 Kompetenzen, die im ProfilPASS für die Selbstständigkeit vorgestellt werden, bilden eine Schnittmenge aus verschiedenen Kompetenzmodellen. Sie basieren unter anderem auf dem EntreComp-Kompetenzmodell des Joint Research Centre der Europäischen Kommission aus dem Jahre 2016, dem idealtypischen Profil von unternehmerischen Kompetenzen von Julia Soos aus dem Jahre 2017, das angelehnt ist an das Kompetenzmodell von John Erpenbeck und Volker Heyse (2009) sowie weiteren Modellen wie dem von Jaap van Lakerveld und Joost de Zoote (2013).

ProfilPASS kombinieren

Sie können den ProfilPASS für die Selbstständigkeit ergänzend zum ProfilPASS für Erwachsene (<http://www.profilpass.de/download>) und zum ProfilPASS in Einfacher Sprache (<https://scout.profilpass-international.eu/download>) nutzen oder aber auch als selbstständiges Instrument zur Kompetenzermittlung. Haben Sie durch diese ProfilPASS-Portfolios Hinweise darauf erhalten, dass



Einleitung

Sie für eine Unternehmensgründung relevante Kompetenzen besitzen? Dann können Sie den ProfilPASS für die Selbstständigkeit nutzen, um diese Ergebnisse zu überprüfen und zu vertiefen.

Wenn Sie den ProfilPASS für Erwachsene (<http://www.profilpass.de/download>) und den ProfilPASS in Einfacher Sprache (<https://scout.profilpass-international.eu/download>) (noch) nicht kennen, können Sie mit dem vorliegenden Instrument unabhängig, systematisch und gezielt in Erfahrung bringen, wie ausgeprägt Ihre unternehmerischen Kompetenzen sind.

Zusätzliche ProfilPASS-Beratung

Sie können ermitteln, welche Kompetenzen Sie noch ausbauen oder vertiefen müssen, um eine wichtige Voraussetzung für eine Selbstständigkeit zu erfüllen. Wir empfehlen Ihnen, sich bei der Bearbeitung des ProfilPASS von einer zertifizierten ProfilPASS-Beraterin bzw. einem zertifizierten ProfilPASS-Berater unterstützen zu lassen. Die Beratenden können Ihnen zusätzliche wertvolle Anregungen und Hinweise geben, die Ihnen helfen, Ihre Kompetenzen und Potenziale zu entdecken. Natürlich erhalten Sie im ProfilPASS für die Selbstständigkeit durch die Fragen und Aufgaben auch Impulse für andere wichtige Faktoren, die Sie vor der Gründung bedenken und klären müssen, zum Beispiel zu dem Fachwissen, den erforderlichen Ressourcen und den Rahmenbedingungen Ihrer Gründung.

Nehmen Sie die Anregungen zum Anlass, um sich optimal auf den Schritt in die Selbstständigkeit vorzubereiten!



Herzstück Businessplan

Manche Faktoren und Aspekte wie Markt, Wettbewerb, Zielgruppe, Standort, Positionierung, Fragen zu Finanzierung, zu Investitionen, zur *Rentabilität* oder zur *Skalierbarkeit* Ihres Vorhabens, werden Sie für Ihren *Businessplan* im Detail analysieren oder vielleicht sogar bereits analysiert haben. Denn er bildet das Herzstück Ihrer Gründungsplanung. Nutzen Sie die Kompetenzermittlung durch den ProfilPASS für die Selbstständigkeit und die Impulse für die Gründung als wichtige Ergänzung, um erfolgreich zu starten und Ihren Traum vom eigenen Unternehmen langfristig erfolgreich zu realisieren.



01

1. So nutzen Sie den
ProfilPASS für die
Selbstständigkeit



So nutzen Sie den ProfilPASS für die Selbstständigkeit

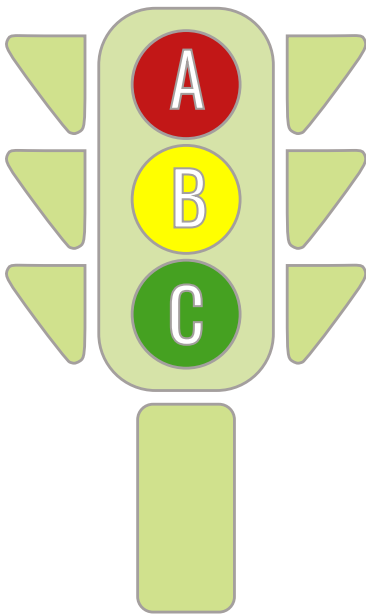
In dem Kapitel „**Meine unternehmerischen Kompetenzen**“ lernen Sie die Kompetenzen kennen, die Sie für die Selbstständigkeit brauchen. Sie erfahren, was unter der jeweiligen Kompetenz zu verstehen ist, wie sie sich zeigen kann und warum sie für die Gründung relevant ist. Bei jeder einzelnen Kompetenz haben Sie die Gelegenheit zu ermitteln, ob Sie bereits darüber verfügen, wo und in welcher Form sich diese Fähigkeit in Ihrem bisherigen beruflichen oder privaten Leben bereits gezeigt hat – in der Familie, bei Ihren Hobbys oder Ihrem ehrenamtlichen Engagement im Verein, in Schule, Studium, Ausbildung oder Beruf, in besonderen Lebenssituationen oder bei einer früheren unternehmerischen Tätigkeit von Ihnen, wenn Sie schon einmal selbstständig gearbeitet haben.

Benennen und **beschreiben** Sie, wie sich die Kompetenz gezeigt hat und **bringen Sie auf den Punkt**, was Sie dadurch jetzt wissen oder können oder was Sie daraus gelernt haben. Versuchen Sie bei diesem Schritt auch zu ermitteln, wie Sie diese Kompetenz im Rahmen Ihrer Gründung einsetzen können und wie sie Ihnen hilft, Ihr Vorhaben erfolgreich zu realisieren.

Anschließend **bewerten** Sie, wie ausgeprägt die jeweilige Kompetenz ist. Hierzu stehen Ihnen drei **Niveaustufen** zur Verfügung:



So nutzen Sie den ProfilPASS für die Selbstständigkeit



Niveau A:

Ich kann das, wenn ich Anregungen und Bestätigung von außen erhalte oder mich eine andere Person unterstützt.

Niveau B:

Ich kann das selbstständig, ohne Anleitung, Anregung von außen oder Bestätigung, in ähnlichen Situationen.

Niveau C:

Ich kann das selbstständig, ohne Anleitung, Anregung oder Bestätigung von außen, auch in anderen Zusammenhängen und Situationen.

Zum Abschluss ermitteln Sie, welche für die Gründung relevanten Kompetenzen sich in diesem Zusammenhang noch gezeigt haben.

Von Erfahrungen profitieren

Um einzelne Aspekte oder Themen zu veranschaulichen haben wir Gründer befragt und sie gebeten, uns ihre Erfahrungen mitzuteilen. Daher finden Sie an verschiedenen Stellen in dem ProfilPASS für die Selbstständigkeit kurze

Berichte von diesen drei Gründern.

1

So nutzen Sie den ProfilPASS für die Selbstständigkeit



Marie-Therese Geetz

Die studierte Juristin hat 2018 mit **Bullicious Events** den Schritt in die Selbstständigkeit getan. Für ihr Unternehmen hat sie einen Oldtimer Bulli zu einer mobilen Kaffee- und Eventbar umgebaut. Mit dieser Vintage-Bar bietet sie bei Hochzeiten, Messen, Firmenveranstaltungen und anderen Events ein individuelles Catering an.



Kosta Petrov

Der Schriftsteller, TV-Produzent und PR-Experte ist Gründer der Event-Agentur „**P World**“. Der studierte Politikwissenschaftler hat sein Unternehmen 2010 gegründet. Das Besondere an der Agentur: P World realisiert HR-, PR- und Marketing-Events in 40 Ländern der Welt und hat als erste Agentur überhaupt einen globalen HR- und Marketing-Event im Iran realisiert.



So nutzen Sie den ProfilPASS für die Selbstständigkeit



Ronald Mettke

Ronald Mettke hat 2018 zusammen mit seinem Partner Thaddäus Ulbrich die **Leipziger Werkstätten** gegründet. Vor dem Start in die Selbstständigkeit hat er zwei Meistertitel erlangt: als Raumausstatter und als Parkettleger. Die beiden Gründer entwerfen und bauen maßgeschneiderte Massivholzmöbeln, für die sie nur Hölzer aus regionalem, zertifiziertem Anbau verwenden.

Mehr über diese drei Gründer und ihren Weg in die Selbstständigkeit erfahren Sie, am Ende des ProfilPASS im Kapitel „Gründer im Gespräch“ ab Seite 149.

Fachbegriffe aus der Unternehmungsgründung finden Sie im Glossar ab Seite 139.

Ab Seite 143 haben wir auch eine Liste mit Links zusammengetragen, unter denen Sie weiterführende Informationen oder Hilfestellungen zu speziellen Fragen rund um Ihr Gründungsvorhaben erhalten.



2. Mein Werdegang – meine Visionen



Mein Werdegang – meine Visionen

Bevor Sie ermitteln, welche Kompetenzen Sie für Ihr Gründungsvorhaben besitzen, sollten Sie sich bewusst machen, warum Sie über eine Gründung nachdenken, welche Wunschvorstellungen und Visionen Sie mit der Selbstständigkeit verbinden. Denn solche Interessen, Träume und Visionen motivieren Sie bei der Umsetzung ihrer Vorstellungen und Ideen. Sie tragen außerdem dazu bei, dass wir Kompetenzen zeigen, die sich in anderen Kontexten nicht gezeigt haben. Deshalb ist es wichtig, dass Sie sich Ihre Träume und Visionen bewusst machen, da Sie im ProfilPASS Ihre Kompetenzen immer im Hinblick auf Ihre Selbstständigkeit ermitteln.

Ausgangspunkt für die Reflexion sollten Ihre bisherigen beruflichen Tätigkeiten sein. Das Wissen, die Kenntnisse und Erfahrungen, die Sie hierbei gesammelt haben, bilden eine wichtige Grundlage für Ihr Gründungsvorhaben.



Kosta Petrov:

Ich habe nie davon geträumt, mich selbstständig zu machen. Eigentlich habe ich mein Leben als Angestellter genossen. Meine Karriere begann in Prag und ich zog dann nach Dubai, wo ich als Direktor für eine der führenden Eventagenturen im Nahen Osten arbeitete. Ich hatte ein Traumleben und einen Traumjob. Aber die Wirtschaftskrise von 2008 veränderte alles. Das Leben, das ich mir in Dubai aufgebaut hatte, begann langsam auseinanderzufallen und zur gleichen Zeit wurde ich Vater. In dieser Phase voller Stress und Panikattacken entschied ich mich, mein Leben selbst in die Hand zu nehmen. Ich packte also meine Koffer und ging nach elf Jahren im Ausland zurück nach Hause und gründete mein eigenes Unternehmen.



Mein Werdegang – meine Visionen

Fassen Sie hier außerdem kurz zusammen, warum Sie sich selbstständig machen wollen und welches berufliche Ziel Sie damit verfolgen. So haben Sie diese entscheidenden Faktoren für Ihr Gründungsvorhaben auch für die folgende Ermittlung Ihrer Kompetenzen immer vor Augen.

Die wichtigsten Stationen meines bisherigen beruflichen Werdegangs

.....

.....

.....

.....

Darum möchte ich mich selbstständig machen

.....

.....

.....

.....

Mein unternehmerisches Ziel

.....

.....

.....

.....

Im nächsten Schritt vertiefen Sie die Gründe, aus denen Sie sich selbstständig machen möchten. Analysieren Sie hierzu Ihre Interessen, Träume und Visionen.

2

Mein Werdegang – meine Visionen

1. Interessen

Wenn wir unseren Interessen folgen, machen wir Dinge gerne und sind motiviert. Das ist eine gute Voraussetzung dafür, uns intensiv in ein Thema einzuarbeiten, bis wir es richtig gut beherrschen.



Ronald Mettke:

Ich arbeite leidenschaftlich gerne mit Holz, bin gerne kreativ und gestalte Produkte. Deshalb habe ich schon früher nach der Arbeit Möbel entworfen und gebaut. Die haben den Leuten gefallen.

Das positive Feedback hat mich darin bestätigt, dass ich die erforderlichen Fähigkeiten zur Arbeit mit Holz habe.

Was interessiert Sie?

- Wofür können Sie sich begeistern?
- In welcher Beziehung stehen diese Interessen zu Ihrem Gründungsvorhaben?
- Wir können Sie Ihre Interessen für Ihre Gründung nutzen?

2

Mein Werdegang – meine Visionen

2.Träume



Marie-Therese Geetz:

In meiner letzten Firma wurden massive Umstrukturierungen vorgenommen. Ich sah meine Kündigung als Chance, mich nochmal neu zu orientieren. Schon lange hatte ich den Traum, mich in der Gastronomie selbstständig

zu machen, das war der nötige Schubs, den ich gebraucht habe.

Träume erlauben uns, eine Vorstellung von einem idealen Leben zu entwickeln. Oft dienen sie als Impuls, unser Leben zu verändern, um unsere Träume zu realisieren.

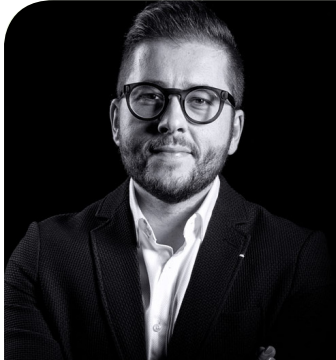
- Wie sieht Ihr Traum von Ihrem Unternehmen aus?
- Was ist in Ihrem Traum anders als in der Realität?
- Wie müssen Sie Ihr Leben verändern, damit sich Ihr Traum erfüllt?
- Was brauchen Sie, damit Ihr Traum wahr wird?

3.Visionen

Eine Vision ist ein Bild von unserem Traum in der Zukunft. Jeder Gründer braucht eine Vision, die er anstrebt. Denn sie motiviert ihn und gibt ihm als Fixpunkt in der Zukunft Orientierung. Visionen helfen uns zudem, über uns hinauszuwachsen, da sie eine überhöhte Vorstellung von unserer zukünftigen Wirklichkeit entwerfen.



Mein Werdegang – meine Visionen



Kosta Petrov:

Als wir mit P World an den Start gingen, war mein größtes Ziel, die Unternehmensrealität zu verändern. Viele Menschen fanden unsere Mission und Vision zu optimistisch. Wenn ich jetzt aber auf unsere Errungenschaften

zurückblicke, sehe ich, dass unsere Mission und die Art, wie wir unsere Geschäfte führen, sich nur darum drehen, die Realität zu verändern. Ich erinnere mich daran, wie ich damals bei unserem ersten Event im Iran saß und mir dachte: Das ist es, das ist Verändern der Realität.

- Welche Vision haben Sie von Ihrer unternehmerischen Zukunft?
- Wie stellen Sie sich Ihr Leben als Unternehmer in fünf, zehn, zwanzig Jahren vor?
- Wie wirkt es sich auf Ihr Leben aus, wenn Sie das Ziel erreichen?
- Was müssen Sie tun, um Ihre Vision zu realisieren?

Nun wissen Sie, was Sie motiviert, sich selbstständig zu machen. Im nächsten Schritt ermitteln Sie – immer mit Ihrer Visionen vor Augen –, ob Sie in Bezug auf Ihre Selbstständigkeit die erforderlichen Kompetenzen mitbringen, wie ausgeprägt diese bei Ihnen sind oder welche Kompetenzen Sie noch stärken sollten, damit Ihr Gründungsvorhaben erfolgreich ist.



3. Meine unternehmerischen Kompetenzen

3

Meine unternehmerischen Kompetenzen

Ihre Kompetenzen sind Ihre Fähigkeiten, Eigenschaften und besonderen Stärken. Es sind die Dinge, die Sie wissen und die Sie besonders gut können. Ihre Kompetenzen zeigen sich darin, dass Sie Ihr Wissen, Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten auf der Basis von Werten und Einstellungen nutzen.

Kompetenzen können Sie unabhängig von Schule, Studium oder Ausbildung erlangen. Sie sind nicht an Wissen gebunden, das durch formale Bildung (Schule, Studium oder Ausbildung) erlangt wird. Daher lassen sich Ihre Kompetenzen nicht anhand von Zeugnissen und Zertifikaten ablesen. Oft zeigen sie sich einfach in Ihrem täglichen Handeln.

Fachwissen plus Kompetenz

Natürlich brauchen Sie als Unternehmer Fachwissen und unternehmerische Kenntnisse beispielsweise in Buchhaltung, Marketing und Steuerrecht. Ebenso wichtig ist es jedoch, dass Sie über die erforderlichen Kompetenzen verfügen, um in Ihrem unternehmerischen Alltag erfolgreich zu agieren. In diesem Kapitel erfahren Sie, welche Kompetenzen Sie besitzen. Nutzen Sie diese Stärken und setzen Sie sie ein, um Ihr Unternehmen aufzubauen und erfolgreich zu führen!



Ronald Mettke:

Ich wusste bereits zum Zeitpunkt der Gründung, dass ich sehr gut organisieren und souverän mit Kunden umgehen kann. Was mir fehlte war betriebswirtschaftliches Wissen.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Sie erfahren auch, welche Kompetenzen sich bei Ihnen weniger ausgeprägt zeigen. Das ist für Ihr Gründungsvorhaben auch wichtig. Denn so erkennen Sie, welche Fähigkeiten Sie sich noch aneignen sollten. Ist dies nicht möglich, können Sie sich beispielsweise Partner suchen, die über diese Kompetenzen verfügen. Das verbessert Ihre Aussicht auf eine erfolgreiche Gründung. Denn die hier vorgestellten Kompetenzen wurden in verschiedenen wissenschaftlichen Studien als für die Selbstständigkeit besonders relevant ermittelt. Je mehr Kompetenzen Sie daher bereits besitzen und je stärker ausgeprägt sie bei Ihnen sind, umso besser sind Ihre Voraussetzungen für die Selbstständigkeit.

So ermitteln Sie Ihre Kompetenzen

Lernen Sie auf den nächsten Seiten 13 wichtige unternehmerische Kompetenzen kennen.

- a) **Enthusiasmus und Eigen-Motivation**
- b) **Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit**
- c) **Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz**
- d) **Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen**
- e) **Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein**
- f) **Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit**
- g) **Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten**
- h) **Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit**
- i) **Problemlösefähigkeit**
- j) **Lernbereitschaft**
- k) **Teamfähigkeit**
- l) **Führungsfähigkeit**
- m) **Networking**

3

Meine unternehmerischen Kompetenzen

Nach einer kurzen Vorstellung der jeweiligen Kompetenz können Sie für sich ermitteln, ob Sie diese Kompetenz besitzen, wo sich diese bereits gezeigt hat und wie ausgeprägt diese bei Ihnen ist. Dabei helfen Ihnen diese Schritte:



Marie-Therese Geetz:

Die Gründerin hat in ihrer Beschreibung einer ihrer Kompetenzen diese Schritte deutlich gemacht:

Schritt 1: Benennen

Ich bin ein kommunikativer Mensch und mir ist wichtig, dass sich die Gäste bei mir wohlfühlen.

Schritt 2: Beschreiben

Schon im Studium hatte ich in meinem Job in der Gastronomie schnell viele Stammgäste, die sich bei mir immer willkommen und wertgeschätzt gefühlt haben.

Schritt 3: Auf den Punkt bringen

Es sind die Kleinigkeiten, die den Unterschied ausmachen. Wer verbindlich ist und sich merken kann, was seine Gäste das letzte Mal getrunken haben, wird Ihnen das tolle Gefühl geben, einen bleibenden Eindruck hinterlassen zu haben und dazuzugehören. Das baut eine Bindung auf und diese Gäste werden immer wieder gerne kommen.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Schritt 1: Benennen

In diesem ersten Schritt ermitteln Sie, ob sich diese Kompetenz bei Ihnen gezeigt hat. Die Fragen helfen Ihnen dabei. Sicherlich werden Sie nicht über alle Kompetenzen in gleichem Maße und in der gleichen Ausprägung verfügen. Und vielleicht haben sich einzelne Kompetenzen bei Ihnen noch gar nicht gezeigt. Auch das sollten Sie unbedingt vermerken. So erkennen Sie, welche Kompetenzen Sie noch erlangen sollten.

Schritt 2: Beschreiben

In zweiten Schritt geht es darum, konkret zu beschreiben, was Sie gemacht haben und wo genau sich die Kompetenz gezeigt hat. Gehen Sie dafür systematisch die verschiedenen Lebensbereiche durch: Wo in Ihrer bisherigen Ausbildung, bei Ihrem Beruf oder in der Freizeit, bei der Ausübung eines Ehrenamtes oder bei früheren unternehmerischen Tätigkeiten hat sich die Kompetenz gezeigt und wie genau hat sie sich manifestiert?

Schritt 3: Auf den Punkt bringen

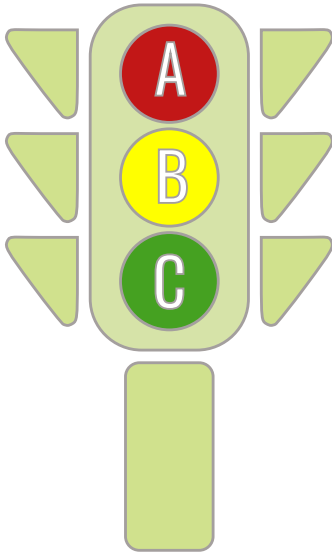
Im dritten Schritt formulieren Sie, was Sie dadurch gelernt haben, was Sie dadurch wissen und können. Versuchen Sie an dieser Stelle zusätzlich auch zu ermitteln, was das für Ihr Gründungsvorhaben bedeutet und wie Sie dieses Können oder Wissen für Ihre Selbstständigkeit nutzen können.

Schritt 4: Bewerten

In einem vierten Schritt bewerten Sie, wie ausgeprägt diese Kompetenz bei Ihnen ist. Sie können zwischen drei Niveaustufen wählen:

3

Meine unternehmerischen Kompetenzen



Niveau A:

Ich kann das, wenn ich Anregungen und Bestätigung von außen erhalte oder mich eine andere Person unterstützt.

Niveau B:

Ich kann das selbstständig, ohne Anleitung, Anregung von außen oder Bestätigung, in ähnlichen Situationen.

Niveau C:

Ich kann das selbstständig, ohne Anleitung, Anregung oder Bestätigung von außen, auch in anderen Zusammenhängen und Situationen.

Zum Abschluss können Sie in einer Liste festhalten, ob sich in dem Zusammenhang noch weitere Kompetenzen gezeigt haben. So erhalten Sie nach und nach ein vollständiges Bild Ihrer Kompetenzen.

Übrigens: Wenn Sie zu den einzelnen Themen Fragen haben, wenden Sie sich an Ihren ProfilPASS-Beratenden. Er kann Ihnen weiterhelfen.



Marie-Therese Geetz:

Es hilft ungemein, wenn man jemanden hat, mit dem man sich austauschen kann, ein Mentor ist in der Gründungsphase Gold wert. Vieles macht man zum ersten Mal und es ist sehr anstrengend und zeitraubend, sich alles selbst anzulesen und herauszufinden.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Enthusiasmus und Eigen-Motivation

a) Können Sie sich begeistern und selbst immer wieder motivieren?

Die Vorstellung, sich selbstständig zu machen und ein Unternehmen zu gründen sollte Sie begeistern. Denn dann kann der Funke der Begeisterung überspringen auf Ihre Kunden und Mitarbeiter. Außerdem mobilisiert Ihr Enthusiasmus auch bei Ihnen Energien, motiviert Sie und hilft Ihnen ein bestimmtes Ziel zu erreichen.

Natürlich können es auch äußere Dinge sein, die Ihre Begeisterung hervorrufen: der Umsatz, den Sie erreichen möchten, der neue Firmenwagen, mit dem Sie sich nach dem ersten Jahr der Selbstständigkeit belohnen wollen. Wichtiger als solche von außen kommenden Motivationsfaktoren ist die intrinsische Motivation, also die, die aus Ihnen selbst kommt. Denn der angestrebte Umsatz oder das neue Auto sind vielleicht doch nicht erreichbar, weil die Zahlen nicht stimmen. Genau dann sollten Sie in der Lage sein, sich immer wieder selbst für Ihre Ideen zu begeistern und sich zu motivieren, um Ihr Ziel konsequent weiter zu verfolgen. Wenn die innere Motivation sie antreibt, dann folgen Sie mit Ihrem Unternehmen Ihrer Berufung und brauchen keine Motivation von außen. Mehr noch: Die innere Motivation hilft Ihnen, auch dann am Ball zu bleiben, wenn es mal nicht so gut läuft, wenn es Rückschläge oder Misserfolge gibt.

Schritt 1

Benennen Sie:

- Können Sie sich für eine Sache langfristig oder sogar dauerhaft begeistern?
- Haben Sie bisher Anreize von außen gebraucht, um motiviert für eine Sache zu arbeiten, obwohl Sie das Ziel der Arbeit auch erstrebenswert fanden?



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Enthusiasmus und Eigen-Motivation

.....

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- In welchem Bereich haben Sie sich für ein Thema, eine Idee oder ein Projekt begeistert?
- Wo haben Sie Ihr Ziel konsequent und motiviert verfolgt, auch wenn es langwierig war und Rückschläge gab?
- Wer oder was hat Sie motiviert und wo hat sich das gezeigt?

.....

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Enthusiasmus und Eigen-Motivation

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Enthusiasmus und Eigen-Motivation

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



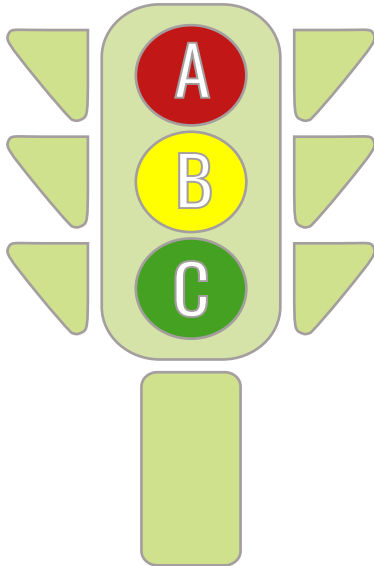
Meine unternehmerischen Kompetenzen

Enthusiasmus und Eigen-Motivation

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz

x



Niveau A

Niveau B

Niveau C



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Enthusiasmus und Eigen-Motivation

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit

b) Besitzen Sie Überzeugungskraft und können Sie andere Menschen begeistern, motivieren und mobilisieren?

Dass Sie von Ihrer Idee überzeugt und begeistert sind, ist natürlich für den Schritt in die Selbstständigkeit wichtig. Mindestens ebenso wichtig ist es, dass Sie andere Menschen überzeugen und begeistern können, denn nur so werden Sie Kunden und Mitarbeitende gewinnen.

Damit Ihnen dies gelingt, müssen Sie authentisch und glaubwürdig sein. Sie müssen nicht nur inhaltlich bzw. fachlich überzeugend argumentieren, sondern Ihre Sache auch als Person stimmig zum Ausdruck bringen können. Sie müssen zudem in der Lage sein, Ihre Begeisterung so überzeugend zu transportieren, dass der Funke überspringt und Ihr Gegenüber zum Kunden wird.



Kosta Petrov:

Ich bin ein absolut sozialer Mensch, also denke ich, dass das meine wichtigste Fähigkeit war, als ich mein Unternehmen gegründet habe und auch allgemein während meiner Karriere. Ich glaube an meine Träume und ich bin gut darin, meine Träume und Visionen mit anderen zu teilen. Zu Beginn war es sehr schwierig, Businessexperten aus der ganzen Welt davon zu überzeugen, zu unseren Events im Nahen Osten oder in Zentralasien zu kommen, aber wir haben es geschafft. Die meisten meiner Geschäftskontakte haben immer gesagt, dass sie wegen mir zu all diesen Orten gekommen sind. Sie haben meinem Traum und meiner Arbeit vertraut.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit

Schritt 1

Benennen Sie:

- Gehen Sie gerne auf andere Menschen zu und versuchen, diese von Ihren Ideen zu überzeugen?
- Wie sind die Rückmeldungen von anderen Menschen auf Ihre Erklärungen und Arbeiten?
- Können Sie Menschen – auch langfristig – für Ihre Projekte oder Ihre Arbeit gewinnen?

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- In welchen Bereichen und bei welchen Projekten haben Sie schon einmal andere Menschen überzeugt, begeistert, motiviert oder mobilisiert, etwas zu tun?
- Für was haben Sie Menschen schon einmal begeistert?

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



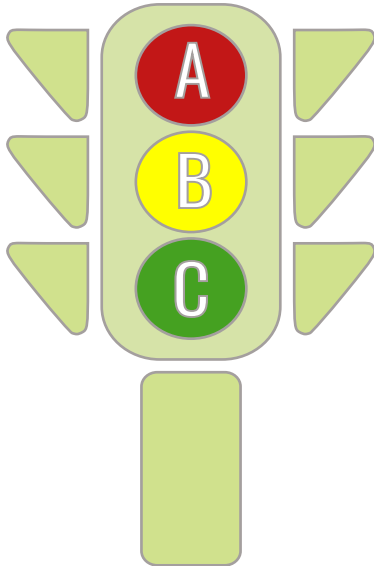
Meine unternehmerischen Kompetenzen

Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz

x



Niveau A

Niveau B

Niveau C



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz

c) Sind Sie zielstrebig, ehrgeizig und ausdauernd?

Sie haben eine großartige Idee, Ihr Umfeld ist begeistert und die Marktforschung hat gezeigt, dass die Nachfrage nach Ihrem Angebot da ist? Das sind hervorragende Voraussetzungen. Damit Sie erfolgreich sind, brauchen Sie aber mehr:

Sie brauchen ein konkretes Ziel, das Sie präzise beschreiben können. Nur dann können Sie es konsequent verfolgen und messen, ob Sie es erreicht haben. Ein klar benanntes Ziel hilft Ihnen auch, Prioritäten zu setzen und auf dem richtigen Weg zu bleiben. Außerdem sind Sie durch das Ziel, das Sie anpeilen, in der Situation des Handelnden. Sie agieren und reagieren nicht nur auf die Impulse von außen. Gut ist es auch, wenn Ziele in einem klar benannten und messbaren Zeitraum erreicht werden können.



Ronald Mettke:

Ein Gründer braucht unbedingt Selbstvertrauen und Ausdauer. Er muss den Willen haben, sich für sein Unternehmen einzusetzen und Zeit zu investieren.

Haben Sie sich ein Ziel gesetzt, brauchen Sie den Ehrgeiz, es erreichen zu wollen, Ausdauer und Durchhaltevermögen. Denn in der Regel gibt es schon alle Produkte und Angebote, so dass Ihre potenziellen Kunden bereits Lieferanten und Dienstleister haben. Das bedeutet: Sie müssen die Kunden erst überzeugen, zu Ihnen zu wechseln. Das kann sehr langwierig sein, viel Zeit brauchen. Sie müssen also hartnäckig sein und Durchhaltevermögen beweisen. Sie dürfen sich auch bei Widrigkeiten nicht von Ihrem Ziel abbringen lassen.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz

Selbst, wenn es Ihnen gelungen ist, den Kunden zu gewinnen, müssen Sie damit rechnen, dass er seinerseits Ihnen wieder untreu wird, zu einem Mitbewerber wechselt. Die Folge: Sie müssen ihn entweder zurückgewinnen oder neue Kunden erreichen und begeistern. Das bedeutet, dass Sie Ausdauer und Durchhaltevermögen nicht nur in der Gründungsphase Ihres Unternehmens benötigen, sondern dauerhaft.

Schritt 1

Benennen Sie:

- Können Sie sich für eine Sache langfristig oder sogar dauerhaft begeistern?
- Haben Sie bisher Anreize von außen gebraucht, um motiviert für eine Sache zu arbeiten, obwohl Sie das Ziel der Arbeit auch erstrebenswert fanden?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- Wo haben Sie selbst gesetzte Ziele konsequent und hartnäckig verfolgt und sich auch durch Rückschläge nicht von Ihrem Ziel abbringen lassen?
- Bei welchen langwierigen Projekten haben Sie Durchhaltevermögen bewiesen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

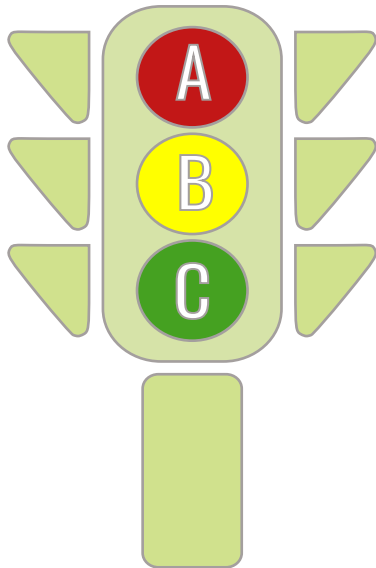


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:



	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen

d) Sind Sie ein kreativer, ideenreicher und visionärer Mensch mit Gespür für Chancen?

Als Gründer sollten Sie Realist und Visionär zugleich sein. Sie brauchen natürlich eine solide Basis, auf der Sie Ihr Unternehmen aufbauen. Aber Sie sollten auch eine Vision haben, die Sie mit Ihrer beruflichen Zukunft verbinden. Sie sollten eine Vorstellung davon haben, wie Ihre Arbeit aussehen wird, aber vor allem auch, wie sich Ihre Geschäftsidee entwickeln wird, wie Sie Kunden gewinnen und sich am Markt erfolgreich etablieren werden.

Als Visionär sollten Sie eine bildliche Vorstellung davon haben, wo Sie in zwei, fünf oder zehn Jahren stehen werden. Allerdings dürfen diese Vorstellungen von der Zukunft nicht aus der Luft gegriffen sein. Vielmehr behält der Visionär immer die realen Bedingungen im Blick und überprüft immer wieder seine Ziele an den Realitäten.



Marie-Therese Geetz:

Als Gründer darf man die Vision vom eigenen Unternehmen nicht aus den Augen verlieren. Man muss mutig sein und sich auch mal was trauen, aber man darf nie blauäugig an die Sache rangehen.

Visionen sind also wichtig, um ein Ziel konsequent zu verfolgen. Aber sie können noch mehr: Sie machen kreativ und helfen Ihnen, Wege und Strategien zu entwickeln, damit Sie Ihr Ziel erreichen. Sie öffnen den Blick, damit Sie Chancen erkennen und neue Ideen entwickeln. Und zugleich dienen Vorstellungen von der Zukunft als Antrieb und Motivator.

Sie helfen Ihnen, Ihre Ideen und Träume zu verwirklichen, auch schwierige Zeiten durchzustehen und trotz mancher Umwege das Ziel



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen

nicht aus dem Blick zu verlieren. Visionen sind für Unternehmer wichtig, da sie immer aufs Neue motivieren und helfen, die angestrebten Ziele zu erreichen.

Schritt 1

Benennen Sie:

- Haben Sie oft kreative und innovative Ideen?
- Sind Sie in der Lage, Chancen zu erkennen?
- Haben Sie eine Vision, die Sie verfolgen?

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- In welchem Bereich haben Sie kreative Ideen und Lösungen entwickelt?
- In welcher Situation haben Sie eine Chance entdeckt und genutzt?
- Wo haben Sie schon gezeigt, dass Sie in der Lage sind, Visionen zu entwickeln und diese zu verfolgen?

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben /meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

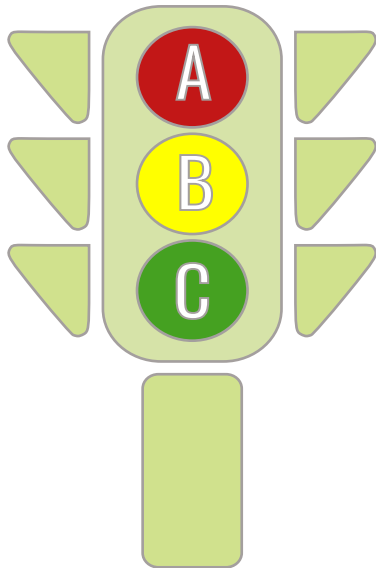


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:



	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein

e) Sind Sie selbstbewusst und glauben Sie an Ihre Fähigkeiten?

Als Gründer sollten Sie nicht nur an Ihre Idee glauben, sondern auch daran, dass Sie in der Lage sind, diese Idee zu verwirklichen. Sie sollten das nötige Selbstbewusstsein mitbringen, um Ihre Idee zu vertreten und andere davon zu überzeugen.



Kosta Petrov:

Ich denke, am Anfang ist es das Wichtigste, zu 100 Prozent an das zu glauben, was man tut und zu lernen, das große Ganze im Blick zu haben. Es wird so viele Dinge geben, die dich von deinem Ziel abbringen, aber mit dem

richtigen Glauben und viel harter Arbeit gibt es nichts, was du nicht erreichen kannst.

Darüber hinaus sollten Sie über Selbstvertrauen verfügen, das heißt Sie sollten Vertrauen in Ihre Fähigkeiten haben. Sie sollten davon überzeugt sein, die Kompetenzen zu besitzen, um Ihre Ziele zu erreichen und Ihre Visionen zu realisieren. Denn dieses Vertrauen in die eigenen Kompetenzen gibt Energie und Zuversicht. Das wiederum wirkt vertrauensbildend auf Dritte. Denn nur, wenn Sie an sich und Ihre Idee glauben und darauf vertrauen, Ihre Ideen umzusetzen, vertrauen Ihnen auch Ihre Kunden, Lieferanten, Dienstleister oder Investoren wie *Business Angels*. Das Vertrauen in sich selbst ist auch eine wichtige Kompetenz, wenn es darum geht schwierige Situationen zu meistern, Rückschläge zu verkraften oder Kritik hinzunehmen – und trotzdem weiterhin sicher den eigenen Weg zu nehmen.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein

Schritt 1

Benennen Sie:

- Sind Sie von Ihren Fähigkeiten überzeugt?
- Sind Sie zuversichtlich, dass Sie Ihre Ideen verwirklichen können?
- Verlieren Sie schnell den Mut oder vertrauen Sie auch in solchen Situationen Ihren Fähigkeiten?

.....

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- Wo haben Sie selbstbewusst Ihre Ideen umgesetzt oder Ihre Vorstellungen anderen gegenüber vertreten?
- Wo hat Ihnen Ihr Selbstvertrauen geholfen, in schwierigen Situationen gelassen und sicher Ihr Ziel zu verfolgen oder Ihre Ideen zu vertreten?

.....

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

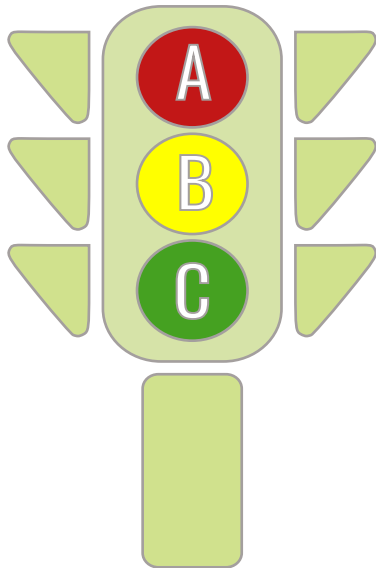


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:



Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit

f) Sind Sie stressresistent und können mit Risiken und Unsicherheit umgehen?

Als Gründer und Unternehmer sind Sie immer aufs Neue gefordert: Sie müssen immer wieder neue Entscheidungen treffen oder sie korrigieren, oft unter Zeitdruck. Sie sind Ansprechpartner für Kunden, Mitarbeiter, Dienstleister oder Multiplikatoren wie Journalisten, Sie müssen planen, organisieren und managen. Als Unternehmer sind Sie 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche „im Dienst“. Das kann oft stressig sein.

Ein weiterer Stressfaktor bei den meisten Unternehmen: Risiken und Unsicherheiten. Denn jede Entscheidung birgt das Risiko, sich ungünstig auszuwirken. Allerdings muss ein Unternehmer Risiken eingehen, denn er muss sich weiterentwickeln. Er muss in neue Technik investieren oder Neuerungen ausprobieren, um wettbewerbs- und zukunftsfähig zu sein. Dabei weiß er vorher nicht mit Sicherheit, ob er scheitert oder ob die Innovation das erhoffte Ergebnis bringt. Zugleich muss der Unternehmer erkennen, ob ein Risiko so kalkulierbar ist, dass es sich lohnt es einzugehen. Oder ob es nicht doch ein zu großes Wagnis ist.

In jedem Unternehmen gibt es immer wieder Durststrecken – Kunden bleiben aus, Liefertermine platzen, die Umsätze stagnieren, ein Produkt kann nicht produziert werden, eine Finanzierung gestaltet sich schwierig. Als Unternehmer muss man auch mit solchen Situationen umgehen können.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit



Kosta Petrov:

Ich denke, es ist wichtig, das große Ganze zu sehen und sich nicht von alltäglichen Problemen aufhalten zu lassen. Es ist so einfach, in Panik zu verfallen, aber meine Strategie ist es, mich immer wieder zu fragen: Warum passiert das gerade und was kann ich davon lernen? Also, ich denke, dass wir aufhören müssen, alles immer so ernst zu nehmen. Es ist ein Unternehmen, es ist nicht dein Leben. Die Erfolge oder Misserfolge deines Unternehmens definieren dich nicht. Ich bin so viel mehr als mein Unternehmen.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit

Schritt 1

Benennen Sie:

- Sind Sie belastbar?
- Mögen Sie das Risiko?
- Wie gut können Sie Risiken einschätzen?
- Wie gehen Sie mit Unsicherheiten um?

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- Wo gab es stressige Situationen, in denen Sie gezeigt haben, dass Sie belastbar sind?
- In welchen Situationen sind Sie schon einmal ein Risiko eingegangen, weil es zum Ziel führte?
- Wo haben Sie bewiesen, dass Sie mit Unsicherheiten umgehen können?

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

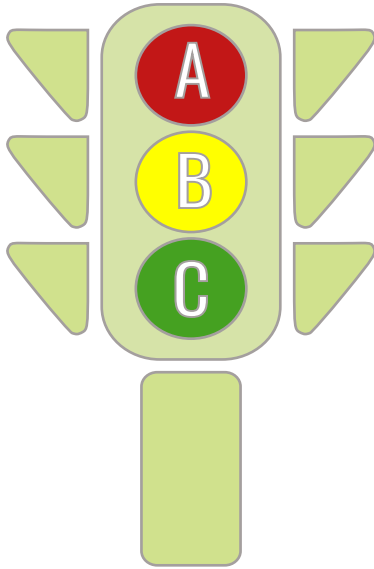


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten

g) Können Sie gut planen, organisieren und managen?

Sind Sie ein „Macher“? Können Sie gut analysieren, das Ziel festlegen und dann entsprechend planen, organisieren und managen? Möchten Sie Ideen, die Sie entwickelt haben, aktiv umsetzen? Sind Sie tatkräftig und krempeln Sie die Ärmel hoch, wenn es darum geht, Ideen umzusetzen? Das sind Fähigkeiten, die Sie als Unternehmer brauchen.

Zu den unternehmerischen Planungs-, Organisations- und Managementfähigkeiten gehört auch ein gutes Zeitmanagement. Denn schließlich müssen Sie als Unternehmer Ihre Zeit optimal nutzen.

Achten Sie daher darauf, dass Sie auch lernen, Aufgaben und Arbeiten an andere abzugeben. Sie müssen prüfen, wie viel Ihrer Zeit Sie für welche Aufgaben und Kunden verwenden. Denn bisweilen schon in der Anfangszeit, in jedem Fall aber bei einem wachsenden Unternehmen müssen Sie sich Freiräume vom operativen Geschäft schaffen, um sich vor allem um Management, Steuerung und Strategie zu kümmern.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten

Schritt 1

Benennen Sie:

- Möchten Sie Ideen immer schnellstmöglich in die Tat umsetzen?
- Können Sie gut mit Terminen, Fristen und Deadlines umgehen?
- Haben Sie schon einmal bei einem Projekt Aufgaben und Verantwortung an andere delegiert, um sich auf Ihre Management Aufgaben zu konzentrieren?

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- Wo zeigt sich, dass Sie ein strukturiert arbeitender Mensch sind?
- Wo haben Sie etwas geplant und organisiert?
- In welchem Bereich oder bei welcher Aufgabe haben Sie das Management für ein Projekt übernommen?

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

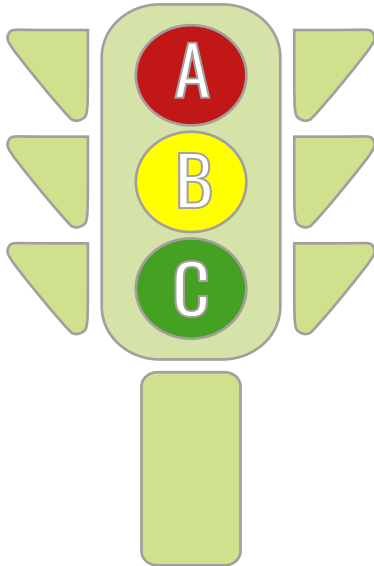


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit

h) Können Sie eigenverantwortlich, selbstständig und zielorientiert Entscheidungen treffen?

Konkrete Ziele zu haben ist eine wichtige Voraussetzung dafür, Entscheidungen selbstständig treffen zu können und den einmal eingeschlagenen Weg dann auch konsequent zu verfolgen. Denn zu lange zu zögern, sich immer wieder zu beraten oder beraten zu lassen, kann in Handlungsunfähigkeit münden und auch dazu führen, dass günstige Gelegenheiten ungenutzt verstreichen und der Mitbewerber durch schnelle und zielführende Entscheidungen im Vorteil ist.

Die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen und umzusetzen setzt voraus, dass man keine Scheu hat, eigenverantwortlich zu handeln, Verantwortung zu übernehmen und auch die möglichen Konsequenzen zu tragen. Das heißt auch, dazu zu stehen, wenn etwas nicht läuft wie gewünscht, keine anderen Schuldigen zu suchen und sich nicht herauszureden, wenn es Probleme gibt. Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu übernehmen bedeutet auch, die Situation im Griff zu haben und die Entwicklung zu lenken. Gerade, wenn man neue Wege geht, kann es immer sein, dass man falsche Entscheidungen trifft. In dieser Situation ist es wichtig, Fehler einzugestehen und die Verantwortung zu übernehmen. Ist man dazu in der Lage, kann man rechtzeitig die falsche Entscheidung zurücknehmen und einen neuen Weg einschlagen.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit

Schritt 1

Benennen Sie:

- Trauen Sie sich, Entscheidungen zu treffen?
- Gibt es Situationen, in denen andere Sie bitten, Entscheidungen zu treffen, weil Sie dies besonders gut können?
- Fällt es Ihnen leicht, Verantwortung und die Konsequenzen für Ihr Handeln zu übernehmen?

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- In welchem Bereich oder bei welcher Tätigkeit haben Sie eigenverantwortlich eine Entscheidung übernommen?
- Wo haben Sie gezeigt, dass Sie für die Folgen Ihrer Entscheidungen Verantwortung übernehmen?

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

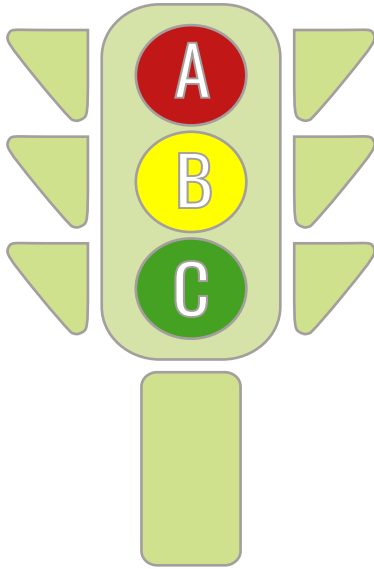


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Problemlösefähigkeit

i) Besitzen Sie die Fähigkeit, Probleme zu lösen?

In jeder Phase der Gründung und Führung eines Unternehmens gibt es immer wieder unvorhergesehene Ereignisse und Entwicklungen. Als Gründer bzw. Unternehmer müssen Sie in der Lage sein, die Probleme zu analysieren, zu ermitteln, wie sie gelöst werden können und dann alle Energie in die Lösung zu stecken. Das heißt, dass Sie die Fähigkeit besitzen sollten, sich einem Problem zu stellen statt es zu verdrängen oder den Versuch zu unternehmen, es „auszusitzen“. Sie sollten nicht „schuldorientiert“, sondern lösungsorientiert handeln, also nicht nach den vermeintlichen Schuldigen suchen oder Schuldzuweisungen vornehmen, sondern sich auf die Suche nach der Lösung fokussieren, um das Problem schnellstmöglich zu beseitigen. Dann haben Sie den Weg zum Erfolg wieder freigeräumt.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Problemlösefähigkeit

Schritt 1

Benennen Sie:

- Können Sie Probleme analysieren, um die Ursache zu ermitteln?
- Suchen Sie bei Problemen nach Gründen, Schuldigen oder Rechtfertigungen oder konzentrieren Sie sich auf die Lösungen?

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- In welchen Bereichen haben Sie sich einem auftauchenden Problem gestellt und eine Lösung gesucht?

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Problemlösefähigkeit

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Problemlösefähigkeit

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

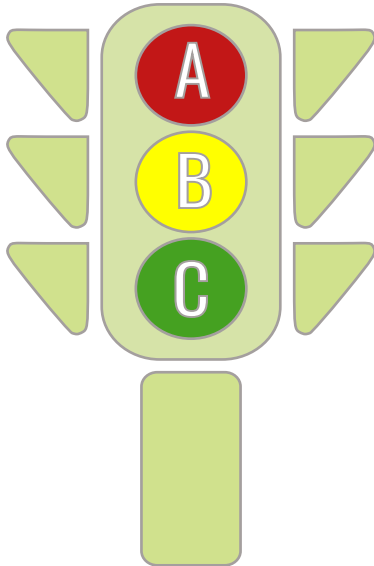


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Problemlösefähigkeit

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Problemlösefähigkeit

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Lernbereitschaft

j) Sind Sie bereit zu lernen?

Neugierde, die Bereitschaft, immer wieder Neues zu lernen und der Wunsch, eingespielte Prozesse oder Abläufe immer wieder zu verbessern sind wichtige Zutaten eines erfolgreichen Unternehmens. Daher sollte ein Unternehmer sich niemals mit dem Erreichten zufriedengeben, sondern immer wieder prüfen, wo er etwas noch weiter optimieren kann.

Bisweilen ändern sich die äußeren Umstände, die Rahmenbedingungen für das Gründungsvorhaben oder auch unsere eigenen Ansichten oder Pläne. Als Gründer und Unternehmer sollten Sie auf die Veränderungen flexibel reagieren und nicht starr an einmal gefassten Entscheidungen festhalten. Wichtig ist dabei, dass Sie Ihr Ziel klar im Blick behalten, allerdings das Vorgehen oder den Weg, so anpassen, dass Sie es erreichen können.



Kosta Petrov:

Man guckt auf seine Lektionen und natürlich scheitert man und scheitert und scheitert! Wir fürchten uns alle vor Misserfolgen, aber wenn wir realistisch denken, dann sind die Chancen für ein Scheitern bei einer Unternehmensgründung höher als die Chancen auf Erfolg. Man muss also lernen, oft zu scheitern und mit jedem Scheitern zu lernen. Es ist sehr schwierig, das zu akzeptieren, aber wenn man einmal sieht, dass mit jedem Misserfolg ein großer Erfolg einhergeht, dann wird man keine Angst mehr vor dem Scheitern haben.

Auch Fehler können ein Anlass sein, um Änderungen vorzunehmen. Sehen Sie Fehler als Chance, um daraus zu lernen und noch besser zu werden.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Lernbereitschaft

Schritt 1

Benennen Sie:

- Halten Sie an einmal gefassten Plänen fest?
- Sind Sie in der Lage, auf Veränderungen flexibel zu reagieren?
- Sind Sie kritikfähig?

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- Wo haben Sie den Anspruch gezeigt, Bereiche oder Abläufe immer weiter zu optimieren?
- In welchen Situationen haben Sie Kritik angenommen und Ihr Handeln entsprechend korrigiert?
- Wo haben Sie aus einem Fehler Konsequenzen gezogen, die sich im Nachhinein als gut erwiesen haben?

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Lernbereitschaft

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Lernbereitschaft

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



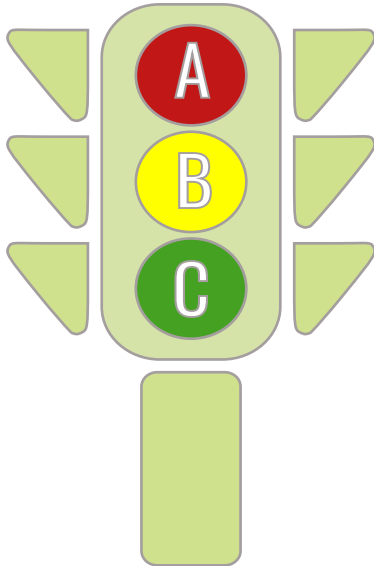
Meine unternehmerischen Kompetenzen

Lernbereitschaft

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz

x



Niveau A

Niveau B

Niveau C



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Lernbereitschaft

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Teamfähigkeit

k) Können Sie gut mit anderen Menschen zusammenarbeiten?

Ob Sie im *B2B*- oder im *B2C-Bereich* gründen wollen – immer werden Sie mit anderen Menschen zusammenarbeiten. Eine gute Zusammenarbeit mit anderen Menschen braucht Verbindlichkeit. Das bedeutet, es ernst zu meinen mit den Vorhaben, Plänen und der Zusammenarbeit. Wer verbindlich ist, legt sich fest und zeigt, dass er zu dem steht, was er sagt. Es nimmt ernst was der andere sagt und denkt. Verbindlichkeit schafft Verlässlichkeit – und die wiederum ist eine wichtige Grundlage für ein vertrauensvolles Miteinander.

Als Unternehmer brauchen Sie ein Team, das sich verlässlich an Vereinbarungen hält und die angestrebten Ziele verfolgt. Damit das Team verbindlich und verlässlich ist, müssen Sie Ihrerseits zeigen, dass diese Werte für Sie eine wichtige Basis für die Zusammenarbeit bilden.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Teamfähigkeit

Schritt 1

Benennen Sie:

- Können Sie gut mit anderen Menschen zusammenarbeiten?
- Würden Sie sich als Teamplayer bezeichnen?

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- In welchen Bereichen haben Sie schon einmal erfolgreich im Team mit anderen zusammengearbeitet?

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Teamfähigkeit

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Teamfähigkeit

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

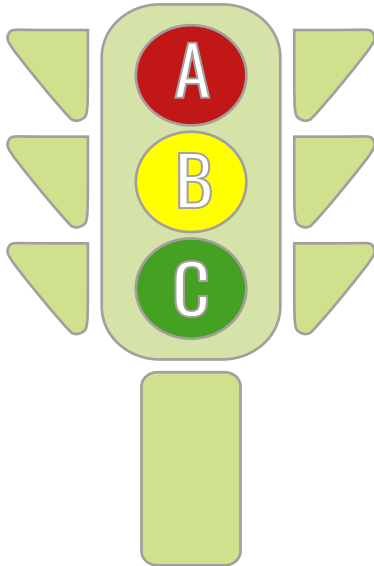


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Teamfähigkeit

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Teamfähigkeit

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Führungsfähigkeit

1) Besitzen Sie Führungskompetenz?

Menschen mit Führungskompetenz zeichnen sich dadurch aus, dass sie ihre Arbeit gut strukturieren und planen können, dass sie in der Lage sind, diese zu delegieren und zu koordinieren. Denn als Führungspersonlichkeit muss ich das operative Geschäft anderen anvertrauen können und mich dafür stärker auf strategische Aufgaben, das Management und das Controlling fokussieren.



Kosta Petrov:

Der soziale Aspekt war stark ausgeprägt. Ich habe ein Team in Dubai geführt und ich denke, daher war ich ganz gut im Teammanagement, aber als ich mein Unternehmen gründete, habe ich realisiert, dass ich noch so viel zu lernen habe. Mit der Zeit habe ich auch realisiert, dass die Vision des Unternehmens das Wichtigste ist und wie man diese Vision auf ein individuelles Level übertragen kann. Denn am Ende des Tages hat jeder Mitarbeiter seine eigenen Träume und Ambitionen. Wenn es dir gelingt, die Vision des Unternehmens mit der Vision deines Mitarbeiters zu verknüpfen, dann ist dir der Erfolg sicher.

Außerdem zeigt sich Führungskompetenz in der Fähigkeit, andere Menschen anleiten zu können, sie zu motivieren und für das gemeinsame Ziel zu begeistern. Dafür muss die Führungsperson glaubwürdig und vertrauenswürdig sein.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Führungsfähigkeit

Schritt 1

Benennen Sie:

- Können Sie Aufgaben abgeben?
- Können Sie andere anleiten?
- Sind Sie glaubwürdig, so dass Dritte Ihnen vertrauen?

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- In welchem Bereich haben andere sich Ihnen vertrauensvoll angeschlossen?
- Wo haben Sie andere Menschen schon einmal bei ihrem Tun angeleitet?
- Bei welcher Tätigkeit haben Sie Aufgaben an andere abgetreten, um sich auf strategische Aufgaben zu konzentrieren?

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Führungsfähigkeit

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Führungsfähigkeit

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

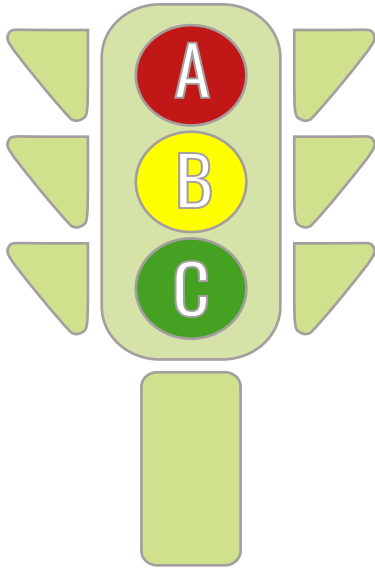


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Führungsfähigkeit

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Führungsfähigkeit

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Networking

m) Können Sie netzwerken?

Als Unternehmer sollten Sie in der Lage sein, ein dicht geflochtenes Netzwerk zu schaffen. Die Pflege der Kontakte zu Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern, Dienstleistern oder Multiplikatoren ist ein Baustein für den Unternehmenserfolg. Denn durch das Netzwerk steigern Sie Ihren Bekanntheitsgrad. Und der wiederum ist für den Erfolg Ihres Unternehmens von mindestens ebenso großer Bedeutung wie die Qualität der Produkte.

Um ein solches Netzwerk aufbauen zu können, sollten Sie gerne auf andere Menschen zugehen. Es sollte Ihnen leichtfallen, den richtigen – für Ihr Unternehmen relevanten – Ansprechpartner zu ermitteln und mit diesem ins Gespräch zu kommen. Im Gespräch sollten Sie sich selbst und Ihr Unternehmen gut und präzise präsentieren können, aber durch die Gesprächsführung auch wichtige Informationen über Ihr Gegenüber erhalten. Außerdem sollten Sie Freude daran haben, Ihre Kontakte zu pflegen.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Networking

Schritt 1

Benennen Sie:

- Fällt es Ihnen leicht, Kontakte zu knüpfen und diese zu pflegen?

.....

.....

.....

.....

.....

Schritt 2

Beschreiben Sie:

- In welchem Zusammenhang sind Sie schon auf andere Menschen zugegangen, um Kontakte zu knüpfen?
- In welchen Netzwerken waren Sie bereits aktiv und wie pflegen Sie diese Kontakte?

.....

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Networking

Bereich	Das habe ich gemacht
Hobby	
Familie	
Schule	
Ausbildung/Studium	
Beruf	
Engagement	
Besondere Lebenssituation	
Unternehmerische Tätigkeit	
Bei anderen Gelegenheiten	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Networking

Schritt 3

Bringen Sie auf den Punkt

Dadurch weiß ich ... / kann ich ... / habe ich Folgendes gelernt ...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übertragen auf mein Gründungsvorhaben / meine Selbstständigkeit bedeutet das: Ich kann / ich weiß / ich habe Folgendes gelernt:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

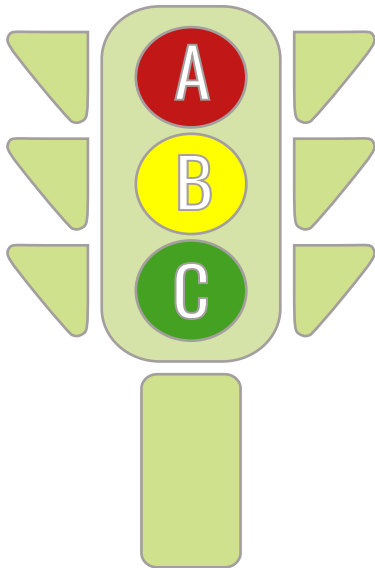


Meine unternehmerischen Kompetenzen

Networking

Schritt 4

So bewerte ich meine Kompetenz	x
--------------------------------	---



Niveau A	
Niveau B	
Niveau C	



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Networking

Diese unternehmerischen Kompetenzen haben sich in diesem Zusammenhang ebenfalls gezeigt:

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			



4. Meine
unternehmerischen
Kompetenzen
- eine Bilanz



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Eine Bilanz

Im vorangegangenen Kapitel haben Sie alle Kompetenzen kennengelernt, die ein Gründer und Unternehmer haben sollte. Sie haben auch ermittelt, welche dieser Kompetenzen Sie bereits besitzen und wie ausgeprägt diese bei Ihnen sind. In diesem Kapitel erfassen Sie in einer Tabelle, welche Kompetenzen Sie auf welchem Kompetenzniveau besitzen.

Um Ihre Kompetenz-Bilanz zu ziehen, blättern Sie zurück. Tragen Sie jeweils das Ergebnis der Niveaubestimmung ein, die Sie bei den einzelnen Kompetenzen vorgenommen haben.

Zusätzlich „versteckte Hinweise“ ermitteln

In den einzelnen Kompetenzbereichen hatten Sie die Möglichkeit anzukreuzen, welche weiteren Kompetenzen sich im Zusammenhang mit dem jeweiligen Kompetenzbereich gezeigt haben. Nutzen Sie diese Hinweise zur Bilanzierung Ihrer Kompetenzen. Blättern Sie zurück. Prüfen Sie bei der Sichtung der Kapitel welche weiteren Kompetenzen sich in den einzelnen Kompetenzbereichen gezeigt haben. Sammeln Sie diese „versteckten Hinweise“ auf Ihre Stärken. Auf diese Weise erhalten Sie ein noch differenziertes Bild von Ihren Kompetenzen und den jeweiligen Kompetenzniveaus. Vielleicht zeigt diese Auswertung, dass bestimmte Kompetenzen bei Ihnen doch ausgeprägter sind, als es den Anschein hatte, weil sie sich in vielen Bereichen manifestieren.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Eine Bilanz

	A	B	C
Enthusiasmus und Eigen-Motivation			
Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit			
Ausdauer, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz			
Kreativität, visionäres und innovatives Denken, Gespür für Chancen			
Selbstwirksamkeit, Selbstbewusstsein			
Stressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit			
Planungs-, Organisations- und Management-Fähigkeiten			
Entscheidungs- und Verantwortungsfähigkeit			
Problemlösefähigkeit			
Lernbereitschaft			
Teamfähigkeit			
Führungsfähigkeit			
Networking			



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Eine Bilanz

Die Auswertung

Jetzt sehen Sie auf einen Blick, wie ausgeprägt die einzelnen Kompetenzen sind. Je mehr Kompetenzen Sie auf der Niveaustufe C besitzen, umso stabiler und belastbarer ist Ihr persönliches Fundament für Ihre Gründung. Stärken, über die Sie auf dem Niveau C verfügen, die also bei Ihnen besonders ausgeprägt sind, sollten Sie in besonderem Maße nutzen und für die Gründung Ihres Unternehmens einsetzen.

Schauen Sie sich noch einmal die Kompetenzen an, die bei Ihnen auf den Niveaustufen A und B angesiedelt sind. Prüfen Sie: Werden Sie die Kompetenzen auf Niveaustufe B auch im Zusammenhang mit Ihrer Selbstständigkeit eigenständig anwenden können? Werden also die Situationen denen ähneln, in denen sich die Kompetenzen auch bisher gezeigt haben? Dann verfügen Sie über die Stärken, die für Ihr Gründungsvorhaben relevant sind. Oder werden die Kontexte bei Ihrer Selbstständigkeit ganz andere sein, so dass es Ihnen schwerfallen wird, Ihre Kompetenzen dort einzubringen? Ist das der Fall, sollten Sie prüfen, wie Sie Ihre Kompetenzen so stärken, dass Sie diese auch in anderen Situationen sicher nutzen können. Sprechen Sie Ihren ProfilPASS-Beratenden an und überlegen Sie gemeinsam, wie Ihnen das gelingen kann.



Ronald Mettke:

Um Kompetenzen zu erlangen, die ich vor der Gründung noch nicht hatte, habe ich mich intensiv mit Kollegen und Experten ausgetauscht, Fachliteratur studiert und im Internet recherchiert. Außerdem habe ich mich durch die Handwerkskammer beraten lassen.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Eine Bilanz

Beraten lassen sollten Sie sich auch, wenn sich bei Ihnen Kompetenzen auf Niveaustufe A zeigen. Da alle 13 Kompetenzen eine wichtige Basis für eine erfolgreiche Gründung bilden, sollten Sie prüfen, welche Möglichkeiten es gibt, diese Kompetenzen so zu stärken, dass Sie Niveaustufe B oder C erreichen. Halten Sie hierzu Rücksprache mit Ihrer ProfilPASS-Beraterin beziehungsweise Ihrem ProfilPASS-Berater. Er kann mit Ihnen gemeinsam Ihre Kompetenzbilanz analysieren und überlegen, welche Konsequenzen dies für Ihr Gründungsvorhaben bedeutet.

Kompetenzen stärken

Die Übersicht über die Kompetenzniveaus zeigt Ihnen Ihre Stärken. Sie zeigt außerdem Kompetenzen, die bei Ihnen weniger stark ausgeprägt sind. Da alle hier genannten Kompetenzen für den Erfolg Ihres Gründungsvorhabens wichtig sind, sollten Sie diese schwächer ausgeprägten Kompetenzen genau kennen und stärken.



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Eine Bilanz

Notieren Sie hier, welche weniger ausgeprägten Kompetenzen Sie noch fördern wollen:

Das möchte ich gerne besser können:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Mein konkretes Ziel dabei ist es:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Das mache ich, um diese Kompetenzen zu stärken:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Meine unternehmerischen Kompetenzen

Eine Bilanz

So stelle ich fest, ob ich mein Ziel erreicht habe:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Übrigens: Wenn Sie zu den einzelnen Themen Fragen haben, wenden Sie sich an Ihren ProfilPASS-Beratenden. Er kann Ihnen weiterhelfen.



Marie-Therese Geetz:

Man sollte sich Hilfe holen, wenn man nicht weiter weiß. Ein Coach kann eine große Hilfe sein und ist eine gute Investition. Außerdem gibt es Förderprogramme für Gründer.



5. Meine unternehmerischen Eigenschaften



Meine unternehmerischen Eigenschaften

Nachdem Sie Ihre unternehmerischen Kompetenzen jetzt im Detail kennen, sollten Sie sich bewusstmachen, ob Sie über die persönlichen Voraussetzungen für eine Gründung verfügen. Das heißt: Welche Eigenschaften besitzen Sie? Was macht Ihren Charakter aus? Wie würden Sie sich beschreiben? Welche Neigungen haben Sie? An manchen Stellen können sich bei der Ermittlung Ihrer Eigenschaften Überschneidungen zu den zuvor ermittelten Kompetenzen ergeben. Das zeigt Ihnen nochmals deutlich, wo Ihre Stärken liegen.

Manchmal ist es gar nicht leicht, für sich selbst ein Persönlichkeitsprofil zu entwickeln. Deshalb sollten Sie eine Freundin oder einen Freund oder ein Familienmitglied bitten, Ihre Eigenschaften zu beschreiben. Dafür muss sie oder er lediglich die untenstehende Liste durchgehen und Eigenschaften ankreuzen, die auf Sie zutreffen.

Gehen Sie parallel dazu ebenfalls die Liste durch und kreuzen Sie an, welche Eigenschaften Sie besitzen. Vergleichen Sie im Anschluss die Einschätzung einer anderen Person und ihre eigene Einschätzung, also das Fremdbild und das Selbstbild.



Meine unternehmerischen Eigenschaften

Fremdbild

..... (Ihr Name) ist:	X (Ihr Name) ist:	X
analytisch		gewissenhaft	
ausdauernd		hartnäckig	
begeisterungsfähig		initiativ	
beharrlich		kontaktfreudig	
belastbar		kreativ	
besonnen		kritikfähig	
diplomatisch		logisch-abstrakt denkend	
diskret		mutig	
diszipliniert		ordnungsliebend	
durchsetzungsstark		praktisch	
effektiv		risikobereit	
ehrgeizig		selbstständig	
engagiert		sprachbegabt	
entscheidungsfreudig		stressresistent	
flexibel		tolerant	
ganzheitlich		verantwortungsbewusst	
geduldig		zielorientiert	
genau		zuverlässig	



Meine unternehmerischen Eigenschaften

Selbstbild

Ich bin	x	Ich bin	x
analytisch		gewissenhaft	
ausdauernd		hartnäckig	
begeisterungsfähig		initiativ	
beharrlich		kontaktfreudig	
belastbar		kreativ	
besonnen		kritikfähig	
diplomatisch		logisch-abstrakt denkend	
diskret		mutig	
diszipliniert		ordnungsliebend	
durchsetzungsstark		praktisch	
effektiv		risikobereit	
ehrgeizig		selbstständig	
engagiert		sprachbegabt	
entscheidungsfreudig		stressresistent	
flexibel		tolerant	
ganzheitlich		verantwortungsbewusst	
geduldig		zielorientiert	
genau		zuverlässig	



6. Meine unternehmerischen Kenntnisse

6

Meine unternehmerischen Kenntnisse

Sie wissen jetzt, über welche Kompetenzen Sie verfügen und welche unternehmerischen Eigenschaften Sie besitzen. Für den Schritt in die Selbstständigkeit brauchen Sie aber auch noch unternehmerische Kenntnisse und Fachwissen. Denn natürlich sollten Sie sich in dem Bereich, in dem Sie gründen, gut auskennen.



Marie-Therese Geetz:

Ich komme aus der Industrie und habe in meiner Position als Produktmanager Märkte, Kunden und Wettbewerber analysiert. Auch die Gastronomie war kein Neuland, denn ich hatte mir mein Studium damit finanziert.

Ich wusste aber, dass ich wenig Kenntnisse im kaufmännischen Bereich hatte, da ich keine klassische Industrieausbildung absolviert habe. In diesem Bereich habe ich mich über die IHK weitergebildet.

Wenn Sie ein Café aufmachen möchten, sollten Sie sich in der Gastronomie auskennen, wollen Sie sich als Coach selbstständig machen, sollten Sie eine entsprechende Ausbildung absolviert haben. Wollen Sie Fotograf werden, sollten Sie nicht nur mit Ihrer Kamera gut umgehen können, sondern sich auch mit Themen wie Bildaufbau, Beleuchtung und Bildbearbeitung auskennen. Prüfen Sie daher, ob Sie das erforderliche Fach- und Branchenwissen haben.

Ganz unabhängig von Ihrem Vorhaben und der Branche, in der Sie gründen wollen, brauchen Sie Basiswissen, das jeder Unternehmer besitzen sollte. Dazu gehören:

6

Meine unternehmerischen Kenntnisse

- kaufmännisches Know-how,
- betriebswirtschaftliche Kenntnisse,
- Buchhaltung,
- Steuerrecht,
- ggf. Basiswissen zu Markenrecht, Patentrecht oder Arbeitsrecht,
- Datenschutz,
- Marketing,
- Vertrieb.



Marie-Therese Geetz:

Einen Grundstock an kaufmännischem Wissen braucht jeder Gründer. Das steht zwar nicht im Businessplan, aber das sollte jedem bewusst sein, der sich selbstständig machen möchte.

Klingt nach viel – ist es aber nicht unbedingt. Denn für Ihr Unternehmen brauchen Sie keine umfassenden und vertiefenden Kenntnisse, sondern vor allem ein Grundverständnis. Dieses Basiswissen erhalten Sie in der Regel durch Seminare für Gründer. Fragen Sie in Ihrer IHK nach oder bei der Handwerkskammer, wenn Sie sich in einem Handwerk selbstständig machen wollen.



Ronald Mettke:

Mir haben vor allem die Gespräche mit Kollegen und die Handwerkskammer geholfen.



Meine unternehmerischen Kenntnisse

Auch die Wirtschaftsförderungen der Städte und Gemeinden, die Branchen- und die Berufsverbände können Auskunft darüber geben, welche Angebote für Gründer es gibt. In vielen – größeren - Orten gibt es zudem Gründerzentren. Hier können Sie sich auch mit anderen frisch gebackenen Unternehmern austauschen.

Außerdem gibt es zahlreiche Online-Angebote, in denen das Basiswissen vermittelt wird. Diese Kenntnisse sollten Sie sich unbedingt aneignen. Mehr brauchen Sie meistens nicht, aber eben auch nicht weniger.



Marie-Therese Geetz:

Ich habe mich online informiert und mich dann weitergebildet. Das mache ich fortlaufend, denn so wie sich das Geschäft weiterentwickelt, verändern sich auch die Anforderungen.

Übrigens: Wenn Sie zu den einzelnen Themen Fragen haben, wenden Sie sich an Ihren ProfilPASS-Beratenden. Er kann Ihnen weiterhelfen.



7. Rahmenbedingungen und Ressourcen für die Selbstständigkeit

7

Rahmenbedingungen und Ressourcen für die Selbstständigkeit

Sie haben sich jetzt mit allen Faktoren für Ihr Gründungsvorhaben beschäftigt, die mit Ihrer Person, Ihren Erfahrungen, Ihren Stärken, Ihren Fähigkeiten und Kenntnissen zusammenhängen. Im nächsten Schritt geht es darum zu ermitteln, welche Rahmenbedingungen und Ressourcen Sie benötigen, um Ihr Gründungsvorhaben zu realisieren. Da Sie dieses Thema im Rahmen Ihres *Businessplans* detailliert analysieren, erhalten Sie in diesem Kapitel lediglich Impulse.



Marie-Therese Geetz:

Ein fundierter Businessplan ist ein absolutes Muss und die Basis für ein solides Geschäft. Er sollte aber mit realistischen Zahlen bestückt sein - schönrechnen wird sich später rächen.

Beantworten Sie im Vorfeld unsere Fragen. Seien Sie dabei ehrlich, denn alle angesprochenen Rahmenbedingungen sind wichtig, damit Sie das Unternehmen „Gründung“ erfolgreich realisieren. Selbst wenn Sie manche Fragen mit „nein“ beantworten, ist das eine Chance für Sie. So erhalten Sie einen Impuls, mit welchem Aspekt Sie sich noch intensiver auseinandersetzen sollten. Dadurch gewinnen Sie die Möglichkeit, sich noch besser auf Ihr Gründungsvorhaben vorzubereiten und die Risiken im Vorfeld weiter zu reduzieren.

7

Rahmenbedingungen und Ressourcen für die Selbstständigkeit



Marie-Therese Geetz:

Wichtig ist, sein künftiges Geschäft genau zu analysieren, sich nichts schönzurechnen. Man muss sich selbst hinterfragen und ermitteln, ob man die Gründung in aller Konsequenz machen möchte und ob das Vorhaben zu der aktuellen Lebenssituation passt. Denn eine Gründung verlangt viel Kraft, permanenten Einsatz und viel Arbeit und es geht auch meist eine nicht unerhebliche Investition damit einher.

Übrigens: Wenn Sie zu den einzelnen Themen Fragen haben, wenden Sie sich an Ihren ProfilPASS-Beratenden. Er kann Ihnen weiterhelfen.



Rahmenbedingungen und Ressourcen für die Selbstständigkeit

Finanzielle Ressourcen

Haben Sie die finanziellen Möglichkeiten, um Ihr Vorhaben aus eigener Kraft zu realisieren? Wenn Sie finanzielle Unterstützung benötigen:

- Wissen Sie, welchen *Kapitalbedarf* Sie haben?
- Haben Sie finanzielle Rücklagen?
- Werden Sie *Fremdkapital* benötigen?
- Wissen Sie, wie hoch die laufenden Kosten sein werden?
- Werden Sie die laufenden Kosten durch Ihre Einnahmen decken können?
- Haben Sie einen Partner, der finanziell abgesichert ist?
- Wissen Sie, wer Ihnen finanziell helfen könnte, wenn Sie Unterstützung benötigen?
- Wird die Höhe der Unterstützung ausreichen?
- Wissen Sie, unter welchen Konditionen Sie die Unterstützung erhalten?
- Können Sie sich vorstellen, in den ersten Jahren der Gründung finanziell etwas kürzer zu treten?
- Haben Sie errechnet, wie lange es bis zum *Break-Even* dauern wird, also bis zu dem Zeitpunkt, zu dem die Einnahmen die Ausgaben decken?
- Wissen Sie, wann Sie eine finanziell solide Basis für Ihr Unternehmen erreicht haben werden?



Rahmenbedingungen und Ressourcen für die Selbstständigkeit

Technische Ressourcen / Infrastruktur

- Wissen Sie, welche Infrastruktur Sie benötigen?
- Müssen Sie ein Büro / ein Geschäft anmieten?
- Müssen Sie eine Büroausstattung kaufen?
- Müssen Sie in Maschinen für die Produktion investieren?
- Brauchen Sie technisches Gerät?



Marie-Therese Geetz:

Man sollte das Vorhaben mit dem Partner / der Familie und Freunden besprechen. Das Feedback auf die Idee gibt eine erste Einschätzung, wie sie ankommt, aber auch das Verständnis und der Rückhalt sind enorm wichtig.



Rahmenbedingungen und Ressourcen für die Selbstständigkeit

Persönliche Konditionen

- Haben Sie (kleine) Kinder oder pflegebedürftige Eltern, die Ihre Unterstützung brauchen?
- Unterstützt Ihre Familie Ihr Gründungsvorhaben?
- Werden Freunde und Familie Verständnis haben, wenn Sie vor allem während der Gründungsphase weniger Zeit für sie haben?
- Können Sie sich vorstellen, in den ersten Jahren der Selbstständigkeit auf Urlaub zu verzichten?
- Können Sie auf Familie / Freunde zurückgreifen, wenn Sie Hilfe brauchen?
- Sind Sie fit und gesund, so dass Sie die körperlichen Strapazen einer Gründung bewältigen können?
- Können Sie Ihr Vorhaben aus eigener Kraft realisieren?
- Wissen Sie, auf wen Sie zurückgreifen können, wenn dies nötig ist?



Marie-Therese Geetz:

Mein Mann hat mir in allen Situationen unglaublich geholfen, beispielsweise als Sparringpartner während der Konzepterstellung. Hier hat er auch manches hinterfragt. Oder beim Ausbau des Bullis, den wir zum Großteil selbst

gemacht haben. Oder jetzt im laufenden Geschäft. Da hält er mir den Rücken frei.



8. Meine Ziele



Meine Ziele

Nachdem Sie den ProfilPASS für die Selbstständigkeit jetzt vollständig durchgearbeitet haben, wissen Sie, welche unternehmerischen Kompetenzen Sie besitzen, welche Kompetenzen Sie noch stärken sollten, über welche Eigenschaften Sie verfügen und auf welche Ressourcen Sie zurückgreifen können. Sie wissen auch, welche Aufgaben Sie noch bewältigen müssen, welche Fähigkeiten und Kenntnisse Sie sich noch aneignen müssen, um den Schritt in die Selbstständigkeit zu tun.

In diesem Kapitel halten Sie fest, wie Sie Ihr Ziel sich selbstständig zu machen, konkret weiterverfolgen. Treffen Sie hierzu Vereinbarungen mit sich selbst. Schreiben Sie auf, welche Aufgaben Sie bis wann absolviert haben wollen. Benennen Sie konkret, was Sie unternehmen werden.

Legen Sie realistische Zeiträume fest, in denen Sie die einzelnen Maßnahmen und Aufgaben umsetzen werden.

Dieses Ziel will ich erreichen:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Meine Ziele

In diesem Zeitraum möchte ich mein Ziel realisieren:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Das fehlt mir, um mein Ziel zu erreichen:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

So werde ich diese Hürde überwinden:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Folgende Maßnahmen werde ich ergreifen:

1.
2.
3.



Meine Ziele

Diese Kompetenzen werde ich stärken:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

In diesem Zeitraum werde ich diese Kompetenzen stärken:

.....

.....

.....

.....

.....

Das fehlt mir, um mein Ziel zu erreichen:

.....

.....

.....

.....

.....



Meine Ziele

So werde ich diese Hürde überwinden:

.....

.....

.....

.....

.....

Folgende Maßnahmen werde ich ergreifen:

1.
2.
3.

Diese Kenntnisse werde ich mir aneignen:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Meine Ziele

In diesem Zeitraum werde ich mir die Kenntnisse aneignen:

.....

.....

.....

.....

.....

Das fehlt mir, um mein Ziel zu erreichen:

.....

.....

.....

.....

.....

So werde ich diese Hürde überwinden:

.....

.....

.....

.....

.....

Folgende Maßnahmen werde ich ergreifen:

1.
2.
3.



Meine Ziele

Diese Rahmenbedingungen werde ich verändern:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

In diesem Zeitraum werde ich dieses Ziel erreichen:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Das fehlt mir noch, um die Rahmenbedingungen zu verändern:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Meine Ziele

So werde ich diese Hürde überwinden:

.....

.....

.....

.....

.....

Folgende Maßnahmen werde ich ergreifen:

1.
2.
3.

Diese Ressourcen werde ich noch bekommen:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Meine Ziele

In diesem Zeitraum möchte ich dieses Ziel realisieren:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Das fehlt mir, um diese Ressourcen zu bekommen:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

So werde ich diese Hürde überwinden:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Folgende Maßnahmen werde ich ergreifen:

1.
2.
3.

8

Meine Ziele

3

Diesen Maßnahmen und Aufgaben werde ich mich in den nächsten **drei** Monaten widmen:

.....

.....

.....

.....

6

Diesen Maßnahmen und Aufgaben werde ich mich in den nächsten **sechs** Monaten widmen:

.....

.....

.....

.....

12

Diesen Maßnahmen und Aufgaben werde ich mich in den nächsten **zwölf** Monaten widmen:

.....

.....

.....

.....



9. Glossar



Glossar

Businessplan

Strukturierte und detaillierte Beschreibung einer Geschäftsidee. Er enthält alle für eine erfolgreiche Gründung relevanten Informationen: zur Gründerperson und ihrer Qualifikation, das Konzept des Unternehmens, zum Standort, Markt- und Wettbewerbsanalyse, Informationen zur Zielgruppe und zur Marketingstrategie. Kernstück des Businessplans ist das Zahlenwerk mit Angaben zu den erforderlichen Investitionen, zum Kapital- und Eigenbedarf, zur Finanzierung, mit einer Kostenplanung, einer Rentabilitätsvorschau und einem Liquiditätsplan.

B2B

Diese Abkürzung steht für Business-to-Business. Sie bezeichnet Geschäfte zwischen Unternehmen – im Gegensatz zu B2C. Das heißt: Das Unternehmen verkauft seine Produkte ausschließlich an andere Unternehmen.

B2C

B2C ist die Abkürzung für Business-to-Consumer. Es bezeichnet das Geschäft, bei dem der Endverbraucher der Kunde ist. Solche Unternehmen können eine Bäckerei, ein Autohaus oder aber auch ein Online-Shop sein. Entscheidend ist, dass sich das Unternehmen an Verbraucher als Abnehmer richtet.

Bonität

Kreditwürdigkeit

Break-Even

Dieser Begriff bezeichnet den Zeitpunkt, zu dem die Erlöse aus dem Verkauf eines Produkts und die Kosten für seine Erstellung exakt gleich hoch sind. Einnahmen und Ausgaben halten sich exakt die Waage.

Business Angels

Manager oder Unternehmer, die ihr Kapital und ihr Wissen in junge Unternehmen einbringen.

Einkommenssteuer

Die Steuer, die Sie von Ihrem Einkommen an den Staat abführen müssen.



Glossar

Freiberufler

Selbstständige, die kein Gewerbe ausüben. Dazu gehören beispielsweise Ärzte und Therapeuten, Journalisten und Wissenschaftler. Übersicht über freie Berufe: www.freie-berufe.de.

Fremdkapital

Ein Kredit oder Darlehen, den/das man aufnehmen muss, um sein Gründungsvorhaben zu realisieren.

Gewerbe

Unter die Rubrik Gewerbe fallen beispielsweise Geschäfte, Handwerksbetriebe oder Dienstleistungen wie ein Friseursalon. Um ein Gewerbe betreiben zu dürfen, braucht man einen Gewerbeschein. Diesen erhält man, wenn man sein Gewerbe bei der Stadt oder der Gemeinde anmeldet.

Gewerbesteuer

Bezeichnet die Steuer, die auf den Ertrag von Gewerbebetrieben erhoben wird. Sie ist regional unterschiedlich und wird an die Gemeinde abgeführt, auf deren Grund sich das Unternehmen befindet.

Gründungszuschuss

Die Agentur für Arbeit unterstützt Gründungen unter bestimmten Voraussetzungen und zahlt für eine begrenzte Dauer einen Gründungszuschuss.

Kapitalbedarf

Der Begriff bezeichnet die Gesamtsumme, die für die Gründung benötigt wird: den Kauf von Maschinen oder Fahrzeugen, Miete, Werbung, Löhne, Waren und den eigenen Unterhalt.

Kleingründung

Von einer Kleingründung spricht man, wenn der Finanzierungsbedarf für ein Unternehmen unter 25.000 Euro liegt.

KPI

Die Abkürzung steht für „Key Performance Indicator“. Darunter fasst man die wichtigsten Kennzahlen, die die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens messen.



Glossar

Liquidität

Bezeichnet die Fähigkeit des Unternehmens, seine laufenden Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Bei der Liquiditätsplanung, die Sie für den Businessplan erstellen, berechnen Sie, ob Ihre Einnahmen pro Monat ausreichen, um die laufenden Kosten zu decken.

Mittelstand

Bezeichnet kleine bis mittelgroße Unternehmen mit maximal 500 Millionen Euro Umsatz. Sie bilden 99,6 Prozent der Unternehmen in Deutschland und erwirtschaften 35 Prozent der Umsätze.

Nebenerwerbsgründung

Ist eine Form der Kleingründung. Der Gründer geht dabei hauptberuflich einer anderen Tätigkeit nach und betreibt die Gründung im Nebenberuf.

Pitch

Überzeugende Vorstellung der Gründungsidee oder des Unternehmens in wenigen Sekunden. Oftmals im Rahmen einer Veranstaltung, in der mehrere Unternehmen gegeneinander um die überzeugendste Idee „pitchen“.

Rentabilität

Ist die Kenngröße zur Messung der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens. In der Regel wird sie für drei Jahre gemacht. Die Rentabilitätsvor-schau zeigt, wie sich der Umsatz des Unternehmens entwickeln wird und wie hoch die Kosten sind. Auf diese Weise wird ermittelt, ob das Unternehmen rentabel ist.

Umsatzsteuer

Für alle Produkte und Leistungen muss eine Umsatzsteuer erhoben werden. Sie wird auf der Rechnung ausgewiesen und wird an das Finanzamt abgeführt. Als Unternehmer kann man die Umsatzsteuer, die man bei eigenen Rechnungen bezahlt hat, wieder abziehen.

Skalieren

Skalieren bezeichnet die Fähigkeit eines Geschäftsmodells zu wachsen, ohne die Fixkosten und Ausgaben entsprechend zu erhöhen.



10. Links /
Literaturverzeichnis



Links

Es gibt eine Vielzahl von Organisationen und Einrichtungen, die Gründungsinteressierte beraten und sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleiten. Dort erhalten Sie praktische Hilfen, Beratungen oder auch finanzielle Unterstützung. Wir haben einige Anlaufstellen für Sie zusammengestellt, die bundesweit aktiv sind. Dabei haben wir uns vor allem auf Angebote der Ministerien oder anderer offizieller Einrichtungen konzentriert.

BMWi-Existenzgründungsportal:

Plattform des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

www.existenzgruender.de

EXIST:

Existenzgründungen aus der Wissenschaft mit Infos für Studierende und Absolventen

www.Exist.de

Förderdatenbank des Bundes:

Förderprogramme von Bund, Ländern und EU

www.Foerderdatenbank.de

Förderland:

Business Magazin für Gründer, Manager und Unternehmer

www.Foerderland.de

Frauen unternehmen:

BMWi-Existenzgründerinnen-Portal speziell für Gründerinnen

www.Existenzgruenderinnen.de

Gründerplattform:

Online-Tools, Kalkulationshilfen und Expertenfeedback

www.Gruenderplattform.de



Links

Gründungszuschuss:

Website mit Tipps vor allem zu Finanzierung, Förderung und Marketing
www.gruendungszuschuss.de

Info Web Weiterbildung:

Suchmaschine des Deutschen Bildungsservers für Weiterbildungskurse
www.iwwb.de

KfW Bankengruppe:

Beratung zu Förderprogrammen
www.Kfw.de

Next-change:

Börse zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgen
www.next-change.de

KURSNET:

Online-Datenbank zur Aus- und Weiterbildung der Bundesagentur für Arbeit
www.Kursnet.arbeitsagentur.de

WIS:

Berufliche Weiterbildungsangebote
www.wis.ihk.de

ZFU:

Staatliche Zentralstelle für Fernunterricht
www.zfu.de



Links

Gründerportale der Länder:

Neben den bundesweiten Beratungs- und Fördereinrichtungen bieten alle Bundesländer Gründungsinteressierten Unterstützung an.

In dieser Liste finden Sie die Internetadressen der Beratungsstellen in den einzelnen Bundesländern. Fragen Sie zusätzlich auch bei der Wirtschaftsförderung Ihrer Stadt oder Gemeinde nach. Auch die lokalen Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern in den jeweiligen Bundesländern und Regionen sind wichtige Anlaufstellen für Existenzgründer.

Baden-Württemberg

www.gruendung-bw.de, startup-bw.de

Bayern

www.gruenderland.bayern oder baystartup.de/

Berlin

www.gruenden-in-berlin.de

Brandenburg

www.gruendungsnetz.brandenburg.de

Bremen

www.starthaus-bremen.de

Hamburg

www.hei-hamburg.de

Hessen

www.existenzgruendung-hessen.de

Mecklenburg-Vorpommern

www.gruender-mv.de

Niedersachsen

www.gruenderfreundliches.niedersachsen.de



Links

Nordrhein-Westfalen

www.startercenter.nrw.de

Rheinland-Pfalz

www.gruendungsinitiative.rlp.de und starterzentrum-rlp.de

Saarland

www.gruenden.saarland.de

Sachsen

www.existenzgruendung-sachsen.de

Sachsen-Anhalt

www.ego-on.de

Schleswig-Holstein

www.schleswig-holstein.de

Thüringen

www.thex.de



Literaturverzeichnis

EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. Hg.: Margherita Bacigalupo, Panagiotis Kampylis, Yves Punie, Godelieve Van den Brande. Luxembourg: Publication Office of the European Union 2016. (<https://kurzelinks.de/EntreComp>)

Erpenbeck, John und Volker Heyse. Kompetenztraining – 64 Modulare Informations- und Trainingsprogramme. Stuttgart 2009.

ProfilPASS. Stärken kennen – Stärken nutzen. Hg.: Deutsches Institut für Erwachsenenbildung – Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen, Institut für Entwicklungsplanung und Strukturforschung. Bielefeld (wbv Media) 3. Aufl. 2016. (<http://www.profilpass.de/download>)

ProfilPASS in Einfacher Sprache. Meine Entdeckungsreise zu mir selbst. Hg.: Deutsches Institut für Erwachsenenbildung – Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen. Bielefeld (wbv Media) 2018. (<https://scout.profilpass-international.eu/download>)

Soos, Julia. Motive und unternehmerische Kompetenzen von GründerInnen technologieorientierter Unternehmen. Graz 2017.

van Lakerveld, Jaap und Joost de Zoote. Acquiring the key competence of a sense of initiative and entrepreneurship. Universität Leiden 2013. (<https://kurzelinks.de/Competencies>)



11. Gründer im Gespräch



Gründer im Gespräch



Marie-Therese Geetz, Inhaberin von Bullicious Events

Die wichtigsten Etappen ihres beruflichen Werdegangs:

- Jurastudium
- 14 Jahre Tätigkeit im Produktmanagement

Datum der Gründung: März 2018

Name des Unternehmens: **Bullicious Events**

Profil des Unternehmens: mobile Kaffee- und Eventbar in einem Oldtimer-Bulli, individuelles Catering im Vintage-Bus für Hochzeiten, Messen, Firmenveranstaltungen und Events

Weitere Informationen: <https://www.bullicious.events/>

Was hat Sie motiviert, sich selbstständig zu machen?

Marie-Therese Geetz: In meiner letzten Firma wurden massive Umstrukturierungen vorgenommen und ein globales Setup aufgebaut, in dem kein Platz mehr für einige lokale Abteilungen war. Ich sah meine Kündigung als Chance, mich nochmal neu zu orientieren. Schon lange hatte ich den Traum, mich in der Gastronomie selbstständig zu machen, das war der nötige Schubs, den ich gebraucht habe.

Welche Bedeutung hatte Ihr Traum vom eigenen Unternehmen für Ihr Gründungsvorhaben?

Marie-Therese Geetz: Die Kündigung war ein herber Schlag für mein Ego, denn ich hatte einen vermeintlich sicheren Job, so dachte ich zumindest. Für mich war klar: So etwas möchte ich nicht noch einmal erleben. Mein Traum von etwas Eigenem hat mir Zuversicht gegeben und



Gründer im Gespräch

war mein Ausweg. Ich hatte einen Plan und stand nicht vor dem großen Nichts.

Welche Fähigkeiten haben Sie gebraucht, um Ihr Gründungsvorhaben zu realisieren?

Marie-Therese Geetz: In erster Linie brauchte ich den Mut und die Zuversicht, dass ich es schaffen werde. Den Willen, mich weiterzubilden und mir die fehlenden Fähigkeiten anzueignen. Außerdem den Blick für's Ganze. Für die Selbstständigkeit braucht man unternehmerisches Denken. Daher hilft es ungemein, wenn man schon einmal ein Geschäft oder ein Projekt analysiert hat. Denn der Businessplan ist die Basis für jede Gründung. Er enthält alle Facetten des künftigen Geschäfts, inklusive dem Zahlenteil als Kernstück.

Wie haben Sie ermittelt, ob Sie diese benötigten Fähigkeiten und Kompetenzen besitzen?

Marie-Therese Geetz: Ich habe mit dem Businessplan begonnen und mir alle Bereiche meines künftigen Geschäfts angesehen. Dabei findet man viel über seine Fähigkeiten und sein unternehmerisches Denken heraus. Zudem habe ich mir Checklisten gemacht, was ich in welcher Phase der Gründung brauche, zum Beispiel für die Gewerbebeanmeldung und die Gastro-Erlaubnis. Dann habe ich entsprechende Weiterbildungen gemacht. Einen Grundstock an kaufmännischem Wissen braucht jeder Gründer. Das steht zwar nicht im Businessplan, aber das sollte jedem bewusst sein, der sich selbstständig machen möchte.

Woher hatten Sie diese Fähigkeiten/Kompetenzen?

Marie-Therese Geetz: Ich komme aus der Industrie und habe in meiner Position als Produktmanager Märkte, Kunden und Wettbewerber analysiert. Das ist ein wichtiger Teil des Businessplans und war damit kein Neuland für mich. Ebenso kannte ich mich mit Zahlenanalysen und Hochrechnungen, Budgetplänen und Projektplanungen aus. Das alles



Gründer im Gespräch

hatte ich regelmäßig gemacht. Auch die Gastronomie war kein Neuland, denn ich hatte mir mein Studium damit finanziert. Damals hatte ich bereits die Waren- und Personalplanung, die Eventorganisation und das Tagesgeschäft übernommen und wusste, was auf mich zukommen würde. Ich wusste aber, dass ich wenig Kenntnisse im kaufmännischen Bereich hatte, da ich keine klassische Industrieausbildung absolviert habe. In diesem Bereich habe ich mich über die IHK weitergebildet.

Wie haben sich diese Fähigkeiten/Kompetenzen bei Ihnen gezeigt?

Marie-Therese Geetz: Ich bin ein kommunikativer Mensch und mir ist wichtig, dass sich die Gäste bei mir wohlfühlen. Schon im Studium hatte ich in meinem Job in der Gastronomie schnell viele Stammgäste, die sich bei mir immer willkommen und wertgeschätzt gefühlt haben. Es sind die Kleinigkeiten, die den Unterschied ausmachen. Wer verbindlich ist und sich merken kann, was seine Gäste beim letzten Besuch getrunken haben, wird ihnen das tolle Gefühl geben, einen bleibenden Eindruck hinterlassen zu haben und dazuzugehören. Das baut eine Bindung auf und diese Gäste werden gerne immer wiederkommen.

Was haben Sie gemacht, um Kompetenzen, die Sie zum Gründungszeitpunkt noch nicht hatten, zu erlangen?

Marie-Therese Geetz: Ich habe mich online informiert und mich dann weitergebildet. Das mache ich fortlaufend, denn so, wie sich das Geschäft weiterentwickelt, verändern sich auch die Anforderungen.

Welche Fähigkeiten sind für einen Gründer Ihrer Erfahrung nach besonders wichtig?

Marie-Therese Geetz: Man muss mutig sein und an sich glauben, aber man darf nicht blauäugig an die Sache herangehen. Wichtig ist, sein künftiges Geschäft genau zu analysieren, sich nichts schönzurechnen. Man muss sich selbst hinterfragen und ermitteln, ob man die Gründung in aller Konsequenz machen möchte und ob das Vorhaben zu der



Gründer im Gespräch

aktuellen Lebenssituation passt. Denn eine Gründung verlangt viel Kraft, permanenten Einsatz und viel Arbeit und es geht auch meist eine nicht unerhebliche Investition damit einher.

Auf welche bedeutsamen Herausforderungen oder Hürden sind Sie während oder nach der Gründung gestoßen?

Marie-Therese Geetz: Die Finanzierung war eine große Hürde, da die Banken gerade für Gastronomievorhaben sehr enge Voraussetzungen haben. Außerdem war es eine echte Herausforderung, alles alleine zu machen. Es hilft ungemein, wenn man jemanden hat, mit dem man sich austauschen kann. Ein Mentor ist in der Gründungsphase Gold wert. Denn vieles macht man zum ersten Mal und es ist sehr anstrengend und zeitraubend, sich alles selbst anzulesen und herauszufinden. Der Umbau meines Bullis war auch spannend, weil nichts der Norm entsprach und Standardmaße nicht passten, aber für die gastronomische Abnahme einige Vorgaben erfüllt werden mussten.

Wer oder was hat Ihnen geholfen, diese zu bewältigen?

Marie-Therese Geetz: Mein Mann hat mir in allen Situationen unglaublich geholfen, beispielsweise als Sparringpartner während der Konzepterstellung. Hier hat er auch manches hinterfragt. Oder beim Ausbau des Bullis, den wir zum Großteil selbst gemacht haben. Oder jetzt im laufenden Geschäft. Da hält er mir den Rücken frei.

Wie ist es Ihnen gelungen, Ihr Ziel von der Selbstständigkeit zu realisieren?

Marie-Therese Geetz: Durch den Rückhalt meiner Familie.

Welche abschließenden Empfehlungen können Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen an künftige Gründer weitergeben?

Marie-Therese Geetz: Als Gründer darf man die Vision vom eigenen Unternehmen nicht aus den Augen verlieren. Man muss sich auch mal was trauen, aber man darf nie blauäugig an die Sache rangehen.



Gründer im Gespräch

Ein fundierter Businessplan ist ein absolutes Muss und die Basis für ein solides Geschäft. Er sollte aber mit realistischen Zahlen bestückt sein – schönrechnen wird sich später rächen.

Ein Fahrplan für die Gründung hilft ungemein. Man muss wissen, was wann ansteht und was man wann erledigen/beantragen muss. Damit verzettelt man sich nicht und es wird nichts vergessen.

Man sollte sich immer des Risikos bewusst sein und sich Hilfe holen, wenn man nicht weiter weiß. Ein Coach kann eine große Hilfe sein und ist eine gute Investition. Außerdem gibt es auch Förderprogramme für Gründer. Ganz wichtig ist es, das Vorhaben mit dem Partner / der Familie und Freunden zu besprechen. Deren Feedback auf die Idee gibt eine erste Einschätzung, wie sie ankommt. Außerdem sind natürlich das Verständnis und der Rückhalt enorm wichtig.



Gründer im Gespräch



Kosta Petrov, Inhaber von P World

Ausbildung: BA in Politikwissenschaften

Gründungsdatum: November 2010

Profil des Unternehmens: **P World** ist eine internationale Kreativagentur, die HR-, PR- und Marketing-Events in 40 Ländern der Welt

realisiert, darunter USA, in Kanada, Ägypten und Südkorea. Sie hat als erste Agentur überhaupt einen globalen HR- und Marketing-Event im Iran realisiert.

Weitere Informationen: <https://www.thepworld.com/>

Was hat Sie motiviert, sich selbstständig zu machen?

Kosta Petrov: Ich habe nie davon geträumt, mich selbstständig zu machen. Eigentlich habe ich mein Leben als Angestellter genossen. Meine Karriere begann in Prag und ich zog dann nach Dubai, wo ich als Direktor für eine der führenden Eventagenturen im Nahen Osten arbeitete. Ich hatte ein Traumleben und einen Traumjob. Aber die Wirtschaftskrise von 2008 veränderte alles. Das Leben, das ich mir in Dubai aufgebaut hatte, begann langsam auseinanderzufallen und zur gleichen Zeit wurde ich Vater. In dieser Phase voller Stress und Panikattacken entschied ich mich, mein Leben selbst in die Hand zu nehmen. Ich packte also meine Koffer und ging nach elf Jahren im Ausland zurück nach Hause und gründete mein eigenes Unternehmen. Es war die schwerste Entscheidung, die ich je in meinem Leben getroffen habe, aber gleichzeitig auch diejenige, die sich am meisten gelohnt hat.

Welche Bedeutung hatte Ihr Traum vom eigenen Unternehmen für Ihr Gründungsvorhaben?

Kosta Petrov: Mein Traum bezog sich mehr darauf, eine positive Veränderung in der Unternehmenswelt zu erreichen. Ich hatte denselben



Gründer im Gespräch

Traum, als ich noch als Angestellter gearbeitet habe. Als wir mit P World an den Start gingen, war mein größtes Ziel, die Unternehmensrealität zu verändern. Viele Menschen fanden unsere Mission und Vision zu optimistisch. Wenn ich jetzt aber auf unsere Errungenschaften zurückblicke, sehe ich, dass unsere Mission und die Art, wie wir unsere Geschäfte führen, sich nur darum drehen, die Realität zu verändern. Wir waren die Ersten, die globale Business-events organisiert haben, und die globale Marken an Märkte wie Aserbaidschan, Georgien, Kasachstan, Marokko, Serbien und Kroatien herangetragen haben. Wir waren außerdem die erste Agentur überhaupt, die ein globales Marketingevent im Iran organisiert hat. Ich erinnere mich daran, wie ich damals bei unserem ersten Event im Iran saß und mir dachte: Das ist es, das ist Verändern der Realität.

Welche Fähigkeiten haben Sie gebraucht, um Ihr Gründungsvorhaben zu realisieren?

Kosta Petrov: Ehrlich gesagt denke ich, dass man nie vollständig für ein Leben als Existenzgründer vorbereitet sein kann. Ich denke, man lernt auf seinem Weg. In den letzten acht Jahren habe ich so viele Lektionen gelernt – manche durch positive Ereignisse und andere durch traumatische Erfahrungen, auf die ich nicht vorbereitet war und von denen mir vorher niemand etwas erzählt hat. Ich denke, am Anfang ist es das Wichtigste, zu 100 Prozent an das zu glauben, was man tut und zu lernen, das große Ganze im Blick zu haben. Es wird so viele Dinge geben, die dich von deinem Ziel abbringen, aber mit dem richtigen Glauben und viel harter Arbeit gibt es nichts, was du nicht erreichen kannst.

Wie haben Sie ermittelt, ob Sie diese benötigten Fähigkeiten und Kompetenzen besitzen?

Kosta Petrov: Ich hatte keine Zeit, darüber nachzudenken. Ich habe es einfach gemacht. Du wirst nie vollständig auf das Leben als Existenzgründer vorbereitet sein. Du kannst Bücher lesen und versuchen, dich zu motivieren, aber die Wahrheit ist, dass es ein harter Job ist und ich



Gründer im Gespräch

denke, genau deswegen scheitern so viele Menschen. Aber das heißt nicht, dass es unmöglich ist.

Woher hatten Sie diese Fähigkeiten/Kompetenzen?

Kosta Petrov: Da mein Unternehmen auf Eventorganisation basiert, konnte ich die meisten Fähigkeiten in Bezug darauf während meiner Jobs in Prag und vor allem in Dubai erlernen. Ich hatte die Fähigkeit, große Events zu organisieren, aber mir wurde nie etwas über die große Verantwortung beigebracht, die die Unternehmensführung mit sich bringt.

Wie haben sich diese Fähigkeiten/Kompetenzen bei Ihnen gezeigt?

Kosta Petrov: Ich bin ein absolut sozialer Mensch, also denke ich, dass das meine wichtigste Fähigkeit war, als ich mein Unternehmen gegründet habe und auch allgemein während meiner Karriere. Ich glaube an meine Träume und ich bin gut darin, meine Träume und Visionen mit anderen zu teilen. Zu Beginn war es sehr schwierig, Businessexperten aus der ganzen Welt davon zu überzeugen, zu unseren Events im Nahen Osten oder in Zentralasien zu kommen, aber wir haben es geschafft. Die meisten meiner Geschäftskontakte haben immer gesagt, dass sie wegen mir zu all diesen Orten gekommen sind. Sie haben meinem Traum und meiner Arbeit vertraut. Es geht immer um Vertrauen. Große Unternehmen basieren immer auf Vertrauen.

Welche Ihrer Kompetenzen waren zum Gründungszeitpunkt schon stark ausgeprägt, welche noch eher weniger?

Kosta Petrov: Der soziale Aspekt war stark ausgeprägt. Ich habe ein Team in Dubai geführt und ich denke, daher war ich ganz gut im Teammanagement, aber als ich mein Unternehmen gründete, habe ich realisiert, dass ich noch so viel zu lernen habe. Ich habe mit der Zeit gelernt, dass es für ein erfolgreiches Team nicht nur darum geht, tolle Managementfähigkeiten zu haben, sondern auch darum, psychologische und manchmal sogar übernatürliche Fähigkeiten zu entwickeln. Mit der Zeit habe ich auch realisiert, dass die Vision des Unternehmens das Wich-



Gründer im Gespräch

tigste ist und wie man diese Vision auf ein individuelles Level übertragen kann. Denn am Ende des Tages hat jeder Mitarbeiter seine eigenen Träume und Ambitionen. Wenn es dir gelingt, die Vision des Unternehmens mit der Vision deines Mitarbeiters zu verknüpfen, dann ist dir der Erfolg sicher.

Was haben Sie gemacht, um Kompetenzen, die Sie zum Gründungszeitpunkt noch nicht hatten, zu erlangen?

Kosta Petrov: Man guckt auf seine Lektionen und natürlich scheitert man, und scheitert, und scheitert! Wir fürchten uns alle vor Misserfolgen, aber wenn wir realistisch denken, dann sind die Chancen für ein Scheitern bei einer Unternehmensgründung höher als die Chancen auf Erfolg. Man muss also lernen, oft zu scheitern und mit jedem Scheitern zu lernen. Es ist sehr schwierig, das zu akzeptieren, aber wenn man einmal sieht, dass mit jedem Misserfolg ein großer Erfolg einhergeht, dann wird man keine Angst mehr vor dem Scheitern haben.

Welche Fähigkeiten sind für einen Gründer Ihrer Erfahrung nach besonders wichtig?

Kosta Petrov: Ich denke, es ist wichtig, das große Ganze zu sehen und sich nicht von alltäglichen Problemen aufhalten zu lassen. Es ist so einfach, in Panik zu verfallen, aber meine Strategie ist es, mich immer wieder zu fragen: Warum passiert das gerade und was kann ich davon lernen? Also, ich denke, dass wir aufhören müssen, alles immer so ernst zu nehmen. Es ist ein Unternehmen, es ist nicht dein Leben. Die Erfolge oder Misserfolge deines Unternehmens definieren dich nicht. Ich bin so viel mehr als mein Unternehmen.

Auf welche bedeutsamen Herausforderungen oder Hürden sind Sie während oder nach der Gründung gestoßen?

Kosta Petrov: Für mich hat sich das Teammanagement als schwierigster Part herausgestellt. Wenn man sein eigenes Unternehmen hat, ist



Gründer im Gespräch

man emotional damit verbunden und das kann einiges an Kummer und Stress hervorrufen. Das Wichtigste ist, dass man sich emotional von seinem Unternehmen abkoppelt, und zu verstehen, dass es eben nur ein Unternehmen ist – es ist nicht dein Leben und es sollte nicht dein Leben sein.

Wer oder was hat Ihnen geholfen, diese zu bewältigen?

Kosta Petrov: Ich habe einen großen Kreis an Freunden, die auch Unternehmer sind, also treffen wir uns fast wöchentlich und gehen die Lektionen durch, die wir gelernt haben. Es ist so wichtig, sich mit den richtigen Leuten zu umgeben.

Wie ist es Ihnen gelungen, Ihr Ziel von der Selbstständigkeit zu realisieren?

Kosta Petrov: Nun, wir waren vom ersten Tag an unabhängig. Ich habe mein Unternehmen mit ein bisschen Geld, das meine Frau und ich hatten, gegründet und seitdem sind wir finanziell stabil, abgesehen von ein paar kleineren Anleihen. Aber ich denke, man kann nie vollends unabhängig sein und ich denke auch nicht, dass es bei der Unternehmensführung um Unabhängigkeit geht, sondern um das genaue Gegenteil. Es geht immer ums Teilen und wenn man da reingeht auf der Suche nach irgendeiner Art von Unabhängigkeit, dann wird man schnell realisieren, dass man das niemals ganz erreichen kann. Ja, man hat keinen Chef und man ist sein eigener Chef, aber das ist nicht Unabhängigkeit, das ist Verantwortung.

Welche abschließenden Empfehlungen können Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen an künftige Gründer weitergeben?

Kosta Petrov: Nimm einfach nicht alles zu ernst. Versuche etwas, habe Erfolg oder scheitere – es ist egal! Das Leben ist so viel mehr als seine eigenen Geschäfte zu führen oder eine eigene Firma zu besitzen.



Gründer im Gespräch



Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich, Gründer der Leipzig Werkstätten

Datum der Gründung: September 2018

Profil des Unternehmens:

Individueller Entwurf und Maßanfertigung von hochwertigen Möbeln aus Massivholz, das aus regionalem und zertifiziertem Anbau gewonnen wird.

Weitere Informationen:

www.leipzig-werkstaetten.de

Die wichtigsten Etappen ihres beruflichen Werdegangs:

Ronald Mettke:

- 1986 bis 1988 Berufsausbildung zum Facharbeiter für Polstertechnik
- 2000 bis 2001 Meisterprüfung im Raumausstatterhandwerk
- 2001 bis 2003 Staatlich geprüfter Restaurator im Raumausstatterhandwerk
- 2011 bis 2012 Meisterprüfung im Parkettlegerhandwerk

Thaddäus Ulbrich

- 2014-2017 Berufsausbildung zum Raumausstatter



Gründer im Gespräch

Was hat Sie motiviert, sich selbstständig zu machen?

Roland Mettke und Thaddäus Ulbrich: Wir hatten den Wunsch, unsere eigenen Chefs zu sein. Zu dem Zeitpunkt der Gründung konnten wir Produkte anbieten, die markttauglich waren. Die wirtschaftlich gute Lage hat uns zusätzlich ermutigt, den Schritten in die Selbstständigkeit zu wagen.

Welche Bedeutung hatte Ihr Traum vom eigenen Unternehmen für Ihr Gründungsvorhaben?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Der Traum vom eigenen Unternehmen, von der Selbstständigkeit sowie die Möglichkeit, eigene Ideen umzusetzen und selbstgeschaffene Produkte anzubieten, hat zur Gründung von Leipzig Werkstätten geführt.

Welche Fähigkeiten haben Sie gebraucht, um Ihr Gründungsvorhaben zu realisieren?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Gutes handwerkliches Können bildet die Grundlage unseres Unternehmens. Aber für die Selbstständigkeit haben wir außerdem Ehrgeiz, Durchhaltevermögen und Kreativität gebraucht.

Wie haben Sie ermittelt, ob Sie diese benötigten Fähigkeiten und Kompetenzen besitzen?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Ronald hat zwei Meistertitel erworben und ist seit 30 Jahren Handwerker. Dadurch besitzt er die nötige Erfahrung, welche man für die Selbstständigkeit im Handwerk benötigt. Bevor wir uns selbstständig gemacht haben, hat Ronald als Angestellter in einer führenden Position gearbeitet und dort schon wesentliche Einblicke in die Arbeit eines Unternehmens gewonnen. Thaddäus hat ebenso in seinem damaligen Angestelltenverhältnis schnell Verantwortung übernommen und selbstständig gehandelt.



Gründer im Gespräch

Woher hatten Sie diese Fähigkeiten/Kompetenzen?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Durch unsere Ausbildung, Ronalds Meisterschule und unsere Arbeit als Angestellte hatten wir umfassende Erfahrungen und konnten so unsere Fähigkeiten realistisch einschätzen.

Wie haben sich diese Fähigkeiten/Kompetenzen bei Ihnen gezeigt?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Wir arbeiten leidenschaftlich gerne mit Holz, sind gern kreativ und gestalten Produkte. Deshalb haben wir schon früher nach der Arbeit Möbel entworfen und gebaut. Unser Umfeld reagierte positiv auf unsere Werke, was uns zum Weitermachen motivierte und uns darin bestätigte, dass wir die erforderlichen Fähig- und Fertigkeiten zum Arbeiten mit Holz haben.

Wenn Sie die Kompetenzen zum Beispiel aus Ihrer Freizeit hatten, wie ist es Ihnen gelungen, diese Kompetenzen im Rahmen Ihrer Gründung zu nutzen?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Wir haben uns auch in unserer Freizeit viel mit Design beschäftigt, außerdem mit Stilkunde und der Konstruktion von Möbeln. Alles was wir uns in diesem Zusammenhang angeeignet haben, konnten wir erst in unserer Freizeit bei der Arbeit mit Holz praktisch umsetzen und jetzt in den Leipzig Werkstätten.

Welche Ihre Kompetenzen waren zum Gründungszeitpunkt schon stark ausgeprägt, welche noch eher weniger?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Wir hatten bereits in der Gründungsphase ein gutes Gespür für die Zeit- und Projektplanung. Von Anfang an haben wir präzise gearbeitet und großen Wert auf den souveränen und seriösen Umgang mit unseren Kunden gelegt. Nur der betriebswirtschaftliche Teil war uns noch etwas fremd.



Gründer im Gespräch

Was haben Sie gemacht, um Kompetenzen, die Sie zum Gründungszeitpunkt noch nicht hatten, zu erlangen?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Wir haben uns vor der Gründung intensiv mit Kollegen und Experten ausgetauscht, Fachliteratur studiert und im Internet recherchiert. Außerdem haben wir uns durch die Handwerkskammer beraten lassen.

Welche Fähigkeiten sind für einen Gründer Ihrer Erfahrung nach besonders wichtig?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Ein Gründer braucht unbedingt Selbstvertrauen und Ausdauer. Er muss den Willen haben, sich für sein Unternehmen einzusetzen und Zeit zu investieren. Und was auch wichtig ist: Er sollte in der Lage sein, Situationen realistisch einzuschätzen.

Auf welche bedeutsamen Herausforderungen oder Hürden sind Sie während oder nach der Gründung gestoßen?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Eine Herausforderung ist die Preisgestaltung für manche Dienstleistung. Diese zu kalkulieren hat sich als schwierig herausgestellt. Und die zweitgrößte Herausforderung besteht darin, dass der Tag zu wenig Stunden hat.

Wer oder was hat Ihnen geholfen, dies zu bewältigen?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Uns haben vor allem die Gespräche mit Kollegen und die Handwerkskammer geholfen.

Wie ist es Ihnen gelungen, Ihr Ziel von der Selbstständigkeit zu realisieren?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Für eine Gründung und die Selbstständigkeit braucht man in jedem Fall Fleiß und Ausdauer. Nur dadurch ist uns der Schritt in die Selbstständigkeit gelungen. Der Rest besteht darin, einfach durchzuziehen.



Gründer im Gespräch

Welche abschließenden Empfehlungen können Sie aufgrund Ihrer Erfahrung an künftige Gründer weitergeben?

Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich: Wenn jemand Ausdauer hat, selbstkritisch, risikobereit und realistisch ist, dann kann er den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Gegebenenfalls ist es empfehlenswert, zweigleisig zu fahren. Das heißt, die Anfangszeit durch eine andere Dienstleistung oder andere Produkte zu finanzieren, also in der Zeit, in der das eigene Unternehmen noch nicht so viel Gewinn macht. Ideal ist es natürlich, wenn diese Arbeit sogar in das Konzept der Selbstständigkeit passt.

ProfilPASS

für die Selbstständigkeit

Der ProfilPASS für die Selbstständigkeit wurde im Rahmen des EU-Projekts entwickelt:



**DISCOVER
COMPETENCES FOR STARTING - UP**

ProfilPASS-Partner



Wisamar
Bildungsgesellschaft
gemeinnützige GmbH (Wisamar)



Deutsches Institut für Erwachsenenbildung
Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen e.V.



I and F Education and Development Limited (I & F)



Formación para el Desarrollo y la Inserción (DEFOIN)



STOWARZYSZENIE ARID (ARID)



Centrul Pentru Promovarea Invatarii Permanente
(CPIP)

Stärken kennen – Stärken nutzen

Impressum

Konzeption / ProfilPASS für die Selbstständigkeit

Goran Jordanoski
Deutsches Institut für Erwachsenenbildung
Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen e.V.

Redaktion

Dr. Marion Steinbach | Steinbach PR

Satz und Illustrationen

Thomas Korcz | Wisamar Bildungsgesellschaft gemeinnützige GmbH

Der ProfilPASS für die Selbstständigkeit ist frei verfügbar zum Download oder in elektronischer Form unter <http://www.discover-startup.eu>

Diese Publikation wird von der Europäischen Kommission durch das Erasmus+ Programm finanziert (KA204 - Strategic Partnerships for adult education). Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung trägt allein der Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.
Projekt Code: 2018-1-DE02-KA204-005095



Weiternutzung als OER ausdrücklich erlaubt: Dieses Werk und dessen Inhalte sind - sofern nicht anders angegeben - lizenziert unter CC BY-SA 4.0. Nennung bitte wie folgt: „Der ProfilPASS für die Selbstständigkeit“ von Goran Jordanoski für Deutsches Institut für Erwachsenenbildung, Lizenz: CC BY-SA 4.0.

ProfilPASS

Der ProfilPASS wurde im Rahmen des Verbundprojektes »Weiterbildungspass mit Zertifizierung informellen Lernens« als Teil des Modellversuchsprogramms »Lebenslanges Lernen« entwickelt und wissenschaftlich erprobt.



Projektverbund Deutsches Institut für Erwachsenenbildung – Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen e.V. (DIE), Institut für Entwicklungsplanung und Strukturforchung (ies)



Förderung Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBWF)