



Erasmus+

Thrive! Unternehmerische Kompetenz als
solide Basis für eine Zukunft in der
Kreativwirtschaft

Modul 3 - Weibliches Unternehmertum

Lehrerhandbuch



Erasmus+

Das „Thrive! Unternehmerische Kompetenz als solide Basis für eine Zukunft in der Kreativwirtschaft“-Projekt hat das zentrale Ziel, die (jungen) Unternehmerinnen und Unternehmern und ihre Mitarbeiter im Kreativsektor dabei zu unterstützen, einen Transformations- und Innovationsprozess zu durchlaufen, der notwendig ist, um die Gegenwart zu überleben und ein Unternehmen mit einem nachhaltigen Business Case zu werden.

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Diese Veröffentlichung spiegelt nur die Ansichten der Autoren wider, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.

Die Projektpartner innerhalb dieses Programms sind:



© 2018 Thrive project, Erasmus+ 2016-1-NL01-KA202-022890. No part of this document may be reproduced in any form without the authorisation of Stivako (project coordinator).

Kontaktadresse:

Stivako
Boeingavenue 207
1119 PD Schiphol-Rijk
The Netherlands
tel. +31 20 5435670
info@stivako.nl

Projekt-Website: www.thriveproject.eu

Vorwort Entrepreneurship-Kurs für Frauen

Willkommen zum Kurs für Frauen im Bereich Entrepreneurship. Es ist ein Entrepreneurship-Kurs, der speziell für Unternehmerinnen in der Kreativwirtschaft und für Frauen und Studenten entwickelt wurde, die Unternehmerinnen in der Kreativwirtschaft werden möchten. Der Kurs deckt alle unternehmerischen Aspekte der Unternehmensführung ab. Zusätzlich zu den unternehmerischen Aspekten des Kurses werden in jedem Schritt der unternehmerischen Reise Kompetenzen hinzugefügt, um Ihr Unternehmen optimal zu gestalten. Die Forschung im Bereich Entrepreneurship zeigt Unternehmer als weiße Männer mit hellen Haaren und blauen Augen. Es ist das dominierende Konzept der Unternehmer. Unternehmerische Kompetenzen werden daher als männliche Kompetenzen angesehen, die nur Männer besitzen oder entwickeln können. Nichts könnte weiter von der Wahrheit entfernt sein – Kompetenzen sind weder männlich noch weiblich, sie sind situationsbedingt identifiziert, wie beispielsweise unternehmerische Kompetenzen.

Unternehmerische Kompetenzen sind definiert als zugrundeliegende Merkmale einer Person, die zur Gründung neuer Unternehmen führen. Diese Definition von Entrepreneurship lautet: Wenn man auf Chancen und Ideen reagiert und sie in Werte für andere umwandelt. Der geschaffene Wert kann finanziell, kulturell oder sozial sein (FFE-YE, 2012).

Die Erforschung unternehmerischer Kompetenzen und die Unterschiede in der Art und Weise, wie Männer und Frauen auf diese Kompetenzen reagieren, zeigen, dass es fünf unternehmerische Kompetenzen gibt, bei denen Männer und Frauen deutlich unterschiedlich handeln. Dies sind Selbstwirksamkeit, Entscheidungsfindung, Führungsstil, Netzwerkfähigkeit und Risikobereitschaft.

In jüngster Forschung wird „The Entrepreneurship Competence Framework“ entwickelt, im Auftrag der Europäischen Kommission. Dieser Rahmen, auch bekannt als EntreComp, zielt darauf ab, einen Konsens über ein gemeinsames Verständnis von Entrepreneurship-Kompetenz zu schaffen, indem er 3 Kompetenzbereiche (Aktion, Ressourcen sowie Ideen und Möglichkeiten), eine Liste von 15 Kompetenzen, Lernergebnisse und Leistungsniveaus definiert, auf die sich aktuelle und zukünftige Initiativen beziehen können. EntreComp umfasst auch die fünf verschiedenen unternehmerischen Kompetenzen, ob in Kombination mit anderen Kompetenzen oder nicht. Obwohl es keine bestimmten weiblichen oder männlichen Kompetenzen gibt, haben Frauen aufgrund unserer Geschichte einige spezielle Kompetenzen durch die Evolution der Menschheit entwickelt. Die weibliche Position in unserer Gesellschaft liegt immer noch hinter der Position der Männer zurück. Der soziokulturelle Status (oder dessen Fehlen) von Frauen wird meist als Nachteil wahrgenommen, aber Frauen haben aufgrund ihrer Position einige Kompetenzen mehr entwickelt als Männer. Die vorrangige Rolle der Frauen mit familiären und häuslichen Verpflichtungen führte dazu, dass sich Frauen in so vielen Nebenrollen um Beziehungsaspekte kümmerten. Die Kompetenzen, die Frauen im Laufe der Jahre entwickelt haben, sind die Fähigkeit zur Anpassung an die Situation, soziales Bewusstsein, Delegationsfähigkeit und die Fähigkeit, längerfristig zu planen. Diese werden als wertvolle, organisatorisch verwertbare Ressourcen dargestellt. Daher konzentrieren Sie sich in diesem Kurs auf die Entwicklung Ihrer unternehmerischen Kompetenzen als Unternehmerin, lernen aber auch, wie Sie Ihre „typischen weiblichen Kompetenzen“ zum Vorteil Ihres Unternehmens nutzen können.

Wir wünschen Ihren Studenten eine erfolgreiche Karriere!

Inhaltsverzeichnis

Vorwort Entrepreneurship-Kurs für Frauen.....	3
Einführung in den Kurs Entrepreneurship für Frauen	5
<i>Lehrmethode.....</i>	<i>6</i>
Teil 1. Kompetenzen.....	7
<i>Lernergebnisse Teil 1.</i>	<i>7</i>
<i>Vorbereitung Kurs 1.....</i>	<i>8</i>
<i>Kurs 1.....</i>	<i>8</i>
<i>Zusätzliche Informationen</i>	<i>14</i>
Teil 2. Ihr Unternehmen kennenlernen	15
<i>Lernergebnisse Teil 2.</i>	<i>15</i>
<i>Vorbereitung Kurs 2.....</i>	<i>15</i>
<i>Kurs 2.....</i>	<i>16</i>
Teil 3. Umgebung	22
<i>Lernergebnisse Teil 3.</i>	<i>22</i>
<i>Vorbereitung Kurs 3.....</i>	<i>22</i>
<i>Kurs 3.....</i>	<i>25</i>
Teil 4. Handlung und Organisation	33
<i>Lernergebnisse Teil 4.</i>	<i>33</i>
<i>Vorbereitung Kurs 4.....</i>	<i>34</i>
<i>Kurs 4.....</i>	<i>34</i>
<i>Strategie.....</i>	<i>35</i>
<i>Struktur.....</i>	<i>38</i>
<i>Systeme.....</i>	<i>39</i>
<i>Stil.....</i>	<i>40</i>
<i>Personal</i>	<i>43</i>
<i>Fähigkeiten.....</i>	<i>44</i>
<i>Gemeinsame Werte.....</i>	<i>46</i>

Einführung in den Kurs Entrepreneurship für Frauen

Der Kurs für Unternehmerinnen besteht aus vier Teilen. Teil 1 führt in das Thema Kompetenzen ein. Umfangreiche Forschungen zu unternehmerischen Kompetenzen und zur Art und Weise, wie Frauen Kompetenzen nutzen, werden durchgeführt. Auch der Unterschied zwischen der Art und Weise, wie Männer und Frauen auf Kompetenzen im Bereich des Unternehmertums reagieren, wurde untersucht.

Der zweite Teil ist über die Analyse des internen Geschäfts, die Mikroanalyse. In diesem Teil geht es darum, die Grundlage des Unternehmens zu bestimmen und einen Rahmen zu haben, um die Strategie des Unternehmens weiter auszubauen. In diesem Teil beginnt das 7S-Modell, beginnend mit der Strategie.

Der dritte Teil befasst sich mit der äußeren Umgebung, die externe Analyse besteht aus zwei Schichten, Makro und Meso. Die Makroanalyse befasst sich mit den Trends und Entwicklungen, die einen Einfluss auf Unternehmen haben, aber die Unternehmen beeinflussen die Trends und Entwicklungen nicht. In der Meso-Umgebung geht es darum, Kunden, Vertrieb, Wettbewerber und die Interessengruppen zu analysieren. Die Kundenanalyse umfasst die Marktanalyse, die Segmentierung des Marktes und die Bedürfnisse der Kunden. Die Vertriebsanalyse gibt Einblick in Art, Funktion und Kanal der Distribution. Die Wettbewerbsanalyse besteht aus der Analyse der Stärke der Wettbewerbsumgebung. Offensichtlich geht es in diesem Teil auch um die Strategie des Unternehmens.

Der letzte Teil, Teil vier dieses Kurses, befasst sich mit der Ausrichtung aller Geschäftsaspekte auf die Strategie. Der Fokus liegt auf den anderen 6S (structure, system(s), style, skills, staff, shared values ; zu Deutsch: Struktur, System(e), Stil, Fähigkeiten, Mitarbeiter, gemeinsame Werte). Während des gesamten Kurses werden die Kompetenzen bewertet, entwickelt, mit dem Unternehmen abgestimmt und verbessert. Das ultimative Ziel ist es, die Geschäftsaspekte des Geschäfts von Unternehmerinnen aufeinander abzustimmen und die Kompetenzen zu entwickeln, die für eine erfolgreiche Unternehmensführung erforderlich sind.

Zuerst wird die Lehrmethode erklärt. Es steht Ihnen frei, die Aufgaben im Laufe der Zeit anzupassen oder durch andere Aufgaben zu ergänzen. Auch die Reihenfolge des Kurses kann unterschiedlich sein, wenn Sie versuchen, die Bedürfnisse Ihrer Studenten/Unternehmerinnen zu erfüllen, die den Kurs besuchen. Beachten Sie, dass die Teile aus einer Vorbereitungsanleitung bestehen, gefolgt von der Lektion.