



**KOMPETENZ**

**RAHMENWERK**

**Inklusive unternehmerische  
Bildung für Gründer mit  
Migrationshintergrund und  
aus ethnischen Minderheiten**

# INHALT



<b>01</b>	Über Ingrow	3
<b>02</b>	Ansatz & Methodik	7
<b>03</b>	Ingrow Kompetenzrahmen	11
<b>04</b>	Beschreibung der Kompetenzen	18
<b>05</b>	Kompetenzstufen	24

*Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Dokument das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.*



Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



Diese Ressource ist lizenziert unter CC BY 4.0

# 01



## ÜBER INGROW



# ÜBER INGROW



# 01

**01** BEDARFSANALYSE



**02** ZIELGRUPPEN



**03** ZIEL



## 01

## BEDARFSANALYSE



Das **Ingrow Projekt** befasst sich mit der dringenden Notwendigkeit, Unternehmer mit Migrationshintergrund und Angehörige ethnischer Minderheiten zu stärken. Dieses Vorhaben trägt den Herausforderungen Rechnung, denen sich die verschiedenen Interessengruppen gegenübersehen: **Anbieter von Unternehmerschulungen für Erwachsene, Gründer mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten sowie die Gesellschaft im Allgemeinen.**

**Anbieter von Erwachsenenbildung** sehen sich Herausforderungen begrenzter Ressourcen und eines spezifischen Wissenszugangs gegenüber, wenn es um die Förderung von Gründern mit Migrationshintergrund und Angehörige ethnischer Minderheiten geht. Um diese Lücke zu schließen, muss die Bildung inklusiv sowie auf die besonderen Bedürfnisse dieser Zielgruppe zugeschnitten sein und gleichzeitig aktuell bleiben. Die Ausstattung von Lehrkräften mit den notwendigen Erkenntnissen und Instrumenten ist entscheidend für die Vermittlung einer wirkungsvollen unternehmerischen Ausbildung.

**Gründer mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten** haben mit einer Reihe von Herausforderungen zu kämpfen, die dazu führen, dass die Chancen beim Gründen ungleich verteilt sind. Um eine integrative Unternehmenslandschaft zu fördern, ist ein maßgeschneiderter Bildungsansatz unerlässlich, der genau auf die spezifischen Bedürfnisse und Fähigkeiten der Zielgruppe abgestimmt ist. Das Innovations- und Wachstumspotenzial von Gründern mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten unterstreicht den **gesamtgesellschaftlichen Bedarf** an integrativer unternehmerischer Bildung.

**Unternehmerisches Denken** ist eine dynamische Kraft, die nicht nur zur Schaffung von Wohlstand beiträgt, sondern auch **als Katalysator für einen breiteren gesellschaftlichen Wandel** wirkt. In diesem Zusammenhang erweist sich die Vielfalt der Menschen als unschätzbare Vorteil, denn sie bietet eine Fülle von Perspektiven und Ansätzen. Eine **integrative Entrepreneurship-Ausbildung** erweist sich daher als **Dreh- und Angelpunkt** im Streben nach einer vielfältigen, integrativen und letztlich **glücklicheren Gesellschaft.**

## 02

## ZIELGRUPPEN



### Erwachsenenbildung für Unternehmertum

#### Herausforderung

Begrenzte Ressourcen und Wissen behindern eine wirkungsvolle unternehmerische Ausbildung.

#### Unsere Lösung

Ausstattung der Lehrkräfte mit relevantem Hintergrundwissen und flexiblen Ressourcen für eine integrative, zeitgemäße Entrepreneurship Ausbildung.

### Gründer mit Migrationshintergrund und Angehörige von ethnischen Minderheiten

#### Herausforderung

Begrenzte und wenig gezielte strukturelle Unterstützung für die Überwindung der Wissenslücken verhindert den unternehmerischen Erfolg.

#### Unsere Lösung

Gezielte Unterstützung und Aufklärung anbieten, zusätzliche Auseinandersetzung mit den spezifischen Hindernissen und benötigten Fähigkeiten.

### Gesellschaft im Allgemeinen

Unternehmer mit Migrationshintergrund haben ein ungenutztes wirtschaftliches Wachstumspotenzial. Integratives Unternehmertum treibt Innovationen voran, geht gesellschaftliche Herausforderungen an und fördert die Vielfalt für eine Gesellschaft mit einem hohen Wohlstand.



*Das InGrow Projekt hat sich zum Ziel gesetzt, jene Lücken zu schließen und Herausforderungen zu überwinden, die die Verwirklichung einer integrativeren Unternehmenslandschaft behindern.*

Durch gezielte Bildung und Unterstützung fördert InGrow das Potenzial von Gründern mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten, sowohl auf individueller als auch auf gesellschaftlicher Ebene. Dies ist der Weg zu einer integrativeren, innovativeren und gerechteren Zukunft für alle.

Der **InGrow Kompetenzrahmen** spielt eine entscheidende Rolle bei der Bewältigung der besonderen Herausforderungen, mit denen Unternehmer mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten konfrontiert sind. Er zeigt einen klaren Weg auf, der ihre Bedürfnisse mit den wesentlichen Kompetenzen in Einklang bringt, die für den unternehmerischen Erfolg erforderlich sind. Der Rahmen erkennt spezifische Hürden wie sozioökonomische Herausforderungen, Wissenslücken und finanzielle Bedürfnisse und zeigt auf, was zu tun ist, um diese zu überwinden.

Die präzisen, forschungsbasierten Lernziele und unterschiedlichen Schwierigkeitsgrade geben sowohl Anbietern von Erwachsenenbildung als auch Unternehmern mit Migrationshintergrund eine Orientierungshilfe. Sie vermitteln die entscheidenden Fähigkeiten und Kenntnissen, die notwendig sind, um die Komplexität der Gründung und Aufrechterhaltung eines Unternehmens geschickt zu meistern.





# 02



**ANSATZ &**

**METHODIK**

# 02

## ANSATZ UND

## METHODIK

### DER *ENTRECOMP*- KOMPETENZRAHMEN

*Die Grundlage des Ingrow Kompetenzlehrrahmens bildet der **EntreComp**.*

***EntreComp** ist ein umfassender Kompetenzlehrrahmen, der darauf abzielt, **unternehmerische Kompetenz bei Einzelpersonen zu entwickeln**. Er befähigt dazu, sich aktiv in die Gesellschaft einzubringen, das Leben eigenständig zu gestalten und wertschöpfende Unternehmen zu gründen.*

#### **Der Rahmen umfasst drei Kernkompetenzbereiche:**

1. Ideen und Möglichkeiten
2. Ressourcen
3. In Aktion

Diese Bereiche betonen die Fähigkeit, Ideen in Handlungen umzusetzen, die einen Mehrwert für andere schaffen. Innerhalb von **EntreComp** gibt es 15 miteinander verknüpfte Kompetenzen, die jeweils einen Baustein der unternehmerischen Kompetenz darstellen.

Auch wenn maßgeschneiderte Anpassungen erwünscht sind, bietet **EntreComp** einen gemeinsamen Referenzleitfaden, der ein gemeinsames Verständnis von Unternehmertum in verschiedenen Initiativen fördert.

Weitere Informationen finden Sie im **EntreComp Framework**, das Sie über diesen Link aufrufen können:

[https://entre-comp.eu/index\\_de.php?lang=DE](https://entre-comp.eu/index_de.php?lang=DE)



*Der Ingrow Rahmen geht speziell auf die besonderen Hürden ein, mit denen Unternehmer mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten konfrontiert sind und bietet ihnen maßgeschneiderte Unterstützung bei der Gründung und Erhaltung eines erfolgreichen Unternehmens.*

Der Lehrrahmen erkennt die besonderen Herausforderungen an, mit denen diese Unternehmer konfrontiert sind. Diese haben ihren Ursprung häufig in strukturellen Benachteiligungen.

EntreComp bietet eine wertvolle Orientierungshilfe, ist für die Anforderungen der Zielgruppe jedoch nur teilweise geeignet. Unsere Forschung hat zusätzliche Anforderungen für diese Zielgruppe aufgedeckt.

Dieser Rahmen umfasst ein ganzes Spektrum von Themen, die den unterschiedlichsten Bedürfnissen gerecht werden sollen und trägt so zum individuellen Kompetenzerwerb bei. Der integrative Ansatz zielt darauf ab, die unterschiedlichen Hintergründe und Erfahrungen dieser Unternehmer auf ihrem unternehmerischen Weg anzuerkennen.

## METHODIK

### 01 Analyse: Sekundärforschung, Interviews und Umfragen

Durchführung von Desk-Research, Interviews mit Experten für Unternehmertum mit Migrationshintergrund und Umfragen bei Business Coaches und Unternehmern.



02

### Kategorisierung von Bedürfnissen und Wissenslücken

Entwicklung von fünf Handlungskategorien und deren Abstimmung mit dem EntreComp.

### 03 Definition von Wissen, Fähigkeiten und Haltungen

Erarbeitung von Fähigkeiten und Kompetenzen, die Unternehmer mit Migrationshintergrund und ethnischen Wurzeln in die Lage versetzen, die Herausforderungen bei der Gründung und Erweiterung ihrer Unternehmen zu meistern. Anpassung der Kompetenzniveaus an die unterschiedlichen Lernwege.



04

### Fertigstellung des Ingrow Kompetenzrahmens

Verfeinerung des Ingrow Kompetenzrahmens auf der Grundlage gründlicher Benutzertests und des Feedbacks von Experten.

# ÜBERBLICK ÜBER DIE FORSCHUNGSMETHODIK

Die Entwicklung unseres konzeptionellen Rahmens erforderte eine **umfassende Datenerhebung** durch alle Projektpartner, wobei eine Mischung aus **Sekundärforschung, Interviews und Umfragen** eingesetzt wurde. Dieser **facettenreiche Ansatz** umfasste:

**Desk Research:** Die Partner untersuchten mehr als 30 Fachartikel zum Thema Unternehmertum von Zuwanderern und erstellten eine kurze Zusammenfassung der Themen und Ergebnisse. Diese Untersuchung half dabei, die Herausforderungen zu kategorisieren, mit denen Unternehmer mit Migrationshintergrund bei der Gründung von Unternehmen in neuen Ländern konfrontiert sind.

**Erhebungen:** Wir haben Umfragen unter Unternehmern mit Migrationshintergrund, Business-Coaches und Lehrkräften für Unternehmertum aus verschiedenen Organisationen und Ländern durchgeführt. Die aus mehr als 20 Umfragen gewonnenen Erkenntnisse betrafen sowohl den privaten als auch den öffentlichen Sektor und umfassten verschiedene Geschäftsbereiche. Die Antworten wurden systematisch kategorisiert und in einem detaillierten Bericht sowie in visuellen Diagrammen zusammengefasst.

**Interviews und Fokusgruppen:** Die Datenerhebung wurde durch die Durchführung von mehr als 10 Experteninterviews und Fokusgruppensitzungen weiter bereichert. In diesen Gesprächen wurde ein breites Spektrum an Themen behandelt, darunter die Hindernisse, mit denen Unternehmer mit Migrationshintergrund konfrontiert sind, wirksame Lehr- und Lernmethoden für die Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten und praktische Ratschläge für diese Unternehmer.

**Nutzung von internem Fachwissen:** Die Partner nutzten ihre internen Netzwerke von Unternehmensberatern und Pädagogen, die über spezielle Kenntnisse und Erfahrungen in den Bereichen Unternehmertum und Integration von Migranten verfügen. Die Gründer und Mitarbeiter aus den Partnerländern verfügen über umfangreiches Wissen in den Bereichen Unternehmertum und Wirtschaftspädagogik. Darüber hinaus verfügen die Gründer von EUEI und OMK über ein umfassendes Verständnis und Fachwissen bei der Anwendung des Entrecomp-Rahmens in Bildungseinrichtungen, so dass ihr Beitrag für die Entwicklung des Kompetenzrahmens von unschätzbarem Wert war. Diese Strategie beinhaltete die Konsultation von Fachleuten, die ein tiefes Verständnis für die Herausforderungen und Möglichkeiten im Bereich des Unternehmertums von Menschen mit Migrationshintergrund haben.



# 03



**INGROW**

**KOMPETENZRAHMEN**



# INGROW

## KOMPETENZRAHMEN

# 03



*Der **Ingrow Kompetenzrahmen** ist ein spezieller Leitfaden, der auf Unternehmer mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten zugeschnitten ist.*

Während EntreComp wertvolle Hinweise zu Unternehmerkompetenzen liefert, haben unsere Untersuchungen zusätzliche Herausforderungen und strukturelle Hindernisse aufgedeckt, mit denen sich Unternehmer mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten konfrontiert sehen, die im Rahmen von EntreComp nicht ausdrücklich angesprochen werden.

Diese Ungleichheit kann die Zielgruppe daran hindern, die Vorteile von EntreComp und DigiComp voll auszuschöpfen, obwohl das Engagement und das Potenzial dieser Zielgruppe durchaus hoch sind. Das INGROW Rahmenwerk schlägt eine entscheidende Brücke, indem es diese Lücken schließt und Unternehmer mit Migrationshintergrund befähigt, ihre unternehmerischen Bestrebungen effektiv zu verwirklichen und gleichzeitig das Beste aus dem EntreComp herauszuholen.

Der INGROW Kompetenzrahmen umfasst fünf zentrale Kompetenzbereiche:

- Überwindung sozio-ökonomischer Herausforderungen
- Beschaffung von Wissen und Informationen
- Bewältigung finanzieller Hürden
- Überwindung persönlicher Hürden zur Stärkung der Resilienz
- Geschäftspraktiken und erfolgsorientierte Einstellungen

Innerhalb jedes Kompetenzbereichs werden spezifische Fähigkeiten beschrieben, um genannte Hürden direkt anzugehen. Darüber hinaus haben wir drei Schwierigkeitsgrade festgelegt, die es den Unternehmern ermöglichen, sich selbst einzuschätzen und ihre individuellen Entwicklungsbereiche zu ermitteln. Eine detaillierte Aufschlüsselung der Kompetenzbereiche und der damit verbundenen Fähigkeiten finden Sie auf den nächsten Seiten.



## A. INGROW Fokus

INGROW ist speziell auf Unternehmer mit Migrationshintergrund zugeschnitten und bietet ihnen wichtige Instrumente und Kompetenzen, um ihre besonderen Herausforderungen in der Geschäftswelt zu bewältigen.

## B. Grundwissen aufbauen

INGROW vermittelt ein solides Grundwissen und bereitet Unternehmer auf fortgeschrittenere Geschäftskonzepte und -strategien vor.

### DIE 5 KOMPETENZ- BEREICHE

01



**Überwindung  
sozioökonomischer  
Herausforderungen**

02



**Aneignung von Wissen  
& Informationen**

03



**Bewältigung finanzieller  
Herausforderungen**

04



**Überwindung persönlicher  
Herausforderungen und Aufbau  
von Resilienz**

05

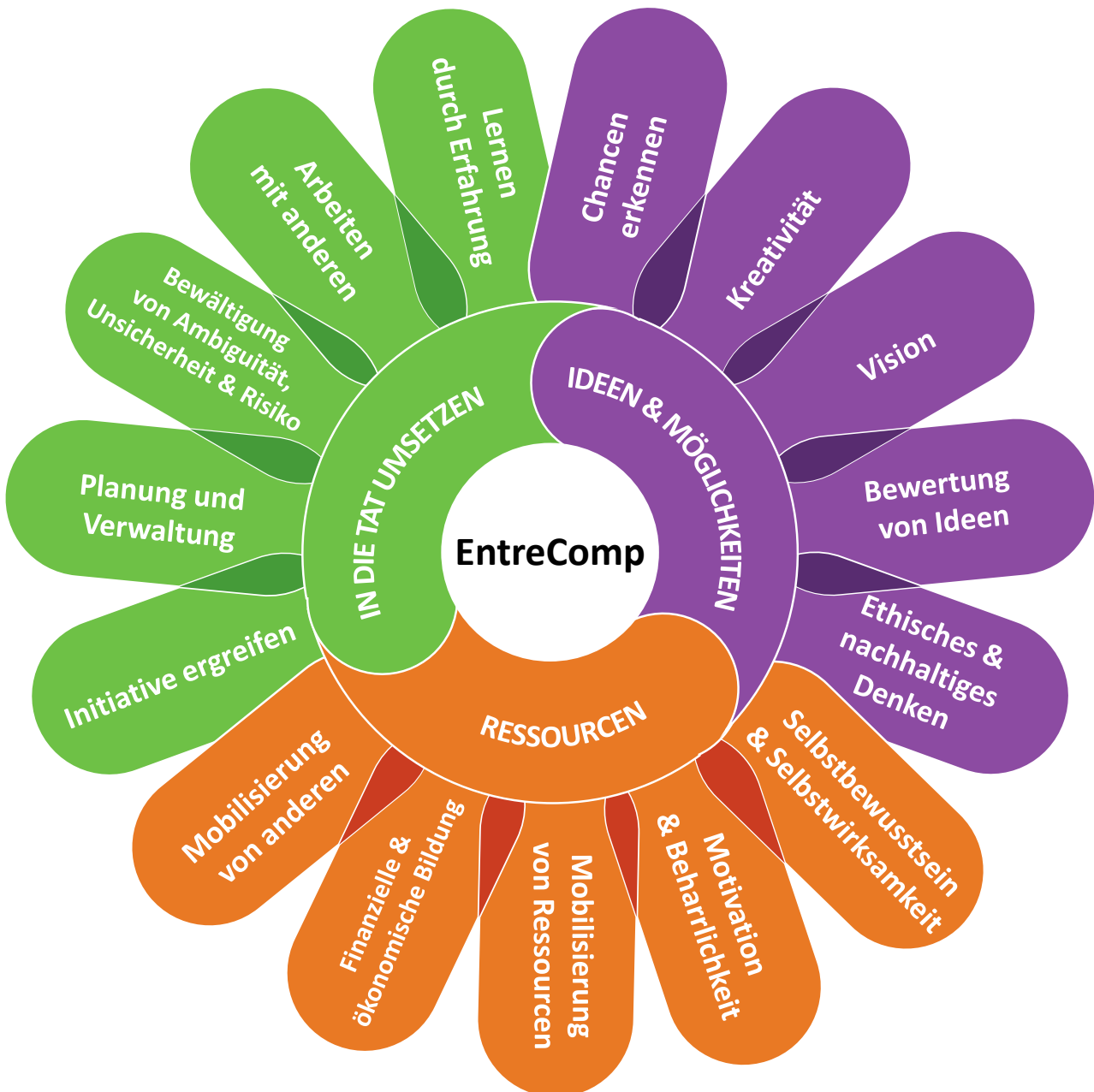


**Geschäftspraktiken und  
Einstellungen für den Erfolg**



## C. Übergang zu ENTRECOMP

Nach Abschluss des INGROW-Curriculums können Unternehmer nahtlos zu ENTRECOMP übergehen, um ihr betriebswirtschaftliches Wissen zu erweitern und ein breiteres Spektrum an allgemeinen betriebswirtschaftlichen Kompetenzen abzudecken.





# DIE 5 KOMPETENZBEREICHE

01

## Überwindung sozioökonomischer Herausforderungen

*Der Kompetenzbereich "Überwindung sozialer Herausforderungen" wurde konzipiert, um Unternehmer mit Migrationshintergrund auf ihrem unternehmerischen Weg zu unterstützen, wobei ihre unterschiedlichen Hintergründe und Erfahrungen berücksichtigt werden.*



Dazu gehören das Verständnis der sozioökonomischen Faktoren, das Engagement für gemeinschaftsorientierte Problemlösungsansätze, die Wahrung des empfindlichen Gleichgewichts zwischen kultureller Anpassung und Bewahrung der eigenen authentischen Identität, die Fähigkeit, sinnvolle Netzwerke und Mentorenbeziehungen aufzubauen, integrative Strategien zu entwickeln, die jede Stimme wertschätzen, aufschlussreiche sozioökonomische Analysen durchzuführen und sich die Werte des sozialen Unternehmertums zu eigen zu machen. Darüber hinaus wird hervorgehoben, wie wichtig es ist, sich sinnvolle Ziele zu setzen, die mit kulturellen Werten und breiteren gesellschaftlichen Zielen übereinstimmen.

02

## Beschaffung von Wissen und Informationen

*Der Kompetenzbereich "Beschaffung von Wissen und Informationen" soll die unterschiedlichen Wege von Unternehmern mit Migrationshintergrund würdigen und unterstützen.*



Dies umfasst eine Reihe wesentlicher Fähigkeiten, einschließlich der Beherrschung der Betriebsprache, des Verständnisses des Rechtssystems und der Beherrschung wichtiger Geschäftsentwicklungs-kompetenzen wie Marktanalyse, Geschäftsmodellierung und Unternehmensgründung. Es erkennt die Herausforderungen an und geht diese durch Kompetenzen wie Kommunikation und Sprachbeherrschung an, die Unternehmer befähigen, effektiv zu kommunizieren. Darüber hinaus sorgen rechtliche Compliance und Risikomanagement dafür, dass sie sich geschickt im rechtlichen Umfeld bewegen. Marktanalyse und Strategieentwicklung vermitteln ihnen wesentliche Einblicke für den Geschäftserfolg, während Selbstbewusstsein und unternehmerisches Potenzial sie befähigen, ihre einzigartigen Stärken zu nutzen. Zusätzlich fördern regionale Geschäftsplanung und Anpassung ein Verständnis des lokalen Geschäftsumfelds, wodurch Unternehmer sich anpassen und gedeihen können, und dabei ihre kulturellen Hintergründe und Erfahrungen respektieren.

# DIE 5 KOMPETENZ BEREICHE

## 03 -- Bewältigung der finanziellen Herausforderungen



*Der Kompetenzbereich "Bewältigung finanzieller Herausforderungen" trägt der besonderen finanziellen Situation Rechnung, in der sich Unternehmer mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten befinden.*

Deshalb haben wir Module zu Finanzmanagement und -analyse entwickelt, die einen effektiven Umgang mit Unternehmensfinanzen ermöglichen. Das Persönliche Finanzmanagement unterstützt sie bei der Verwaltung ihres eigenen finanziellen Wohlergehens. Ein Kapitel zu lokaler Finanz- und Gesetzeskonformität stellt sicher, dass sie sich in den Finanzvorschriften zurechtfinden. Darüber hinaus fördern Finanzberatung und -zusammenarbeit Partnerschaften und schärfen den finanziellen Fokus. Durch Finanzierungsstrategie und -management erhalten sie Strategien zur Sicherung und Verwaltung von Ressourcen. Durch die Bewältigung dieser Herausforderungen wollen wir die Unternehmer in die Lage versetzen, die finanziellen Aspekte ihres Unternehmertums zu bewältigen, was letztlich zu Erfolg und Wachstum beiträgt.

## 04 -- Überwindung persönlicher Herausforderungen und Aufbau von Resilienz



*Der Kompetenzbereich "Überwindung persönlicher Herausforderungen und Aufbau von Resilienz" trägt den persönlichen Hürden Rechnung, denen sich Unternehmer mit Migrationshintergrund und aus ethnischen Minderheiten gegenübersehen können.*

Diese Herausforderungen erfordern eine hohe Widerstandsfähigkeit, die oft mit dem Bedürfnis nach Selbstreflexion und dem Wunsch nach einer unterstützenden Gemeinschaft einhergeht. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, haben wir ein Kapitel zu Resilienz und einer positiven Grundeinstellung entwickelt, die eine solide Grundlage für die Bewältigung von Widrigkeiten schaffen. Der Abschnitt zum Diversity and Inclusion Management (Management der Vielfalt und Integration) vermittelt Wertschätzung für unterschiedliche Perspektiven und Erfahrungen. Selbstvertrauen und Durchsetzungsvermögen befähigen Unternehmer dazu, den Mehrwert ihrer Arbeit effektiv zu kommunizieren. Das Thema Globaler Geschäftssinn hat zum Ziel, dass sie die breitere Unternehmenslandschaft verstehen. Emotionale Widerstandsfähigkeit und Wohlbefinden fördern zudem die mentale und emotionale Gesundheit.

# DIE 5 KOMPETENZBEREICHE

## 05 -- Geschäftspraktiken und Einstellungen für den Erfolg



*Der Bereich  
"Geschäftspraktiken und  
Einstellungen für den Erfolg"  
würdigt die vielfältigen  
Perspektiven, die  
Unternehmer mit  
Migrationshintergrund in ihre  
Unternehmungen einbringen.*

Hier finden wir eine ganze Reihe von wichtigen Kompetenzen. Dazu gehört die Integration des EntreComp-Rahmens. Zudem befähigen digitale und technologische Kompetenz die Unternehmer, sich in der digitalen Landschaft sicher und kompetent zu bewegen. Investor Relations und Finanzierungsstrategie geben ihnen die Werkzeuge an die Hand, um Ressourcen zu sichern. Sozial nachhaltige Geschäftspraktiken setzen sich für ethische und integrative Geschäftsansätze ein. Ökologisches Nachhaltigkeitsmanagement fördert das Engagement für den Schutz der Umwelt. Adaptive Leadership fördert schließlich einen Ansatz, der sowohl flexibel als auch integrativ ist. Durch die Förderung dieser Fähigkeiten wollen wir die Unternehmer in die Lage versetzen, florierende Unternehmen aufzubauen, die ihre einzigartigen Perspektiven und Werte widerspiegeln.



# 04



## BESCHREIBUNG DER KOMPETENZBEREICHE

# ÜBERWINDUNG SOZIO-ÖKONOMISCHER HERAUSFORDERUNGEN



## Identifizierung sozioökonomischer Faktoren

Um wirksame Unternehmensstrategien zu entwickeln, ist es wichtig, die lokale sozioökonomische Landschaft zu verstehen und sich ihr anzupassen. Die Identifizierung und Bewältigung von Herausforderungen, die sich aus sozioökonomischen Faktoren ergeben, kann in Unternehmensstrategien integriert werden, um bessere Ergebnisse zu erzielen.

## Gemeinschaftsorientierte Problemlösung

Für ein gemeinschaftsorientiertes Unternehmertum ist es entscheidend, gemeinsame Herausforderungen zu erkennen und zu verstehen. Unternehmer sollten sich darüber im Klaren sein, wie sich diese Herausforderungen auf das Wohlbefinden und die Geschäftsentscheidungen auswirken. Die Integration der Gemeinschaft und die Nutzung des Unternehmertums zur Bewältigung dieser Herausforderungen können zu nachhaltigem Wachstum und Wohlstand führen.

## Balance zwischen kultureller Anpassung und Authentizität

Im Geschäftsleben ist es wichtig, ein Gleichgewicht zwischen der Anpassung an neue kulturelle Normen und der Wahrung der Authentizität zu finden. Ein vertieftes Verständnis unterschiedlicher kultureller Normen und Werte kann dabei helfen, die potenziellen Vorteile und Herausforderungen, die mit kultureller Anpassung einhergehen, strategisch zu nutzen.

## Netzwerk- und Mentorenkompetenz

Die Anerkennung der Rolle von Netzwerken und Mentoren ist für den unternehmerischen Erfolg von entscheidender Bedeutung: Unternehmer sollten nach Möglichkeiten und Mentoren suchen, verschiedene Netzwerke aufbauen und diese effektiv nutzen, um Herausforderungen zu bewältigen.

## Entwicklung von Strategien zur sozialen Inklusion

Das Verständnis der Bedeutung von sozioökonomischer Inklusion im Unternehmertum ist unerlässlich. Unternehmer sollten Bereiche der Ausgrenzung sowie Möglichkeiten zur Inklusion identifizieren und Strategien entwickeln, um diese Erkenntnisse zu integrieren, wobei sie sich der potenziellen Vorteile und Herausforderungen bewusst sein müssen.

## Sozio-ökonomische Analyse

Um geschäftlich erfolgreich zu sein, ist es wichtig, sich in der sozioökonomischen Landschaft des betreffenden Landes zurechtzufinden. Dazu muss man verstehen, wie verschiedene sozioökonomische Bedingungen sowohl Chancen als auch Herausforderungen für Unternehmen darstellen können. Durch die Ermittlung dieser Schlüsselfaktoren können Unternehmen ihre Modelle anpassen, um nicht nur zu florieren, sondern auch einen positiven Beitrag zur sozioökonomischen Entwicklung des Landes zu leisten.

## Soziales Unternehmertum

Die Festlegung persönlicher Ziele sollte klare und messbare soziale Ziele für das Unternehmen umfassen. Dies kann zu fruchtbaren Partnerschaften und einer Innovationskultur führen. Unternehmer, die persönliche Ambitionen mit sozialen Zielen in ihre Strategien einbeziehen, können sowohl geschäftlichen Erfolg als auch einen positiven Beitrag zur Gesellschaft erreichen.

## Zielsetzung und -ausrichtung

Persönliche Ziele zu setzen und zu erreichen ist grundlegend für Erfolg. Unternehmer sollten auch sozioökonomische Ziele festlegen, die mit ihren persönlichen Bestrebungen und dem Kontext der Gemeinschaft übereinstimmen. So können sie persönliche Erfüllung, geschäftlichen Erfolg und gesellschaftlichen Fortschritt gleichzeitig fördern.



# ANEIGNUNG VON WISSEN UND INFORMATIONEN

## Kommunikation und Sprachkenntnisse

Um sich im Geschäftsleben zurechtzufinden, ist man häufig darauf angewiesen, Sprachbarrieren zu überwinden und seine Kommunikationsfähigkeiten ständig zu verbessern. Die Entwicklung eines Bewusstseins für diese Barrieren und die Ausarbeitung von Strategien zu ihrer Überwindung ist ein entscheidender Schritt. Die Beherrschung eines nuancierten Sprachgebrauchs und dessen Anpassung an unterschiedliche Geschäftskontexte kann reibungslosere Interaktionen und Transaktionen ermöglichen. Darüber hinaus kann das Erkennen der Notwendigkeit einer kontinuierlichen Verbesserung der Sprachkenntnisse und die Anwendung von Methoden zur Erreichung dieses Ziels ein Eckpfeiler für den Erfolg sein und sowohl das persönliche Wachstum als auch die geschäftliche Expansion fördern.

## Rechtskonformität und Risikomanagement

Die Einhaltung von Rechtsvorschriften und die rechtzeitige Einholung von Ratschlägen sind für einen nachhaltigen Geschäftsbetrieb von entscheidender Bedeutung. Dieses Wissen um die Bedeutung der Einhaltung von Rechtsnormen und die Suche nach einer ersten Rechtsberatung sind Prävention für mögliche Probleme. Darüber hinaus kann die Kenntnis der kulturellen Nuancen der Rechtspraktiken in dem jeweiligen Land einen reibungsloseren Geschäftsbetrieb und Erfolg ermöglichen.

## Marktanalyse und Strategieentwicklung

Um Ihren Zielmarkt effektiv zu durchdringen, müssen Sie verschiedene Faktoren wie kulturelle Nuancen, rechtliche Bedingungen und wirtschaftliche Trends analysieren. Dazu gehört die Identifizierung des Zielmarktes und die Verwendung geeigneter Instrumente zur Sammlung erster Daten, die die strategische Entscheidungsfindung beeinflussen.

## Selbsterkenntnis und unternehmerische Hebelwirkung

Die Nutzung des eigenen kulturellen Hintergrunds und der damit verbundenen Stärken kann ein Katalysator für unternehmerischen Erfolg sein. Dieser Prozess beinhaltet ein tiefes Verständnis der persönlichen Eigenschaften und deren Nutzung für Wachstum und Entwicklung im geschäftlichen Bereich.

## Regionale Unternehmensplanung und -anpassung

Um im Geschäftsleben erfolgreich zu sein, muss man die regionalspezifische Planung beherrschen. Dazu gehört, die beeinflussenden Schlüsselfaktoren zu kennen und eigene Fähigkeiten in Bezug auf Forschung und Anpassung zu verfeinern, um sich in der Geschäftslandschaft zurechtzufinden.





# BEWÄLTIGUNG FINANZIELLER HERAUSFORDERUNGEN

## Finanzverwaltung und -analyse

Ein effizientes Finanzmanagement ist ein entscheidender Eckpfeiler für den unternehmerischen Erfolg. Es umfasst das Verständnis grundlegender Finanzkonzepte, die Anwendung von Managementfähigkeiten wie Budgetierung und die Entwicklung von Strategien auf der Grundlage der Analyse von Jahresabschlüssen.

## Persönliches Finanzmanagement

Bevor man sich in die Geschäftswelt wagt, sollte eine solide finanzielle Grundlage geschaffen werden. Dazu gehört das Verständnis persönlicher Finanzkonzepte und die Anwendung von Managementfähigkeiten auf verschiedene Szenarien, um die finanzielle Stabilität zu erhalten.

## Lokale Finanz- und Regulierungsvorschriften

Die Verwaltung von Finanzen, Steuern und Vorschriften auf lokaler Ebene ist ein wesentlicher Aspekt des Geschäftsbetriebs. Dazu gehört, dass man sich in Finanzsystemen zurechtfindet, die Einhaltung von Steuervorschriften sicherstellt und die lokalen Finanzvorschriften versteht, um erfolgreich zu arbeiten.

## Finanzberatung und -zusammenarbeit

Um die finanziellen Abläufe in Ihrem Unternehmen zu optimieren, ist es oft notwendig, Finanzberater zu suchen und mit ihnen zusammenzuarbeiten. Bei diesem Prozess geht es darum, zu erkennen, wann Beratungsunterstützung erforderlich ist und effektiv mit Partnern zusammenzuarbeiten, um komplexe Finanzstrategien zu entwickeln und umzusetzen.

## Finanzierungsstrategie und -management

Die Optimierung von Finanzierungsstrategien ist der Schlüssel zum Erhalt und Wachstum Ihres Unternehmens. Dazu gehört es, verschiedene Finanzierungsoptionen strategisch zu verwalten, überzeugende Anträge zu formulieren und die erhaltenen Mittel effektiv zu verwalten.





# ÜBERWINDUNG PERSÖNLICHER HERAUSFORDERUNGEN UND AUFBAU VON RESILIENZ

## Resilienz und Aufbau einer positiven Grundeinstellung

Resilienz ist eine wichtige Eigenschaft für Unternehmer, um sich anzupassen und ein unterstützendes Netzwerk aufzubauen. Dazu gehört es, eine positive Grundeinstellung zu bewahren, aus Erfahrungen zu lernen und ein Netzwerk zu pflegen, das eine positive unternehmerische Entwicklung fördert.

## Management von Diversität und Inklusion

In der Welt des Unternehmertums kann die Förderung von Vielfalt und Inklusion ein wichtiger Vorteil sein. Dazu gehören die Wertschätzung eines kulturübergreifenden Austauschs und die aktive Einbindung in verschiedene Gemeinschaften, um ein integratives Geschäftsumfeld zu schaffen.

## Selbstvertrauen und Durchsetzungsvermögen

Die Aufnahme einer unternehmerischen Tätigkeit erfordert ein gewisses Maß an Selbstvertrauen. Deshalb ist es essentiell, Selbstvertrauen zu entwickeln, (eigene) Leistungen anzuerkennen und in verschiedenen beruflichen Kontexten selbstbewusst aufzutreten.

## Globaler Geschäftssinn

Globales Denken kann den Weg zu internationalem Erfolg in der Wirtschaft ebnen. Dieser Ansatz beinhaltet die Übernahme einer globalen Denkweise, die Analyse der Eignung für internationale Märkte und die Entwicklung von Strategien für einen erfolgreichen Markteintritt und eine erfolgreiche Anpassung.

## Physisches und psychisches Wohlbefinden

Die Priorisierung des psychischen Wohlbefindens ist eine wesentliche Voraussetzung für unternehmerischen Erfolg. Dazu gehört es, die Bedeutung der psychischen Gesundheit zu erkennen, Stress proaktiv zu bewältigen und ein Gleichgewicht zwischen geschäftlichen Aktivitäten und persönlichem Wohlbefinden herzustellen.





# GESCHÄFTSPRAKTIKEN UND EINSTELLUNGEN FÜR DEN ERFOLG

## Anwendung des EntreComp Frameworks

Die Nutzung des EntreComp Frameworks kann ein strategischer Schritt für erfolgreiches Unternehmertum sein. Dazu gehört, sich mit dem Framework vertraut zu machen und die Kompetenzen zur Bewältigung verschiedener Herausforderungen einzusetzen.

## Digitale Kompetenz und Technologie- kompetenz

Im digitalen Zeitalter ist es unerlässlich, digitale Fähigkeiten zu verbessern. Dazu gehört es, die Bedeutung digitaler Fähigkeiten zu verstehen, professionelle digitale Tools für den Geschäftsbetrieb zu nutzen und sich über Trends im E-Commerce und in der Cybersicherheit zu informieren.

## Investor Relations und Finanzierungs- strategie

Die Vorbereitung auf das Engagement von Investoren und die Sicherung der Finanzierung sind entscheidende Schritte in der Unternehmensentwicklung. Zu diesem Prozess gehört es, die Bereitschaft der Investoren zu verstehen, maßgeschneiderte Geschäftspläne zu entwickeln und den Investitionsprozess effektiv zu steuern.

## Sozial nachhaltige Geschäftspraktiken

Der Einsatz für soziale Nachhaltigkeit ist eine verantwortungsvolle Geschäftspraxis. Dazu gehören die Anpassung der Geschäftspraktiken an die lokalen Bedürfnisse, die Entwicklung umfassender Strategien und die wirksame Kommunikation der Nachhaltigkeitsbemühungen an die Interessengruppen.

## Ökologisches Nachhaltigkeits- management

Das Streben nach ökologischer Nachhaltigkeit ist nicht nur verantwortungsvoll, sondern kann auch ein Wettbewerbsvorteil sein. Dazu braucht es Wissen zu Grundlagen der ökologischen Nachhaltigkeit und die Bereitschaft, die Umweltauswirkungen der eigenen Geschäftstätigkeit zu minimieren.

## Adaptive Führung

Ein Unternehmen zum Erfolg zu bringen erfordert eine anpassungsfähige Führung und strategische Entscheidungsfindung. Dazu gehört die Anpassung des Führungsstils an sich verändernde Herausforderungen, das Treffen fundierter Entscheidungen im Einklang mit den Unternehmenszielen und die Befähigung von Teammitgliedern, um das Gefühl der Eigenverantwortung zu fördern.



# 05



**KOMPETENZ-**

**STUFEN**

# 05

## KOMPETENZSTUFEN

### VERSCHIEDENE EBENEN FÜR EINE INDIVIDUELLE LERNERFAHRUNG

*Der Ingrow Framework vermittelt eine Vielzahl von Kompetenzen, die ein breites Spektrum an unternehmerischen Wegen abdecken. Es ist wichtig zu erkennen, dass nicht jeder Lernende oder Nutzer danach streben wird, alle Kompetenzen auf dem höchsten Niveau zu beherrschen.*

**Um dieses vielfältige Lernen zu erleichtern, führt das Ingrow-Progressionsmodell drei verschiedene Kompetenzstufen ein:**

-  Einsteiger
-  Mittelstufe
-  Fortgeschritten

Jede dieser Stufen ist nochmals in drei Unterkategorien unterteilt, die eine differenzierte Erkundung der verschiedenen Komplexitätsstufen ermöglichen. Die Anfängerstufe bereitet die Grundlagen für das Erreichen der Kompetenz. Auf dem Weg zur Mittelstufe heröhrt sich die Komplexität der Kompetenz, um ein tieferes Verständnis und eine bessere Anwendung zu gewährleisten. Auf der Fortgeschrittenenstufe schließlich sind die Unternehmer in ihren jeweiligen Bereichen in der Lage, einen bedeutenden Einfluss auszuüben und beherrschen die Kompetenz allumfassend.

Diese Kompetenzstufen dienen als wertvolles Instrument zur Bewertung der Lernergebnisse. Sie ermöglichen es sowohl dem Leser als auch anderen, ihre Fortschritte und ihr Potenzial für weitere Entwicklungen innerhalb des Kompetenzrahmens zu beurteilen.

# ÜBERWINDUNG SOZIO-ÖKONOMISCHER HERAUSFORDERUNGEN



## Identifizierung sozioökonomischer Faktoren

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis der sozioökonomischen Landschaft, einschließlich der wichtigsten Trends, Herausforderungen und Chancen.
2. Bewusstsein dafür, wie sich sozioökonomische Faktoren auf Unternehmen auswirken können, einschließlich Fragen im Zusammenhang mit Armut, Bildung, Gesundheitsfürsorge und Wohnraum.
3. Fähigkeit, einfache sozioökonomische Probleme zu erkennen, die Ihr Unternehmen möglicherweise lösen könnte.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit zur Durchführung komplexerer Analysen der sozioökonomischen Herausforderungen unter Verwendung von Instrumenten wie SWOT-Analyse, PESTEL-Analyse oder Porters Five Forces.
2. Entwicklung von Strategien zur Bewältigung dieser Herausforderungen im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit, z. B. durch die Schaffung von Arbeitsplätzen, das Angebot erschwinglicher Produkte oder Dienstleistungen oder die Einführung nachhaltiger Verfahren.

### FORTGESCHRITTEN

1. Fachwissen über die Integration eines tiefgreifenden Verständnisses sozioökonomischer Herausforderungen in die Unternehmensstrategie und -innovation, unter Verwendung von Ansätzen wie sozialem Unternehmertum oder integrativen Geschäftsmodellen.
2. Fähigkeit, Politik und Praxis durch Interessenvertretung, Partnerschaften und Vor-denkerrolle in sozioökonomischen Fragen zu beeinflussen.
3. Fähigkeit, innerhalb der Unternehmergemeinschaft als Vorbild und Fürsprecher für nachhaltige und integrative Geschäftspraktiken zu fungieren.

## Gemeinschaftsorientierte Problemlösung

### EINSTEIGER

1. Grundlegende Fähigkeit, Beispiele für sozioökonomische Herausforderungen in der Gemeinschaft zu erkennen, wie Arbeitslosigkeit, Ungleichheit, Armut, Zugang zu Bildung oder Ungleichheiten im Gesundheitswesen.
2. Verständnis dafür, wie diese Herausforderungen die Unternehmenslandschaft beeinflussen können, einschließlich Marktnachfrage, Verbraucherverhalten und Wettbewerb.
3. Fähigkeit, diese sozioökonomischen Faktoren bei grundlegenden Geschäftsentscheidungen zu berücksichtigen, z. B. bei der Wahl eines Standorts oder eines Zielmarkts.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, Beispiele für sozioökonomische Herausforderungen eingehender zu analysieren und deren Ursachen, Auswirkungen und mögliche Lösungen zu berücksichtigen.
2. Entwicklung von Unternehmensstrategien, die auf diese Herausforderungen reagieren, wie z. B. die Schaffung von Arbeitsplätzen, oder die Erfüllung spezifischer Bedürfnisse der Gemeinschaft.
3. Verständnis dafür, wie Unternehmen zur sozioökonomischen Entwicklung beitragen können und welche Rolle das Unternehmertum bei der Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen spielt.

### FORTGESCHRITTEN

1. Fachkenntnisse in der Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien, die sich direkt mit sozioökonomischen Herausforderungen befassen und zur Entwicklung der Gemeinschaft, zur sozialen Inklusion und zum Wirtschaftswachstum beitragen.
2. Fähigkeit zur effektiven Kommunikation über diese Herausforderungen und Lösungen gegenüber verschiedenen Interessengruppen.
3. Fähigkeit, innerhalb der Unternehmergemeinschaft als Vorbild und Fürsprecher für sozial und wirtschaftlich verantwortungsvolles Unternehmertum zu fungieren.



# ÜBERWINDUNG SOZIO-ÖKONOMISCHER HERAUSFORDERUNGEN



## Balance zwischen kultureller Anpassung und Authentizität

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Notwendigkeit, bei ihren Geschäftspraktiken ein Gleichgewicht zwischen kultureller Anpassung und Authentizität herzustellen.
2. Bewusstsein für kulturelle Normen, Traditionen und Geschäftsetikette sowie Wertschätzung für deren einzigartige Werte und Praktiken.
3. Fähigkeit, einfache geschäftliche Entscheidungen zu treffen, die sowohl kulturelle Anpassung als auch Authentizität widerspiegeln, wie z. B. die Einbeziehung von Elementen der eigenen Kultur in das Produkt/die Dienstleistung bei gleichzeitiger Berücksichtigung lokaler Vorlieben und Normen.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit zur strategischen Integration von Aspekten verschiedener Kulturen in das Geschäftsmodell, die Marketingstrategie, die Kundenansprache usw., um ein einzigartiges Wertversprechen zu schaffen.
2. Die Fähigkeit, über kulturelle Grenzen hinweg effektiv zu kommunizieren und zu verhandeln und sich dabei selbst treu zu bleiben.
3. Verständnis für die potenziellen Vorteile und Herausforderungen der kulturellen Anpassung und Authentizität, z. B. Schaffung eines Nischenmarktes, Aufbau kulturübergreifender Beziehungen, Umgang mit kulturellen Missverständnissen usw.

### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der Nutzung der einzigartigen Mischung aus kultureller Anpassung und Authentizität, um das Unternehmen zu differenzieren, eine starke Marke aufzubauen und Innovationen voranzutreiben.
2. Fähigkeit, verschiedene Interessengruppen (z. B. Kunden, Mitarbeiter, Partner) durch authentische Führung und integrative Geschäftspraktiken zu inspirieren und einzubinden.
3. Fähigkeit, als Vorbild und Fürsprecher für kulturelle Vielfalt und Authentizität im Unternehmertum zu dienen und so zu einem integrativeren und dynamischeren unternehmerischen Ökosystem beizutragen.

## Netzwerk- und Mentorenkompetenz

### EINSTEIGER

1. Gemeinsame sozioökonomische Herausforderungen erkennen, die ihnen zugrunde liegenden Ursachen und Erscheinungsformen innerhalb der Gemeinschaft verstehen und die möglichen Auswirkungen auf das persönliche Wohlbefinden erfassen.
2. Entwicklung eines Verständnisses dafür, wie sozioökonomische Herausforderungen das Unternehmensumfeld beeinflussen können, einschließlich ihrer Auswirkungen auf die Marktnachfrage, das Kundenverhalten und den Wettbewerb und wie wichtig es ist, diese Faktoren bei grundlegenden Unternehmensentscheidungen zu berücksichtigen.
3. Verstehen der Bedeutung der Integration in die Gemeinschaft und der ersten Schritte zum Aufbau von Verbindungen innerhalb des lokalen unternehmerischen Ökosystems.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit zur gründlichen Analyse sozioökonomischer Herausforderungen, einschließlich ihrer Ursachen, Auswirkungen und möglichen Lösungen, unter Berücksichtigung ihrer Komplexität und Zusammenhänge.
2. Entwicklung von Geschäftsstrategien, die diese Herausforderungen einbeziehen, sich an den Präferenzen der Gemeinschaft orientieren und durch Innovationen einen positiven Einfluss auf die Gemeinschaft haben.
3. Verständnis dafür, wie Unternehmen zur sozioökonomischen Entwicklung beitragen können und welche Rolle das Unternehmertum bei der Bewältigung gesellschaftlicher Herausforderungen spielt.

### FORTGESCHRITTEN

1. Fachkenntnisse in der Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien, die sich direkt mit sozioökonomischen Herausforderungen befassen und zur Entwicklung der Gemeinschaft, zur sozialen Inklusion und zum Wirtschaftswachstum beitragen.
2. Fähigkeit zur effektiven Kommunikation über diese Herausforderungen und Lösungen gegenüber verschiedenen Interessengruppen.
3. Fähigkeit, innerhalb der Unternehmerrgemeinschaft als Vorbild und Fürsprecher für sozial und wirtschaftlich verantwortliches Unternehmertum zu fungieren.



# ÜBERWINDUNG SOZIO-ÖKONOMISCHER HERAUSFORDERUNGEN

## Entwicklung von Strategien zur sozialen Inklusion



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis des Konzepts der sozioökonomischen Inklusion und seiner Bedeutung für das Unternehmertum.
2. Bewusstsein für mögliche Bereiche der sozioökonomischen Ausgrenzung in der Gemeinschaft, wie z. B. ungleicher Zugang zu Ressourcen, Beschäftigung, Bildung oder Dienstleistungen.
3. Fähigkeit, einfache Möglichkeiten zur Förderung der sozioökonomischen Inklusion durch ihr Unternehmen zu erkennen, z. B. die Beschäftigung von Randgruppen oder das Angebot erschwinglicher Produkte/ Dienstleistungen.



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit zu einer detaillierteren Analyse der sozioökonomischen Inklusionsmöglichkeiten unter Berücksichtigung der Bedürfnisse, Herausforderungen und Bestrebungen marginalisierter Gemeinschaften.
2. Fähigkeit, Strategien zur sozioökonomischen Inklusion in ihr Geschäftsmodell zu integrieren, z. B. integrative Einstellungspraktiken, gerechte Lieferketten oder gemeinschaftsbasierte Innovationen.
3. Verständnis für die potenziellen Vorteile und Herausforderungen, die sich aus der Nutzung von Möglichkeiten der sozioökonomischen Inklusion ergeben, wie z. B. der Aufbau von Vertrauen in die Gemeinschaft.



### FORTGESCHRITTEN

1. Fachkenntnisse in der Nutzung von Möglichkeiten der sozioökonomischen Inklusion zur Förderung von Unternehmenswachstum, sozialer Wirkung und kommunaler Entwicklung.
2. Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit verschiedenen Interessengruppen um gemeinsam integrative Lösungen zu entwickeln und sich für sozioökonomische Integration einzusetzen.
3. Fähigkeit, als Vorbild und Verfechter der sozioökonomischen Inklusion innerhalb der Unternehmergemeinschaft zu dienen und zu einem integrativeren und gerechteren unternehmerischen Ökosystem beizutragen.

## Sozio-ökonomische Analyse



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis der Auswirkungen sozioökonomischer Faktoren auf Geschäftsmöglichkeiten und Herausforderungen.
2. Fähigkeit, wichtige sozioökonomische Faktoren (wie Beschäftigungsquoten, Einkommensniveau, Bildungsniveau, kulturelle Normen usw.) zu ermitteln, die sich auf ihre Geschäftstätigkeit auswirken können.
3. Bewusstsein dafür, wie wichtig es ist, Unternehmensentscheidungen mit dem sozioökonomischen Kontext in Einklang zu bringen, z. B. bei der Wahl der richtigen Produkte/ Dienstleistungen, der Preisgestaltung oder der Marketingstrategien.



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, eine detaillierte Analyse des sozioökonomischen Kontextes und seiner Auswirkungen auf die Unternehmensstrategie und -tätigkeit durchzuführen.
2. Fähigkeit zur Anpassung und Innovation ihres Geschäftsmodells, ihrer Produkte oder Dienstleistungen auf der Grundlage des sozioökonomischen Kontexts, um lokale Bedürfnisse zu erfüllen und Marktchancen zu nutzen.
3. Verständnis dafür, wie ihr Unternehmen zur sozioökonomischen Entwicklung des Landes beitragen kann, z. B. durch die Schaffung von Arbeitsplätzen, die Förderung der Kompetenzentwicklung oder die Unterstützung lokaler Zulieferer.



### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der Nutzung des sozioökonomischen Kontextes, um sich von der Konkurrenz abzuheben, Innovationen voranzutreiben und sozialen und wirtschaftlichen Wert zu schaffen.
2. Fähigkeit, mit verschiedenen Interessengruppen (z. B. Kunden, Partnern, Regierungsbehörden, gemeinnützigen Organisationen) in Kontakt zu treten, um deren Bedürfnisse und Wünsche zu verstehen, für beide Seiten vorteilhafte Beziehungen aufzubauen und Einfluss auf sozioökonomische Strategien und Praktiken zu nehmen.
3. Fähigkeit, als Vorbild und Fürsprecher für verantwortungsbewusstes und integratives Unternehmertum zu dienen und so zu einem nachhaltigeren und gerechteren sozioökonomischen Umfeld beizutragen.

# ÜBERWINDUNG SOZIO-ÖKONOMISCHER HERAUSFORDERUNGEN



## Soziales Unternehmertum

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Bedeutung sozialer Ziele im Unternehmertum und dafür, wie sie einen Mehrwert für ihr Unternehmen schaffen können.
2. Die Fähigkeit, grundlegende soziale Ziele zu erkennen, die mit ihrem Geschäftsauftrag und den Bedürfnissen ihrer Gemeinschaft übereinstimmen.
3. Bewusstsein für einfache Strategien zur Erreichung dieser sozialen Ziele, z. B. Initiativen zur sozialen Verantwortung von Unternehmen oder Aktivitäten zum Engagement in der Gemeinschaft.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, klare, spezifische und messbare soziale Ziele zu setzen, die den Auftrag des Unternehmens und die sozio-ökonomischen Bedürfnisse ihrer Gemeinschaft widerspiegeln.
2. Die Fähigkeit, diese sozialen Ziele in die Unternehmensstrategie, die Geschäftstätigkeit und die Leistungskennzahlen zu integrieren.
3. Verständnis der Rolle von Partnerschaften, der Einbindung von Interessengruppen und der Innovation bei der Erreichung sozialer Ziele sowie der potenziellen Vorteile und Herausforderungen.

### FORTGESCHRITTEN

1. Fachwissen über die strategische Nutzung sozialer Ziele, um sich von der Konkurrenz abzuheben, soziale Innovationen voranzutreiben und einen gemeinsamen Mehrwert für die Stakeholder zu schaffen.
2. Fähigkeit, verschiedene Interessengruppen einzubinden, zu inspirieren und mit ihnen zusammenzuarbeiten, um ihre sozialen Ziele zu erreichen und positive soziale Auswirkungen zu erzielen.
3. Fähigkeit, innerhalb der Unternehmertumscommunity als Vorbild und Fürsprecher für soziales Unternehmertum zu dienen und zu einem integrativeren, nachhaltigeren und sozial wirksameren unternehmerischen Ökosystem beizutragen.

## Zielsetzung und -ausrichtung

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Bedeutung der Festlegung persönlicher sozioökonomischer Ziele als Unternehmer.
2. Fähigkeit, einfache persönliche sozioökonomische Ziele wie finanzielle Stabilität, die Schaffung eines Arbeitsplatzes oder den Erwerb bestimmter Fähigkeiten zu erkennen.
3. Bewusstsein für den Zusammenhang zwischen persönlichen sozioökonomischen Zielen und Unternehmensentscheidungen, wie z. B. Investitionen, Einstellungen oder Produktentwicklung.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, sich klare, spezifische und messbare persönliche sozioökonomische Ziele zu setzen, die ihre persönlichen Bestrebungen und den sozioökonomischen Kontext widerspiegeln.
2. Die Fähigkeit, diese persönlichen sozioökonomischen Ziele in ihre Unternehmensstrategie, Entscheidungsfindung und Leistungsbewertung zu integrieren.
3. Verständnis dafür, wie das Erreichen persönlicher sozioökonomischer Ziele zur persönlichen Entfaltung, zum geschäftlichen Erfolg und zur sozioökonomischen Integration beitragen kann.

### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der strategischen Umsetzung persönlicher sozioökonomischer Ziele, um unternehmerischen Erfolg, persönliches Wachstum und sozioökonomischen Einfluss zu fördern.
2. Fähigkeit, mit verschiedenen Interessengruppen zusammenzuarbeiten, um deren persönliche sozioökonomische Ziele zu unterstützen und einen gemeinsamen Wert zu schaffen.
3. Fähigkeit, als Vorbild und Fürsprecher für die Integration persönlicher sozioökonomischer Ziele in das Unternehmertum zu dienen und so zu einem stärker personenzentrierten und wirkungsvollen unternehmerischen Ökosystem beizutragen.





# ANEIGNUNG VON WISSEN UND INFORMATIONEN

## Kommunikation und Sprachkenntnisse



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Bedeutung von Sprachkenntnissen bei der Abwicklung von Geschäften, insbesondere in einem fremden oder multikulturellen Umfeld.
2. Fähigkeit, einfaches geschäftsbezogenes Vokabular und einfache Ausdrücke zu verstehen und zu verwenden.
3. Bewusstsein für potenzielle Sprachbarrieren und grundlegende Strategien zu deren Überwindung, z. B. die Verwendung von Übersetzungstools oder die Zusammenarbeit mit sprachkundigen Partnern.



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, grundlegende geschäftliche Kommunikation zu führen, z. B. E-Mails, Sitzungen, Verhandlungen und Kundenkontakte.
2. Fähigkeit, Sprache und Kommunikationsstil an verschiedene geschäftliche Kontexte und kulturelle Nuancen anzupassen.
3. Verständnis dafür, wie Sprachkenntnisse zum Aufbau von Vertrauen, Verständnis und Zusammenarbeit in der Geschäftswelt beitragen und die Fähigkeit, nach Ressourcen und Möglichkeiten zum Erlernen von Sprachen zu suchen.



### FORTGESCHRITTEN

1. Fachkenntnisse in der fließenden und effektiven Anwendung der Sprache in komplexen Geschäftssituationen, z. B. bei strategischen Verhandlungen, Präsentationen.
2. Fähigkeit, Sprachkenntnisse zu nutzen, um Beziehungen aufzubauen, die Glaubwürdigkeit zu erhöhen und neue Märkte und Möglichkeiten zu erschließen.
3. Fähigkeit, als Sprachbrücke und kultureller Botschafter in der Geschäftswelt zu dienen, andere Unternehmer zu unterstützen und zu einem integrativeren und mehrsprachigen Geschäftsumfeld beizutragen.

## Rechtskonformität und Risikomanagement



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Bedeutung der Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften in der Geschäftswelt.
2. Kenntnis grundlegender rechtlicher Konzepte und Vorschriften, die für die Geschäftstätigkeit von Unternehmen gelten, z. B. Gewerbeanmeldung, Steuern und Arbeitsrecht.
3. Fähigkeit, zu erkennen, wann ein Rechtsbeistand erforderlich ist und wo eine erste rechtliche Beratung und Ressourcen zu finden sind.



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, sich in den gängigen rechtlichen und behördlichen Verfahren zurechtzufinden, die für die jeweilige Branche und Geschäftsart relevant sind, z. B. Lizenzierung, Verträge und geistiges Eigentum.
2. Fähigkeit zur Entwicklung und Umsetzung grundlegender Strategien, Richtlinien und Verfahren zur Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften innerhalb des Unternehmens.
3. Verständnis der kulturellen Nuancen in der Rechtspraxis und der Durchsetzung von Vorschriften sowie die Fähigkeit, bei Bedarf mit lokalen Rechtsexperten zusammenzuarbeiten.



### FORTGESCHRITTEN

1. Fachwissen bei der Integration umfassender rechtlicher und regulatorischer Vorschriften in die Gesamtgeschäftsstrategie, das Risikomanagement und die operative Exzellenz.
2. Fähigkeit zur Auslegung, Analyse und Anpassung an komplexe und sich entwickelnde rechtliche Rahmenbedingungen, einschließlich internationaler Gesetze und Verträge, die für grenzüberschreitende Tätigkeiten gelten können.
3. Fähigkeit, als sachkundige Führungspersonlichkeit und Fürsprecher für verantwortungsvolle Geschäftspraktiken innerhalb der Unternehmensgemeinschaft zu fungieren, einschließlich Mentoring, Austausch bewährter Praktiken und Beteiligung an politischen Dialogen mit Regierungsbehörden und politischen Entscheidungsträgern.

# ANEIGNUNG VON WISSEN UND INFORMATIONEN



## Marktanalyse und Strategieentwicklung

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Bedeutung von Marktkenntnissen für das Unternehmertum und die Fähigkeit, den Zielmarkt und die Kundensegmente zu ermitteln.
2. Kenntnis einfacher Marktforschungsinstrumente und -methoden, um erste Informationen über den lokalen Markt, die Wettbewerber sowie die Bedürfnisse und Präferenzen der Kunden zu sammeln.
3. Fähigkeit, kulturelle, soziale und wirtschaftliche Faktoren zu erkennen und zu berücksichtigen, die das Marktverhalten beeinflussen könnten.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, eine umfassendere Marktanalyse durchzuführen, einschließlich Segmentierung, Ausrichtung und Positionierung im Marktumfeld.
2. Fähigkeit, verschiedene Marktforschungsmethoden, Datenanalysen und Brancheneinblicke zu nutzen, um geschäftliche Entscheidungen und Strategien zu treffen.
3. Verständnis dafür, wie kulturelle Normen, Vorschriften und wirtschaftliche Trends die Marktdynamik, das Kundenverhalten und das Wettbewerbsumfeld beeinflussen.

### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der Nutzung von tiefgreifenden Marktkenntnissen zur Förderung von Geschäftsinnovationen, Differenzierung und nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen.
2. Fähigkeit zur kontinuierlichen Beobachtung, Analyse und Anpassung an komplexe und sich entwickelnde Markttrends, Kundenbedürfnisse und Wettbewerbskräfte, einschließlich internationaler oder kulturübergreifender Aspekte.
3. Fähigkeit, als marktkundige Führungspersonlichkeit innerhalb der Unternehmergemeinschaft zu fungieren, Wissen weiterzugeben, andere zu betreuen und die Zusammenarbeit zu fördern, um Marktverständnis und Erfolg zu verbessern.

## Selbsterkenntnis und unternehmerische Hebelwirkung

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis der Selbstwahrnehmung, einschließlich des Erkennens des kulturellen Hintergrunds, der Fähigkeiten, Erfahrungen und anfänglichen Stärken.
2. Bewusstsein dafür, wie persönliche Eigenschaften die Interaktion und Entscheidungsfindung in einem neuen unternehmerischen Umfeld beeinflussen können.
3. Fähigkeit, potenzielle Bereiche für die persönliche Entwicklung zu erkennen, einschließlich Sprachkenntnisse, kulturelles Verständnis oder Geschäftswissen.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, persönliche Stärken, kulturelle Einblicke und einzigartige Erfahrungen in geschäftliche Entscheidungen, Strategien und Beziehungen einfließen zu lassen.
2. Fähigkeit zur Reflexion und kontinuierlichen Bewertung der eigenen Kompetenzen und des eigenen Entwicklungsbedarfs, wobei diese mit den Unternehmenszielen und den spezifischen Herausforderungen und Chancen in Einklang gebracht werden.
3. Wissen, wie man Ressourcen, Mentoren oder Netzwerke sucht und nutzt, die das persönliche Wachstum und den geschäftlichen Erfolg unterstützen können.

### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der strategischen Integration persönlicher Stärken, kultureller Erkenntnisse und Erfahrungen in eine kohärente unternehmerische Identität, die Innovation, Differenzierung und Widerstandsfähigkeit fördert.
2. Fähigkeit, sich auf andere Menschen mit unterschiedlichem Hintergrund einzulassen, um Integration, gegenseitiges Verständnis und Zusammenarbeit zu fördern und die eigene Reise als Quelle der Inspiration und Verbindung zu nutzen.
3. Fähigkeit, innerhalb der Unternehmergemeinschaft als Vorbild zu fungieren, eine Kultur des Selbstbewusstseins, des kontinuierlichen Wachstums und der Eigenverantwortung zu fördern und zu einer breiteren sozio-ökonomischen Integration beizutragen.



# ANEIGNUNG VON WISSEN UND INFORMATIONEN

## Länder- und regionalspezifische Geschäftsplanung



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Bedeutung von Marktkennnissen für das Unternehmertum und die Fähigkeit, den Zielmarkt und die Kundensegmente zu identifizieren.
2. Kenntnis einfacher Marktforschungsinstrumente und -methoden, um erste Informationen über den lokalen Markt, die Wettbewerber sowie die Bedürfnisse und Präferenzen der Kunden zu sammeln.
3. Fähigkeit, kulturelle, soziale und wirtschaftliche Faktoren zu erkennen und zu berücksichtigen, die das Marktverhalten beeinflussen könnten



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, eine umfassendere Marktanalyse durchzuführen, einschließlich Segmentierung, Ausrichtung und Positionierung im Marktumfeld.
2. Fähigkeit, verschiedene Marktforschungsmethoden, Datenanalysen und Brancheneinblicke zu nutzen, um geschäftliche Entscheidungen und Strategien zu treffen.
3. Verständnis dafür, wie kulturelle Normen, Vorschriften und wirtschaftliche Trends die Marktdynamik, das Kundenverhalten und das Wettbewerbsumfeld beeinflussen.



### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der Nutzung von tiefgreifenden Marktkennnissen, um geschäftliche Innovation, Differenzierung und nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu fördern.
2. Fähigkeit zur kontinuierlichen Beobachtung, Analyse und Anpassung an komplexe und sich entwickelnde Markttrends, Kundenbedürfnisse und Wettbewerbskräfte, einschließlich internationaler oder kulturübergreifender Aspekte.
3. Fähigkeit, innerhalb der Unternehmergemeinschaft als marktkundige Führungspersönlichkeit aufzutreten, Wissen weiterzugeben, andere zu betreuen und die Zusammenarbeit zu fördern, um Marktverständnis und Erfolg zu verbessern.







# BEWÄLTIGUNG FINANZIELLER HERAUSFORDERUNGEN

## Finanzmanagement und -analyse

### EINSTEIGER

1. Grundlagen zu den wichtigsten Finanzkonzepten, wie Budgetierung, Sparen, etc., die für den wirtschaftlichen Kontext relevant sind.
2. Bewusstsein für die Bedeutung des Finanzmanagements im Unternehmen und die Fähigkeit, ein grundlegendes Budget für den persönlichen Bedarf oder den Bedarf eines Kleinunternehmens zu erstellen und einzuhalten.
3. Fähigkeit, grundlegende Finanzinstrumente und -ressourcen zu erkennen und zu nutzen, z. B. Bankkonten, Rechnungsstellung oder eine auf die Landesstandards zugeschnittene Finanzsoftware.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit zur Analyse und Interpretation von Jahresabschlüssen wie Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen und Kapitalflussrechnungen im Rahmen der Finanzvorschriften und -praktiken.
2. Fähigkeit zur Entwicklung und Umsetzung von Finanzstrategien, die auf die Unternehmensziele und die lokalen Marktbedingungen abgestimmt sind.
3. Verständnis des Finanzsystems, einschließlich des Bankwesens, der Besteuerung, des Kreditwesens und der Investitionsmöglichkeiten und wie man sich in diesem System zurechtfindet.

### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der Nutzung umfassender finanzieller Erkenntnisse zur Förderung von Unternehmenswachstum, Innovation und Nachhaltigkeit unter Berücksichtigung des wirtschaftlichen Umfelds und der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften.
2. Fähigkeit zur kontinuierlichen Bewertung und Anpassung von Finanzstrategien an die sich entwickelnde Marktdynamik, internationale Überlegungen und sozioökonomische Gegebenheiten.
3. Fähigkeit, innerhalb der Unternehmensgemeinschaft eine Führungsrolle im Finanzbereich zu übernehmen, andere zu beraten, bewährte Verfahren weiterzugeben und eine Kultur der Finanzkompetenz und des verantwortungsvollen Finanzmanagements zu fördern.

## Persönliches Finanzmanagement

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis persönlicher Finanzkonzepte wie Budgetierung, Sparen, Schuldenmanagement und die Bedeutung der Verwaltung persönlicher Finanzen vor dem Eintritt in die Geschäftswelt.
2. Kenntnis der Währung, der grundlegenden Bankverfahren und des Zusammenhangs zwischen persönlicher finanzieller Stabilität und unternehmerischer Bereitschaft.
3. Fähigkeit, ein einfaches persönliches Budget zu erstellen, Einnahmen und Ausgaben zu verfolgen und fundierte Entscheidungen über grundlegende persönliche Finanzangelegenheiten zu treffen.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit zur Anwendung von Kenntnissen des persönlichen Finanzmanagements auf komplexere Szenarien, wie z. B. Investitionen, Kreditmanagement und langfristige Finanzplanung.
2. Fähigkeiten zur Beurteilung der persönlichen finanziellen Situation und ihrer potenziellen Auswirkungen auf unternehmerische Entscheidungen, Erkennen der mit der unternehmerischen Tätigkeit verbundenen Risiken und Chancen.
3. Wissen, wie man die persönliche finanzielle Stabilität als Grundlage für die Unternehmensfinanzierung nutzen kann, einschließlich des Zugangs zu Darlehen, Krediten oder Investitionen innerhalb des Finanzsystems.

### FORTGESCHRITTEN

1. Fachkenntnisse in der Integration des persönlichen Finanzmanagements mit den Strategien des Unternehmens, in der Abstimmung der persönlichen Finanzziele mit den Unternehmenszielen und in der Navigation durch komplexe Finanzlandschaften.
2. Fähigkeit, persönliche Finanzstrategien proaktiv zu planen, zu überwachen und anzupassen, um unternehmerisches Wachstum, Nachhaltigkeit und Resilienz zu fördern, unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Bedingungen und möglicher internationaler Überlegungen.
3. Fähigkeit, andere Unternehmer in der persönlichen Finanzverwaltung zu beraten und zu unterstützen, in Anerkennung der entscheidenden Rolle, die diese für den Geschäftserfolg spielt und als Beitrag zu einer breiteren Kultur der finanziellen Verantwortung innerhalb der Gemeinschaft.



# BEWÄLTIGUNG FINANZIELLER HERAUSFORDERUNGEN

## Lokale Finanz- und Regulierungsvorschriften



### EINSTEIGER

1. Grundlegende Kenntnisse des lokalen Finanzsystems, einschließlich Währung, Hauptbanken und regulatorischer Anforderungen.
2. Verständnis steuerlicher Pflichten wie Umsatz- oder Einkommensteuer und Fähigkeit, einfache steuerliche Aufgaben unter Anleitung zu erledigen.
3. Fähigkeit, ein Bankkonto zu eröffnen und zu führen, grundlegende Transaktionen durchzuführen und einfache gesetzliche Vorschriften für persönliche oder kleinbetriebliche Bedürfnisse einzuhalten



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, sich im lokalen Finanzsystem zurechtzufinden, einschließlich Kenntnis von Bankoptionen, Finanzprodukten und Investitionsmöglichkeiten.
2. Kompetenzen im Umgang mit Unternehmenssteuern, einschließlich Berechnung, Einreichung und Einhaltung von Steuerverpflichtungen sowie Kenntnis möglicher Steueranreize für Unternehmer.
3. Verständnis der lokalen Finanzvorschriften, einschließlich Lizenzierung, Berichterstattung und Einhaltung von Vorschriften, sowie Fähigkeit, diese Aspekte mit minimaler Anleitung in einem kleinen oder wachsenden Unternehmen zu verwalten.



### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der Nutzung lokaler Finanzsysteme zur Unterstützung von Unternehmenswachstum, Innovation und Nachhaltigkeit, einschließlich der Entwicklung maßgeschneiderter Finanzstrategien im Einklang mit lokalen Vorschriften und Bankpraktiken.
2. Fähigkeit, das Steuermanagement zu optimieren, verfügbare Anreize und Abzüge zu nutzen und die lokalen Steuergesetze vollständig einzuhalten.
3. Fähigkeit, sich im lokalen regulatorischen Umfeld zurechtzufinden und Einfluss zu nehmen, durch Führungsrolle bei der Einhaltung von Vorschriften, Interessenvertretung und Zusammenarbeit mit Finanzinstituten, Aufsichtsbehörden und Stakeholdern.

## Finanzberatung und -zusammenarbeit



### EINSTEIGER

1. Bewusstsein für den Bedarf an finanzieller Beratungsunterstützung, insbesondere als Gründer.
2. Grundlegende Kenntnisse darüber, wo und wie man finanzielle Beratungsdienste findet, z. B. über lokale Handelskammern, staatliche Programme oder kommunale Organisationen, die Unternehmer unterstützen.
3. Fähigkeit, den unmittelbaren Bedarf an finanzieller Beratung zu erkennen, z. B. Hilfe bei der Erstellung eines Haushaltsplans, bei steuerlichen Verpflichtungen oder beim Verständnis der örtlichen Bankverfahren.



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeiten zur Bewertung und Auswahl geeigneter Finanzberater oder Beratungsdienste, einschließlich Branchenexpertise, kulturellem Verständnis und lokaler Regularien.
2. Fähigkeit, mit Finanzberatern zusammenzuarbeiten, um komplexere Finanzstrategien zu entwickeln und umzusetzen, einschließlich Wachstumsplanung, Risikomanagement und Investitionsmöglichkeiten.
3. Verständnis dafür, wie die Unterstützung durch Finanzberatungen in den laufenden Geschäftsbetrieb integriert werden kann, um durch Expertenrat die Entscheidungsfindung und das Finanzmanagement zu verbessern.



### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der Nutzung von Finanzberatung zur Förderung von Innovation, Skalierbarkeit und Nachhaltigkeit, abgestimmt auf die Finanzlandschaft und die Herausforderungen von Gründern.
2. Fähigkeit, dauerhafte Beziehungen zu Finanzberatern und -institutionen aufzubauen, die Zusammenarbeit, Vertrauen und gegenseitiges Verständnis für unternehmerische Ziele fördern.
3. Fähigkeit, andere Gründer bei der Suche nach und Nutzung von Finanzberatungsdiensten zu beraten und anzuleiten, und so zu einem unterstützenden Ökosystem beizutragen, das die finanziellen Bedürfnisse von Unternehmern erkennt und berücksichtigt.



# BEWÄLTIGUNG FINANZIELLER HERAUSFORDERUNGEN

## Finanzierungsstrategie und -management

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis der verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten, einschließlich persönlicher Ersparnisse, Darlehen, Zuschüsse und Crowdfunding.
2. Das Bewusstsein für den Finanzierungsbedarf bei der Gründung oder dem Wachstum eines Unternehmens und die grundlegende Fähigkeit, diesen Bedarf gegenüber potenziellen Geldgebern zu artikulieren.
3. Fähigkeit, einen einfachen Finanzierungsplan zu erstellen, einschließlich der Ermittlung der ersten Finanzierungsquellen und der Darstellung des grundlegenden Finanzbedarfs.

### MITTELSTUFE

1. Die Fähigkeit, umfassende Recherche über Finanzierungsmöglichkeiten anzustellen, die für das spezifische Unternehmen geeignet sind, einschließlich des Verständnisses der Anspruchsberechtigung und der Antragsverfahren.
2. Fähigkeit, überzeugende Finanzierungsvorschläge zu entwickeln und zu präsentieren, einschließlich Geschäftsplänen, Finanzprognosen und Präsentationen, die auf verschiedene Finanzierungsquellen wie Banken, Investoren oder Zuschussgeber zugeschnitten sind.
3. Verwaltung der erhaltenen Mittel, einschließlich der Einhaltung aller Bedingungen, der effektiven Nutzung und der Berichterstattungsanforderungen.

### FORTGESCHRITTEN

1. Erfahrung in der strategischen Ausrichtung von Finanzierungsmaßnahmen auf langfristige Unternehmensziele, einschließlich der Nutzung verschiedener Finanzierungsarten, um Wachstum und Nachhaltigkeit zu maximieren.
2. Fähigkeit, gute Beziehungen zu Finanzierungsakteuren wie Investoren, Banken oder Fördereinrichtungen zu pflegen und diese Beziehungen zu nutzen, um zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen oder günstige Bedingungen auszuhandeln.
3. Fähigkeit, andere Unternehmer bei der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten zu beraten, Erkenntnisse, Netzwerke und Strategien auszutauschen und zu einem unterstützenden Finanzierungssystem innerhalb der Unternehmerrgemeinschaft beizutragen.







# ÜBERWINDUNG PERSÖNLICHER HERAUSFORDERUNGEN UND AUFBAU VON RESILIENZ

## Resilienz und Aufbau einer positiven Grundeinstellung



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Bedeutung von Resilienz und einer positiven Einstellung auf dem unternehmerischen Weg, insbesondere für Unternehmer, die vor zusätzlichen Hürden stehen.
2. Bewusstsein für persönliche Stärken und Schwächen sowie erste Bewältigungsstrategien für den Umgang mit Rückschlägen und Herausforderungen.
3. Fähigkeit, Unterstützung und Ressourcen zur Stressbewältigung, Aufrechterhaltung der Motivation und Entwicklung einer positiven Einstellung zu finden.



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, frühere Erfahrungen zu analysieren und aus ihnen zu lernen und dabei Erfolge und Misserfolge als Chance für Wachstum und Entwicklung zu nutzen.
2. Anpassungsfähigkeit und Durchhaltevermögen angesichts sich ändernder Umstände oder unerwarteter Hindernisse. Trainieren von Flexibilität und lösungsorientierter Denkweise.
3. Wissen darüber, wie man ein Netzwerk von Mentoren, Gleichgesinnten und Ressourcen aufbaut, das zu einer widerstandsfähigen und positiven unternehmerischen Entwicklung beiträgt.



### FORTGESCHRITTEN

1. Expertise in der Kultivierung einer starken, resilienten und positiven Denkweise, die als Grundlage für kontinuierliches Wachstum, Innovation und Erfolg dient.
2. Fähigkeit, andere, einschließlich Mitarbeiter, Partner und andere Unternehmer, zu inspirieren und zu führen, indem sie Belastbarkeit, Optimismus und einen lösungsorientierten Ansatz für Herausforderungen vorleben.
3. Fähigkeit, anderen Unternehmern als Mentor zur Seite zu stehen und sie beim Aufbau von Resilienz und einer positiven Einstellung anzuleiten, Erfahrungen, Strategien und Ressourcen zu teilen, um ein unterstützendes unternehmerisches Ökosystem zu fördern.

## Management von Diversität und Integration



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für den Wert von Offenheit und kulturübergreifenden Interaktionen im Unternehmertum, insbesondere in einer neuen Gemeinschaft.
2. Bewusstsein für das Vorhandensein verschiedener Gemeinschaften und kultureller Gruppen.
3. Fähigkeit, sich auf einfache Weise kulturübergreifend zu verständigen und anderen Kulturen und Sichtweisen Respekt entgegenzubringen.



### MITTELSTUFE

1. Die Fähigkeit, sich aktiv an kulturübergreifenden Gemeinschaften zu beteiligen und zu ihnen beizutragen, einschließlich der Teilnahme an multikulturellen Veranstaltungen, des Beitritts zu verschiedenen Netzwerken und der Zusammenarbeit mit Menschen mit unterschiedlichem kulturellem Hintergrund.
2. Fähigkeit, die kulturelle Vielfalt als Stärke zu nutzen und Chancen für kulturübergreifende Zusammenarbeit, Innovation und Marktexpansion zu erkennen und zu nutzen.
3. Verständnis dafür, wie man mit kulturellen Missverständnissen oder Konflikten umgeht, um ein respektvolles und integratives unternehmerisches Umfeld zu fördern.



### FORTGESCHRITTEN

1. Erfahrung in der Förderung und Leitung von integrativen und vielfältigen Unternehmergemeinschaften, Schaffung von Plattformen für interkulturellen Austausch, Zusammenarbeit und gegenseitige Unterstützung.
2. Fähigkeit, andere Unternehmer bei der Bewältigung der kulturellen Vielfalt zu beraten und anzuleiten und Erkenntnisse und Strategien für erfolgreiche kulturübergreifende Interaktionen weiterzugeben.
3. Fähigkeit, Innovation und Unternehmenswachstum durch kulturübergreifende Partnerschaften voranzutreiben und auf der Grundlage kultureller Erkenntnisse und Verbindungen neue Märkte und Möglichkeiten zu erkunden.



# ÜBERWINDUNG PERSÖNLICHER HERAUSFORDERUNGEN UND AUFBAU VON RESILIENZ

## Selbstvertrauen und Durchsetzungsvermögen

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Bedeutung von Selbstvertrauen auf dem Weg zum Unternehmertum.
2. Das Bewusstsein für persönliche Stärken und Leistungen, auch wenn sie noch so klein sind und die Fähigkeit, sie zur Stärkung des Selbstwertgefühls einzusetzen.
3. Fähigkeit, Situationen zu erkennen, in denen man sich weniger sicher fühlt und Unterstützung oder Ressourcen zu suchen, um diese Situationen zu bewältigen.

### MITTELSTUFE

1. Die Fähigkeit, regelmäßig über Erreichtes zu reflektieren, dies anzuerkennen und als Grundlage für Aufbau und Erhaltung von Selbstvertrauen zu nutzen.
2. Fähigkeit, sich kleine, realistische Ziele zu setzen und diese zu erreichen, wobei der Grad der Herausforderung und der Komplexität schrittweise erhöht wird und Erfolge genutzt werden, um das Selbstvertrauen weiter zu stärken.
3. Verständnis dafür, wie man sich in verschiedenen Kontexten, z. B. bei Geschäftstreffen, Networking-Veranstaltungen oder öffentlichen Auftritten, selbstbewusst präsentiert, auch wenn man nervös oder unsicher ist.

### FORTGESCHRITTEN

1. Kompetenz in der Nutzung von Selbstvertrauen als treibende Kraft für das Eingehen von Risiken, das Verfolgen ehrgeiziger Ziele und das Überwinden von Herausforderungen, selbst wenn es zu Rückschlägen kommt.
2. Fähigkeit, andere zu inspirieren und zu befähigen, einschließlich Mitarbeiter, Partner oder andere Unternehmer, indem sie Selbstvertrauen vorleben und ermutigen, Stärken und Fähigkeiten zu nutzen.
3. Fähigkeit, anderen Unternehmern als Mentor zur Seite zu stehen und sie anzuleiten, Selbstvertrauen aufzubauen, Erfahrungen, Strategien und Ressourcen auszutauschen, um ein unterstützendes unternehmerisches Ökosystem zu fördern.

## Globaler Geschäftssinn

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis des Konzepts des "Born Global Mindset" und seiner potenziellen Vorteile und Herausforderungen für Unternehmer.
2. Bewusstsein für die Bedeutung von Ehrgeiz und einer globalen Perspektive bei der Gestaltung unternehmerischer Strategien und Entscheidungen.
3. Erste Identifizierung potenzieller internationaler Märkte für das Unternehmen und Anerkennung des Wertes der kulturellen und geografischen Vielfalt in einem globalen Geschäftskontext.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit zur Analyse und Bewertung der Eignung und Attraktivität verschiedener internationaler Märkte unter Berücksichtigung von Faktoren wie Marktgröße, Wachstumspotenzial, Wettbewerb und kulturelle Übereinstimmung.
2. Fähigkeit zur Entwicklung und Umsetzung von Strategien für die Erschließung internationaler Märkte, einschließlich Exportplanung, Lokalisierung und interkulturelle Kommunikation.
3. Verständnis für die Komplexität der Tätigkeit in mehreren Ländern und die Anpassung von Geschäftsmodellen an unterschiedliche rechtliche, kulturelle und wirtschaftliche Rahmenbedingungen.

### FORTGESCHRITTEN

1. Erfahrung im Aufbau und in der Führung eines erfolgreichen globalen Unternehmens und in der effektiven Skalierung und Optimierung von Abläufen auf mehreren internationalen Märkten.
2. Fähigkeit, ein globales Netzwerk von Partnern, Kunden und Beratern zu pflegen und Beziehungen und Ressourcen zu nutzen, um das internationale Geschäftswachstum zu fördern.
3. Fähigkeit, anderen Unternehmern als Mentor zur Seite zu stehen und sie dabei zu unterstützen, eine globale Denkweise zu entwickeln und Erkenntnisse, Strategien und bewährte Verfahren für den Erfolg auf globalen Märkten weiterzugeben.



# ÜBERWINDUNG PERSÖNLICHER HERAUSFORDERUNGEN UND AUFBAU VON RESILIENZ

## Emotionale Resilienz und Wohlbefinden



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Bewusstsein für die Bedeutung des psychologischen Wohlbefindens bei der unternehmerischen Tätigkeit, insbesondere wenn man vor besonderen Herausforderungen steht.
2. Die Fähigkeit, frühe Anzeichen von Stress, Angst oder anderen emotionalen Problemen zu erkennen und zu wissen, wie wichtig es ist, Unterstützung zu suchen.
3. Kenntnis der ersten verfügbaren Ressourcen für psychologische Unterstützung, z. B. Gemeinschaftsgruppen, Online-Ressourcen oder unterstützende Freunde und Verwandte.



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeiten zur proaktiven Stressbewältigung und zur Aufrechterhaltung des emotionalen Wohlbefindens, einschließlich Selbstfürsorge, Zeitmanagement und dem Setzen von Grenzen.
2. Fähigkeit, psychologische Unterstützung wie Beratung, Selbsthilfegruppen oder Mentoring, die auf die Bedürfnisse und den kulturellen Hintergrund des Unternehmers zugeschnitten ist, effektiv zu suchen und zu nutzen.
3. Verständnis dafür, wie man die Anforderungen des Unternehmertums mit dem persönlichen Wohlbefinden in Einklang bringen kann, einschließlich der Festlegung realistischer Erwartungen und der Priorisierung der psychischen Gesundheit.



### FORTGESCHRITTEN

1. Fachwissen über die Aufrechterhaltung langfristiger psychologischer Belastbarkeit und die Anpassung von Bewältigungsstrategien an die sich wandelnden Anforderungen im Kontext von Unternehmertum und Migration.
2. Fähigkeit, sich für das psychologische Wohlbefinden innerhalb der Unternehmergemeinschaft einzusetzen und ein unterstützendes Umfeld für Unternehmerkollegen mit unterschiedlichem Hintergrund zu schaffen.
3. Fähigkeit, anderen Unternehmern als Mentor zur Seite zu stehen und sie bei der Inanspruchnahme psychologischer Unterstützung anzuleiten sowie Erfahrungen, Strategien und Ressourcen zur Förderung von Resilienz und Wohlbefinden auszutauschen.







# GESCHÄFTSPRAKTIKEN UND EINSTELLUNGEN FÜR DEN ERFOLG

## Anwendung des EntreComp Frameworks

### EINSTEIGER

1. Grundlegende Vertrautheit mit dem Konzept des EntreComp Frameworks und seinen drei Kompetenzbereichen.
2. Erste Erkenntnisse darüber, wie EntreComp zur Begleitung und Unterstützung der unternehmerischen Entwicklung eingesetzt werden kann.
3. Bewusstsein für die Notwendigkeit, die EntreComp-Kompetenzen an den eigenen unternehmerischen Kontext anzupassen.

### MITTELSTUFE

1. Vertiefung der Kenntnisse über die einzelnen Kompetenzen innerhalb der drei Kompetenzbereiche von EntreComp und die Bedeutung der einzelnen Bereiche im unternehmerischen Prozess.
2. Fähigkeit zur Anwendung der EntreComp-Kompetenzen bei der Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten, der Ermittlung von Chancen und der Umsetzung von Geschäftsstrategien.
3. Verständnis dafür, wie die EntreComp-Kompetenzen an die spezifischen Herausforderungen und Bedürfnisse des Unternehmertums angepasst werden können, z. B. kulturelle Anpassung, Zugang zu Ressourcen und Aufbau von Netzwerken.

### FORTGESCHRITTEN

1. Erfahrung in der Anwendung von EntreComp als ganzheitlicher Rahmen für alle Aspekte der unternehmerischen Entwicklung.
2. Fähigkeit, andere Unternehmer beim Verstehen und Anwenden von EntreComp als Mentor zu unterstützen und anzuleiten, indem sie Erkenntnisse und Strategien weitergeben, die auf die spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen des Unternehmertums zugeschnitten sind.
3. Fähigkeit, zur ständigen Weiterentwicklung von EntreComp beizutragen, indem sie Feedback geben und Erfahrungen austauschen.

## Fähigkeiten für digitales Unternehmertum

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis für die Bedeutung digitaler Fähigkeiten in der heutigen Unternehmenslandschaft.
2. Vertrautheit mit den wichtigsten digitalen Tools wie Social-Media-Plattformen, E-Mail-Marketing und E-Commerce-Plattformen.
3. Fähigkeit, eine einfache Online-Präsenz für ihr Unternehmen zu erstellen, z. B. die Einrichtung von Konten in sozialen Medien und einer einfachen Website.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit zur effektiven Nutzung digitaler Tools für Geschäftsabläufe, Marketing und Kommunikation.
2. Kenntnisse in der Online-Marktforschung zur Ermittlung von Chancen, Kundenbedürfnissen und Wettbewerb.
3. Kenntnisse über E-Commerce, Online-Verkaufsstrategien und digitale Zahlungsmittel.
4. Sensibilisierung für die Bedeutung des Datenschutzes und der Cybersicherheit im digitalen Unternehmertum.

### FORTGESCHRITTEN

1. Kenntnisse im Umgang mit fortschrittlichen digitalen Werkzeugen und Technologien wie Analytik, Automatisierung und künstliche Intelligenz zur Optimierung von Geschäftsabläufen und Kundenbindung.
2. Fähigkeit zur Entwicklung und Umsetzung umfassender digitaler Marketingstrategien, einschließlich Suchmaschinenoptimierung, Pay-per-Click-Werbung und Content Marketing.
3. Fähigkeit, digitale Plattformen zu nutzen, um einen globalen Kundenstamm aufzubauen und in neue Märkte zu expandieren.
4. Fähigkeit, andere Unternehmer beim Aufbau digitaler Fähigkeiten und bei der Navigation in der digitalen Unternehmenslandschaft zu beraten und anzuleiten.



# GESCHÄFTSPRAKTIKEN UND EINSTELLUNGEN FÜR DEN ERFOLG

## Investor Relations und Finanzierungsstrategie



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis des Konzepts der Investorenbereitschaft und seiner Bedeutung für die Gewinnung von Fremdmitteln.
2. Kenntnis der verschiedenen Arten von Investoren und verfügbaren Finanzierungsquellen, wie z. B. Angel-Investoren, Risikokapitalgeber, Crowdfunding-Plattformen und staatliche Zuschüsse.
3. Fähigkeit, ein einfaches und überzeugendes Nutzenversprechen für ihr Unternehmen zu formulieren, das kulturelle und marktspezifische Unterschiede berücksichtigt.



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, einen soliden, auf den Markt zugeschnittenen Geschäftsplan zu entwickeln, der lokale Markttrends, Kundenpräferenzen und den Wettbewerb berücksichtigt.
2. Fähigkeit, eine überzeugende Präsentation für potenzielle Investoren vorzubereiten und zu halten, die das Problem, die Lösung, die Marktchance und das multikulturelle Team hervorhebt.
3. Verständnis des Investitionsprozesses, einschließlich lokaler Due-Diligence-Anforderungen, rechtlicher Dokumentation und Verhandlungen.
4. Fähigkeit, geeignete Investoren zu identifizieren und anzusprechen, unter Berücksichtigung von Faktoren wie kulturelle Übereinstimmung, Branchenschwerpunkt und Investitionsphase.



### FORTGESCHRITTEN

1. Kenntnisse im Umgang mit Investoren, einschließlich effektiver kulturübergreifender Kommunikation, Aktualisierungen und Steuerung von Erwartungen.
2. Fähigkeit, komplexe Investitionsverhandlungen unter Berücksichtigung von Faktoren wie lokalen Bewertungspraktiken, Kapitalbeteiligungen und Investorenrechten zu führen.
3. Fähigkeit zur strategischen Planung und Durchführung von Mittelbeschaffungsrunden unter Berücksichtigung der lokalen Finanzierungszyklen, der Höhe und der Art der benötigten Mittel.
4. Fähigkeit zur Nutzung von Investorennetzwerken für das Unternehmenswachstum, einschließlich der Vermittlung von Kontakten zu potenziellen Kunden, Partnern und anderen Investoren.

## Sozial nachhaltige Geschäftspraktiken



### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis dafür, was soziale Nachhaltigkeit in der Wirtschaft bedeutet, einschließlich des Konzepts der sozialen Verantwortung, ethischer Geschäftspraktiken und des Engagements in der Gemeinschaft.
2. Bewusstsein für die Bedeutung der sozialen Nachhaltigkeit für den Aufbau eines positiven Markenimages und das Vertrauen von Verbrauchern und Interessengruppen.
3. Fähigkeit, einfache Möglichkeiten zu finden, um sozial verantwortliche Praktiken in ihr Unternehmen zu integrieren, wie z. B. eine faire Beschäftigungspolitik, Engagement in der Gemeinde und ethische Beschaffung.



### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, die spezifischen sozialen und kulturellen Bedürfnisse zu analysieren und ihre Geschäftspraktiken auf diese Bedürfnisse abzustimmen.
2. Fähigkeiten zur Entwicklung und Umsetzung umfassender sozialer Nachhaltigkeitsstrategien und -initiativen, die mit den Werten und Erwartungen der Gemeinschaft übereinstimmen.
3. Fähigkeit, Kunden, Investoren und anderen Stakeholdern ihre Bemühungen um soziale Nachhaltigkeit wirksam zu vermitteln und so den Ruf ihres Unternehmens zu verbessern.
4. Verständnis der rechtlichen und regulatorischen Anforderungen in Bezug auf soziale Verantwortung und ethische Geschäftspraktiken.



### FORTGESCHRITTEN

1. Fähigkeit zur kontinuierlichen Überwachung und Bewertung der Auswirkungen ihrer Initiativen zur sozialen Nachhaltigkeit auf die Gemeinschaft und zur Anpassung ihrer Bemühungen nach Bedarf.
2. Die Fähigkeit, ihre Initiativen zur sozialen Nachhaltigkeit zu nutzen, um starke Partnerschaften und Kooperationen aufzubauen.
3. Fähigkeit, die Grundsätze der sozialen Nachhaltigkeit in ihre langfristige Geschäftsstrategie einzubeziehen und so eine dauerhafte positive Wirkung auf die Gemeinschaft zu erzielen.
4. Fähigkeiten zur Förderung einer Unternehmenskultur, die der sozialen Verantwortung und ethischen Geschäftspraktiken Vorrang einräumt und alle Stakeholder dazu inspiriert, ihre Bemühungen um soziale Nachhaltigkeit zu unterstützen.



# GESCHÄFTSPRAKTIKEN UND EINSTELLUNGEN FÜR DEN ERFOLG

## Ökologisches Nachhaltigkeitsmanagement

### EINSTEIGER

1. Grundlegendes Verständnis darüber, was ökologische Nachhaltigkeit bedeutet, einschließlich Konzepte wie Abfallvermeidung, Ressourcenschonung und Minimierung der Umweltbelastung.
2. Das Bewusstsein für die Bedeutung ökologischer Nachhaltigkeit für den Umweltschutz, die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und die Ansprache umweltbewusster Kunden.
3. Fähigkeit, einfache umweltfreundliche Praktiken zu erkennen, die sie in ihr Unternehmen integrieren können, z. B. Recycling, Reduzierung des Energieverbrauchs und Beschaffung lokaler Produkte.

### MITTELSTUFE

1. Fähigkeit, eine umfassende Bewertung der Umweltauswirkungen ihrer Geschäftstätigkeiten vorzunehmen und Bereiche mit Verbesserungspotenzial zu ermitteln.
2. Fähigkeiten zur Entwicklung und Umsetzung eines detaillierten ökologischen Nachhaltigkeitsplans, der Ziele, Maßnahmen und Überwachungsmechanismen umfasst.
3. Fähigkeit, ihre umweltfreundlichen Bemühungen gegenüber Kunden, Partnern und Investoren zu kommunizieren und so den Ruf ihres Unternehmens zu verbessern.
4. Verständnis der rechtlichen und regulatorischen Anforderungen in Bezug auf ökologische Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

### FORTGESCHRITTEN

1. Fähigkeit zur kontinuierlichen Überwachung, Bewertung und Anpassung ihrer ökologischen Nachhaltigkeitsinitiativen, um die langfristige Wirksamkeit und die Anpassung an die sich verändernden ökologischen Herausforderungen sicherzustellen.
2. Fähigkeit, Partnerschaften und Kooperationen mit lokalen Umweltorganisationen, staatlichen Stellen und anderen Unternehmen aufzubauen, um gemeinsame Bemühungen um ökologische Nachhaltigkeit voranzutreiben.
3. Fähigkeit, die Grundsätze der ökologischen Nachhaltigkeit in ihre langfristige Geschäftsstrategie einzubeziehen und eine Kultur der Umweltverantwortung innerhalb ihres Unternehmens zu fördern.
4. Fähigkeit, Mitarbeiter, Lieferanten und Interessengruppen zu inspirieren und zu befähigen, umweltfreundliche Praktiken zu übernehmen und zu unterstützen.

## Adaptive Führung

### EINSTEIGER

1. Bewusstsein für unterschiedliche Führungsstile und deren Auswirkungen auf die Teamdynamik und die Geschäftsergebnisse.
2. Grundlegende Kommunikationsfähigkeiten, um Ideen klar zu vermitteln, Teammitgliedern aktiv zuzuhören und konstruktives Feedback zu geben.
3. Verständnis grundlegender Konfliktlösungstechniken zur Bewältigung kleinerer Konflikte innerhalb des Teams oder der Organisation.

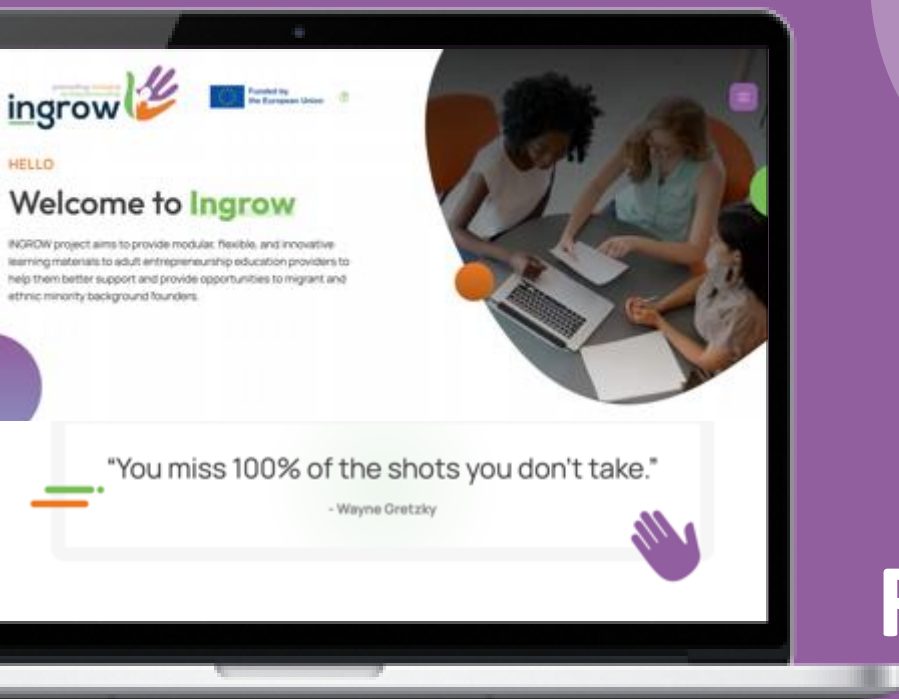
### MITTELSTUFE

1. Verständnis für die Anpassung von Führungskonzepten an sich verändernde Situationen und Herausforderungen.
2. Fähigkeit, fundierte Entscheidungen zu treffen, die mit den Zielen und Werten der Organisation übereinstimmen, indem sie relevante Informationen sammeln, Daten analysieren und verschiedene Perspektiven berücksichtigen.
3. Fähigkeit, Teammitglieder zu befähigen, Verantwortlichkeiten zu delegieren, Autonomie zu gewähren und das Gefühl der Eigenverantwortung zu fördern.

### FORTGESCHRITTEN

1. Kompetenz in strategischem Denken und langfristiger Planung.
2. Fähigkeit, Führungsentscheidungen mit der Mission, der Vision und den langfristigen Zielen der Organisation in Einklang zu bringen.
3. Fähigkeit, durch die Förderung einer Kultur der Kreativität und Anpassungsfähigkeit Innovationen innerhalb des Unternehmens zu fördern.
4. Fähigkeit, Teammitglieder in ihrer beruflichen Entwicklung anzuleiten und konstruktives Feedback zu geben, den Aufbau von Fähigkeiten zu unterstützen und Teammitgliedern zu helfen, ihr Potenzial voll auszuschöpfen.





Folgen Sie uns  
auf unserer  
Reise



[www.ingrow-project.eu](http://www.ingrow-project.eu)



Dieser Rahmen ist lizenziert unter CC BY 4.0



Co-funded by  
the European Union