

THEMA 3. Selbstständigkeit und Entrepreneurship Plan im Kontext der Sharing Economy



CO¹
LABOURative
LAB



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



Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung trägt allein der Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben



Inhalt

Selbstständigkeit und Unternehmertum	6
Was ist das genau?	6
Relevanz und Vorteile	6
Barrieren und Treiber	7
Verbindung mit SHE und NFE	9
<i>Selbstständigkeit</i>	9
<i>Unternehmerin</i>	9
Selbsteinschätzung von Fähigkeiten und Kompetenzen im Bereich der Selbstständigkeit und des Unternehmertums im Kontext der Sharing Economy	11
Entwicklung meines Self-Employment- oder Entrepreneurship-Plans	17
Fallbeispiele	20



Einführung

Worum geht es in diesem Thema?

In diesem Thema geht es um die Planung und Durchführung einer Initiative für Selbständigkeit oder Unternehmertum im Kontext der Sharing Economy.

Warum ist dieses Thema interessant?

Gemäß dem globalen Ansatz des Co-Labourative Project und auch arbeitsrechtlichen Restriktionen müssen Sie selbstständig sein, um an der Sharing Economy teilnehmen zu können. Aber es ist nicht nur ein juristisches Problem, Sie müssen die Erfahrung innerhalb der Sharing Economy mit Ihrer eigenen persönlichen Strategie in Einklang bringen und daraus Profit ziehen, um Ihre Beschäftigungsfähigkeit mittelfristig zu verbessern. Deshalb müssen Sie einen Selbstständigkeitsplan entwickeln und die Sharing Economy nutzen, um sie zu stärken.

In einem zweiten Schritt ist es auch möglich, ein Entrepreneurship-Projekt zu entwickeln, in dem ein Unternehmen entstehen könnte, wie ein neues Geschäftsmodell der Sharing Economy oder ein Unternehmen, das die bestehenden im Rahmen seiner Aktivitäten nutzen kann.

Was werden Sie hier lernen?

Durch dieses Thema erfahren Sie etwas darüber;

- Relevanz, Vorteile, Triebkräfte und Hemmnisse des Unternehmertums und seine Verbindung mit Sharing Economy und neuen Beschäftigungsformen
- Hauptkompetenzen im Zusammenhang mit der Selbstbewertung von Fähigkeiten und Kompetenzen im Bereich der Selbständigkeit und des Unternehmertums im Kontext der Sharing Economy
- Wie erstelle ich einen eigenen Selbstständigkeits- oder Unternehmerplan?

Mehrwert für

- **Arbeitslose**

Die Entwicklung eines Selbstständigkeitsplans ist die erste Stufe, um zu einer neuen Arbeitssituation mit mehr Erfolgsmöglichkeiten zu gelangen. Es geht nicht nur darum zu arbeiten, sondern um einen Weg zu finden, der dich in der Zukunft immer mehr wachsen lässt.



Darüber hinaus ist für Arbeitslose der Prozess der Erstellung eines Selbsthilfeplans auch positiv für die Analyse ihrer Kompetenzen und wie sie sich verbessern und davon profitieren können, selbst wenn sie dazu gezwungen sind, angestellt zu sein und nicht nur selbstständig zu arbeiten.

- **Unternehmer**

Sharing Economy ist auch eine Gelegenheit für Unternehmer, in denen ein Unternehmen gegründet werden könnte, wie zum Beispiel ein neues Sharing Economy Business Model oder ein Unternehmen, das die bestehenden im Rahmen seiner Aktivitäten nutzen kann

- **Personalverantwortliche**

Dieses Thema hat keinen spezifischen Mehrwert für Personalverantwortliche

Was können Sie nach der Arbeit an diesem Thema tun?

Nach diesem Thema werden Sie in der Lage sein, Ihr eigenes Potential als Selbständiger oder Entrepreneur zu bewerten und Ihren Plan für die Gründung Ihres persönlichen Projekts zu erstellen

Was werden Sie hier finden?

- ❖ **Text Materialien;PDF**
- ❖ **Präsentation;ppt.**
- ❖ **Praktische Aktivitäten**



Selbstständigkeit und Unternehmertum

Was ist das genau?

Selbstständigkeit und Unternehmertum sind ein wichtiger Weg, um neue Arbeitsplätze zu schaffen und die Arbeitsmarktchancen für Arbeitslose und andere benachteiligte Gruppen zu verbessern.

In der Strategie Europa 2020 (die 2010 angenommen wurde) wird anerkannt, dass Unternehmertum und selbstständige Erwerbstätigkeit entscheidend für die Förderung des Beschäftigungswachstums sind, indem sie die Chancen und Herausforderungen bewältigen, die sich aus den anhaltenden strukturellen Veränderungen ergeben.

Selbstständige sind diejenigen, die arbeiten in ihrem eigenen Betrieb, auf dem Bauernhof oder im Beruf üben. Während die Selbstständigen in der Regel führen sie Routineaufgaben aus, Unternehmer versuchen etwas Neues zu entwickeln, daher schaffen Unternehmer eher zusätzliche Arbeitsplätze. Menschen können in die Selbstständigkeit gedrängt werden, weil keine Alternative (außer Arbeitslosigkeit) verfügbar ist, "die Notwendigkeit des Unternehmers", oder Menschen durch unternehmerische Möglichkeiten in die Selbstständigkeit gezogen werden können", so der Unternehmer [\[1\]](#).

Relevanz und Vorteile

Über die monetären Anreize hinaus wird die Entscheidung der Menschen, sich selbstständig zu machen oder Unternehmer zu werden, auch von psychologischen (wiedem Wunsch nach mehr Autonomie und Selbstkontrolle) sowie soziokulturellen Faktoren (wie Bildung) bestimmt.

Selbstständigkeit ist eine der Möglichkeiten für Arbeitslose, wieder zu arbeiten. Arbeitslose (insbesondere Langzeitarbeitslose) verfügen jedoch oft nicht über das Fachwissen und die Erfahrung, um Lieferanten- und Kundennetzwerke aufzubauen oder Zugang zu Finanzmitteln zu erhalten.

Anhaltende strukturelle Veränderungen wie die weitere Digitalisierung der Wirtschaft schaffen neue Geschäftsmöglichkeiten für junge Menschen. Diese selbstständige Erwerbstätigkeit junger



Menschenist mit Persönlichkeitsmerkmalen verbunden, die sich durch Kreativität und innovative Tendenzen sowie eine geringere Risikoaversion auszeichnen.

Eine Vertagung des Ruhestands und ein längeres Arbeiten sind eine notwendige (aber nicht ausreichende) Bedingung, um die europäische soziale Marktwirtschaft zu erhalten. Die Erleichterung und Förderung des Übergangs von älteren Arbeitnehmern zur selbständigen Erwerbstätigkeit ist eine Möglichkeit, ihre Erwerbsbeteiligung zu stärken und ihnen zu helfen, aktive Mitglieder einer integrativen Gesellschaft zu bleiben.

Ältere Arbeitnehmer erwerben im Laufe ihres Berufslebens oft ein einzigartiges Spektrum an Fähigkeiten, Wissen, Erfahrungen und Kontakten, die sie durch die Gründung eines eigenen Unternehmens möglicherweise aufwerten möchten. Gleichzeitig suchen ältere Arbeitnehmer möglicherweise nach mehr Flexibilität, um den spezifischen Anforderungen in Bezug auf Arbeitsbelastung und Arbeitsorganisation gerecht zu werden. Dies könnte ein starker Anreiz für ältere Arbeitnehmer sein, selbstständige Unternehmer zu werden. Ältere Arbeitnehmer können jedoch auch in die Selbstständigkeit gedrängt werden, wie im Falle von Entlassungen infolge von Unternehmensumstrukturierungen und wenn ihnen kein neuer Arbeitsplatz oder eine andere Option (wie Vorruhestand) angeboten wird.

Barrieren und Treiber

Die Stigmatisierung des unternehmerischen Scheiterns wirkt sich nachteilig auf das Unternehmertum in der EU aus. Ältere Generationen aus den neuen EU-Mitgliedstaaten mit ihrem Hintergrund einer zentral geplanten Wirtschaft mit starkem Schwerpunkt auf Abhängigkeit und Konformität zeigen eine starke Zurückhaltung bei der Darstellung der Hauptmerkmale von Selbständigkeit und Unternehmertum (wie Eigenständigkeit und Individualismus).

Laufende IKT-Innovationen (wie Cloud-Computing oder digitale Plattformen zum Kauf und Verkauf von Waren und Dienstleistungen) reduzieren die Gründungskosten, schaffen neue Geschäftsmöglichkeiten, wenn Produkte und Dienstleistungen eine globale Reichweite erhalten, und ziehen Crowdsourcing an, wobei Aufgaben (z. Management und Softwareentwicklung) werden über Online-Plattformen in Mikrounternehmen ausgelagert.



Dennoch wird dieses Potenzial nichtautomatischverwirklicht, da Unternehmer in der EU mit mehreren Hindernissen konfrontiert sind, darunter eingeschränkter Zugang zu Kapital, langsamer EU-weiter Internetzugang, uneinheitliche ordnungspolitische Maßnahmen in der EU sowie mangelnde Klarheit und Kenntnis der einschlägigen Rechtsvorschriften Rahmen.

Aus der Sicht des Arbeitsmarktes schließen Hindernisse für Unternehmertum und Selbständigkeit in der digitalen Wirtschaft einen Mangel an E-Skills (wie App-Entwicklung und e-Leadership), Finanzen und die geringe Verhandlungsmacht einzelner digitaler Unternehmer ein. Diese Barrieren erfordern arbeitsmarktpolitische Maßnahmen zur Förderung von e-Skills und digitalem Unternehmertum (zur Nutzung neuer Technologien und Märkte) sowie des Wissens über Cloud Computing und relevante soziale Plattformen.

Laufende IKT-Innovationen werden Möglichkeiten für hochqualifizierte Selbstständigeschaffen, die ohne Mitarbeiter arbeiten wie Journalisten, Berater usw. (dh der unabhängige Fachmann oder iPros).

Ein grundlegendes Merkmal ihrer Arbeit ist, dass sie flexibel und innovativ sind und in hochwertigen, wissensbasierten Branchen arbeiten, wodurch sie ihren Kunden Kosteneffizienz bieten. Während iPros sich unternehmerisch verhalten, planen sie jedoch keine Einstellung von Mitarbeitern, aber ihre Aktivitäten können indirekt zu zusätzlichen Arbeitsplätzen führen, wenn sie das Wachstumspotenzial der Kunden verbessern.

In einer sich ständig verändernden Welt ist das Überleben als Selbständiger oder Unternehmer nicht einfach.

Persönliche Eigenschaften können einen wichtigen Einfluss auf das Überleben in der Selbstständigkeit haben, da sie sich direkt auf die Motivation, die Fähigkeit, die Anstrengung und die Risikobereitschaft einer Person auswirken. Empirische Forschung hat folgendes festgestellt.

- Mehrjährige Ausbildung erhöht die Überlebenschancen erheblich.
- Mitarbeiter, die vor dem Start mehr über ihr Geschäft erfahren, haben eine höhere Überlebenschancenwahrscheinlichkeit.

- 
- Opportunity-Unternehmer haben eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit, da sie in der Regel besser vorbereitet sind als Notstandsunternehmer.
 - Nichtsdestoweniger steigt die Überlebenswahrscheinlichkeit von Existenzgründern erheblich, wenn das Vorhaben mit früherer fachlicher Expertise verbunden ist.

Verbindung mit SHE und NFE

Selbstständigkeit

Selbständige können durch Portfolioarbeit, Crowd-Employment und kollaborative Beschäftigung Arbeitsinhalte durch Diversifizierung bereichern.

Neue Formen der Beschäftigung (siehe Thema 1) können unterschieden werden, je nachdem, ob sie sich auf Arbeitnehmer oder auf Selbständige und Freiberufler beziehen; Sie können auch für beide Gruppen gelten. Überschneidungen zwischen diesen neun Arten sind möglich, und eine einzelne Beschäftigung kann in mehr als eine Kategorie fallen.

Für **Selbständige** ist **Crowd Employment** eine neue Option; dies ist auch dadurch gekennzeichnet, dass es nicht ortsgebunden ist. Virtuelle Plattformen passen zu einer großen Anzahl von Käufern und Verkäufern von Dienstleistungen oder Produkten, wobei oft größere Aufgaben in kleine Aufgaben aufgeteilt werden. In ähnlicher Weise bezieht sich die **Portfolioarbeit** von **Selbstständigen** auf Situationen, in denen sie für eine große Anzahl von Kunden arbeiten und für jede von ihnen nur geringe Arbeitsmengen bereitstellen.

Schließlich wurden in einer Vielzahl von Ländern **neue Muster der Selbständigkeit** in Form von **neuen Kooperationsmodellen gefunden**, die über traditionelle Geschäftspartnerbeziehungen hinausgehen.

Unternehmerin

Innovationen tragen dazu bei, dass neue Geschäftsmodelle ein erhebliches Potenzial haben, zu Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum, Schaffung von Arbeitsplätzen und Wohlbefinden beizutragen. Der Bruttoumsatz der kollaborativen Plattformen und Anbieter in der EU wurde 2015 auf 28 Milliarden Euro geschätzt. Der Umsatz in fünf wichtigen Sektoren der EU hat sich im Vergleich zum Vorjahr fast verdoppelt und dürfte sich weiter kräftig ausweiten. Das Wachstum war seit 2013 stark und beschleunigte sich im Jahr 2015, da große Plattformen erheblich in den



Ausbau ihrer europäischen Aktivitäten investierten. Einige Experten schätzen, dass die kollaborative Wirtschaft 160-572 Mrd. EUR in die EU-Wirtschaft investieren könnte.

Daher gibt es **ein hohes Potenzial für neue Unternehmen dieses schnell wachsenden Märkten zu erfassen**. Darüber hinaus können **andere Arten von Unternehmen durch die Integration der Sharing Economy in Geschäftsprozesse und Lieferketten, wo dies angemessen ist, auch einen erheblichen Gewinn an Wettbewerbsfähigkeit erzielen**.

Über den wirtschaftlichen Nutzen hinaus kann die kollaborative Wirtschaft auch ein Mittel sein, um gesellschaftliche Herausforderungen anzugehen. Da die europäische kollaborative Wirtschaft an Größe und Einfluss gewinnt, müssen positive Auswirkungen für die Teilnehmer und die Gesellschaft im Allgemeinen sichergestellt werden. Während gewinnorientierte Unternehmen in der kollaborativen Wirtschaft aktiv versucht haben, ihre Wirkung zu demonstrieren und sich für günstige Bedingungen einzusetzen, wurde vergleichsweise wenig über die Besonderheiten von **sozial motivierten Initiativen und Plattformen** gesagt.



Selbsteinschätzung von Fähigkeiten und Kompetenzen im Bereich der Selbständigkeit und des Unternehmertums im Kontext der Sharing Economy

Bevor sie mit ihrem geschäftlichen Weg im Rahmen der Sharing Economy beginnen, müssen Selbstständige und Unternehmer wissen, wer sie auf menschlicher Ebene sind und über viele Aspekte ihres Geschäftsprojekts nachdenken.

Es gibt einige spezifische Kompetenzen, die analysiert werden müssen [\[2\]](#):

1. Anpassungsfähigkeit ; Aufrechterhaltung der Effektivität bei größeren Änderungen der Arbeitsaufgaben oder der Arbeitsumgebung; Anpassung an neue Arbeitsstrukturen, Prozesse, Anforderungen oder Kulturen.

Einige Beispiele für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Eine ctively Suche nach Informationen über neue Arbeitssituationen.
- b. Schnell Modifizieren behavior u effektiv mit den Veränderungen in der Arbeitswelt beschäftigen r.
- c. Konzentriert sich auf die positiven Aspekte des Wandels.

b. Partnerschaften aufbauen Erkennen von Möglichkeiten und Ergreifen von Maßnahmen zum Aufbau strategischer Beziehungen zwischen dem eigenen Bereich und anderen Bereichen, Teams, Abteilungen, Einheiten oder Organisationen, um die Erreichung der Geschäftsziele zu unterstützen.

Einige Beispiele für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Analysieren der Organisation und des eigenen Bereichs, um Schlüsselbeziehungen zu identifizieren, die initiiert oder verbessert werden sollten, um die Erreichung der Ziele des eigenen Gebiets zu fördern.
- b. Kollaborative Festlegung von Handlungsoptionen zur Verwirklichung gemeinsamer Ziele; Erleichterung der Vereinbarung über die Verantwortlichkeiten jedes Partners und erforderliche Unterstützung.
- c. Den Zielen der Partnerschaft höhere Priorität einräumen als den Zielen der eigenen Region; antizipierende Auswirkungen der Maßnahmen und Entscheidungen des



eigenen Gebiets auf die Partner; Beeinflussung anderer zur Unterstützung von Partnerschaftszielen.

b. Aufbau positiver Arbeitsbeziehungen (Teamwork / Collaboration). ;

Kooperationsbeziehungen entwickeln und nutzen, um die Erreichung von Arbeitszielen zu erleichtern.

Einige **Beispiele** für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Proaktiv versuchen, effektive Arbeitsbeziehungen mit anderen Menschen aufzubauen
- b. Ich suche und erweitere Ideen, verbessere die Ideen anderer und trage eigene Ideen zu den vorliegenden Themen bei
- c. Höhere Priorität für Team- oder Organisationsziele als für eigene Ziele

b. Aufbau von Vertrauen ; Mit anderen so interagieren, dass sie Vertrauen in die eigenen Absichten und die der Organisation haben.

Einige **Beispiele** für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Ehrlichkeit demonstrieren; hält Verpflichtungen; verhält sich konsistent
- b. Anderen zuzuhören und objektiv die Ideen und Meinungen anderer zu berücksichtigen, auch wenn sie mit den eigenen kollidieren.
- c. Andere unterstützen, Menschen mit Würde, Respekt und Fairness behandeln; anderen einen angemessenen Kredit geben; sich dafür einzusetzen, anderen und ihren Ideen auch angesichts von Widerstand oder Herausforderung zu dienen.

b. Kommunikation. ; Informationen und Ideen durch eine Vielzahl von Medien an Einzelpersonen oder Gruppen in einer Art und Weise vermitteln, die das Publikum anspricht und ihnen hilft, die Botschaft zu verstehen und zu behalten.

Einige **Beispiele** für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Sorge für Verständnis; Ich suche Beiträge vom Publikum; Überprüfung des Verständnisses; Präsentation der Nachricht auf verschiedene Arten, um das Verständnis zu verbessern
- b. Kommunikation von anderen verstehen; An Nachrichten von anderen teilnehmen; Nachrichten richtig interpretieren und entsprechend antworten
- c. Kapazität für den Verkauf der entsprechenden Produkte oder Dienstleistungen



b. Kontinuierliches Lernen ; Aktive Identifizierung neuer Lernbereiche;regelmäßig Lernmöglichkeiten schaffen und nutzen;Nutzung neu erworbener Kenntnisse und Fähigkeiten am Arbeitsplatz und Lernen durch deren Anwendung

Einige **Beispiele** für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Suchen und Verwenden von Feedback und anderen Informationsquellen, um geeignete Lernbereiche zu identifizieren
- b. Aktive Teilnahme an Lernaktivitäten auf eine Weise, die das Beste aus der Lernerfahrung macht (z. B. Notizen machen, Fragen stellen, Informationen kritisch analysieren, die Anwendung vor Ort im Auge behalten, erforderliche Aufgaben erledigen).
- c. Anwenden von Wissen oder Fähigkeiten; Neues Wissen, Verständnis oder Können in die Praxis umsetzen; fördert das Lernen durch Versuch und Irrtum

7. Entscheidungsfindung ; Identifizieren und Verstehen von Problemen, Problemen und Möglichkeiten;Vergleichen von Daten aus verschiedenen Quellen, um Schlussfolgerungen zu ziehen;Anwendung wirksamer Ansätze zur Auswahl einer Vorgehensweise oder zur Entwicklung geeigneter Lösungen;Maßnahmen ergreifen, die mit verfügbaren Fakten, Einschränkungen und wahrscheinlichen Konsequenzen übereinstimmen

Einige **Beispiele** für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Erkennt Probleme, Probleme oder Möglichkeiten und stellt fest, ob Maßnahmen erforderlich sind.
- b. Erzeugt relevante Optionen zur Lösung von Problemen / Chancen und zum Erreichen der gewünschten Ergebnisse
- c. Auswählen geeigneter Aktionen Formulierung klarer Entscheidungskriterien; Bewertung von Optionen durch Berücksichtigung von Implikationen und Konsequenzen; eine effektive Option wählen.

8. Erleichterung der Veränderung ; Ermutigung anderer, nach Möglichkeiten für unterschiedliche und innovative Ansätze zur Lösung von Problemen und Chancen zu suchen;Erleichterung der Umsetzung und Akzeptanz von Veränderungen am Arbeitsplatz

Einige **Beispiele** für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- 
- a. Ermutigendes Grenzbrechen; Ermutigt die Partner, etablierte Arbeitsprozesse oder -annahmen in Frage zu stellen; Herausfordern von Partnern, um "Warum" zu fragen, bis die zugrunde liegende Ursache entdeckt ist; Einbeziehung von Stakeholdern in kontinuierliche Verbesserungsmaßnahmen und Alternativen
 - b. Konsequenz für Ideen offen bleiben, die von anderen angeboten werden; unterstützt und nutzt gute Ideen, um Probleme zu lösen oder Probleme anzugehen
 - c. Umgang mit Komplexität und Widersprüchen; versuchen, Komplexitäten, Widersprüche und Paradoxien zu minimieren oder ihre Auswirkungen zu reduzieren; Richtung klarstellen und den Veränderungsprozess glätten.

9. Selbstverpflichtung gewinnen ; Verwendung geeigneter zwischenmenschlicher Stile und Techniken, um Ideen oder Pläne anzunehmen; Modifizieren des eigenen Verhaltens, um Aufgaben, Situationen und beteiligten Personen gerecht zu werden.

Einige Beispiele für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Etablierung guter zwischenmenschlicher Beziehungen, indem Menschen geholfen werden, sich wertgeschätzt, geschätzt und in Diskussionen einbezogen zu werden (erhöht das Selbstwertgefühl, empathisiert, involviert, offenbart, unterstützt)
- b. Mit geeigneten Einflussstrategien (z. B. Vorzeigen von Vorteilen oder Belohnen) eine echte Übereinstimmung erzielen; beharrt darauf, verschiedene Ansätze zu verwenden, um Engagement zu erreichen
- c. Er beschreibt Erwartungen, Ziele, Wünsche oder zukünftige Zustände in einer Weise, die Klarheit schafft und Interesse weckt.

10. Initiative (initiierende Aktion) ; Schnelle Maßnahmen ergreifen, um Ziele zu erreichen; Maßnahmen ergreifen, um Ziele zu erreichen, die über das hinausgehen, was erforderlich ist; proaktiv sein.

Einige Beispiele für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Schnell reagieren; Sofortmaßnahmen ergreifen, wenn Sie mit einem Problem konfrontiert werden oder wenn Sie sich einer Situation bewusst werden.

- 
- b. Unabhängige Maßnahmen ergreifen; Neue Ideen oder mögliche Lösungen ohne Aufforderung einführen; nicht darauf warten, dass andere Maßnahmen ergreifen oder Maßnahmen fordern.
 - c. Über und jenseits von Grenzen gehen; Maßnahmen ergreifen, die über die Arbeitsanforderungen hinausgehen, um Ziele zu erreichen.

11. Innovation. ; Generierung innovativer Lösungen in Arbeitssituationen verschiedene und neue Wege versuchen, mit Arbeitsproblemen und -chancen umzugehen.

Einige **Beispiele** für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Herausfordernde Paradigmen; Identifizieren impliziter Annahmen in der Art, wie Probleme oder Situationen definiert oder dargestellt werden; alternative Möglichkeiten sehen, Probleme zu sehen oder zu definieren; nicht durch die Gedanken oder Ansätze anderer eingeschränkt zu sein.
- b. Weitgehend denken; Ideen auf einzigartige Weise kombinieren oder Verbindungen zwischen unterschiedlichen Ideen herstellen; verschiedene Gedankengänge erforschen; Betrachten von Situationen aus mehreren Perspektiven; Brainstorming mehrerer Ansätze / Lösungen
- c. Bewertung mehrerer Lösungen; Untersuchen Sie zahlreiche mögliche Lösungen und evaluieren Sie jedes, bevor Sie irgendwelche annehmen.

12. Planung und Organisation ; Festlegung von Handlungsoptionen für sich selbst und andere, um sicherzustellen, dass die Arbeit effizient abgeschlossen wird.

Einige **Beispiele** für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- a. Aufgaben und Ressourcen bestimmen; Bestimmen von Projekt- / Zuweisungsanforderungen durch Aufteilen in Aufgaben; Identifizieren von Ausrüstung, Materialien und benötigten Personen; und Koordination mit internen und externen Partnern
- b. Planung; Zuweisung angemessener Zeit für die Durchführung der eigenen und anderer Arbeiten; Vermeiden von Planungskonflikten; Zeitleisten und Meilensteine entwickeln

- 
- c. Ressourcen nutzen; Nutzung der verfügbaren Ressourcen (Einzelpersonen, Prozesse, Abteilungen und Tools), um die Arbeit effizient zu erledigen.

13. Risikobereitschaft ; Initiieren von Maßnahmen, die versuchen, einen anerkannten Nutzen oder Vorteil zu erzielen, wenn mögliche negative Konsequenzen verstanden werden.

Einige **Beispiele** für Einstellungen, die diese Kompetenz zeigen, sind:

- d. Aktiv nach Gelegenheiten suchen; Verfolgung von Situationen oder Gelegenheiten, die entweder zu einem wesentlichen Nutzen oder zu erheblichen negativen Folgen führen können.
- e. Berechnung des Risikos ; Sammelt Informationen, um die Erfolgswahrscheinlichkeit, die Vorteile des Erfolgs und die Konsequenzen eines Fehlschlags zu verstehen.
- f. Sich zur Handlung verpflichten; Initiierung von Maßnahmen trotz Unsicherheit des Ergebnisses; ist bereit, die Konsequenzen des Scheiterns zu akzeptieren.



Entwicklung meines Self-Employment- oder Entrepreneurship-Plans

Im Allgemeinen sollte ein Geschäftsplan für dieselbstständige Beschäftigung zwei bis vier Seiten umfassen. Es sollte eine gute Anleitung sein, aber *nicht so komplex*, dass Sie es nicht ändern wollen, weil es sich ändern wird. Aktualisieren Sie Ihre Firma Plan wie Ihr Unternehmen wächst, ist wichtig, wenn es liegt an Ihre wachsenden Geschäftsanforderungen und Prioritäten relevant zu bleiben.

Der Selbstständigkeitsplan kann kein starres und bürokratisches Modell sein, das in einem Labor erstellt wird, sondern ein flexibles, logisches und inkrementelles Schema, das sich mit der Realität der Person selbst, ihrer Märkte und ihrer Kunden entwickelt.

Ein *typisches Business-Plan für jemanden, der sich selbstständig macht*, sollte die folgenden Abschnitte enthalten.

1. Leitbild

Ein kurzes Mission Statement von 30 Wörtern sollte prägnant erklären, warum Ihre Firma / berufliche Tätigkeit existiert, welche Dienstleistungen sie erbringen und an wen.

2. Geschäftsziele und Ziele

In diesem Abschnitt sollten die drei bis fünf wichtigsten Ziele beschrieben werden, die Sie für Ihr Unternehmen haben. Beispielsweise: Jährliche Steigerung der jährlichen Einnahmen um mindestens 30%; Um mehr als 30.000 € jährlich zu machen

3. Produkte und Dienstleistungen angeboten

Dieser Abschnitt sollte die vollständige Palette von Produkten und Dienstleistungen auflisten, die Sie zur Verfügung stellen.

Evaluierung der potenziellen Plattformen verknüpft Economy - Sharing auf die angebotenen Produkte und Dienstleistungen sollten in diesem Stadium sind, umfassend

4. Zielmarkt

Dieser Abschnitt sollte Details zu Ihrem idealen Ziel-Client enthalten.



Bewertung der potenziellen Sharing Economy Plattformen, die mit dem Zielmarkt verbunden sind, sollten in diesem Stadium einbezogen werden

5. Wettbewerb

Ein Mitbewerber ist jemand oder irgendetwas, für das ein Interessent Geld ausgeben kann und wird, wenn er davon ausgeht, dass er dieselben oder ähnliche Ergebnisse und Vorteile erzielen wird, wie Sie es von Ihren Dienstleistungen erwarten. Folglich, während der offensichtlichste Wettbewerb andere Personen und Unternehmen sind, die tun, was Sie tun, haben Sie möglicherweise auch Konkurrenz von anderen Personen und Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen anbieten, die die gleichen Probleme behandeln, die Sie Ihren Kunden helfen.

Die Bewertung des Wettbewerbs in potenziellen Sharing-Economy-Plattformen sollte in diesem Stadium berücksichtigt werden

6. Beruflicher Hintergrund und persönliche Eigenschaften

Basierend auf der vorherigen internen Diagnose und Selbsteinschätzung von Selbständigkeit und Unternehmerkompetenzen sollten Sie die Stärken zusammenfassen, die Sie haben, um durch die Kommerzialisierung der bestimmten Produkte und / oder Dienstleistungen einen Mehrwert für Ihren Zielmarkt zu schaffen

7. Verkaufs- und Marketingstrategie

Hier finden Sie die verschiedenen Marketingtechniken und -strategien, mit denen Sie potenzielle Kunden identifizieren und neue Kunden gewinnen können.

Evaluierung der potenziellen Plattformen Sharing Economy sollte in diesem Stadium werden , einschließlich

8. Ressourcen und Planung

Ressourcen, die für das Erreichen der Ziele des Geschäftsplans benötigt werden, müssen skizziert werden. Dies könnte Ausrüstung, Training, Marketing usw. umfassen.

9. Finanzielle Prognosen



Dies ist oft der gruseligste Teil beim Schreiben eines Geschäftsplans. Einer der Gründe, warum Start-up-Unternehmen scheitern, ist der Mangel an verfügbaren Finanzmitteln, um das Geschäft am Laufen zu halten. Dieser Abschnitt sollte Folgendes enthalten:

- Die aktuell verfügbaren Mittel (Kassenbestand für Ausgaben)
- Ein 12-monatiger Zeitplan, in dem Sie einschätzen, wie viel Umsatz Sie pro Monat einbringen werden
- Eine umfassende Liste aller Ausgaben
- Eine einfache Gewinn- und Verlustrechnung, in der Sie Ihre erwarteten Ausgaben von Ihren erwarteten Einnahmen subtrahieren. Dies sollte Ihnen eine gute Vorstellung davon geben, wie viel Geld Sie zur Hand haben müssen, um Ihr Geschäft zu finanzieren.

Oft ist der einfachste Weg, um diese Finanzberichte zu schreiben und zu verfolgen, Excel oder ein anderes Tabellenkalkulationsprogramm, aber der wichtigste Teil ist der eigentliche Prozess der Berechnung der Zahlen.

Evaluierungen und realistische Szenarien, wie Sharing Economy Platforms zu diesen Finanzprognosen beitragen können, sollten in diesem Stadium berücksichtigt werden



Fallbeispiele

Fallstudien zu Thema 1 sind anwendbar



Videos

BESTE UND SCHLECHTE DINGE ÜBER SELBSTÄNDIGES |artTALK

<https://www.youtube.com/watch?v=M7zAUysk2F4>

Selbstständig sein -ETCG1

<https://www.youtube.com/watch?v=1KjH3DF8lcs>



Ergänzende Lektüre

Selbstdiagnose-Tools für Unternehmer

<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments/pages/entrepreneurial-potential-self-assessment.aspx>

Selbständige gegen Angestellte - eine Fallstudie

<https://www.winstonsolicitors.co.uk/blog/self-employed-vs-employment-case-study.html>

Eurofound (2017), Exploration der selbständigen Erwerbstätigkeit in der Europäischen Union, Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg.

[1] Kapitel 1.1 "Förderung der Schaffung von Arbeitsplätzen durch Selbständigkeit und unternehmerische Initiative" für Beschäftigung und soziale Entwicklung in Europa 2015

[2] Harvard Universität. Kompetenz-Wörterbuch



Επιμελητήριο Αρκαδίας



COORDINA Organización de Empresas y Recursos Humanos, S.L.



CPU - Gospodarska zbornica Slovenije Center za poslovno usposabljanje



FORBA - Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt



RCCI - Ruse Chamber of Commerce and Industry



Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia

