



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



Kompetenzrahmen für Betriebswirtschaft für Unternehmer

Projekttitel: Communicating Professional Competence (COMPROCOM)

Project Number: 2015-1-EL01-KA202-013960

***die Berater*[®], März 2017**

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

Projekt	Communicating Professional Competence (ComProCom)
Projektnummer	2015-1-EL01-KA202-013960
Titel des Dokuments	Competence Framework for Business Management
Intellectual Output-Nummer	6
Dateiname (mit Endung)	IO6_Business_Administration_Framework_DE.pdf
Dokument-Version	3
Dissemination Level	Diese Version ist öffentlich
Autoren	Erol Koc, <i>die Berater</i> [®]
Datum	31.03.2017

1. Untersuchen und bewerten von Geschäftsmöglichkeiten

1.1 Formulieren der Idee für das Unternehmen und bewerten der Möglichkeiten, damit es funktioniert

Dies inkludiert:

- Identifizieren, wie es in der Praxis funktioniert würde
- Identifizieren Ihrer besonderen Stärken
- Ermitteln der Auswirkungen von Gesetzen, die Sie beachten müssen, Ressourcen, die Sie einkaufen müssen, und Fähigkeiten, die Sie oder andere entwickeln müssen
- Entwickeln eines klaren Verständnisses der Bedürfnisse von Kunden, der Aktivitäten von Wettbewerbern und des Marktes für die Geschäftsidee
- Entscheiden, ob Sie mit der Geschäftsidee genügend Geld verdienen können, um Kosten und Gewinne zu decken, die Sie benötigen
- Bewerten von Risiken wie Produkt-, Markt-, Geschäfts- und Finanzrisiken

1.2 Erforschen des Markt/der Märkte für das Unternehmen (inkl. Alaysen und Trends)

Dies inkludiert:

- Feststellen, was Sie über den Markt wissen müssen
- Priorisieren der Ergebnisse des ersten Schrittes
- Überprüfen verschiedener Forschungsalternativen
- Schätzen der Kosten für die Durchführung der Forschung
- Sprechen über Ihre Idee mit potentiellen Kunden, wenn passend von der Ideengenerierung zum Prototyping

1.3 Überprüfen der Durchführbarkeit der Geschäftsidee aus persönlichen, finanziellen und Ressourcenperspektiven

Dies inkludiert:

- Genau bestimmen, welche Ressourcen essentiell sind und welche Kosten damit verbunden sind
- Bewerten von Produktrisiken (ist es wirklich machbar)
- Bewerten von Marktrisiken (gibt es genug Verständnis für den Markt)
- Bewerten von Geschäftsrisiken (gibt es wirklich eine Geschäftsmöglichkeit)
- Bewerten finanzieller Risiken (notwendige Finanzierung möglich)

2. Planen das Geschäft zu entwickeln

2.1 Identifizieren der bevorzugten Rechtsform für das Unternehmen

Dies inkludiert:

- Verstehen, wie jede Rechtsstruktur funktioniert, welche Verbindlichkeiten sie haben und wie Rollen in jeder Struktur definiert sind
- Verstehen von Steuerunterschieden
- (falls erforderlich) Verstehen des Für und Widere eines Gründerteams

2.2 Identifizieren der Produkt- / Service-Linien des Unternehmens

Dies inkludiert:

- Beschreiben Ihres Produkts / Ihrer Dienstleistung (einschließlich Stärken und Schwächen)
- Prüfen von Urheberrechten oder Marken, Dienstleistungsmarken und Patenten

2.3 Identifizieren der Auswirkungen auf die Ressourcen für die Entwicklung und den Betrieb des Unternehmens (einschließlich der Bezugsquellen)

Dies inkludiert:

- Erstellen realistischer Budgets
- Projizieren von Cashflow, Kosten und Umsatz in die Zukunft
- Erstellen eines internen operativen Plans (der Richtlinien enthält, wie Sie die Geschäftsidee ausführen möchten)

2.4 Entwickeln des Geschäftsplans, einschließlich aller Finanzierungsbedürfnisse

Dies inkludiert:

- Auflisten Ihrer Ziele für das Jahr
- Finden potenzieller Probleme
- Vorbereiten auf mögliche Veränderungen in Ihrem Markt
- Durchführen einer Risikoanalyse
- Einrichten von Investitionen für Ihr Unternehmen

3. Das Unternehmen aufstellen

3.1 Sicherstellen, dass die erforderlichen gesetzlichen Formalitäten eingehalten werden (z. B. Geschäftsform, Steuern, Lizenzen oder Genehmigungen, die für den Geschäftsbereich spezifisch sind)

Dies inkludiert:

- Wissen, wie man eine Geschäfts-Lizenz erhält
- Wissen der notwendigen Lizenzierungs- oder Zertifizierungsanforderungen
- (falls erforderlich) Prüfen der erforderlichen Anträge in verschiedenen Städten oder Ländern oder für mehrere Standorte

3.2 Sichern der Ressourcen, um den Handel zu beginnen (Räumlichkeiten, Personen, Ausrüstung usw.)

Dies inkludiert:

- Einrichten der Finanzen (z.B. Fremdfinanzierung, Risikokapitalfinanzierung, Crowdfunding)
- Einstellen geeigneter Mitarbeiter
- Büroräume mieten
- Kaufen / Mieten benötigter Ausrüstung
- Sichern Ihrer Umgebung (einschließlich IT-Systeme und geistigem Eigentum)

3.3 Einrichten der notwendigen Management-, Finanz- und IT-Systeme

Dies inkludiert:

- Einrichten einer klaren Finanzstrategie
- Einrichten eines Darlehens zur Generierung Ihres Einkommens
- Implementieren eines robusten Finanzmanagementsystems
- Verstehen verschiedener Optionen in IT-Hardware und –Dienstleistungen
- Definieren eines Leitbildes

3.4 Einrichten der Verkaufsstruktur

Dies inkludiert:

- Erstellen eines Verkaufsplans
- Ausbilden von Vertriebsmitarbeitern
- Planen der Gehaltsmodelle
- Einrichten von Verkaufszielen

- Der Verkaufsstatur kontrollieren
- Ein Pitch-Deck aufstellen (und den Aufzug-Pitch vorbereiten)
- Pilotieren und testen des Produkts/des Services

3.5 Einrichten der Marketingstruktur

Dies inkludiert:

- Erstellen eines Marketingplans
- Definieren des USPs (Unique Selling Proposition)
- Setzen von Preisen und Verstehen von Preisfindungsexperimenten (wie A / B-Tests) und
- Einrichten und Ausführen einer Web- und Social-Media-Präsenz
- Wissen der Grundlagen von SEO (Suchmaschinenoptimierung), Online-Marketing und Werbung
- Wissen der Grundlagen von Social-Media-Werbung (zB Kampagnen erstellen und ihren Erfolg mit geeigneten Key Performance Indikatoren messen)
- Erstellen eines Kundenservice-Plans

4. Das Unternehmen managen

4.1 Die eigene Arbeit und Prioritäten verwalten, um Ziele, Vereinbarungen oder Erwartungen zu erfüllen

Dies inkludiert:

- Geschäftsprozesse verwalten
- Verwalten von Finanzen und Cashflow, Steuern der Burn-Rate und des Vermögen auf einem regulären Level
- Effizientes Nutzen von IT-Systemen und -Diensten und skalieren der IT-Architektur durch Kauf oder Miete
- Führen von Aufzeichnungen zu Finanz-, Rechts- und Verwaltungszwecken
- Verkaufen des Produkts oder der Dienstleistung bei gleichzeitiger Optimierung der Verkaufspipeline

4.2 Organisieren und verwalten der Arbeit anderer, um Ziele, Vereinbarungen oder Erwartungen zu erfüllen

Dies inkludiert:

- Bereitstellen klarer und engagierter Anleitungen für andere
- Klare Verkaufsziele schaffen
- Klare Produktionsziele aufstellen
- Die operativen Ziele klar kommunizieren (unter Verwendung eines Systems, das alle über den Status des Unternehmens und Veränderungen im Umfeld auf dem Laufenden hält)
- Einrichten eines Personalentwicklungsplans

4.3 Implementieren von Managementaufgaben konsistent mit den Prioritäten, Visionen und Werten der Organisation

Dies inkludiert:

- Den Zweck der Organisation klar definieren
- Definieren von Strategie und den Beitrag jedes Teammitglieds dazu
- Aufstellen realistischer Ziele
- Einrichten eines Mechanismus für informierte Veränderungen bei Bedarf

4.4 Ermöglichen und unterstützen der Teilnahme am Führungs- oder Entscheidungsprozess

Dies inkludiert:

- Verstehen, wie die verschiedenen Ansätze zur Entscheidungsfindung optimal genutzt werden können
- Überlegt Entscheidungen treffen
- Kommunizieren von Entscheidungen, die Betroffenen angemessen sind
- Erleichtern der Entscheidungsfindung anderer in ihrer Rolle und Verantwortlichkeit und im Kontext der Vision, Ziele und Werte der Organisation
- Empfänglich für Feedback und neue Ideen sein (auch hinsichtlich des Entscheidungsprozesses)

4.5 Erhalten von Teambotivation und konzentrieren auf den Zweck und die Ziele

Dies inkludiert:

- Verwenden eines Systems zur Talentverwaltung
- Erkennen vernünftiger und sinnvoller Ziele
- Hauptziele in eine Reihe von kleineren Schritten aufbrechen
- Ihre Prozesse aufzeichnen, messen und dokumentieren

4.6 Fördern von Flexibilität und Anpassung an Veränderungen

Dies inkludiert:

- Bereitschaft zeigen, neue Methoden oder Techniken zu erlernen
- Aufrechterhalten von Offenheit für verschiedene Ansätze und Geschäftsangebote
- Anderen neue und innovative Beiträge zu Geschäftsprozessen erlauben
- Anpassen Ihrer Methoden, um mit einer sich laufend ändernden Umgebung umzugehen
- Produktentwicklung so einrichten, dass eine ständige Iteration möglich ist (auch basierend auf Kundendaten)

5. Überprüfen und verbessern des Unternehmens

5.1 Die Performance des Unternehmens prüfen

Dies inkludiert:

- Verwenden geeigneter Key Performance Indikatoren (KPIs)
- Stärken und Schwächen von KPIs verstehen
- Verwenden von KPIs für kontinuierliches Controlling

5.2 Optimieren von Produkten und Services

Dies inkludiert:

- Strukturiertes sammeln von Kundendaten
- Bewerten der Verbraucherzufriedenheit
- Strukturanalysieren von Produkten oder Dienstleistungen
- Bewerten von Möglichkeiten zur Optimierung, vom Produktdesign bis zur Bestandsführung
- Schützen Ihres geistigen Eigentums und Marke

5.3 Die Geschäftsabwicklung optimieren

Dies inkludiert:

- Dokumentieren von Richtlinien, die Rollen und Verantwortlichkeiten von Mitarbeitern beschreiben und diese regelmäßig überprüfen
- Maßnahmen zur Bewertung der Leistung Ihres Unternehmens einleiten
- Wege finden, um die Effizienz zu steigern (Kosten senken)
- Implementieren eines Qualitätssicherungssystems
- Überprüfen von Verkäufen mit effizienten Metriken
- Verschiedenen Marketing-Initiativen einsetzen

5.4 Neue Märkte und Nischen untersuchen

Dies inkludiert:

- Analysieren von Märkten und Geschäftsumgebungen
- Überwachen von Kundenzufriedenheit und Nutzung gesammelter Daten zur Ideengenerierung

6. Kommunikation

6.1 Effektiv mündlich, schriftlich und über verschiedene elektronische Plattformen kommunizieren

Dies inkludiert:

- Sichtbare Exposition für das Unternehmen und seine Produkte oder Dienstleistungen aufrechterhalten
- Arbeiten und Verhandeln mit Kunden, Lieferanten und Kollegen
- Ordnungsgemäßes nutzen von Kommunikationswerkzeugen

6.2 Professionelle und effektive Beziehungen zu Menschen aufbauen und aufrechterhalten

Dies inkludiert:

- Entwickeln von Soft Skills (wie Teamarbeit, Kommunikation, Konfliktlösung)
- Verteilen klar definierter Berufsbezeichnungen mit klaren Verantwortlichkeiten und Implikationen
- Verwenden eines klaren Promotion-Systems
- Überprüfen von Mitarbeiter-Zufriedenheit und schaffen eines positiven Arbeitsumfelds

6.3 Resolve conflicts within the organisation

Dies inkludiert:

- Effektiv mündlich, schriftlich und über verschiedene elektronische Plattformen kommunizieren

6.4 Effektive Kommunikation unter Anderen fördern

Dies inkludiert:

- Ausbilden in Kommunikationsfähigkeiten und -techniken
- Bewusstsein haben für Anzeichen einer schlechten Kommunikation unter Mitarbeitern
- Nutzen von IT-Services für Dokumentation und Wissensmanagement

6.5 Hören und Befragen effektiv einsetzen

Dies inkludiert:

- Fördern einer effektiven Kommunikation unter Anderen

7. Geschäftsethik und Compliance

7.1 Aufrechterhalten von aktuellen Kenntnissen und Maßnahmen in Übereinstimmung mit einschlägigen Gesetzen, Vorschriften und Verhaltenskodizes

Dies inkludiert:

- Anwenden spezifischer Gesetze, Vorschriften und Verhaltensregeln für Ihren Arbeitsbereich
- Gewährleisten, dass Sie im Rahmen des Gesetzes tätig sind, wobei Sie auf eine angemessene Kenntnis des Gesetzes zurückgreifen (insbesondere in Bezug auf das spezifische Arbeitsgebiet)

7.3 Gewährleisten von Chancengleichheit und diskriminierungsfreier Praxis in Bezug auf Beschäftigung und Zugang zu Waren, Dienstleistungen und Einrichtungen

Dies inkludiert:

- Ausgewogenheit zwischen den Unternehmenszielen und sozialen oder gesellschaftlichen Zielen des Unternehmens im Einklang mit seinen Werten und seiner Vision erhalten
- Gewährleisten von Chancengleichheit und fairer Behandlung der Mitarbeiter, Freiwilligen, Kunden / Unterstützer und Interessengruppen des Unternehmens
- Faires und ethisches einsetzen jeglicher freiwilliger Unterstützung, die das Unternehmen nutzt
- Keine Lohnunterschiede zwischen den Geschlechtern haben

7.4 In Übereinstimmung mit den Werten und dem erklärten Zweck der Organisation oder des Unternehmens handeln

Dies inkludiert:

- Ein Unternehmensleitbild haben und regelmäßig überprüfen, ob Aktivitäten auf Kurs sind
- In Übereinstimmung mit dem Geist und dem Wesen der Unternehmensstatuten und internen Vorschriften arbeiten und dafür sorgen, dass andere das auch machen
- Handeln in einer Weise, die die sozialen Auswirkungen des Unternehmens berücksichtigt (und die Notwendigkeit, diese zu bewerten)

7.5 Operieren nach den Prinzipien der Transparenz

Dies inkludiert:

- Anwenden von Prinzipien der Transparenz und Verantwortlichkeit im eigenen Zuständigkeitsbereich

8. Persönliches Management und Entwicklung

8.1 Kenntnisse und Fähigkeiten, die Sie benötigen, um die Anforderungen des Unternehmens zu erfüllen pflegen

Dies inkludiert:

- Identifizieren eigener Stärken und Einschränkungen in Bezug auf aktuelle und sich abzeichnende Arbeitsanforderungen
- Maßnahmen ergreifen, um Wissen und Fähigkeiten zu entwickeln, die erforderlich sind, um effektiv handeln zu können (dies kann durch verschiedene Mittel erfolgen, beispielsweise formelle Schulungen, Veranstaltungen und Netzwerke, Diskussionen mit Kollegen und Experten)
- Identifizieren von technischem Fachwissen (z. B. Buchhaltung, Recht, Marketing, spezifische Bereiche des Unternehmens), das persönlich benötigt wird, um effektiv zu arbeiten, und versuchen, dies auf einer sinnvollen Ebene zu erreichen
- Stress bewältigen
- Fokussiert bleiben
- Ausgleichen von Geschäfts- und Privatleben

8.2 Von Ihrer Praxis und der von anderen lernen

Dies inkludiert:

- Aktives Dokumentieren von Prozessen und Aktivitäten
- Nutzen von Feedback bei der Arbeit, sei es formell von Bewertungen oder informell von Kollegen, Mitgliedern und Kunden, um Bereiche für Weiterentwicklung oder Änderungen im Ansatz zu identifizieren
- Ständig selbstreflektieren

8.3 Erleichtern der Entwicklung anderer im Einklang mit aktuellen und erwarteten Bedürfnissen

Dies inkludiert:

- Entwickeln eines (so persönlichen wie möglich) Entwicklungsprogramms und aktives fördern des Trainingseinsatzes
- Verwenden von Leistungsüberprüfungen als echte Konversationen, mit gleichzeitigem beachten von Mitarbeiter-Bedürfnissen