|  |  |
| --- | --- |
| **Titel** | 3.1 Die Initiative ergreifen |
| **Schlüsselwörter (Meta-Tag)** | * **Prozess** * **Wert** * **Unternehmertum** * **Unternehmerische Herausforderung** * **Planung** |
| **Sprache** | Deutsch |
| **Zielsetzungen / Ziele / Lernergebnisse** | |
| * Prozesse initiieren, die Werte schaffen * Herausforderungen annehmen * Halten Sie sich an Vorsätze und führen Sie Ihre Pläne aus | |
| **Inhalt in Kürze** | |
| **3.1.A Initiieren von Prozessen, die Werte schaffen**  Die wichtigsten Vermögenswerte eines Unternehmens werden dargestellt:   * Business Plattformen * Prozesse * Menschen   Je nachdem, wie diese Elemente miteinander kombiniert werden, gestalten Unternehmer ihr Geschäftsmodell, d.h. die Art und Weise, wie eine Organisation sozialen und wirtschaftlichen Wert erschafft und verkündet.  1) Die Business-Plattform bezieht sich auf die betrieblichen Zusammenhänge, mit denen Unternehmer täglich konfrontiert sind. Die Plattform beinhaltet:   * Wettbewerber * Kunden * Mitarbeiter * Technologien * Markttrends * Makroökonomische Dynamik * etc.   2) In der Mitte des Input-Output-Zyklus durchlaufen die Ressourcen zwei verschiedene Prozesscluster:  Primär - diejenigen, die direkt zur "Umwandlung" von Inputs in Outputs und zur Generierung von Gewinn beitragen (z. B. Umsatz).  Sekundär - diejenigen, die zur Effizienz und Effektivität des ersten Prozessclusters beitragen (z.B. Entwicklung von Technologien und Innovation).  3) Unternehmensführung ist eine der größten und anspruchsvollsten Aufgaben für jeden Unternehmer\*in.  Die Beschäftigten (d.h. das Wissen, die beruflichen Hintergründe, die betrieblichen und technischen Erfahrungen) sind die wahre, treibende Kraft einer Organisation.  Ressourcen, wenn sie nicht von konsequentem Wissen begleitet werden, bedeuten nichts und sind nicht in der Lage, wertvolle Ergebnisse auszulösen.  **3.1.B Herausforderungen annehmen**  Die unternehmerische Herausforderung besteht darin, dieser generellen Ungewissheit und Unsicherheit mit Mut, Methode und kritischem Denken zu begegnen, um das Risiko zu minimieren und erwartete Ergebnisse zu erzielen.  Eine strategische Planung aller verfügbaren Ressourcen und eine konsequente Zielsetzung helfen dem/der Unternehmer\*in bei der Bewältigung der täglichen und außergewöhnlichen Schwierigkeiten.  Unternehmerisches Denken sieht in Herausforderungen große Geschäftschancen, die nur darauf warten, genutzt zu werden.  Fehlschläge beinhalten neue Lernerkenntnisse für Unternehmenr\*innnen, die helfen, den Innovationspfad neu zu gestalten und die Wettbewerbskraft neu zu bestimmen.  Im Geschäftsleben gibt es keine Möglichkeit, Herausforderungen zu vermeiden: Schwierigkeiten, Risiken und unerwartete Ereignisse gehören zur unternehmerischen “Reise” genauso dazu wie Kunden und Wettbewerber.  Erfolgreiche Unternehmer zeichnen sich dadurch aus, dass sie in der Lage sind, den Stress, der mit der Unternehmensführung einhergeht, zu bewältigen - um ihn so zu einer führenden Kraft für kontinuierliche Verbesserungen umzugestalten.  **3.1.C Halten Sie sich an ihre Vorsätze und setzen Sie Ihre Pläne um**  Von der strategischen Planung Ihres unternehmerischen Vorhabens hängt die erfolgreiche Entwicklung Ihres Unternehmen ab.  Strategische Planung ist ein sehr weitreichendes Konzept. Man kann es zusammenfassen als die Grundlage Ihres unternehmerischen Handels, wie z. B.:   * Bewertung des Hintergrunds und Festlegung des Mangels * Angebot und Markt * Ziele und Nutznießer * Wettbewerber * Langfristige Nachhaltigkeit * Finanzielle Planung * Risikobeurteilung   Das erfolgreiche Erreichen von Ergebnissen impliziert auch eine sehr wichtige immaterielle Ressource, die der Unternehmer einsetzt: seine Denkweise und seine Art zu handeln.  Ein zielorientierter Mensch (d.h. der/die Unternehmer\*in) wird von dem Wunsch angetrieben, sich selbst hohe Standards zu setzen und arbeitet darauf hin, diese zu erreichen. | |
| **Glossar-Einträge** | |
| **INPUT / OUTPUT Prozess:** Rohstoffe und Ressourcen jeglicher Art (Inputs) werden durch Technologien, Know-How und Erfahrungen weiter veredelt (Prozess), um Endprodukte / Dienstleistungen (Output) zu produzieren und fertigzustellen.  **Output:** Das tatsächliche "Ergebnis" in Form des vom Unternehmen produzierten Produkts oder der Dienstleistung.  **Ergebnis**: Die erwartete Wirkung des Produkts/der Dienstleistung, nicht nur als Gewinn, d.h. Kundenzufriedenheit.  **Formative Auswertung**: Schrittweise Bewertung von Prozessen und tägliche Bewertung Ihrer Aktivitäten/ Arbeiten.  **Summative Evaluation**: Eine systemische Bewertung der Aktivitäten und Ergebnisse, die bis zu einem bestimmten Zeitpunkt (d. h. dem Abschluss eines wichtigen Meilensteins) erreicht wurden | |
| **Literaturverzeichnis, weitere Referenzen und verwandtes Material (z. B. YouTube-Seminar)** | |
| Michael Porter, 1985, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.  PMBOK® Guide - Sixth Edition (2017), Handbuch für Projektmanagement | |
| **Zugehöriges PPT** | 3.1 Die Initiative ergreifen |