



## **Arbeitspaket 1: Forschungs- und Kapazitätsentwicklung**

*Aktionsstrategie für die Umsetzung der lokalen Workshops*



Co-funded by the  
AMIF Programme  
of the European Union

## Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	1
Einleitung .....	2
Modul 1: Entwicklung von persönlichen und sozialen Fähigkeiten.....	10
<b>1. Workshop: Begrüßung</b> .....	10
<b>2. Workshop: Eisbrechende Aktivitäten</b> .....	10
<b>3. Workshop: Entwicklung von Kommunikationsfähigkeiten</b> .....	11
<b>4. Workshop: Entwicklung von sozialen Kompetenzen (Soft Skills)</b> .....	12
<b>5. Workshop: Ausdauer im Business</b> .....	13
Modul 2: Unternehmerische Bildung, Kultur und politische Bildung .....	15
<b>1. Workshop: Einführung</b> .....	16
<b>2. Workshop: Businessplan</b> .....	17
<b>3. Workshop: Finanzbildung</b> .....	18
<b>4. Workshop: Fehler vermeiden</b> .....	20
<b>5. Workshop: SWOT Analyse</b> .....	21
<b>6. Workshop: Rechtliche und regulatorische Ausbildung</b> .....	22
<b>7. Workshop: Finanzierungsmöglichkeiten</b> .....	23
<b>8. Workshop: Marketing</b> .....	24
<b>9. Workshop: Bewährte Praktiken</b> .....	25
<b>10. Workshop: Businessplanwettbewerb</b> .....	26
Module 3: “Learning by Doing” .....	28
<b>3 Besuche bei von Migranten geführten Unternehmen (3 Workshops)</b> .....	28
<b>4. Workshop: Von der Theorie zur Praxis</b> .....	28
<b>5. Workshop: Was wir gelernt haben</b> .....	29
<b>Zum Abschluss der Workshops</b> .....	30
Referenzen .....	34

## Einleitung

**ARISE–Appetit für Unternehmen** ist ein 24- monatiges Projekt, an dem sechs Partner aus sechs EU-Ländern teilnehmen und direkt am Projekt beteiligt sind – Italien, Griechenland, Frankreich, Österreich, Deutschland und Schweden. Laut dem Eurostat Asyl-Quartalsbericht von Dezember 2015, der Eurostat Pressemitteilung 112/2015 vom Juni 2015 und der Eurostat Asylstatistik von Mai 2015 sind die Partnerländer die Hauptzielländer von Asylbewerbern. Aufgrund dessen, wurden die Partnerländer so ausgewählt, um die Entwicklung der konsequenten Integrationsstrategien auf nationaler, regionaler und lokaler Ebene zu unterstützen.

Das ARISE Projekt wurde mit der Unterstützung der Europäischen Kommission, AMIF (Asyl-, Migrations- und Integrationsfonds) und Aktionsprogrammen der Union gegründet.

Die Aktionsstrategie wird Ideen und Praktiken entwickeln, um Migrantinnen die Möglichkeit zu geben, ihre eigene Position durch Mobilität zu verbessern und die informellen Wirtschaftssektoren werden sich bemühen, bessere Arbeitsbedingungen und mehr Autonomie zu schaffen. Im Zusammenhang mit dieser Entwicklung treten neue Zugehörigkeitskonzepte auf, die weitgehend von den Bedingungen der Sozial- und Integrationspolitik beeinflusst werden. Dieser Planungsleitfaden bietet viele potenziell wertvolle Ideen, um Bedingungen zu schaffen, die soziales Unternehmertum für Migrantinnen fördern. Das ARISE-Projekt bietet eine Fülle von Berufsausbildungskursen, Programmen für Lebenskompetenzen, soziale und kreative Aktivitäten sowie Unterstützung beim Zugang zu speziellen Dienstleistungen, um eigene Geschäftsideen in der lokalen Gemeinschaft zu entwickeln. Die Stärke von Sozialunternehmen spiegelt ein gemeinsames Engagement zwischen der lokalen Gemeinschaft, den Unternehmen und dem sozialen Unternehmenssektor wider, um wirtschaftliche und soziale Ergebnisse zu erzielen.

Das Migrationsphänomen ist eine natürliche Folge der Entwicklung menschlicher Gesellschaften. Dieses Phänomen wurde durch die Globalisierung verstärkt, die maßgeblich zum Anstieg des Migrationsflusses mit dem Hauptzweck der Arbeitssuche beitrug. Die neuen

wirtschaftlichen Bedingungen der Globalisierung haben neue Migrationsströme geschaffen, da sie große wirtschaftliche und soziale Ungleichheiten verursachen. Frauen wanderten von sich aus, als aktives Wirtschaftssubjekt oder als Führer von Haushalten, in die Gastländer aus. Das steht im Widerspruch zum älteren dominanten Modell des männlichen Migranten, dem Familienoberhaupt, der für alles Lebensnotwendige verantwortlich ist. Diese unabhängige und wichtige Präsenz der Frau in der internationalen Migration, mit der alleinigen Absicht der Arbeitssuche, wurde ein dominanter Teil des Migrationsstroms. In der modernen Migration gibt es keinen einfachen und legalen Eintritt in den Arbeitsmarkt des Gastlandes, was Frauen dazu zwingt illegale Berufe anzunehmen. Irreguläre Migrantinnen in Haus- und Pflegearbeiten scheinen bei den Behörden, die diese Politik umsetzen, geduldet zu werden, während andere, vor allem jene in der Sexindustrie, mit strengen Kontrollen und Ausweisung konfrontiert werden. Es mangelt an Informationen und der Möglichkeit auf Dienstleistungen und Trainingsprogramme zuzugreifen, um sich fortzubilden oder eine Kunst zu erlernen oder sich sogar von einem Arbeitsberater Empfehlungen geben zu lassen. Folglich mangelt es ihnen an fachlichen, sozialen und beruflichen Fähigkeiten und Kenntnisse. All das führt dazu, dass ein vollständiges Führungssystem gebraucht wird, das alle Interessensgruppen einschließt. Es gibt einen klaren Beweis, dass die Kluft zwischen den Geschlechtern im Bereich des sozialen Unternehmertums geringer ist, als das im traditionellen, kommerziellen Unternehmertum, da Frauen generell eher altruistisch und sozial gesinnter sind als Männer und eher ein Unternehmen finanzieren oder leiten, das einen sozialen Auftrag hat.

(“Woman’s Social Entrepreneurship and Innovation”, OECD, 2015).

Soziales Unternehmertum unterstützt die Integration von Migrantinnen im Arbeitsmarkt und der lokalen Gemeinschaft. Die Bemühungen der sozialen Unternehmen verbessern auch den sozialen Zusammenhalt, was ein kultureller und wirtschaftlicher Schlüsselfaktor ist. Sie schaffen Arbeitsplätze und steigern die Produktivität. Gezielte Maßnahmen, die auf die Nutzung der Bemühungen von Sozialunternehmen ausgerichtet sind, können starke wirtschaftliche und soziale Rendite erzielen, indem die Wirkung und Innovation gesteigert wird, die unternehmerischen Fähigkeiten erhöht werden und der Arbeitsmarkt verbessert wird, wenn es um soziale Veränderungen und wirtschaftliche Auswirkungen geht, aufgrund

dessen, dass Migrantinnen mangelnden Zugang zu Wissen rund um die Organisation und Funktion eines Unternehmens haben.

**Das ARISE Projekt umfasst nicht-formale Bildung, die in drei Teile unterteilt ist:**

- ❖ Modul 1: 5 Workshops über die Entwicklung von persönlichen und sozialen Kompetenzen
- ❖ Modul 2: 10 Workshops über die unternehmerische Bildung, unternehmerische Kultur und unternehmerische zivile Bildung
- ❖ Modul 3 “Learning by Doing”

Bei dieser speziellen Methode haben die Teilnehmer eine führende Rolle, indem sie auf diese Weise ein sofortiges Verständnis erhalten, da sie aus einem anderen kulturellen Umfeld kommen und die Landessprache nicht ihre Muttersprache ist. Kooperatives Lernen hat sich als effektive Strategie erwiesen. (Edvantia, 2007, S 90). Die Gruppendiskussion ist auch eine Lehrmethode, die sehr effektiv sein kann, da sie eine Herausforderung darstellt, Lernen fördert und Toleranz anregt. Sozialkunde Lehrer sind dafür verantwortlich, den Schülern zu vermitteln was Demokratie beinhaltet und dass das Akzeptieren anderer Ideen und Meinungen, die von der Mehrheit abweichen, ein wesentlicher Aspekt der Demokratie ist (McMurray, 2007, S 49). McMurray stellt fest, dass „sinnvolle Diskussionen in einer Weise gefördert werden sollten, dass sichergestellt ist, dass Lernen stattfindet, Überzeugungen durch Beweise belegt werden und die Meinungen der Minderheit geschützt werden.“ (S 49).

**Die anstehenden Methoden sind:**

- i. Nicht-formales Lernen, das auf die Bedürfnisse der Lernenden zugeschnitten und in partizipativer Form umgesetzt wird
- ii. Flexibler Lernweg,
- iii. Kreatives Denken → wie man innovative Lösungen für Probleme, durch Ideen schaffende Aktivitäten findet
- iv. Erfahrungslernen → Ausprobieren was für Migrantinnen möglich ist bezüglich Arbeitschancen und Einkommen

- v. Kooperatives Lernen → Nutzung von ganzheitlichen Ansätzen für das Unternehmertum und die wirtschaftliche Teilnahme von Migrantinnen durch Gruppenarbeit, Unterstützung und Austausch von Lernerfahrungen
- vi. Peer Learning → voneinander lernen und Migranten Vorbilder, gefördert durch Besuche bei erfolgreichen Sozialunternehmen, Genossenschaften und Treffen mit erfolgreichen Unternehmern mit Migrationshintergrund, Weitergabe von bewährten Verfahren und Erfahrungen über das informelle Netzwerk
- vii. Interkulturelles Lernen → zwischen Migranten- und Willkommensgemeinschaften d.h.: während Veranstaltungen lokale Gemeinschaften einladen
- viii. TRIO-Modell für einen unternehmerischen Design-Thinking Ansatz führt die Lernenden durch einen Zyklus der Entdeckung (Ideenfindung, Empathie, Anfrage, Beobachtung und Forschung), einen Zyklus der Planung und Entwicklung (Projektmanagement), und einen Zyklus der Prototypentwicklung (Experiment und Test
- ix. Verbreitung und Nutzung der Ergebnisse → Werkzeuge, Programme und Ressourcen planen und darlegen, um eine größtmögliche Sichtbarkeit für eine große Bandbreite relevanter Interessensgruppen zu gewährleisten.

Der Trainer wird verschiedenen Bedingungen schaffen, um Fragen des Unternehmertums zu untersuchen, indem sie Fragen stellen können, ihre Ansichten mitteilen können, ihr Wissen anwenden, um ihre persönlichen und kollektiven Ziele entwickeln zu können, auf eine andere Art und Weise arbeiten und ihre Teilnahme bewerten können.

### **Zusammenfassung des Projekts**

Durchführung von 20 lokalen Workshops, für die die Aktionspunkte sein werden:

- ✓ Förderung der Vernetzung, des Wissens, des Erfahrungsaustauschs zwischen Sozialarbeitern, Ausbildern, interkulturellen Mediatoren und wichtigen Interessengruppen zur Stärkung der Ressourcen, die die Integration von Migrantinnen und ihres Zugangs zur Arbeit und zur Entwicklung unternehmerischer Initiativen unterstützen;

- ✓ Unterstützung von Migrantinnen, sich besser in lokale Gemeinschaften zu integrieren und ihr wirtschaftliches Potenzial durch soziale und unternehmerische Fähigkeiten mit Schwerpunkt auf Lebensmittelindustrien zu steigern,
- ✓ Förderung der sozialen und unternehmerischen Fähigkeiten von Migrantinnen durch die Entwicklung und Nutzung von Wissen und Fähigkeiten im Zusammenhang mit Lebensmitteln; die Möglichkeiten für einkommensschaffende Maßnahmen bieten,
- ✓ Förderung der Entwicklung und Umsetzung von ökonomisch nachhaltigen, ernährungsbezogenen innovativen Geschäftsideen als Mittel zur Förderung des gegenseitigen Lernens zwischen der Kultur von Migrantinnen und der gastfreundlichen Gemeinschaft,
- ✓ Austausch von Wissen und Erfahrungen in den Partnerländern unter Einbeziehung erfolgreicher Unternehmer mit Migrationshintergrund, die das Bewusstsein für Sozialunternehmen und Genossenschaften als wirksame Initiativen steigern, um die Integration von Migrantinnen zu unterstützen und ihnen den Zugang zum Arbeitsmarkt zu erleichtern,
- ✓ Förderung des interkulturellen Dialogs und einer Kultur der gastfreundlichen Gemeinschaft in den Partnerländern, um die soziale Ausgrenzung von Migranten zu verringern und zu ihrer besseren Integration beizutragen.

### **Ziele des Arise-Projekts**

- + Migrantinnen sollen ermutigt und geschult werden und sich einer beruflichen Laufbahn und der Gründung kleiner und mittlerer Unternehmen zuwenden;
- + Anpassungsfähigkeit von Frauen durch das Erlernen und durch die Arbeit mit Integrationspraktiken fördern;
- + Migrantinnen durch Workshops unterstützen, damit sie sich besser in lokale Gemeinschaften integrieren können und ihr wirtschaftliches Potenzial durch soziale und unternehmerische Kompetenzen, mit dem Schwerpunkt auf die Lebensmittelindustrie, steigern können.

- ✚ Förderung der sozialen und unternehmerischen Fähigkeiten von Migrantinnen durch die Entwicklung und Nutzung von Wissen und Fähigkeiten im Zusammenhang mit Lebensmitteln, die Möglichkeiten für einkommensschaffende Maßnahmen liefern
- ✚ Förderung von Entwicklung und Umsetzung wirtschaftlich nachhaltiger und innovativer Geschäftsideen im Lebensmittelbereich, als Mittel zur Förderung von gegenseitigem Lernen unter Verwendung der Kultur von Migrantinnen und einer der gastfreundlichen Gemeinschaften.



## Allgemeine Tools und Ausbildungsmaßnahmen für Workshops

Bevor mit der Präsentation der einzelnen Workshops für jedes Modul begonnen wird, ist es hilfreich einige häufig verwendete Instrumente und Ausbildungsmaßnahmen zu nennen, die nicht nur darauf abzielen den Ausbildern zu helfen, sondern auch, das Beste aus jedem Teilnehmer herauszuholen.

Zum Beispiel wäre es schön, wenn das Training während der Workshops variiert würde, um den unterschiedlichen Bedürfnissen und Vorlieben der Teilnehmer gerecht zu werden. Manche Menschen lernen leichter, wenn sie in Gruppen arbeiten, andere wiederum, wenn sie alleine arbeiten. Einige sind von Spielen fasziniert, während andere Geschichten bevorzugen. Da Menschen unterschiedliche Lernstile haben, könnte eine Mischung aus Lernaktivitäten der beste Weg sein, um die Ausbildung für alle Beteiligten unterhaltsam und ansprechend zu gestalten und so ihre Effizienz zu steigern.

Der Wechsel zwischen Einzel- und Gruppenarbeit ist immer eine effektive Möglichkeit, unterschiedliche Lernpräferenzen anzusprechen. Individuelle Arbeit kann förderlich sein, um ein Gefühl der Unabhängigkeit zu entwickeln und das Selbstvertrauen zu stärken, aber Gruppenarbeit ist auch wichtig, um die Zusammenarbeit zu pflegen und Raum für alle zu schaffen, um zu sprechen und Ideen und Meinungen auszutauschen.

Eine weitere Herausforderung, die während der Workshops entstehen kann, ist das begrenzte Engagement seitens der Teilnehmer. Um sicherzustellen, dass die Teilnehmer ihr Interesse behalten und während der gesamten Dauer der Workshops aktiv teilnehmen, können verschiedene Methoden verwendet werden. Zum Beispiel kann es für alle anderen langweilig werden, wenn der Ausbildner der einzige ist, der spricht. Stellt der Ausbildner jedoch zwischendurch Fragen, gibt er den Teilnehmern die Möglichkeit, ihr Wissen zu teilen, was für die Ausbildung von Erwachsenen von großer Bedeutung ist. Der Schlüssel ist jedoch, gute Fragen zu stellen, die nicht mit einem einfachen Ja oder Nein beantwortet werden können, sondern, die weitere Diskussion und den Austausch von Meinungen anheizen können. Die

Ausbildner können die Teilnehmer auch nach realen Erfahrungen fragen, die sich auf spezifische Probleme der Workshops beziehen, um ihr Interesse zu wecken und sie zu öffnen.

Außer der Diskussion während der Workshops kann das Interesse der Teilnehmer durch den Einsatz von Spielen als interaktive Lernmethode geweckt werden. Spiele heben die Energie und dienen auch als Grundlage für Reflexionen. Oft lernen wir etwas besser, wenn wir unseren Körper in irgendeiner Weise einsetzen, es hilft, ein Thema begreifbar und lustig zu machen und sich den Inhalt leichter zu merken. Wenn die Teilnehmer schläfrig oder gelangweilt aussehen, könnte es Zeit für ein Spiel sein!

Darüber hinaus ist das Nachdenken über Erfahrungen wichtig, wenn Erwachsene unterrichtet werden. Der Schlüssel für gute Überlegungen liegt darin, sich auf persönliche Erfahrungen und Erkenntnisse zu konzentrieren, indem die Teilnehmer sich in einer offenen und aufnahmebereiten Umgebung ausdrücken können. Als Voraussetzung sollten die Teilnehmer bereits ein Gefühl des Vertrauens haben, um persönliche Geschichten mit der Gruppe zu teilen, da es nicht für jeden einfach ist, sich Fremden zu öffnen.

Zu guter Letzt sollten wir nicht vergessen, dass es sich bei Workshops um eine Art von Unterricht handelt, weshalb es hilfreich wäre, einige Besonderheiten für Klassen einzubauen. Zum Beispiel ist ein Flipchart immer eine gute Möglichkeit, die Aufmerksamkeit zu fokussieren und aufzuschreiben oder zu zeichnen, was wichtig ist. Es kann verwendet werden, um Dinge zu erklären, und es funktioniert auch gut, um jemanden an die Tafel zu holen, um ihn eine Aufgabe lösen zu lassen, während die Klasse dabei zusieht. Im Allgemeinen wird der interaktive Teil der Workshops ergänzt, der für das Erreichen der gewünschten Ergebnisse entscheidend ist. Und natürlich, vergessen Sie die Pausen nicht! Hat man das Gefühl, dass die Energie nachlässt, macht es Sinn eine kurze Pause zu machen, um sich zu dehnen und etwas zu trinken oder zu essen, um anschließend mit einer neuen positiven Einstellung zurück zum Unterricht zu kommen.

## **Modul 1: Entwicklung von persönlichen und sozialen Fähigkeiten**

In diesem Modul werden fünf Workshops durchgeführt, die sich auf die Entwicklung persönlicher und sozialer Kompetenzen konzentrieren, die für Unternehmer von entscheidender Bedeutung sind. Dazu gehören unter anderem kreatives Denken, Führung, Teamarbeit, Zeit- und Arbeitsmanagement, Sinn für Initiative und Unternehmertum, Überwindung von Risikoaversion, Kommunikationsfähigkeit, Werte-Mapping, Umwandlung von Problemen zu Herausforderungen, etc.

### **1. Workshop: Begrüßung**

Der 1. Workshop des Trainings ist eine Gelegenheit für alle, aufeinander zu treffen und sich vorzustellen. Nach der Begrüßung und Vorstellung des ARISE-Projekts, seiner Ziele und Methoden durch den Projektleiter oder Ausbilder werden die Teilnehmer speziell über die Workshops informiert.

Das Hauptziel dieses ersten Workshops ist es, die Grundlagen für die Schaffung eines guten Lernumfelds zu schaffen. Die Teilnehmer haben auch die Möglichkeit, Hallo zu sagen und sich der Gruppe zu präsentieren.

Am Ende des ersten Treffens wird die Gruppe ihre Ziele und Betriebsvorschriften festlegen und die persönliche Entwicklung und die Entwicklung des Teams bewerten.

### **2. Workshop: Eisbrechende Aktivitäten**

Der 2. Workshop konzentriert sich auf Übungen, die das Eis brechen und auf die Entwicklung des Vertrauensgefühls. Da viele der bevorstehenden Workshops Aktivitäten zur Reflexion und den Austausch persönlicher Erfahrungen beinhalten, sollten sich die Teilnehmer in der Gruppe wohl fühlen, damit sie sich öffnen und mitteilen können. Das ist nicht einfach, besonders für Erwachsene, und deshalb ist der Aufbau von Vertrauen durch einfache

Übungen und Spiele ein langer Prozess, der schon in diesen frühen Phasen der Workshops beginnen muss.

Eine gute Idee wäre, dass sich die Teilnehmer Ziele für die Workshops setzen, aber auch Möglichkeiten, um ihre Leistung zu bewerten. Sie können gebeten werden, aufzuschreiben, warum sie der Gruppe beigetreten sind und welche Gedanken und Pläne sie nach Abschluss des Projekts haben. Beim letzten Workshop wäre es schön, auf dieses Papier zurückzublicken und zu vergleichen, was sie erwartet haben oder zu lernen hofften und was sie von den Workshops tatsächlich mitgenommen haben.

### 3. Workshop: Entwicklung von Kommunikationsfähigkeiten

Der nächste Workshop wird das Thema der persönlichen Entwicklung von Kommunikationsfähigkeiten sowohl als Teammitglied als auch als Einzelperson behandeln.

Den Teilnehmern werden die grundlegenden Kommunikationsfähigkeiten vorgestellt, die für Unternehmer wichtig sind und die ihnen helfen, die Anforderungen eines Kunden zu verstehen und darauf zu reagieren. Durch Kommunikation und zwischenmenschliche Fähigkeiten können die Teilnehmer eine vertrauensvolle Beziehung zu Geschäftsleuten aufbauen, ihre Produkte effektiv in persönlichen Gesprächen bewerben und sich irgendwann mit der Bürokratie lokaler Gesetze und öffentlicher Dienste auseinandersetzen.

Dieser Workshop wird noch genauer auf folgende Aspekte eingehen:

- Grundlegende Kommunikationsfähigkeiten
- Aktives Zuhören: dem Kunden zuhören und ihn verstehen
- EPIC-Kommunikation (Einlassen, Problem, Informieren, Handlungsaufforderung)
- Pflege zwischenmenschlicher Fähigkeiten

*Tabelle 1: Lernergebnisse des 3. Workshops: Entwicklung von Kommunikationsfähigkeiten*

Lernergebnisse	Verständnis der Bedeutung von Kommunikation und Interaktion im Geschäftsbereich
Erkenntnis	Nutzung von Kommunikation und zwischenmenschlichen Fähigkeiten, um Kunden anzuziehen und das Geschäft zu verbessern
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Effektiv Zuhören und andere verstehen</li> <li>– Lernen sich klar auszudrücken</li> <li>– Erfolgreich mit Kunden interagieren und ihr Vertrauen gewinnen</li> <li>– Kunden und Partner effektiv über Produkte/Dienstleistungen und deren Bedürfnisse informieren</li> <li>– Ehrlichkeit und Offenheit in der Alltagskommunikation</li> </ul>
Kompetenzen	In der Lage zu sein, mit Kunden und anderen Geschäftsleuten (z. B. Anbietern, Partnern, Mitbewerbern usw.) angemessen zu interagieren.

#### 4. Workshop: Entwicklung von sozialen Kompetenzen (Soft Skills)

In diesem Workshop erfahren die Teilnehmer etwas über die Bedeutung einiger Schlüsselfähigkeiten bezüglich sozialer Kompetenzen bei der Führung eines Unternehmens. Durch Übungen und Spiele werden die Teilnehmer ermutigt, Selbstvertrauen aufzubauen und an ihre Fähigkeiten und ihr Potenzial zu glauben. Indem man den Ansatz "Ich = Mein Freund" verfolgt, lernen die Teilnehmer, ihre Schwächen zu erkennen und anzunehmen und sie zu einmaligen Aspekten zu machen, die sie von allen anderen unterscheiden.

Der Inhalt des Workshops wird sein:

- Grundlegende soziale Fähigkeiten
- Vertrauen in uns selbst aufbauen
- Unsere Schwächen erkennen und sie zu Stärken machen
- Eine positive Einstellung annehmen: Positives von Negativem ableiten

*Tabelle 2: Lernergebnisse des 4. Workshops: Entwicklung von sozialen Kompetenzen*

Lernergebnisse	Verständnis für die Bedeutung von Soft Skills für Unternehmer
Erkenntnis	Erkennen, wie grundlegende Soft Skills in alltäglichen geschäftlichen Interaktionen genutzt werden
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erwerb grundlegender Sozialkompetenzen für Unternehmer</li> <li>– Entwicklung von Selbstvertrauen und Motivation</li> <li>– Lernen Schwächen in Stärken umzuwandeln</li> </ul>
Kompetenzen	Mit persönlichen Soft Skills ein erfolgreiches Geschäft führen

### 5. Workshop: Ausdauer im Business

Im letzten Workshop des 1. Moduls bekommen die Teilnehmer einen tieferen Einblick in die Geschäftswelt. Während die Gründung eines Unternehmens eine Sache ist, ist die Ausdauer in der Geschäftswelt eine ganz andere Angelegenheit, die zu Beginn angegangen werden muss, damit die Teilnehmer so gut wie möglich vorbereitet werden, wenn sie ihr eigenes Unternehmen gründen.

Während dieses Workshops werden den Teilnehmern einige wichtige Aspekte vorgestellt, die bei der Aufrechterhaltung eines Unternehmens zu bewerkstelligen sind. Dies können Faktoren sein, die zu Instabilität und Unsicherheit führen, wenn sie nicht angemessen beachtet werden. Um die Teilnehmer zu motivieren, wäre es hilfreich, kleine Gruppenübungen zu machen, zum Beispiel, dass sie an einem Szenario arbeiten, bei dem sie eine schlechte Bemerkung über ihr Geschäft hören und fragen, wie sie darauf reagieren oder mit der Situation umgehen würden. Auf diese Weise kann das entsprechende theoretische Wissen besser verarbeitet und bei Bedarf leichter in die Praxis umgesetzt werden.

*Die folgenden Themen werden während des 5. Workshops behandelt:*

- Verständnis von Unsicherheiten und der Notwendigkeit, im Business zu bestehen
- Stressmanagement
- Zeitmanagement

- Aufzeigen, dass Zeit eine Rolle spielt
- Ausgleich zwischen geschäftlicher und persönlicher Zeit
- Angst- und Risikomanagement
  - Risikobereitschaft
  - Motivation und Führung im Umgang mit Angst und Risiko
- Emotionale Intelligenz
- Konfliktmanagement: Verhandeln und Wert auf das Gewinnen legen

*Tabelle 3: Lernergebnisse des 5. Workshops: Ausdauer im Business*

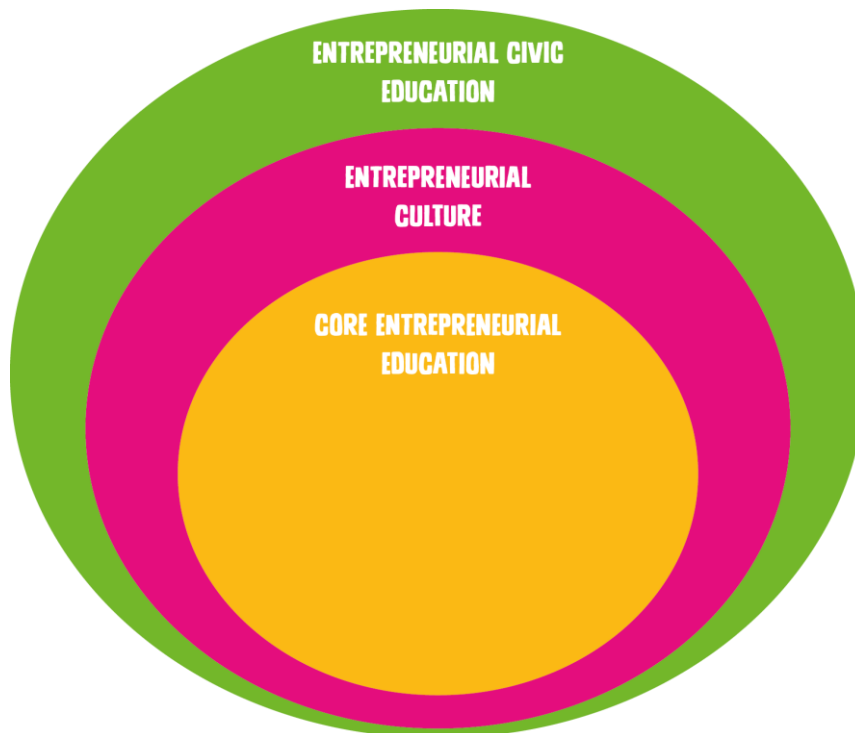
Lernergebnisse	Verständnis für geschäftliches Durchhaltevermögen und die verschiedenen Aspekte, die es zu beachten gilt, um es zu erreichen
Erkenntnis	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Effektives Management           <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stress</li> <li>• Zeit</li> <li>• Angst und Risiko</li> <li>• Emotion</li> <li>• Konflikt</li> </ul> </li> </ul>
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– In der Lage sein, Faktoren zu identifizieren, die die Funktionalität des Unternehmens beeinflussen können</li> <li>– Wissen, wie man mit Unsicherheitsfaktoren umgeht</li> </ul>
Kompetenzen	Erfolgreich im Geschäft bleiben

## Modul 2: Unternehmerische Bildung, Kultur und politische Bildung

Dieses Modul besteht aus 10 Workshops mit den Schwerpunkten unternehmerische Grundbildung, unternehmerische Kultur und unternehmerische politische Bildung. Sie werden durch das TRIO-Modell für unternehmerische Bildung vermittelt, d. H.

- i. Entrepreneurial Culture: Förderung unternehmerischen Denkens, Aufgeschlossenheit, Risikobereitschaft, Zielsetzung, Kultur der Nachhaltigkeit; Beispiele für innovative, wirtschaftlich nachhaltige Modelle von Sozialunternehmen und Genossenschaften im Lebensmittelbereich (Pop-up - und Home-Restaurant, Roaming-Restaurants, soziale Speisernetzwerke, Kochkurse, Lebensmittelmärkte, Kinderbetreuungs Kooperativen, Direktvertriebsbetriebe);
- ii. Entrepreneurial Core Education: Arbeiten mit Ideen, SWOT-Analyse, Partnerschaftsprojekte aufbauen, nachhaltige Geschäftsmodelle, innovative Ablaufdiagramme;
- iii. Entrepreneurial Civic Education: nachhaltige Geschäftsmodelle, praktische Werkzeuge, um soziale Innovationen anzuregen und zu unterstützen, Entwicklung neuer Verantwortungsformen, Bürgerschaft, Vernetzung und Partnerschaften, die für sich selbst und die Gemeinschaft und die Umwelt nützlich sind.





### 1. Workshop: Einführung

Der erste Workshop dieses Moduls wird eine Einführung in einige grundlegende Begriffe und Konzepte des unternehmerischen Bereichs geben. Die Teilnehmer werden in unternehmerische Bildung, Kultur und politische Bildung eingeführt und erhalten einen Überblick über die verschiedenen Arten von Unternehmen sowie über diverse Unterschiede zwischen ihnen.

Es wäre vorteilhaft, die Geschäftsbegriffe mit herkömmlichen Konzepten zu verbinden, die den Teilnehmern vertrauter sind. Zum Beispiel ist eine allgemeine, aber klare Metapher diejenige, die ein Geschäft und seine Elemente als einen Baum und seine Teile darstellt. Auf diese Weise können die Teilnehmer den Begriff visualisieren und haben ihn jedes Mal im Kopf, wenn er benötigt wird.

Der erste Workshop konzentriert sich insbesondere auf:

- Entrepreneurial education: Bildung über, für und durch das Unternehmertum
- Unternehmenskultur verstehen

- Zivile unternehmerische Bildung
- Unternehmen und Unternehmer: verschiedene Arten und Konzepte
- Unternehmerische Kernkompetenzen

*Tabelle 4: Lernergebnisse des 1. Workshops: Einführung*

Lernergebnisse	Grundlegende unternehmerische Begriffe und Fähigkeiten verstehen
Erkenntnisse	Vertraut machen mit den Konzepten des Unternehmertums und der unternehmerischen Kultur sowie Verständnis grundlegender Geschäftsbedingungen
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Unterscheiden zwischen verschiedenen Arten von Unternehmen</li> <li>– Identifizierung wichtiger Kompetenzen für Unternehmer</li> </ul>
Kompetenzen	Verbindung von grundlegenden theoretischen Konzepten mit praktischen Aspekten der Führung eines Unternehmens

## 2. Workshop: Businessplan

In diesem Workshop werden den Teilnehmern einige grundlegende Ideen zur Entwicklung eines Geschäftsplans vorgestellt und sie werden anschließend gebeten, einen für ihre eigenen zukünftigen Geschäfte vorzubereiten. Es ist vielleicht nicht einfach, in diesem frühen Stadium einen voll funktionsfähigen Plan zu erstellen, aber dieser erste Versuch kann als Referenzpunkt im letzten Workshop verwendet werden, um die im Training gemachten Fortschritte, die erworbenen Zusatzkenntnisse und die verschiedenen Ideen, die eventuell entstanden sind zu vergleichen.

In diesem Workshop geht es hauptsächlich darum:

- Was ein Businessplan ist
- Die Notwendigkeit eines Businessplans
- Grundlegende Bestandteile eines Geschäftsplans (Produkt, Markt, technische Faktoren, Infrastruktur, Finanzanalyse)

*Tabelle 5: Lernergebnisse des 2. Workshops: Businessplan*

Lernergebnisse	Das Konzept eines Geschäftsplans und seiner Komponenten verstehen
Erkenntnisse	Die Bedeutung eines Geschäftsplans verstehen und wissen, wie man einen Geschäftsplan entwickelt
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Analyse der Marktanforderungen und möglicher Chancen</li> <li>– Erkennen und Nutzen komparativer Vorteile</li> <li>– Die grundlegenden Komponenten ihres Geschäftsplans klar identifizieren</li> </ul>
Kompetenzen	Entwicklung und Umsetzung eines vollständigen und funktionierenden Geschäftsplans

### 3. Workshop: Finanzbildung

Dieser Workshop ist wichtig, da die Gründung und Führung eines Unternehmens per Definition eine finanzielle Initiative ist. Die Teilnehmer sollten mit grundlegenden finanziellen Begriffen und Konzepten vertraut gemacht werden und in die Lage versetzt werden, dieses Wissen zu nutzen, um die passendsten finanziellen Entscheidungen für ihr Geschäft zu treffen.

Da der Inhalt dieses Workshops für einige Teilnehmer zu theoretisch sein könnte, wird dringend empfohlen, praktische Übungen und Übungen zur Reflexion zu machen. Die Teilnehmer sollten aufgefordert werden, sich aktiv zu beteiligen und ihre Kommentare oder Fragen zu äußern und persönliche Erfahrungen im Zusammenhang mit den besprochenen Themen zu teilen.

Finanzielle Bildung wird sich beziehen auf:

- Verwalten Sie Ihr Geld: Gewinn und Verlust
- Im Budget bleiben
- Einen Sparplan machen
- Finanzielle Beschränkungen und Barrieren
  - Einen Kredit erhalten: verschiedene Arten, Zinssätze und Rückzahlungsoptionen

- Verkauf oder Kauf auf Kredit
- Schulden- und Eigenkapitalfinanzierung

*Tabelle 6: Lernergebnisse des 3. Workshops: Finanzbildung*

Lernergebnisse	Sich mit den grundlegenden finanziellen Aspekten der Führung eines kleinen Unternehmens vertraut machen und die finanziellen Unsicherheiten, möglichen Einschränkungen und Barrieren, die auftreten können, eingestehen
Erkenntnisse	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Gewinn und Verlust erkennen</li> <li>– Die Finanzen eines kleinen Unternehmens angemessen verwalten</li> <li>– mit Sparkonzepten vertraut machen</li> <li>– Grundbegriffe zu finanziellen Barrieren verstehen und sich mit deren Bedeutung und Auswirkungen auf ein Unternehmen vertraut machen</li> </ul>
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Verstehen, was Gewinn und Verlust verursacht und unter welchen Umständen</li> <li>– Verhältnis zwischen Gewinn und Verlust erkennen, wie Profit zum Verlust werden kann und umgekehrt</li> <li>– Ermittlung von Möglichkeiten zur Senkung der Ausgaben, indem Ausgaben priorisiert werden</li> <li>– wissen, wie man ein ausgeglichenes Budget erhält</li> <li>– Entwicklung und Umsetzung eines Sparplans</li> <li>– Entscheidung, ob ein Kredit benötigt wird und -falls vorhanden- welches Kreditprodukt am besten geeignet ist</li> <li>– Ermittlung der Vor- und Nachteile der Kreditnutzung</li> </ul>
Kompetenzen	Anwendung von Wissen und Fähigkeiten, um ein finanziell nachhaltiges Unternehmen zu führen und mit finanziellen Hindernissen und Einschränkungen umgehen zu können, indem man entscheidet, was unter den gegebenen Umständen die am besten geeignete Handlung ist

#### 4. Workshop: Fehler vermeiden

Die Teilnehmer sollten mit allen Konzepten vertraut gemacht werden, die für den Geschäftsbetrieb relevant sind, darunter die Möglichkeit des Scheiterns. Da das Lernpublikum Erwachsene sein wird, könnte man denken, dass es nicht so schwierig sein wird, ihnen beizubringen, wie man Fehler vermeidet oder bewältigt. Die Investition von nicht nur Geld, sondern auch von persönlicher Zeit und mentaler Anstrengung macht das Lernen über Versagen zu einem wesentlichen und sehr sensiblen Teil des Trainings.

Dieser spezielle Workshop umfasst folgende Aspekte:

- Warum scheitern Unternehmen?
  - Unzureichendes Management
  - Finanzielle Probleme (Einkommen ist kleiner als Ausgaben, Trockenlaufen bevor es profitabel wird, unbezahlte Schulden)
  - Persönliche Probleme
  - Andere ründe
- Wie man mit einem möglichen Geschäftsausfall umgeht

*Tabelle 7: Lernergebnisse des 4. Workshops: Fehler vermeiden*

Lernergebnisse	Mögliche Fehler erkennen, ihre Ursachen ansprechen und ihnen erfolgreich begegnen
Erkenntnisse	Erkennen von häufigen Ursachen, die Unternehmen zum Scheitern bringen, aber auch Möglichkeiten, Fehler zu vermeiden und / oder zu überwinden
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erkennen, warum ein Unternehmen scheitern könnte</li> <li>– Alarmierende Anzeichen für ein mögliches Scheitern</li> <li>– Fehler effizient vermeiden</li> <li>– Handhabungsfehler</li> </ul>

Kompetenzen	Im Stande sein, mögliche finanzielle oder auch andere Risiken zu minimieren, um sie erfolgreich zu bewältigen
-------------	---

## 5. Workshop: SWOT Analyse

Der 5. Workshop dieses Moduls konzentriert sich auf eine bestimmte Methode, die unter anderem in der Unternehmensführung zum Einsatz kommt, und zwar der SWOT-Analyse. Die Teilnehmer werden in grundlegende Komponenten der Methode eingeführt, um ihr gesamtes Konzept so vertraut zu machen, damit es genutzt werden kann, wenn die Zeit für geschäftliche Entscheidungen gekommen ist.

Auch hier wird vorgeschlagen, einen interaktiven Weg zu wählen, um die Inhalte dieses Workshops zu präsentieren, da die Teilnehmer während der Präsentation des theoretischen Teils der SWOT-Analyse verwirrt oder gelangweilt werden können. Die aktive Teilnahme und der Austausch von Fragen und Erfahrungen sollten sehr angeregt werden, damit alle am Ball bleiben.

Der Inhalt dieses Workshops ist folgender:

- Erkennen von Faktoren, die Geschäftsentscheidungen und Pläne beeinflussen können
- Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken erkennen
- Verwendung der Ergebnisse der SWOT-Analyse, um Geschäftsentscheidungen zu treffen

*Tabelle 8: Lernergebnisse des 5. Workshops: SWOT-Analyse*

Lernergebnisse	Sich mit den grundlegenden Komponenten einer SWOT-Analyse vertraut machen
Erkenntnisse	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erkennen von internen und externen Faktoren, die eine Entscheidung oder ein Ergebnis beeinflussen können</li> <li>– Verwendung dieser Faktoren während der Planungsphase einer Strategie oder Entscheidung</li> </ul>

Fähigkeiten	Stärken, Schwächen, Chancen und Bedrohungen von Ideen und Plänen analysieren
Kompetenzen	Die SWOT-Analyse verwenden, um Geschäftsstrategien zu entwickeln

## 6. Workshop: Rechtliche und regulatorische Ausbildung

Heutzutage wird jedes Unternehmen von einer juristischen Person überprüft. Jeder Unternehmer sollte ein grundlegendes Verständnis des aktuellen rechtlichen und regulatorischen Rahmens haben. Dieser Workshop wird den Teilnehmern einige einführende Fragen des Wirtschaftsrechts näherbringen und ihnen einen Überblick über ihre Rechte und Pflichten geben. Abhängig von den Umständen, wird den bürokratischen Verfahren und Bedingungen besondere Aufmerksamkeit geschenkt.

Während dieses 6. Workshops werden folgende Themen behandelt:

- Grundlegende Geschäftsbedingungen des Wirtschaftsrechts
- Rechtlicher und regulatorischer Rahmen für Unternehmen
- Rechte und Pflichten der Unternehmer (Besteuerung, Versicherung, Arbeitssicherheit und Gesundheit, etc.)
- Bürokratische Voraussetzungen (zuständige Behörden, notwendige Dokumentation)

*Tabelle 9: Lernergebnisse des 6. Workshops: Rechtliche und regulatorische Bildung*

Lernergebnisse	Verständnis der allgemeinen rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen für die Gründung und Führung eines Unternehmens
Erkenntnisse	Vertraut werden mit den grundlegenden Begriffen des Wirtschaftsrechts, gesetzlichen Rechten und Pflichten und bürokratischen Verfahren
Fähigkeiten	– Entwicklung eines Sinns für Rechtmäßigkeit

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– In der Lage zu sein, gesetzliche Verpflichtungen zu erfüllen und einzuhalten</li> <li>– Kenntnis der gesetzlichen Rechte von Unternehmen und Geschäftsinhabern</li> <li>– Grundlegende bürokratische Verfahren verstehen und durchführen zu können</li> </ul>
Kompetenzen	Erfolgreiches Führen eines gesetzestreuem Unternehmens

## 7. Workshop: Finanzierungsmöglichkeiten

Dieser Workshop bietet den Teilnehmern nützliche Kenntnisse und Fähigkeiten zur Identifizierung und Nutzung von Finanzierungsmöglichkeiten. Selbst für kleine und mittlere Unternehmen hängt die Gründung zuverlässiger Finanzierungsquellen hauptsächlich von Erfahrung und Vernetzung ab. Deshalb ist der Zugang zu Finanzierungsmitteln mehr als wichtig, um ein finanziell nachhaltiges Unternehmen zu führen.

Während dieses Workshops werden folgende Themen behandelt:

- Ressourcenmobilisierung (Mechanismen und Anbieter)
- Eigenkapital
- Vor- und Nachteile verschiedener Finanzierungsquellen
  - Eigene Ressourcen
  - Geschenke und Angebote
  - Kredite
  - Kredit
  - Zuschüsse
- Zugang zu Förderprogrammen
- Soziales Unternehmertum: Chancen und Herausforderungen



*Tabelle 10: Lernergebnisse des 7. Workshops: Finanzierungsmöglichkeiten*

Lernergebnisse	Erkennen der Existenz von verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten und Verständnis der Vor- und Nachteile von jedem
Erkenntnisse	Grundverständnis von Finanzierungskonzepten, Quellen und Programmen
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Unterscheiden zwischen verschiedenen Finanzierungsquellen</li> <li>– Finanzierungsmöglichkeiten erkennen und nutzen</li> <li>– Zugang zu Förderprogrammen erhalten</li> <li>– Vertraut werden mit dem Konzept des sozialen Unternehmertums</li> </ul>
Kompetenzen	Ermittlung der am besten geeigneten Finanzierungsquellen, der Zugang zu ihnen und welche Rechte und Pflichten sie haben

## 8. Workshop: Marketing

In diesem Workshop werden die Teilnehmer mit einigen grundlegenden Begriffen und Werkzeugen des Marketings vertraut gemacht. Es sollte angemerkt werden, dass Marketing in der heutigen Geschäftswelt eine großartige Gelegenheit ist, Kunden anzuziehen und ein Geschäft rentabel zu machen, da unzählige Methoden und Praktiken des Marketings vorhanden sind und die Bedürfnisse jedes Unternehmens erfüllen können.

Dennoch kann das Konzept des Marketings für einige Teilnehmer ziemlich abstrakt sein, so dass es erneut sehr empfohlen wird, eine vertraute Metapher zu verwenden, die den Teilnehmern hilft, die relevanten Begriffe zu verarbeiten und sich daran zu erinnern. Zum Beispiel kann der Begriff der "Marketing Blume" präsentiert werden, der den Teilnehmern erklärt, dass so wie Pflanzen Blüten haben, um Insekten anzuziehen und somit überleben, Unternehmen hingegen Kunden anziehen müssen, um im Geschäft zu bleiben.

Der 8. Workshop konzentriert sich auf:

- Grundlegende Begriffe der Marketing-Richtlinien
- Die vier Ps: Produkt, Preis, Platz, Promotion

- Der Marketingprozess: Bewertung der Marktforschung bzgl. Bedürfnissen und Defiziten
- Auswahl des geeigneten Marketing-Mix

*Tabelle 11: Lernergebnisse des 8. Workshops: Marketing*

Lernergebnisse	Das Konzept des Marketings und der grundlegenden Terminologie verstehen
Erkenntnis	Sich mit Marketing-Tools und Methoden vertraut machen und diese in der Praxis anwenden können
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Märkte erforschen und Marktbedürfnisse beurteilen</li> <li>– Verwenden von Marketing-Richtlinien, um Kunden anzuziehen</li> <li>– Wählen Sie einen Marketing-Mix, der Ihren Bedürfnissen entspricht</li> </ul>
Kompetenzen	Ermittlung der am besten geeigneten Marketingstrategie unter Verwendung der 4 Ps

### 9. Workshop: Bewährte Praktiken

In diesem Workshop haben die Teilnehmer die Möglichkeit, alles zu sehen, was sie bereits gelernt haben und dies umzusetzen. Ihnen werden bewährte Praktiken vorgestellt, um ihnen nicht nur Beispiele zu geben, sondern ihnen auch zu vermitteln, dass alles erreicht werden kann, wenn ein starker Wille vorhanden ist und der theoretische Teil des Lernprozesses im wirklichen Leben tatsächlich funktionieren kann. Sie werden auch in einige wichtige europäische Instrumente und Netze für das Unternehmertum von Frauen eingeführt, die für ihre zukünftigen Vorhaben genutzt werden können.

Der vorletzte Workshop in diesem Modul behandelt folgendes:

- Beispiele für bewährte Praktiken im Bereich des Unternehmertums von Frauen (pro Partnerland und allgemein)
- Beispiele für lebensmittelbezogene soziale Unternehmen und Genossenschaften
- Werkzeuge und Netzwerke für das Unternehmertum von Frauen
  - Die europäische Online - Plattform für Unternehmerinnen (WEgate)
  - Die Europäische Gemeinschaft für Women Business Angels und Unternehmerinnen
  - Das europäische Netzwerk zur Förderung des Unternehmergeistes von Frauen (WES)

*Tabelle 12: Lernergebnisse des 9. Workshops: Good Practices*

Lernergebnisse	Die Realisierbarkeit ein Unternehmen zu führen erkennen und sich mit nützlichen Tools und relevanten Netzwerken für das Unternehmertum vertraut machen
Erkenntnisse	Beginnen einen praktischen Ansatz für die Gründung und Verwaltung eines Unternehmens zu erlangen
Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Verknüpfung von theoretischem Wissen mit der praktischen Anwendung von echten lebensmittelbezogenen Unternehmen</li> <li>– Erkennen potenzieller Möglichkeiten für Networking und Wachstum</li> </ul>
Kompetenzen	Im Stande sein, Arbeitsbeispiele an die eigenen Geschäftspläne und -ideen anzupassen und die verfügbaren Tools und Netzwerke voll zu nutzen

## 10. Workshop: Businessplanwettbewerb

Die letzten Workshops des 2. Moduls werden ein Spiel zwischen den Teilnehmern sein, genauer gesagt ein "Businessplanwettbewerb". Alles, was die Gruppe bis dahin gelernt hat, wird in dieses Simulationsspiel eingefügt.

Zum Beispiel werden die Teilnehmer ein Rollenspiel in Zweiergruppen beginnen, wobei eine Person einen Geschäftsmann auf der Suche nach Geldgebern spielt und die andere einen unwilligen Bankier darstellt, der überredet wird, den vorgelegten Geschäftsplan zu finanzieren. Damit dieser Geschäftsplan gut genug ist, um den Banker zu überzeugen, muss der potentielle Unternehmer die Fähigkeiten und Kompetenzen, die er während der Workshops erworben hat, in die Praxis umsetzen, wie die Durchführung einer SWOT-Analyse und die Identifizierung und Bewertung möglicher finanzieller Barrieren. Der Plan wird für die Finanzierung noch attraktiver, wenn er eine solide Marketingpolitik beinhaltet, die mit Hilfe der "4 Ps" entwickelt werden kann, wie während des 8. Workshops analysiert wurden.

Der Zweck dieses Workshops besteht darin, dass die Teilnehmer einen ersten, realitätsnahen Eindruck davon bekommen, was sie erwartet, wenn sie in die reale Geschäftswelt eintauchen. Es kann ihnen auch helfen, Missverständnisse von Konzepten oder Ideen, die während des Workshops erwähnt wurden, zu identifizieren und mögliche Verwirrungspunkte zu klären. Hoffentlich haben die Teilnehmer, wenn sie alle Workshops dieses Moduls beendet haben, allgemeine Kenntnisse über fast jeden wichtigen Aspekt der Gründung und Führung eines kleinen Unternehmens erworben und werden in der Lage sein, ihre ersten Schritte im Unternehmertum zu machen.

## Module 3: “Learning by Doing”

Dieses Modul besteht aus 5 Workshops, zusammengesetzt aus:

- 3 Besuche bei von Migranten geführten Unternehmen und/oder Treffen mit erfolgreichen Unternehmern mit Migrationshintergrund;
- 2 Workshops zum Abschluss von Geschäftsideen, die in Modul 2 entwickelt wurden. Ideen mithilfe von Business Model Canvas unter Anleitung von Experten drehen. Bewertung der Geschäftskonzepte auf ihre Machbarkeit durch das Expertengremium.

### 3 Besuche bei von Migranten geführten Unternehmen (3 Workshops)

Die Rolle der Erfahrung nimmt ertragreich zu. Die Teilnehmer können praktisch lernen, wie sie anfangen und ihre eigene Geschäftsidee erstellen können. Dieses gestellte Lernen und Erinnern durch Aktivität ist eine zentrale Tatsache.

Die Ziele dieser Besuche lauten insbesondere:

- ✓ Förderung des interkulturellen Dialogs zwischen Migrantenunternehmern und Migrantinnen
- ✓ Förderung von Networking, Wissen und Erfahrungsaustausch zwischen ihnen
- ✓ Teilnehmer motivieren, ihren eigenen Lebensmittelprojekt-Arbeitsmarkt zu schaffen
- ✓ Wissen und Erfahrung erfolgreicher Sozialunternehmen teilen
- ✓ Für die Teilnehmer die Möglichkeit schaffen, Tipps für erfolgreiches Marketing zu lernen und unternehmerische Initiativen zu entwickeln
- ✓ Langfristige Kooperativen aufbauen, so, dass die Besuche zur Unterstützung der Integration von Migrantinnen und Frauen dienen
- ✓ Holen Sie sich Rat und Feedback von Kunden, um den Zugang zum Arbeitsmarkt zu erleichtern

### 4. Workshop: Von der Theorie zur Praxis

In diesem vorletzten Workshop des Trainings geht es um den Start der "Business Reise". Die Teilnehmer werden verstehen, dass die Workshops nur ein Schritt einer längeren Reise in

Richtung ihres eigenen erfolgreichen Geschäfts waren, und, dass es schön ist zu träumen und über die Gründung eines Unternehmens zu sprechen, aber, dass sie den ersten entscheidenden Schritt tun müssen, um ihre Ziele umzusetzen.

Die Teilnehmer werden auch ermutigt, ihre nächsten Schritte zu planen, zum Beispiel indem sie in Gruppen arbeiten und die nächsten drei Dinge mitteilen, die jeder tun möchte. Diese Schritte können in die Geschäftspläne der Teilnehmer integriert werden, da jetzt jeder eine bessere Sicht und ein besseres Verständnis über die Führung eines Unternehmens hat.

Die Inhalte des Workshops konzentrieren sich auf:

- Ideen mithilfe von Business Model Canvas unter Anleitung von Experten pivotieren
- Geschäftskonzepte hinsichtlich ihrer Machbarkeit durch das Expertengremium bewerten
- Erstellen eines einfachen persönlichen Aktionsplans

### 5. Workshop: Was wir gelernt haben

Der letzte Workshop bietet den Teilnehmern die Gelegenheit, das Gelernte zu reflektieren, ihre Ideen und Gedanken auszutauschen und ihre Fortschritte in den Workshops zu bewerten. Teilnehmer können einige Zeit in Gruppen verbringen und über ihre Erfahrungen sprechen. Das Ziel ist, ihnen verständlich zu machen und mitzuteilen, was sie gelernt haben. Einige Fragen, über die man nachdenken kann, sind zum Beispiel:

- Was war das Wichtigste, was ich gelernt habe?
- Warum war es wichtig?
- Wie werde ich verwenden, was ich gelernt habe?
- Was mich während der Workshops inspiriert / motiviert hat

### Zum Abschluss der Workshops

Aus den Erfahrungen auf den Arbeitsmärkten und den Erkenntnissen aus dem Training werden die Teilnehmer einen Evaluationstest für die Selbsteinschätzung ausfüllen, der speziell für sie entwickelt wird. Anschließend bespricht der Trainer die Stärken und Schwächen jedes Teilnehmers. Ziel dieses Gesprächs ist es, sowohl die Schwachstellen heraus zu arbeiten als auch den Immigrantinnen zu helfen sich belastbar zu fühlen und an ihre Ideen zu glauben, um ihre Geschäftsideen tatsächlich umzusetzen.

Am Ende werden die Teilnehmer gebeten, einen Fragebogen auszufüllen und Feedback über das Training zu geben und anschließend werden ihnen in einer kleinen Zeremonie ihre Zertifikate überreicht. Das Training endet optimistisch und positiv, indem wir einander Glück wünschen und hoffen, dass sich jeder bei den ersten Schritten in die Geschäftswelt zurechtfindet.

Neben der internen und externen Evaluierung sollte auch auf die allgemeinen Schlussfolgerungen der Workshops verwiesen werden, in denen die Bedürfnisse der Teilnehmerinnen, die positiven und negativen Aspekte der ARISE-Schulung sowie die Empfehlungen jedes Partners dargelegt werden.

Ausgehend von den Bedürfnissen der Teilnehmer waren Finanzierung und finanzielle Unterstützung die wichtigsten Aspekte in Griechenland und Österreich. Sie unterstrichen, wie wichtig es ist, Migrantinnen die Schritte zu vermitteln, die sie ergreifen sollten, um ein Unternehmen zu gründen und zu finanzieren. Darüber hinaus wusste die Mehrheit der Migrantinnen in Österreich nicht viel über den Arbeitsmarkt, während es in Deutschland unterschiedliche Bedürfnisse für jede Frau gab, da einige bereits eine Geschäftsidee hatten, andere sich "on the job" Wissen aneignen, oder ohne einen konkreten Plan über die Idee des Unternehmerintums nachdenken wollten. Im Falle Italiens wurde auch bemerkt, dass einige Frauen Angst davor hatten, den Inhalt der Workshops nicht vollständig zu verstehen oder ihre Geschäftsideen nicht in Gang setzen zu können. Parallel dazu drückten einige Frauen in Italien und Schweden, insbesondere solche mit einem niedrigeren Bildungsniveau, ihre Notwendigkeit einer ergänzenden Beratung auf individueller Ebene hinsichtlich ihrer Geschäftsideen aus. Schließlich wurde im Fall Italiens eine allgemeine Verunsicherung hinsichtlich der bürokratischen Erfordernisse und der vorzulegenden Dokumente sowie der

Unzufriedenheit einiger Frauen hinsichtlich des Grades des Zusammenhalts in der Gruppe festgestellt.

Alle Partner betonen die vielen positiven Aspekte des ARISE Trainings, die sich in der erfolgreichen Durchführung der Workshops zeigen. Konkret wurde in Österreich, Schweden, Italien und Frankreich festgestellt, dass die teilnehmenden Frauen die Möglichkeit hatten, sich näher zu kommen, Freundschaften zu schließen, und Multikulturalismus durch Kommunikation zu fördern. Sie waren bereit, ihre früheren Lebenserfahrungen mit anderen zu teilen und gemeinsam an der näheren Zukunft zu arbeiten. Ein weiterer positiver Aspekt, wie er in den Fällen Österreich und Italien genannt wurde, ist der Einsatz nicht formaler Lernmethoden, die Migrantinnen helfen, Informationen zu erfassen und eine neue Art von strukturiertem Lernen zu erfahren. Darüber hinaus fühlten die Teilnehmerinnen in Griechenland, dass sie den Prozess der Unternehmensgründung erlernen können, wie sie Stress und Zeit bewältigen können und wie sie Vorurteile, Gefahren und Hindernisse überwinden können. Darüber hinaus wurde in Österreich, Italien und Deutschland auf die Erfahrung und die hohe Qualität der Trainer/innen hingewiesen, die aufgrund ihrer Flexibilität die Anpassung der Inhalte an die Bedürfnisse der Teilnehmerinnen erleichterten. Neben der Theorie, die in Workshops vermittelt wurde, gab es auch zusätzliche Vorteile (basierend auf den Möglichkeiten, die jeder Partner hatte) für Teilnehmerinnen wie Kinderbetreuung in Österreich, Französischunterricht, Computerkurse und Hygienezertifikate in Frankreich, sowie Besuche in realen Unternehmen und Küchen großer Unternehmen in Griechenland und Frankreich. Last but not least war das ARISE-Training scheinbar hilfreich für eine weitere Verknüpfung mit anderen Projekten und die Vernetzung mit lokalen Partnerorganisationen. Was die negativen Aspekte betrifft, die während der Ausbildung aufgetreten sind, kann zuerst von den österreichischen und italienischen Partnern auf die Unterschiede zwischen Frauen entweder in Bezug auf Kultur oder Bildung verwiesen werden, was zu Schwierigkeiten führte, alle zufrieden zu stellen, Konzentrationsschwierigkeiten bei geringqualifizierte Frauen und der daraus resultierenden Notwendigkeit die Intensität des Trainings zu verlangsamen. Ein weiterer wichtiger negativer Aspekt war die Schwierigkeit der teilnehmenden Frauen, an den Workshops teilzunehmen, da in Italien, Griechenland und Schweden mehrere Faktoren wie Kinder- und Familiengründe, in Griechenland lange Arbeitszeiten und in Schweden und



Griechenland das Transportwesen eine große Rolle spielte. Dazu kamen Verpflichtungen zur Teilnahme an anderen Kursen, die von Institutionen in Schweden organisiert wurden. Diese Schwierigkeit führte fast in allen teilnehmenden Ländern zu Verzögerungen und Abwesenheiten, die die Partner durch Ermahnungen zu reduzieren versuchten.

Darüber hinaus ist für die Mehrheit der Partner in der zeitlichen Lücke zwischen dem letzten Workshop und der Abschlusskonferenz in Hannover problematisch. Hier sind zusätzliche Anstrengungen erforderlich, um das Interesse der Migrantinnen durch die Organisation von Treffen usw. aufrechtzuerhalten. Nach dem Ende der Fortbildung gab es in den meisten Partnerländern Bedenken hinsichtlich der Realisierung des nächsten Schritts und wie Frauen in der Lage sein werden, Finanzierung zu finden, um ihre Geschäftsideen umzusetzen, da das Projekt kein Startkapital für die Finanzierung bot. Darüber hinaus drückten Frauen in Deutschland einige Gedanken bezüglich mangelnder persönlicher Unterstützung bei der Erstellung ihres konkreten Businessplans aus, während in Frankreich unter den Migrantinnen ein Höchstmaß an Eifersucht herrschte, da das Niveau von Bildung und Wissen unterschiedlich war. Als letzter negativer Aspekt ist anzumerken, dass in Frankreich zwei von drei Trainer/innen kündigten, was es für französische Partner sehr schwierig machte, befristete Nachfolger/innen zu finden.

In Bezug auf die Probleme und Herausforderungen sollten die Sprachbarrieren, die insbesondere in Österreich, Schweden und Italien zeitweise aufgetreten sind, sowie die Ausfälle von Teilnehmerinnen aufgrund anderer Aktivitäten erwähnt werden (Schweden), oder weil Frauen festgestellt haben, dass sie nicht länger die Idee des Unternehmerintums verfolgen wollen (Deutschland).

Neben allen oben genannten negativen Aspekten gaben alle Partner Empfehlungen ab, um ähnliche Aktionen in der Zukunft zu verbessern oder zu ändern. Zum einen schlugen die österreichischen und italienischen Partner vor, dass die Zusammenstellung einer homogenen Gruppe durch eine selektivere Rekrutierung hinsichtlich der Motivation vorteilhaft wäre und Probleme wie Verspätungen, Eifersucht etc. vermeiden würde. Außerdem empfahlen sie eine strengere Überprüfung der Teilnahme z.B. durch ein System von Sanktionen für diejenigen, die wiederholt den vereinbarten Bedingungen zuwiderlaufen. Ein weiterer Vorschlag aus Österreich und Italien war die Kinderbetreuung, wenn es dafür ein Budget gibt, um die Kinder

der Teilnehmerinnen zu betreuen und ihnen dadurch zu helfen, sich auf die Workshops zu konzentrieren. Darüber hinaus wurde von Schweden, Deutschland und Österreich vorgeschlagen, die Schulungen auszuweiten, die Teilnehmerinnen mit relevanten Institutionen oder Vorbildern zusammenzubringen und in Zukunft eine neue Reihe von Workshops für Unternehmerinnen zu planen, um mehr Möglichkeiten für Migrantinnen zu schaffen sich in den Arbeitsmarkt einzubringen. Erwähnenswert ist auch, dass nach Auskunft der griechischen Partner nach Abschluss der Workshops der Kontakt zu den Teilnehmerinnen und das Treffen mit ihnen (Ratschläge, Anleitungen, neue Möglichkeiten und Ideen, Finanzierungsprogramme usw.) für die Aufnahme ihrer Tätigkeit sehr wichtig sind. In Frankreich wäre die Gründung einer WhatsApp-Gruppe einfacher für die Kommunikation zwischen den Teilnehmerinnen. Weitere Empfehlungen, die erwähnenswert sind, sind die Arbeit mit mehrsprachigen Trainer/innen, am besten weiblich, mit Migrationshintergrund (Österreich), mehr Updates zum Projektfortschritt (Frankreich), Flexibilität und Kreativität in Workshops ohne den Fokus auf sprachliche Fragestellungen (Österreich) und die Verteilung von zwei Workshops in einer Sitzung am gleichen Tag (Frankreich).

## Referenzen

1. Alchian, A. (1963, October). Reliability of progress curves in airframe production. *Econometrica* 31 (4), 679 — 693. Arrow, K. J. (1958, January). Utilities, attitudes, choices: A review article. *Econometrica* 26(1), 1—23
2. [https://en.wikipedia.org/wiki/Learning\\_curve](https://en.wikipedia.org/wiki/Learning_curve)
3. [https://en.wikipedia.org/wiki/Learning-by-doing\\_\(economics\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Learning-by-doing_(economics))
4. *Instructional-design Theories and Models: A New Paradigm of Instructional Theory*, (2009, New York ), Charles M. Reigeluth
5. Barry, B. (1982). *Strategic planning workbook for non-profit organizations*. St. Paul, MN: Amherst H. Wilder Foundation.
6. Bryson, J. (1988). *Strategic planning for public and nonprofit organizations: A guide to strengthening and sustaining organizational achievement*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
7. Kansas Health Foundation. *VMOSA: An approach to strategic planning*. Wichita, KS: Kansas Health Foundation.
8. Lord, R. (1989). *The non-profit problem solver: a management guide*. New York, NY: Praeger Publishers.
9. Murray, E., & Richardson, P. (2002). *Fast Forward: Organizational Changes in 100 Days*. New York, NY: Oxford University Press.
10. Olenick, J., & Olenick, R. (1991). *A non-profit organization operating manual: planning for survival and growth*. New York, NY: Foundation Center.
11. Stonich, P. J. (1982). *Implementing strategy: making strategy happen*. Cambridge: Ballinger Publishing Company.
12. Unterman, I., & Davis, R. (1984). *Strategic management of not-for-profit organizations*. New York, NY: CBS Educational and Professional Publishing.
13. Watson-Thompson, J., Fawcett, S.B., & Schultz, J. (2008). Differential effects of strategic planning on community change in two urban neighborhood coalitions. *American Journal of Community Psychology*, 42, 25-38.
14. Wolff, T. (1990). *Managing a non-profit organization*. New York, NY: Prentice Hall Press.



15. Wolff, T. (2010). *The Power of Collaborative Solutions: Six Principles and Effective Tools for Building Healthy Communities*. San Francisco: Jossey-Bass.
16. Fook, J. (2002) *Social Work: Critical Theory and Practice*. London: Sage
17. [https://en.wikipedia.org/wiki/Design\\_thinking#cite\\_note-3](https://en.wikipedia.org/wiki/Design_thinking#cite_note-3)
18. Dorst, Kees (2012). *Frame Innovation: Create new thinking by design*. Cambridge, MA: MIT Press. ISBN 978-0-262-32431-1.
19. Tim Brown. *Design Thinking*. Harvard Business Review, June 2000

