

DIGITAL ENTREPRENEURSHIP FOR YOUTH

KA220- YOU - Cooperation Partnerships in Youth

WP3
DigEnYou-Lehrplan

Modul 5 **"Crowdfunding, Nachhaltigkeit, & Soziale Verantwortung"**

erstellt von
Yengec
29/03/2023



DigEnYou Blended Training Kurs

Modul 5: Crowdfunding, Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung

Lerneinheit 1: Crowdfunding und
Finanzmanagement

Lerneinheit 2: Finanzmanagement und
Nachhaltigkeit

Lerneinheit 3: Networking und
Beziehungsaufbau

INHALT

Ziel von Modul 5 - Crowdfunding, Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung	4
Lerneinheit 1 - Crowdfunding und Finanzmanagement	5
Was ist Crowdfunding?	5
Wie funktioniert das Crowdfunding?	7
Was ist Finanzmanagement?	13
Glossar der Begriffe	13
Übung: Erkundung von Crowdfunding-Typen	14
Checkliste: Ihre Lernergebnisse	15
Ressourcen für M5-LU1	16
Lerneinheit 2: Finanzmanagement und Nachhaltigkeit	17
Finanzmanagement in kleinen Unternehmen	19
Finanzmanagement mit Nachhaltigkeit in Einklang bringen	19
Praktische Tipps für das Finanzmanagement	23
Glossar der Begriffe	24
Übung: Seien Sie Ihr eigener Finanzmanager	25
Checkliste: Ihre Lernergebnisse	26
Ressourcen für M5-LU2	27
Lerneinheit 3 - Networking und Beziehungsaufbau	28
Der Aufbau von Netzwerken	28
Die Rolle der Mentorenschaft beim Networking	32
Glossar der Begriffe	33
Übung: Networking-Bingo	34
Checkliste: Ihre Lernergebnisse	35
Ressourcen für M5-LU3	36

Ziel von Modul 5 - Crowdfunding, Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung

Unternehmer:in zu sein, ist keine leichte Aufgabe. Aber alle erfolgreichen Unternehmer:innen haben irgendwo angefangen, haben von ihrem Umfeld, ihren Fehlern und den Herausforderungen, mit denen sie konfrontiert waren, gelernt. Sie haben sich in diesem Lernprozess **entscheidende Fähigkeiten angeeignet**, um ihr Unternehmen aufzubauen und weiterzuentwickeln.

Ziel von Modul 5 ist es, einige dieser entscheidenden Fähigkeiten mit Ihnen durchzugehen: Verschiedene Arten von Crowdfunding, wie man dieses effektiv nutzt und gleichzeitig mit finanziellen Herausforderungen umgeht, aber auch Beziehungen pflegt und ein verlässliches Netzwerk in der eigenen Branche aufbaut. Dies sind grundlegende Kenntnisse, die über den Erfolg eines Unternehmens entscheiden.

Modul 5 ist in die folgenden Lerneinheiten unterteilt:

Lerneinheit 1: Crowdfunding und Finanzierungsstrategien

- Finden Sie die beste Art von Crowdfunding für Ihr Unternehmen/Projekt.
- Lernen Sie mehr über Strategien für Verwaltung und Finanzkontrolle.

Lerneinheit 2: Finanzmanagement und Nachhaltigkeit

- Verschaffen Sie sich einen Überblick über die wichtigsten Aspekte des nachhaltigen Finanzmanagements.
- Lernen Sie wie Sie Risiken minimieren und das Verhältnis von Gewinn und Verlust ausgleichen können.

Lerneinheit 3 - Networking und Aufbau von Beziehungen

- Lernen Sie, wie Sie nachhaltige Netzwerke aufbauen können, die Ihr Unternehmen unterstützen.
- Setzen Sie sich mit verschiedenen Methoden des Networkings auseinander.

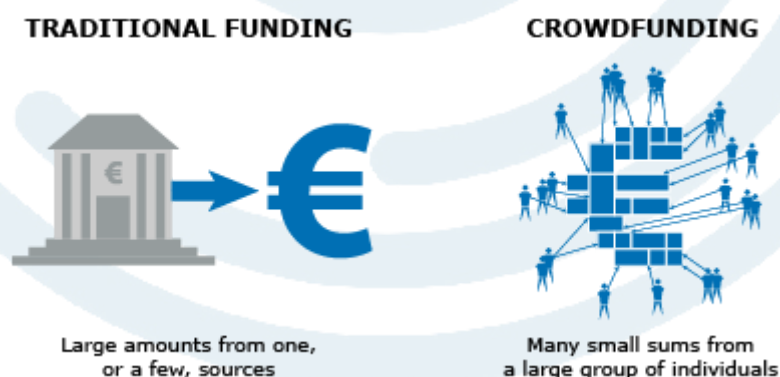
Lerneinheit 1 - Crowdfunding und Finanzmanagement

Einführung

Um eine Geschäftsidee umzusetzen, brauchen Unternehmer:innen Geldmittel. In der Regel ist dies eine längere Reise und Sie sollten unterschiedliche Möglichkeiten ausloten. Manchmal werden sogenannte Start-ups von großen bestehenden Unternehmen finanziert. Ein berühmtes Beispiel dafür ist die Investition des PayPal Gründers Peter Thiel in Facebook (nun Meta) von Mark Zuckerberg.¹ Doch nicht alle verfügen über die notwendigen Kontakte und Mittel, um so einen Start hinzulegen. In diesem Fall könnte Crowdfunding ein guter Anfang sein.

Was ist Crowdfunding?

Crowdfunding ist eine Form der Geldbeschaffung zur Finanzierung von Projekten und Unternehmen. Es ermöglicht sogenannten Fundraisern, **über Online-Plattformen Geld von einer großen Zahl von Menschen zu sammeln.**

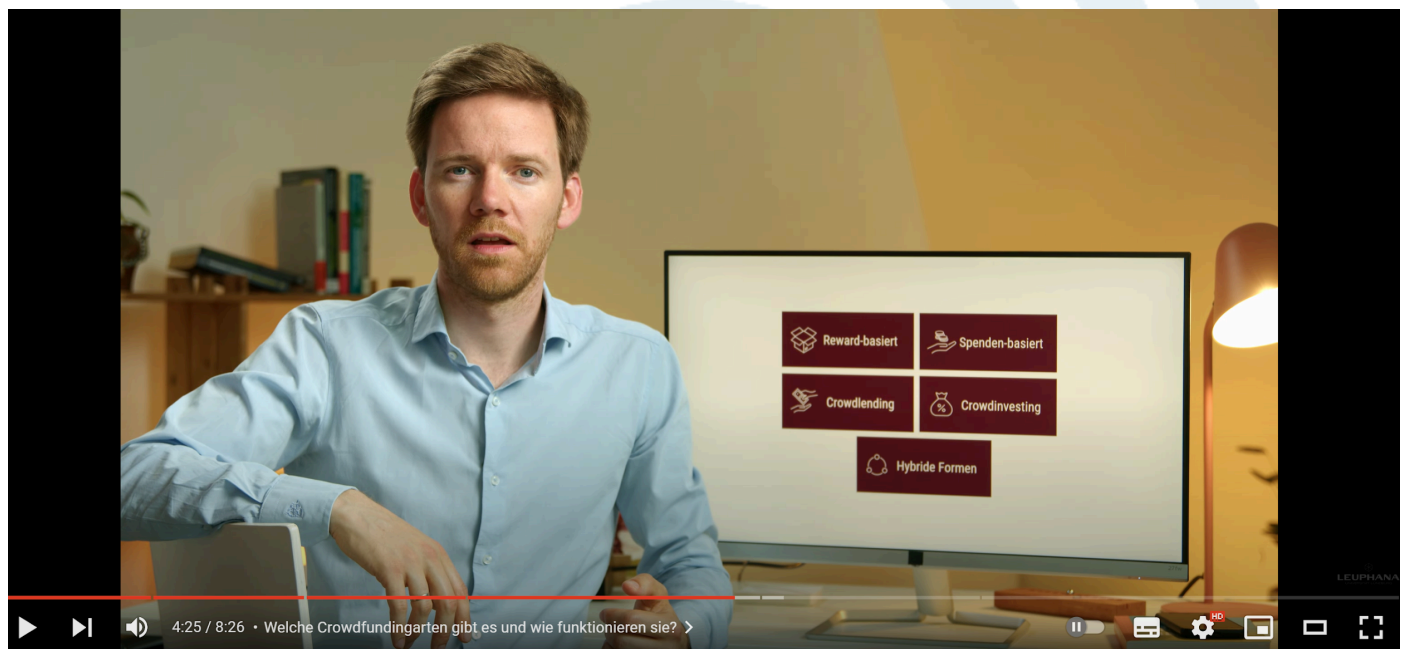


Crowdfunding wird am häufigsten von neu gegründeten oder wachsenden Unternehmen genutzt, um Zugang zu alternativen Finanzmitteln zu erhalten. Es ist

¹<https://www.trend.at/personen/mark-zuckerberg>

ein innovativer Weg, um Finanzmittel für neue Projekte, Unternehmen oder Ideen zu beschaffen. Die Wirtschaftskammer Österreich liefert folgende Beschreibung: *"Crowdfunding ist ein Instrument der Frühphasenfinanzierung und liefert Risikokapital für den Aufbau von jungen Unternehmen oder für die Finanzierung von Innovations- und Expansionsprojekten in KMU. Die Abwicklung erfolgt meist über Crowdfunding-Plattformen, die Verträge bereitstellen, beratend zur Seite stehen und die Durchführung mit Technologie und standardisierten Abläufen unterstützen."*²

In diesem Video der Leuphana Universität Lüneburg wird Crowdfunding erklärt:
<https://www.youtube.com/watch?v=2ZfWCTKeDFA>



Crowdfunding für nachhaltige Projekte (1/3): So funktioniert Crowdfunding

² <https://www.wko.at/finanzierung/crowdfunding-fuer-oesterreichische-unternehmen>

Wie funktioniert das Crowdfunding?

Crowdfunding-Plattformen sind Websites, die eine Interaktion zwischen Spendensammlern und der Crowd ermöglichen. Finanzielle Zusagen können über die Crowdfunding-Plattform gemacht und gesammelt werden. Die Crowdfunding-Plattformen berechnen den Spendern in der Regel eine Gebühr, wenn die Spendenkampagne erfolgreich war. Im Gegenzug wird von den Crowdfunding-Plattformen erwartet, dass sie einen sicheren und einfach zu bedienenden Dienst anbieten.

Nicht alle Crowdfunding-Plattformen sind gleich. Unternehmer:innen müssen sich im Vorfeld mit der Auswahl der am besten geeigneten Plattform für ihr spezifisches Projekt vertraut machen. Dabei werden Faktoren wie die Gebühren, die Nutzerbasis der Plattform und die Kompatibilität mit der Art des Projekts untersucht. Die Wahl der richtigen Plattform ist eine strategische Entscheidung, die den Erfolg einer Crowdfunding-Kampagne maßgeblich beeinflusst. **Viele Plattformen arbeiten mit einem Alles-oder-Nichts-Finanzierungsmodell.³ Das heißt, wenn Sie Ihr Ziel erreichen, bekommen Sie das Geld, und wenn nicht, bekommen alle ihr Geld zurück, ohne dass Sie sich darüber ärgern müssen oder einen finanziellen Verlust erleiden.**

Eine effektive Kommunikation mit den Unterstützern ist ein Schlüsselfaktor für den Erfolg von Crowdfunding. Es ist wichtig, dass die Unterstützer:innen sich während der gesamten Kampagne engagieren. Die Nutzung von Social-Media-Plattformen und anderen Kommunikationskanälen, um die Unterstützer:innen auf dem Laufenden zu halten und einzubinden, trägt dazu bei, eine verlässliche Gemeinschaft rund um das Projekt aufzubauen.

Die Festlegung realistischer Finanzierungsziele ist ein entscheidender Aspekt einer erfolgreichen Crowdfunding-Kampagne. Unternehmer:innen sollten sich mit Strategien zur Festlegung erreichbarer Finanzierungsziele und zur Vermeidung gängiger Fallstricke befassen. Durch die Einführung von Daten und Analysetools zur Bewertung der Leistung der Kampagne können Sie fundierte Entscheidungen treffen und Ihre Crowdfunding-Bemühungen optimieren.

³ <https://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005047893-Why-is-funding-all-or-nothing->

Es gibt eine Reihe von Crowdfunding-Arten, die im Folgenden erläutert werden. Die drei häufigsten Arten von Crowdfunding sind: **Peer-to-Peer, Equity und Rewards Crowdfunding**.

1. Peer-to-Peer-Kreditvergabe (auf der Grundlage von Krediten):

Die Crowd leiht einem Unternehmen Geld mit der Zusage, dass das Geld mit Zinsen zurückgezahlt wird. Es ist einer herkömmlichen Kreditaufnahme bei einer Bank sehr ähnlich, nur dass man sich das Geld von vielen Investoren leiht.

2. Aktien-Crowdfunding:

Verkauf einer Beteiligung an einem Unternehmen an eine Reihe von Investoren als Gegenleistung für eine Investition. Die Idee ist vergleichbar mit dem Kauf oder Verkauf von Stammaktien an der Börse oder mit Risikokapital.

3. Belohnungsbasiertes Crowdfunding:

Einzelpersonen spenden für ein Projekt oder ein Unternehmen in der Erwartung, im Gegenzug für ihren Beitrag zu einem späteren Zeitpunkt eine nicht-finanzielle Gegenleistung, z. B. in Form von Waren oder Dienstleistungen, zu erhalten.

- **Spendenbasiertes Crowdfunding:**

Einzelpersonen spenden kleine Beträge, um das größere Finanzierungsziel eines bestimmten Wohltätigkeitsprojekts zu erreichen, ohne dafür eine finanzielle oder materielle Gegenleistung zu erhalten.

- **Gewinnbeteiligung/Ertragsbeteiligung:**

Unternehmen können künftige Gewinne oder Einnahmen mit der Crowd teilen und erhalten im Gegenzug eine aktuelle Finanzierung.

- **Crowdfunding von Schuldverschreibungen:**

Einzelpersonen investieren in einen vom Unternehmen ausgegebenen Schuldtitel, z. B. in eine Anleihe.

Mehr Informationen über mögliche Formen und eine Liste von Crowdfunding-Portalen

in Österreich finden Sie auf der Seite der WKO:

<https://www.wko.at/finanzierung/crowdfunding-fuer-oesterreichische-unternehmen>

Siehe auch:

<https://crowdfunding-service.com/wp-content/uploads/2016/01/Die-4-Arten-des-Crowdfundings.jpg>

Die 4 Arten des Crowdfundings

Gewinnorientiert

Beteiligungsmodell

International:
equity-based crowdfunding

Motivation:
Erfolgs- & Gewinnbeteiligung

Nutzer:
Startups, Unternehmen

Synonym:
„Crowdinvesting“

Gewinnorientiert

Darlehensmodell

International:
lending-based crowdfunding

Motivation:
Rückzahlung plus Verzinsung

Nutzer:
Startups, Unternehmen

Synonym:
„Crowdlending“

Belohnungsmodell

International:
reward-based crowdfunding

Motivation:
Materielle, teils ideelle Belohnungen

Nutzer:
Kreativschaffende, NGOs, NPOs, Startups

Synonym:
„Crowdfunding“

Produkt/Projektorientiert

Spendenmodell

International:
donation-based crowdfunding

Motivation:
Uneigennützigkeit, gutes Gefühl

Nutzer:
NGOs und NPOs

Synonym:
„Crowddonation“

Anlassorientiert

Vorteile

Nachteile

Es kann ein schneller Weg sein, Finanzmittel ohne Vorlaufkosten zu beschaffen.	Der Prozess ist nicht unbedingt einfacher als bei den herkömmlichen Finanzierungsmöglichkeiten. Nicht alle Projekte, werden auch angenommen.
Ein Projekt oder ein Unternehmen über die Crowdfunding-Plattform vorzustellen, kann eine wertvolle Form des Marketings sein und die Aufmerksamkeit der Medien wecken.	Sie müssen viel Arbeit leisten, um das Interesse von Leuten zu wecken und dafür sind ausreichende Ressourcen (Geld und/oder Zeit) erforderlich.
Wenn Sie Ihre Idee mit anderen teilen, erhalten Sie oft Feedback und fachkundige Beratung, wie Sie diese verbessern können.	Wenn Sie Ihr Finanzierungsziel nicht erreichen, werden die zugesagten Mittel in der Regel an Ihre Investor:innen zurückgegeben und Sie erhalten nichts.
Es ist eine gute Möglichkeit, die Reaktion der Öffentlichkeit auf Ihr Produkt/Ihre Idee zu testen. Wenn die Menschen bereit sind zu investieren, ist das ein gutes Zeichen dafür, dass Ihre Idee auf dem Markt gut funktionieren könnte.	Bei gescheiterten Projekten besteht die Gefahr, dass der Ruf Ihres Unternehmens und der Menschen, die Ihnen Geld zugesagt haben, Schaden nimmt.
Investoren können Ihre Fortschritte verfolgen. Dies kann Ihnen helfen, Ihre Marke in ihren Netzwerken zu bewerben.	Wenn Sie Ihre Geschäftsidee nicht durch ein Patent oder ein Urheberrecht geschützt haben, könnte es kopiert werden.
Ideen, die für konventionelle Investoren nicht attraktiv sind, können oft leichter finanziert werden.	Eine falsche Festlegung der Vergütungen oder Renditen könnte dazu führen, zu viel Geld an die Investor:innen abzutreten.
Ihre Investor:innen können während des Finanzierungsprozesses zu Ihren treuesten Kund:innen werden.	
Crowdfunding ist eine alternative Finanzierungsmöglichkeit, wenn Sie Schwierigkeiten haben, Bankkredite oder herkömmliche Finanzierungen zu erhalten.	

Beim Crowdfunding wird erwartet, dass die Menschen mit dem Wissen und den Fähigkeiten ausgestattet werden, die erforderlich sind, um sich in der komplexen Crowdfunding-Landschaft zurechtzufinden und die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass sie Mittel für ihre Projekte oder unternehmerischen Unternehmungen erhalten. Hier sind 7 Tipps für eine erfolgreiche Crowdfunding-Kampagne:

1. Denken Sie über Ihr gesamtes Investitionsziel nach

Versuchen Sie, Ihr Investitionsziel so niedrig wie möglich anzusetzen. Berechnen Sie, wie viel Geld Sie benötigen, um Ihr Kampagnenziel und alle zusätzlichen Kosten zu decken, einschließlich der Gebühren, die die Plattform erhebt. Betrachten Sie Crowdfunding in dieser Phase nicht als eine Möglichkeit, Gewinne zu erzielen. Ein Ziel von 800 Euro, das übertroffen wird, ist viel besser als ein Ziel von 5.000 Euro, das nicht erreicht wird.

2. Vermarkten Sie Ihre Crowdfunding-Kampagne

Die Vermarktung Ihrer Crowdfunding-Kampagne ist entscheidend für ihren Erfolg. Die Crowdfunding-Plattformen nehmen Ihr Projekt auf, aber es liegt in Ihrer Verantwortung, Ihre Kampagne zu bewerben, bevor sie startet. Planen Sie vor dem Start Ihrer Kampagne Zeit für die Nutzung von sozialen Medien, Presse, Netzwerken, Ausstellungen, Lokalradio und Werbematerialien ein, um für Ihr Projekt zu werben. Versuchen Sie, am ersten Tag Ihrer Kampagne eine Reihe interessierter Investor:innen zu finden, die Ihr Projekt unterstützen wollen.

3. Achten Sie auf Unterstützung durch ihr Umfeld

Sprechen Sie mit Ihren Freund:innen und Ihrer Familie über Ihr Projekt und fragen Sie diese, ob sie bereit sind, in Ihr Projekt zu investieren. Wenn die Antwort nein lautet, ist es unwahrscheinlich, dass Investor:innen, die Tausende von Konkurrenzprojekten im Blick haben, Sie unterstützen wollen. Bitten Sie Ihre Familie und Freund:innen um Feedback und lernen Sie daraus.

Wenn Ihre Familie und Ihre Freund:innen an einer Investition interessiert sind, ist das ein gutes Zeichen dafür, dass Ihre Idee ausgereift ist. Stellen Sie sicher, dass diese Personen bereit sind, Ihr Projekt gleich am ersten Tag der Crowdfunding-Kampagne

zu unterstützen. Dies wird dazu beitragen, Ihr Projekt bekannt zu machen, und kann andere potenzielle Geldgeber:innen dazu ermutigen, ebenfalls zu investieren.

4. Recherchieren Sie ähnliche Projekte, um daraus zu lernen

Einige Crowdfunding-Plattformen nehmen Kampagnen nicht zurück, sobald sie beendet sind (unabhängig davon, ob sie erfolgreich waren oder nicht). Dies ist eine großartige Gelegenheit, ähnliche Projekte zu durchleuchten, um daraus zu lernen.

5. Erstellen Sie ein Video, das Ihr Publikum fesselt und Ihr Projekt deutlich bewirbt

Stellen Sie ausreichend Budget zur Verfügung, um sicherzustellen, dass das Video professionell ist und die Vorteile Ihres Projekts klar herausstellt. Achten Sie bei der Planung des Inhalts darauf, dass das Video auch für künftige Marketingaktionen verwendet werden kann, damit Sie dieses längerfristig nutzen können.

6. Kommunizieren Sie effektiv und ehrlich mit Ihren Geldgeber:innen

Vergewissern Sie sich, dass Sie klar und deutlich mitteilen, worum es sich bei Ihrem Projekt/Unternehmen handelt, was Sie damit erreichen wollen, wie viel Geld für die Umsetzung benötigt wird und was Sie bis wann liefern werden. Beantworten Sie alle Fragen, die an Sie gerichtet werden. Wenn möglich, beantworten Sie die Fragen öffentlich, aber in manchen Fällen sind persönliche Besprechungen zielführender.

Halten Sie Ihre Investor:innen über Ihr Produkt/Dienstleistung auf dem Laufenden und beziehen Sie diese – soweit möglich – in die Planung der nächsten Schritte ein.

7. Seien Sie kreativ, wenn Sie Belohnungen anbieten

Wenn Sie sich für Reward-Crowdfunding entscheiden, sollten Sie Ihre potenziellen Unterstützer:innen wissen lassen, wie ihr Belohnungsmodell – das Sie möglichst interessant gestalten sollten – konkret aussieht. Eine Möglichkeit ist es, verschiedene Belohnungen für unterschiedliche Investitionshöhen anzubieten. Dies kann potenzielle Unterstützer:innen dazu ermutigen, mehr zu investieren.

Was ist Finanzmanagement?

Beim Finanzmanagement geht es um die Kontrolle des Geldflusses in und aus dem Unternehmen. Jedes Unternehmen muss Produkte oder Dienstleistungen verkaufen, Ausgaben tätigen, die Bücher führen und Steuern bezahlen. Das Finanzmanagement umfasst all dies sowie komplexere Vorgänge wie die Bezahlung von Mitarbeiter:innen (Personalverrechnung), den Kauf von Vorräten und die Einreichung von Berichten bei Behörden, um nachzuweisen, dass die geltenden Gesetze und Vorschriften eingehalten werden. Wenn wir vom Finanzmanagement eines Unternehmens sprechen, meinen wir die Beaufsichtigung all dieser Transaktionen. Generell gilt: Je größer das Unternehmen, desto komplizierter wird die Finanzverwaltung.

Das Finanzmanagement ist wichtig, weil es die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens gewährleistet. Grundlegendes Ziel ist es, sicherzustellen, dass das Unternehmen nicht in Konkurs geht. Das Finanzmanagement befasst sich daher auch mit den kritischen Punkten (Risikoanalyse), mit denen ein Unternehmen konfrontiert werden kann, z. B. Umsatzeinbußen (wie während der COVID-19-Pandemie), Naturkatastrophen, Streiks, Kriege usw.

Weitere Informationen zum Finanzmanagement finden Sie in Lerneinheit 2.

Glossar der Begriffe

Begriff	Definition ⁴
Crowdfunding	die Finanzierung eines Projekts oder einer Aktivität durch die Beschaffung vieler kleiner Geldbeträge von einer großen Zahl von Menschen, in der Regel über das Internet
Eigenkapital	(<i>Finanzen</i>) der Wert der Aktien eines Unternehmens
Spende	etwas, das einer Person oder einer Organisation, z. B. einer Wohltätigkeitsorganisation, gegeben wird, um ihr zu helfen; die Handlung, etwas auf diese Weise zu fördern
Schulden	eine Geldsumme, die jemand schuldet
Darlehen	Geld, das eine Organisation wie eine Bank, jemandem leiht
Finanzierung	Geld für einen bestimmten Zweck; der Akt der Bereitstellung von Geld für einen solchen Zweck

⁴ Definitionen basierend auf Oxford Learner's Dictionaries:
<https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>

Übung: Erkundung von Crowdfunding-Typen

Zielsetzung: Erkundung von Crowdfunding-Arten.

Dauer: 40 Minuten

"Crowdfunding ist wie ein digitaler Zaubertrick, bei dem viele Menschen kleine Beträge beisteuern, um große Dinge zu ermöglichen."

- **Icebreaker, Crowdfunding-Beispiele (5 Minuten):**

Suchen Sie sich eine beliebige Crowdfunding-Kampagne aus, die Sie interessant finden. Stellen Sie fest, welche Art von Crowdfunding verwendet wurde.

- **Express-Brainstorming (15 Minuten):**

Sie haben 15 Minuten Zeit, um ein Brainstorming durchzuführen und eine eigene Crowdfunding-Idee, eine Kampagne, zu entwickeln.

- **Schnelle Ideenpräsentation (10 Minuten):**

Präsentieren Sie Ihre Crowdfunding-Idee in 3 Minuten. Seien Sie schnell und fesselnd. Was ist die zentrale Aussage, die die Aufmerksamkeit der Leute auf sich ziehen wird?

- **Schnelles Feedback (5 Minuten):**

Teilen Sie nach jeder Präsentation mit, was Ihnen am besten gefallen hat, und machen Sie einen Verbesserungsvorschlag. Fassen Sie sich kurz und positiv.

- **Nachbereitung (5 Minuten):**

Reflektieren Sie kurz über das, was Sie gelernt haben. Notieren Sie die wichtigsten Punkte für später.

Tipps:

- Halten Sie Ihre Präsentation leicht und einfach.
- Halten Sie sich an die Zeitvorgaben für die einzelnen Aktivitäten.

Checkliste: Ihre Lernergebnisse

Was ich zum Thema "Crowdfunding" weiß		
#	Thema/Fragestellung	JA / NEIN
1	Haben Sie Einblicke in verschiedene Crowdfunding-Modelle gewonnen?	

2	Können Sie selbstbewusst eine überzeugende Crowdfunding-Kampagne gestalten?	
3	Fühlen Sie sich mit der Auswahl der richtigen Crowdfunding-Plattform vertraut?	
4	Haben Sie effektive Strategien für den Kontakt mit Unterstützern während einer Crowdfunding-Kampagne gelernt?	

Ressourcen für M5-LU1

Das folgende Lernmaterial wird zur Verfügung gestellt:

Deutsch:

Was ist Crowdfunding?

- WKO – Wirtschaftskammer Österreich:
<https://www.wko.at/finanzierung/crowdfunding-fuer-oesterreichische-unternehmen>
- Crowdfunding Service:
<https://crowdfunding-service.com/wp-content/uploads/2016/01/Die-4-Arten-des-Crowdfunding-s.jpg>
- Video: Leuphana Universität Lüneburg
<https://www.youtube.com/watch?v=2ZfWCTKeDFA>

Weitere Ressourcen in Englisch:

- https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en
- <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/seven-tips-how-run-successful-crowdfunding-campaign>
- [https://www.coindesk.com/markets/2023/07/27/meta-remains-committed-to-the-metaverse-mark-zuckerberg-says/#:~:text=Meta%20\(META\)%20hasn%27t,the%20Metaverse%20vision%20as%20well](https://www.coindesk.com/markets/2023/07/27/meta-remains-committed-to-the-metaverse-mark-zuckerberg-says/#:~:text=Meta%20(META)%20hasn%27t,the%20Metaverse%20vision%20as%20well)
- <https://www.oracle.com/in/erp/financials/financial-management/#types>

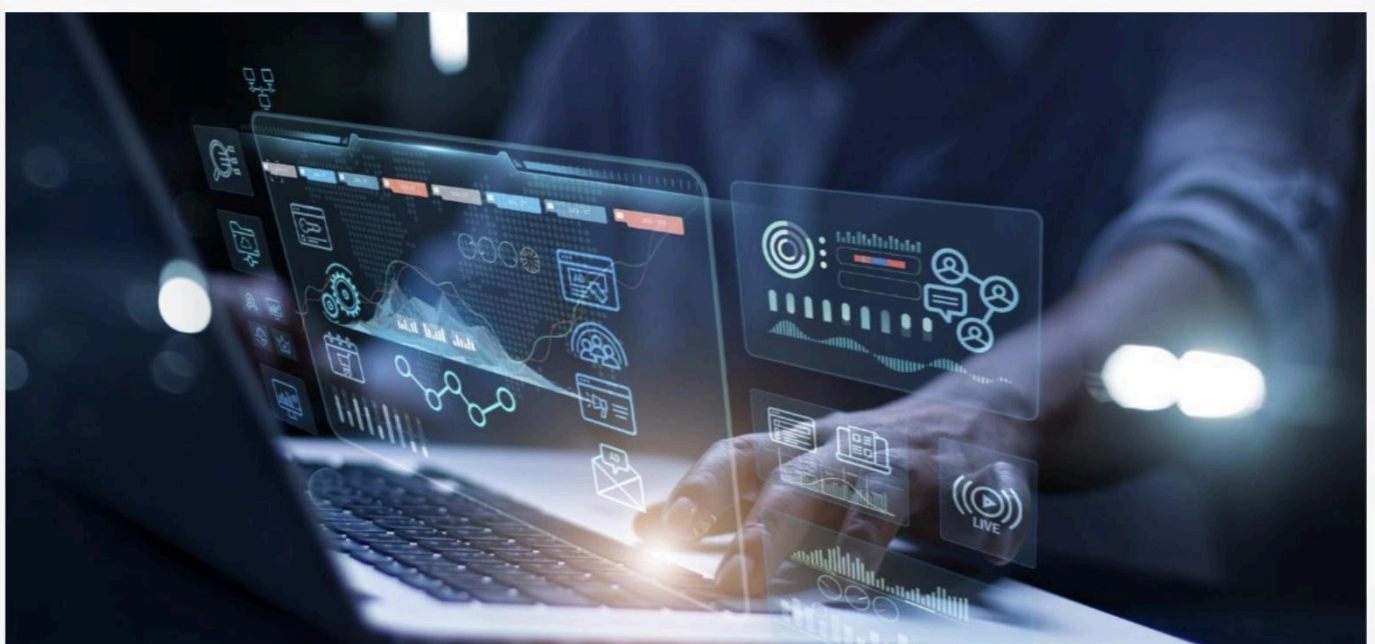
Lerneinheit 2: Finanzmanagement und Nachhaltigkeit

Der Umfang des Finanzmanagements für Ihr Unternehmen umfasst das Verständnis der Geschäftsanforderungen, die Planung und Verwaltung aller Unternehmens-transaktionen sowie die Verwaltung der Unternehmensvermögenswerte wie Bargeld, Maschinen, Grundstücke, die Verfolgung der damit verbundenen Kosten und die Sicherstellung des Gewinns für das Unternehmen. Generell gilt: Je größer das Unternehmen, desto komplizierter wird das Finanzmanagement.

"Bedingt durch die fortschreitende Digitalisierung hat sich die Geschäftswelt extrem verändert. Davon sind mittlerweile fast alle Branchen betroffen. Speziell für kleine Unternehmen bringen digitale Technologien erhebliche Vorteile mit sich und helfen dabei, die Abläufe und Kosten im Überblick zu behalten. Als Grundlage für das weitere Vorgehen sollten Unternehmer schon bei der Firmengründung zielgerichtete Strategien für das digitale Finanzmanagement festlegen."

Strategien für das Finanzmanagement kleiner Unternehmen im digitalen Zeitalter

<https://unternehmer.de/finanzen-steuern/447357-strategien-fuer-das-finanzmanagement-kleiner-unternehmen-im-digitalen-zeitalter>



Zur Einführung in das Finanzmanagement empfehlen wir dieses Video von WIFI Österreich: <https://www.youtube.com/watch?v=pML5IPR7H3A>



Finanzmanagement in kleinen Unternehmen

Unternehmer.de gehen auf die besonderen Herausforderungen für kleine Unternehmen ein:

“Das **Finanzmanagement** spielt eine wesentliche Rolle für kleine Unternehmen, da das vorhandene Budget normalerweise recht überschaubar ist. Dazu gibt es nicht viele Mitarbeiter, sodass die vorhandene Arbeitszeit relativ knapp ist. Generell umfasst dieser Bereich die folgenden Faktoren im Bezug auf die finanziellen Ressourcen:

- Planung
- Steuerung
- Kontrolle

Die aufgeführten Aspekte sind für reibungslose Abläufe im Hinblick auf die Finanzen eines Unternehmens notwendig. **Nur mit einem effizienten Finanzmanagement können die Firmen mit Erfolg rechnen und sich in einem wettbewerbsbestimmten Marktumfeld langfristig behaupten.”⁵**

Finanzmanagement mit Nachhaltigkeit in Einklang bringen

Wenn Sie den Zusammenhang zwischen Finanzmanagement und Nachhaltigkeit verstehen wollen, müssen Sie lernen, wie ein effektives Finanzmanagement eine treibende Kraft für nachhaltige Geschäftspraktiken sein kann. Es geht darum, finanziell solide Entscheidungen zu treffen, die mit langfristigen ökologischen und sozialen Zielen in Einklang stehen. Wenn Sie verstehen, wie sich finanzielle Entscheidungen auf die Nachhaltigkeit auswirken und umgekehrt, sind Sie gut

positioniert, um Unternehmen aufzubauen, die wirtschaftlich florieren und gleichzeitig einen positiven Beitrag für die Gesellschaft und die Umwelt leisten.

Erfolg messen:

Ein wichtiger Aspekt des Finanzmanagements und der Nachhaltigkeit ist die Entwicklung von Kennzahlen zur Erfolgsmessung. Es ist wichtig zu lernen, wie Sie die finanzielle Leistung Ihrer Projekte anhand der festgelegten Ziele bewerten können. Darüber hinaus ist die Erforschung von Messgrößen zur Bewertung der ökologischen und sozialen Auswirkungen Ihrer Vorhaben von entscheidender Bedeutung für den Erfolg. Dieser ganzheitliche Ansatz zur Erfolgsmessung stellt sicher, dass die finanziellen Erfolge nicht von den umfassenderen Zielen der Nachhaltigkeit abgekoppelt werden.

"Finanzmanagement ist die Tätigkeit, die sich mit der Planung, Beschaffung, Kontrolle und Verwaltung sowie der Beschaffung der im Unternehmen verwendeten Mittel befasst."

*Harry G. Guthman und Herbert E. Dougall
Autoren der Corporate Financial Policy (1958)*

Im Wesentlichen handelt es sich um einen umfassenden Leitfaden für die ineinander greifenden Bereiche des Finanzmanagements und der Nachhaltigkeit. Durch die Aneignung eines differenzierten Verständnisses dieser kritischen Aspekte soll es möglich werden, Unternehmen aufzubauen und zu verwalten, die nicht nur finanziell florieren, sondern auch einen positiven Beitrag zur Umwelt leisten.

Verständnis von Finanzmanagement

Das Finanzmanagement geht über den Umgang mit Zahlen hinaus, denn es umfasst die strategische Planung und Überwachung der finanziellen Ressourcen eines Unternehmens, um bestimmte Ziele zu erreichen. Dies beinhaltet:

- **Budgetierung:** Die Aufstellung eines soliden Haushaltsplans, der die Ressourcen effizient zuweist, ist von entscheidender Bedeutung. Ein gut ausgearbeiteter Haushaltsplan dient als Wegweiser zum finanziellen Erfolg.

- **Finanzanalyse:** Eine regelmäßige Bewertung der finanziellen Leistungsfähigkeit eines Unternehmens ist unerlässlich. Dazu gehört die Analyse von Cashflow, Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen.
- **Risikomanagement:** Die Ermittlung und das Management finanzieller Risiken ist ein wesentlicher Bestandteil des Finanzmanagements. Dazu können Marktrisiken, operationelle Risiken und mehr gehören.
- **Investitionen:** Die Entscheidung darüber, wo und wie die finanziellen Ressourcen eines Unternehmens investiert werden sollen, ist ein grundlegender Bestandteil des Finanzmanagements. Diese Entscheidungen können sich direkt auf das Unternehmenswachstum und die Nachhaltigkeit auswirken.

Klassifizierung der Kosten

Die Kostenklassifizierung ist eine Methode zur Kategorisierung von Ausgaben, damit diese in Finanzberichten effektiv dargestellt werden können.

In Ihrem Unternehmen fallen alle möglichen Kosten an, und wenn Sie diese in einer langen Liste oder als Pauschalbetrag ausweisen, ist es schwierig zu verstehen, wohin Ihr Geld wirklich fließt. Die Aufteilung in Kategorien oder Klassifizierungen ist ein wichtiger Weg, um Ausgaben so darzustellen, dass die darin enthaltenen Informationen verstanden und für Geschäftsentscheidungen genutzt werden können. Sie können die Kosten auf verschiedene Weise klassifizieren, und je größer Ihr Unternehmen wird, desto mehr Arten der Kostenklassifizierung werden Sie benötigen. Wir beginnen hier mit den zentralsten Kategorien.

Vier Klassifizierungen von Kosten:

- Umsatzkosten (Erfolgswirksamer Aufwand)
- Forschung und Entwicklung
- Verkauf und Marketing
- Allgemeines und Verwaltung

Umsatzkosten (Erfolgswirksamer Aufwand):

Die Umsatzkosten beziehen sich auf Ausgaben, die direkt mit der Bereitstellung Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung für Ihre Kund:innen verbunden sind. Dazu gehören Kosten für Datenplattformen, Datenverarbeitung und Netzwerke, die Sie für die Bereitstellung Ihrer Dienstleistungen für Ihre Kund:innen benötigen. Dazu gehören auch alle Personalkosten für diejenigen Mitarbeiter:innen, die die Erbringung der Dienstleistung für die Kund:innen unterstützen, einschließlich der Kosten für Wartung, Updates und Fehlerbehebung. Dazu gehören in der Regel die Kundensupport-Teams und möglicherweise einige Ingenieure.

Forschung und Entwicklung:

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) umfassen die Kosten für Ingenieure und andere Mitarbeiter, die an der Entwicklung von Funktionen, Plattformverbesserungen oder neuen Produktfunktionen für Ihre Plattform arbeiten. Investoren wissen, dass Unternehmen in der Anfangsphase einen großen Teil ihrer Ausgaben für F&E aufwenden, um neue Funktionen zu testen und die Markttauglichkeit des Produkts zu prüfen.

Verkauf und Marketing:

Diese Kategorie umfasst Gehälter und Ausgaben für Ihre GTM-Teams (Go-to-Market). Dazu gehören Ihr Vertriebsteam (einschließlich Provisionen), die Vertriebsleitung, Zuständige für die Geschäftsentwicklung, Vertriebsingenieure, das Marketingteam und so weiter.

Startups geben in einer späteren Phase in der Regel mehr Geld für Vertrieb und Marketing aus. Sie haben die Markttauglichkeit ihres Produkts bereits erreicht und wollen ihr Wachstum beschleunigen, indem sie den Verkauf ankurbeln.

Allgemeines und Verwaltung:

Allgemeine und administrative Ausgaben umfassen alle anderen Ausgaben, die in Ihrem Betrieb anfallen. Dazu gehören z.B. die Personalkosten für wichtige Teams, wie Personalwesen, IT, Buchhaltung, Finanzen und Recht.

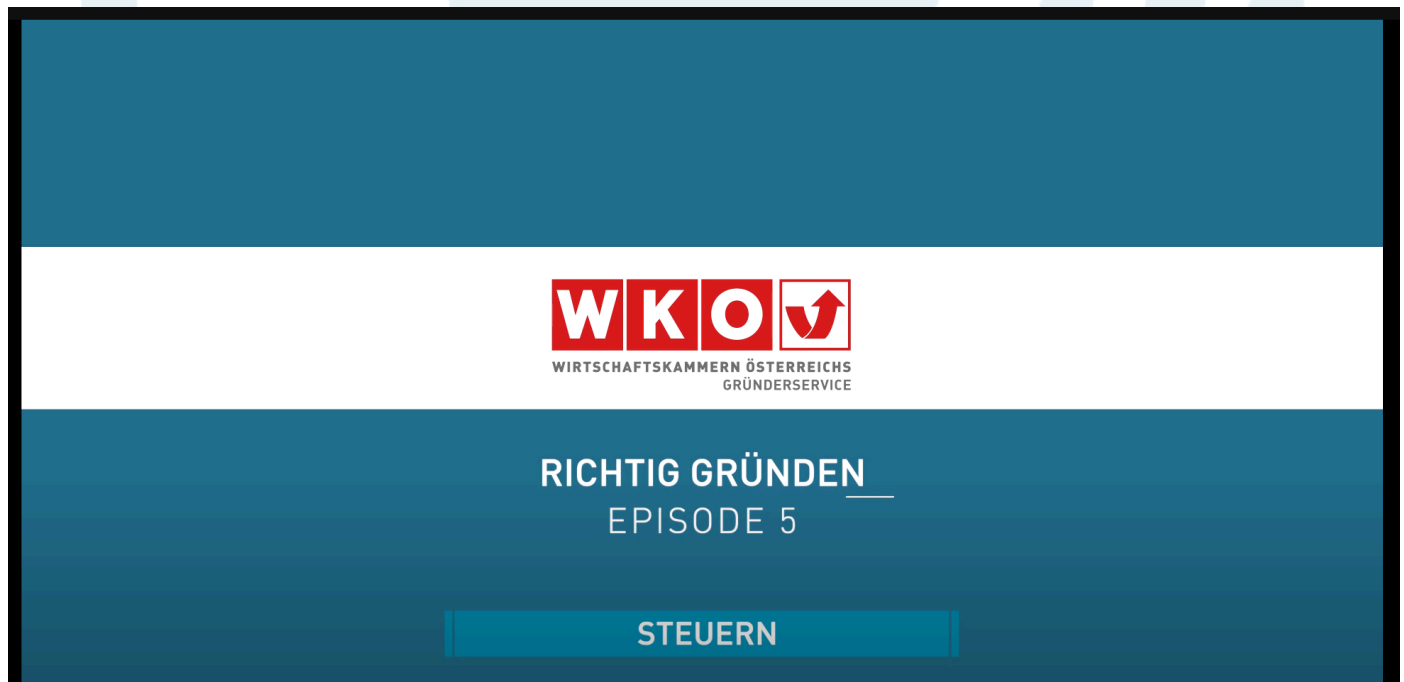


Praktische Tipps für das Finanzmanagement

Hier finden Sie einige praktische Tipps für ein effizientes Finanzmanagement:

- 1. Kostenkontrolle:** Kontinuierliche Bewertung der Ausgaben und Suche nach Möglichkeiten zur Kostensenkung ohne Qualitätseinbußen.
- 2. Diversifizierung der Einkünfte:** Verlassen Sie sich nicht auf eine einzige Einnahmequelle. Eine Diversifizierung der Einnahmequellen kann helfen, sich gegen Marktschwankungen zu schützen.
- 3. Kluge Investition:** Führen Sie bei Investitionsentscheidungen eine gründliche Analyse durch und berücksichtigen Sie die langfristige Kapitalrendite.

Die WKO – Wirtschaftskammer Österreich stellt eine Videoreihe unter dem Titel “Erfolgreich gründen” zur Verfügung. Hier stellen wir Ihnen das Video “Welche Steuern zahlen Unternehmer?” vor:
<https://www.youtube.com/watch?v=LdkYga18-Ho>



Es gibt zahlreiche weitere Beiträge der WKO zu diversen Themen der Unternehmensgründung: <https://www.youtube.com/@Gruenderservice>

Glossar der Begriffe

Begriff	Definition ⁶
Risikomanagement	den Prozess der Identifizierung finanzieller Risiken und der Planung von Möglichkeiten zur Verringerung dieser Risiken
Budgetierung	die Tatsache, dass man mit dem Geld, das man ausgibt, vorsichtig umgeht; der Prozess der Planung, einen Geldbetrag für einen bestimmten Zweck auszugeben
Finanzen	(nicht zählbar) die Verwaltung von Geld, insbesondere durch eine staatliche oder kommerzielle Organisation
Umsatz	das Geld, das eine Regierung aus Steuern erhält oder das eine Organisation usw. aus ihrer Geschäftstätigkeit lukriert
Investition	[nicht zählbar] der Akt, Geld in etwas zu investieren
Kosten	(zählbar, nicht zählbar) die Menge an Geld, die man braucht, um etwas zu kaufen, herzustellen oder zu tun

⁶ Definitionen basierend auf Oxford Learner's Dictionaries:
<https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>

Übung: Seien Sie Ihr eigener Finanzmanager

Nutzen Sie das Gelernte 😊

Dauer: 40 Minuten

Sie erhalten zwei unterschiedliche Szenarien zum Thema Finanzmanagement.

Wie würden Sie an der Stelle dieser Personen vorgehen? Bitte nutzen Sie das Wissen, das Sie in Lerneinheit 2 erworben haben. Sie können Ihre Strategien und Schritte auf ein Blatt Papier oder in ein digitales Dokument schreiben. Vergessen Sie nicht, Ihre Antworten zu überprüfen und sie mit den in der Lerneinheit genannten Inhalten abzugleichen.

Szenario 1: Budgetierung für ein kleines Unternehmen

Sarah ist die Inhaberin eines kleinen Grafikdesign-Unternehmens. Sie hat in letzter Zeit einen Anstieg der Kundennachfrage erlebt, was zu einem Anstieg der Einnahmen geführt hat. Erfreut über das Wachstum beschließt Sarah, ihr Geschäftsbudget zu überprüfen, um eine nachhaltige Finanzverwaltung zu gewährleisten.

Szenario 2: Persönliche Finanzplanung für den Ruhestand

John, ein 40-jähriger Berufstätiger, beginnt über seine Ziele für den Ruhestand nachzudenken und erkennt die Bedeutung eines proaktiven Finanzmanagements. Er beschließt, einen umfassenden Finanzplan zu erstellen, der Sparen, Investitionen und Schuldenmanagement umfasst.

Checkliste: Ihre Lernergebnisse

Was ich über das Thema "Finanzmanagement" weiß.		
#	Thema/Fragestellung	JA / NEIN
1	Haben Sie ein Verständnis für die Grundprinzipien des Finanzmanagements erlangt?	
2	Sind Sie nun mit dem Konzept der Nachhaltigkeit vertraut?	
3	Waren Sie in der Lage, in den gegebenen Szenarien fundierte finanzielle Entscheidungen unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsfaktoren zu treffen?	

Ressourcen für M5-LU2

Deutsch:

Finanzmanagement und Nachhaltigkeit

- Strategien für das Finanzmanagement kleiner Unternehmen im digitalen Zeitalter
<https://unternehmer.de/finanzen-steuern/447357-strategien-fuer-das-finanzmanagement-kleiner-unternehmen-im-digitalen-zeitalter>
- WIFI Österreich: Finanzmanagement im Überblick
<https://www.youtube.com/watch?v=pML5IPR7H3A>
- WKO – Wirtschaftskammer Österreich: Videoreihe "Erfolgreich gründen"
<https://www.youtube.com/@Gruenderservice>

Weitere Ressourcen in Englisch:

- <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/financial-management.html>
- <https://www.linkedin.com/pulse/principles-financial-management-sustainable-business-growth-books/>
- <https://www.oracle.com/in/erp/financials/financial-management/#types>

Lerneinheit 3 - Networking und Beziehungsaufbau

Networking ist mehr als nur der Austausch von Visitenkarten! Es geht darum, sinnvolle Kontakte zu knüpfen, die Türen zu neuen Möglichkeiten öffnen können. Es geht also um die Kunst des Aufbaus und der Pflege beruflicher Beziehungen, sowohl online als auch offline. Sie werden lernen, wie Sie Ihre Netzwerke nutzen können, um Zugang zu Ressourcen, Mentoring und Kooperationen zu erhalten, um ein unterstützendes Ökosystem für ihre unternehmerische Reise aufbauen zu können.

Der Aufbau von Netzwerken

Der Aufbau und die Nutzung von beruflichen Netzwerken sind in der heutigen digitalen und dynamischen Geschäftswelt wichtig.

Netzwerken (auch „networken“ oder „networking“) beschreibt – laut Definition – den Aufbau und die Pflege des eigenen Kontaktnetzwerks. Ziele des



Netzwerks sind der Wissensaustausch, gegenseitige Hilfe und nicht zuletzt der berufliche Vorteil – etwa beim Aufbau eines neuen Unternehmens, das auf externe Ressourcen und den Aufbau eines Kundenstammes angewiesen ist.

Beim Networking geht es um die Pflege sinnvoller Beziehungen, die zu neuen Möglichkeiten, Kooperationen und Unterstützung führen können. Bei der Kunst des Networking sind Authentizität, aktives Zuhören und effektive Kommunikation von entscheidender Bedeutung für den Aufbau dauerhafter beruflicher Beziehungen. Die Erkundung von Online- und Offline-Networking-Strategien soll die notwendigen Fähigkeiten vermitteln, um sich in verschiedenen sozialen und beruflichen Umfeldern zurechtzufinden. Der Aufbau von Beziehungen geht über die ersten Kontakte hinaus und legt den Schwerpunkt auf die Kultivierung von starken, für beide Seiten

vorteilhaften Partnerschaften. Pflege von Beziehungen zu Kunden, Kollegen, Mentoren und anderen Interessengruppen. Langfristig lebt ein funktionierendes Netzwerk von gegenseitigem Vertrauen, Zuverlässigkeit und ehrlicher Kommunikation.

"Es gibt Menschen, die ein natürliches Talent dafür haben, sich mit anderen auszutauschen und diese Kontakte entsprechend zu pflegen. Diese Personen „netzwerken“, sobald sie eine neue Person beispielsweise auf einer Geburtstagsfeier treffen. Um sich ein berufliches Netzwerk gezielt aufzubauen, hilft eine gute Vorbereitung."

7 Schritte, um ein berufliches Netzwerk aufzubauen inkl. praxisnahe Tipps von karriere.at:
<https://www.karriere.at/c/a/networking>

Karriere.at, eine der wichtigsten Jobplattformen in Österreich und Deutschland, empfiehlt in diesem Artikel 7 Schritte für erfolgreiches Networking, die wir hier kurz zusammenfassen⁷:

1. Ziele setzen

Definieren Sie klare Ziele für Ihr Networking-Vorhaben. Überlegen Sie, welche Art von Verbindungen sie suchen sollten, welchen Nutzen Sie sich erhoffen und wie diese Beziehungen zu Ihren beruflichen Zielen beitragen können. Ziele können sein:

- **Wissensaustausch und Weiterbildung:** Netzwerken, um von Fachleuten und Expert:innen in Ihrem Bereich zu lernen. Der Austausch von Erfahrungen, Wissen und Best Practices kann Ihre berufliche Entwicklung fördern.
- **Geschäftsentwicklung und Kundenakquise:** Aufbau von Beziehungen zu potenziellen Kund:innen oder Geschäftspartner:innen, um die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens zu erhöhen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen.
- **Projektpartnerschaften:** Identifikation von potenziellen Mitstreiter:innen, Projekt- oder Kooperationspartner:innen für gemeinsame berufliche Projekte oder Unternehmungen.

2. Halten Sie Ihre Kontaktinformationen immer aktuell

Stellen Sie sicher, dass Ihre Visitenkarten und Ihr LinkedIn-Profil auf dem neuesten Stand sind. Ihre Online- und Offline-Materialien sollten eine klare und professionelle Darstellung Ihrer Fähigkeiten und Erfahrungen bieten.

⁷ 7 Schritte, um ein berufliches Netzwerk aufzubauen inkl. praxisnahe Tipps von karriere.at:
<https://www.karriere.at/c/a/networking>

3. Elevator Pitch entwickeln

Wie wir schon in vorigen Lerneinheiten besprochen haben, ist die Form des Elevator Pitches ein wichtiges Instrument. Formulieren Sie einen prägnanten Elevator Pitch, also eine kurze Selbstvorstellung, die Ihre beruflichen Fähigkeiten, Ziele und Erfahrungen und Ihre Geschäftsidee in wenigen Minuten umreißt. Das ermöglicht Ihnen, sich schnell und überzeugend vorzustellen.

4. Recherchieren

Informieren Sie sich im Voraus über die Veranstaltung, die Personen oder Unternehmen, die Sie treffen möchten. Kenntnisse über die Teilnehmenden und Gesprächsthemen können Ihnen helfen, gezielte Fragen zu stellen und interessante Gespräche zu führen.

5. Gesprächsziele und Fragen formulieren

Überlegen Sie im Voraus, welche Informationen Sie von den Personen, die Sie treffen, erhalten möchten, und welche Informationen Sie über sich teilen möchten. Formulieren Sie klare Gesprächsziele und bereiten Sie dazu passende Fragen vor.

6. Kontakt austauschen

Stellen Sie sicher, dass Sie genügend Visitenkarten oder andere Kontaktmaterialien dabei haben. Das erleichtert den Austausch von Informationen und erleichtert es anderen, sich an Sie zu erinnern.

7. Kontaktpflege

Überlegen Sie, wie Sie die Kontakte nach dem Netzwerken weiter pflegen können. Das könnten Follow-up-E-Mails, LinkedIn-Anfragen oder die Teilnahme an weiteren Veranstaltungen sein.

Erfolgreiche Networker:innen stellen eine Frage klar in den Vordergrund: **Wie kann ich den Menschen die ich treffe einen Mehrwert bieten?**

Im folgenden Video gibt es noch mehr Tipps für die Praxis:

WFDG - Werbung für dein Geschäft: Erprobte Tipps, wie du erfolgreiches Networking betreiben kannst

<https://www.youtube.com/watch?v=Rv9GFvyR0TY>



Hier noch ein Beitrag in englischer Sprache:



Tom Friel, ehemaliger Vorsitzender und CEO von Heidrick & Struggles, spricht über die Grundlagen des Networking und wie es funktioniert.

<https://www.youtube.com/watch?v=rW-Ui6j60AM>

Die Rolle der Mentorenschaft beim Networking⁸

Mentoring im professionellen Networking ist ein ganzheitlicher Prozess, der nicht nur den beruflichen Aufstieg, sondern auch das persönliche Wachstum fördert. Die Synergien zwischen Mentor:innen und Mentees können zu lohnenden beruflichen Beziehungen und unschätzbaren Möglichkeiten führen, die sonst vielleicht nicht zugänglich gewesen wären.

Mentor:innen verfügen über einen reichen Erfahrungsschatz aus ihren Jahren in der Branche und haben Herausforderungen gemeistert, Fehler gemacht, Triumphe gefeiert und, was am wichtigsten ist, von allen gelernt. Mentor:innen haben wahrscheinlich zahlreiche Szenarien kennengelernt und können den Mentees Anleitung geben, wie sie übersehene Chancen nutzen können. Als würde man in einer geschäftigen Stadt ein verstecktes Café finden, enthüllen Mentor:innen Branchengeheimnisse, die nicht für jeden sichtbar sind.

Mentor:innen fungieren oft als Brücke, indem sie Mentees mit einem breiteren Netzwerk von Fachleuten verbinden. Die Beziehungen, die sie im Laufe der Jahre oder sogar Jahrzehnte gepflegt haben, können für ihre Mentees von unschätzbarem Wert sein.

Mehr dazu in diesem Video: <https://www.youtube.com/watch?v=lqSqUILshtM>



So findest du Mentor:innen!

Glossar der Begriffe

Begriff	Definition ⁹
Vernetzung	ein System, mit dem Sie versuchen, andere Menschen zu treffen und mit ihnen zu sprechen, die Ihnen bei Ihrer Arbeit nützlich sein könnten
Kolleg:in	eine Person, mit der man zusammenarbeitet, insbesondere in einem Beruf oder einem Unternehmen
Mentor:in	der Rat und die Hilfe, die ein:e Mentor:in einer weniger erfahrenen Person über einen bestimmten Zeitraum hinweg gibt, insbesondere im Rahmen eines formalen Programms in einem Unternehmen, einer Universität usw.

⁹ Definitionen basierend auf Oxford Learner's Dictionaries:
<https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/>

Übung: Networking-Bingo

Dauer: 40 Minuten

- **Raten Sie mal, wer?**

Erstellen Sie Kärtchen mit verschiedenen Zielen für Ihre Networking Aktivitäten (z. B. "jemand, der gut im Verkaufen ist", "jemand, der drei Sprachen spricht", etc.). Sie sollten auch Ihre eigenen Qualitäten auflisten, also etwas notieren, das Sie anzubieten haben. (Mindestens 2 und höchstens 4 Ziele pro Karte).

- **Finden Sie Ihre Network Partner:in**

Nachdem Sie die Karten erstellt haben, mischen Sie sie mit den Karten der anderen Teilnehmer:innen. Jeder Spieler zieht eine Karte und versucht, eine Person mit der passenden Eigenschaft zu finden. Sie müssen sich mit anderen unterhalten und herausfinden, ob sie die gesuchten Eigenschaften haben oder nicht.

- **Gegenseitige Unterstützung**

Wenn Sie die geeignete Person gefunden haben, sollten Sie gemeinsam überlegen, welchen Nutzen sie beide aus der Partnerschaft ziehen können und wie eine gegenseitige Unterstützung aussehen könnte.

Um ein Beispiel zu nennen: Sie haben eine Person mit guten Kommunikationsfähigkeiten und Verkaufstalent gefunden und können ihr im Gegenzug anbieten, sie bei der Ausarbeitung des Business Plans zu unterstützen.

Teilen Sie die Ergebnisse mit der Gruppe und diskutieren Sie mit den anderen.
Tauschen Sie Ihre Ideen aus.

Checkliste: Ihre Lernergebnisse

Was ich zum Thema "Networking" weiß		
#	Thema/Fragestellung	JA / NEIN
1	Haben Sie ein klares Verständnis über das Thema Networking erlangt?	
2	Haben Sie Strategien für eine effektive Kommunikation bei Netzwerktreffen entwickelt?	
3	Sind Sie zuversichtlich, dass Sie in der Lage sind, berufliche Beziehungen aufzubauen und über einen längeren Zeitraum zu pflegen?	
4	Sind Sie sich der Rolle der Mentorenschaft beim Networking bewusst und können Sie potenzielle Mentor:innen identifizieren?	
5	Können Sie strategisch geeignete Networking-Veranstaltungen oder -Plattformen für Ihre Ziele auswählen?	
6	Haben Sie aus dem Workshop wichtige Erkenntnisse mitgenommen, die Sie in Ihrem beruflichen Alltag anwenden können?	
7	Haben Sie einen Aktionsplan erstellt, in dem Sie darlegen, wie Sie die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten anwenden wollen?	

Ressourcen für M5-LU3

Das folgende Lernmaterial wird zur Verfügung gestellt:

Deutsch

Networking und Aufbau von Beziehungen

- 7 Schritte, um ein berufliches Netzwerk aufzubauen inkl. praxisnahe Tipps von karriere.at:
<https://www.karriere.at/c/a/networking>
- WFDG: „Erprobte Tipps, wie du erfolgreiches Networking betreiben kannst“
<https://www.youtube.com/watch?v=Rv9GFvyR0TY>
- Blog zum Thema Mentorenschaft und Networking
<https://www-mentorcliq-com>
- Video “Was ist ein Mentor und wie findet man einen?”:
<https://www.youtube.com/watch?v=lqSqUllshtM>

Weitere Ressourcen in Englisch:

- <https://www.investopedia.com/terms/n/networking.asp>
- <https://hbr.org/2016/05/learn-to-love-networking>
- “Your Guide to Understanding Crowdfunding” by SGX Group
<https://www.youtube.com/watch?v=voF1plqqZJA>
- “Why Crowdfund? To Make Your Idea A Reality – Simon Walker” by TEDx Talks and Simon Walker <https://www.youtube.com/watch?v=hIO0KH9JfsE>
- MBA 101: Intro to Financial Management 5 Principles of Finance
<https://www.youtube.com/watch?v=WxXCPmKkfUI&t=3s>
- Tom Friel: How to Network <https://www.youtube.com/watch?v=rW-Ui6j60AM>
- Muhairi, Mariam & Nobanee, Haitham. (2019). Sustainable Financial Management. SSRN Electronic Journal. 10.2139/ssrn.3472417.
https://www.researchgate.net/publication/336904241_Sustainable_Financial_Management
- LinkedIn: Article on networking
<https://www.linkedin.com/advice/0/what-best-networking-strategies-new-graduates-risk-i3skc>

