

EIN ÄLTERER UNTERNEHMER WERDEN!

Modul 5 Arbeitsbuch



SASSI
Later-life Careers

<https://www.sassi-llc.eu/>



Inhalt

EIN ÄLTERER UNTERNEHMER WERDEN!	1
1 EINFÜHRUNG	3
2 Ziele und Aufgaben des Moduls	3
3 Modullieferung.....	3
4 MODULEINHEITEN	4
4.1 Einheit 1 Älteres Unternehmertum: Wachstum, Innovation und Vermächtnis im späteren Leben	4
4.1.1 Lernergebnisse.....	4
4.1.2 Selbststudium (Kurzbeschreibung)	4
4.1.3 Aktivität der Gruppe.....	6
4.2 Lektion 2 Eine Treppe von weich zu hart: Die Fähigkeiten eines älteren Unternehmers.....	9
4.2.1 Lernergebnisse.....	9
4.2.2 Selbststudium (Kurzbeschreibung)	9
4.2.3 Gruppenaktivität	11
4.3 Referat 3 Möglichkeiten erschließen: Von der Freiwilligenarbeit zum digitalen Unternehmen	16
4.3.1 Lernergebnisse.....	16
4.3.2 Selbststudium (Kurzbeschreibung)	16
4.3.3 Aktivität der Gruppe.....	18
PROJEKT-KONSORTIUM.....	21



I EINFÜHRUNG

Dieses Modul ermöglicht es den Ausbildern, das Projektergebnis 3, den Leitfaden zur Entwicklung zum Olderpreneur, zu nutzen. Der Leitfaden befasst sich direkt mit der Notwendigkeit der Umschulung und Höherqualifizierung älterer Menschen, die eine berufliche Veränderung im späteren Leben anstreben; Veränderungen, die sich auf frühere Erfahrungen und/oder besondere Interessen und Leidenschaften stützen. Er wurde als Ressource für C-VET-Fachleute entwickelt und ist ein Toolkit für die Unterstützung und Umschulung älterer Arbeitnehmer, die sich selbständig machen wollen, soziale Unternehmer, digitale Unternehmer und/oder Ansätze zur Schaffung von Legacy-Karrieren (d. h. "etwas in die Gesellschaft zurückgeben").

2 ZIELE UND AUFGABEN DES MODULS

Das Modul zielt letztlich darauf ab, Ausbilder zu befähigen, Karrieren im späteren Berufsleben zu unterstützen. Insbesondere können wir nach Abschluss des Moduls erwarten, dass:

- C-VET-Fachleute werden ein größeres Bewusstsein für die Bedürfnisse aufstrebender "älterer Unternehmer" entwickeln und erfahren, wie sie diese unterstützen können.
- Sie wenden den Leitfaden in ihrer Beratungs- und Betreuungspraxis an.
- Ältere Arbeitnehmer/Arbeitssuchende/Berufswechsler werden neue Fähigkeiten und Ansätze für Unternehmen und Unternehmertum erlernen und sich möglicherweise als "ältere Unternehmer" etablieren.

3 MODULLIEFERUNG

Modul 5 besteht aus drei Einheiten, die eine Erweiterung und Verfeinerung der Inhalte des Kurses "[Guide to Becoming an Olderpreneur](#)" darstellen, der im SASSI HUB verfügbar ist. Wie bei den anderen Modulen besteht jede Einheit aus einer PowerPoint-Präsentation mit Inhalten und Materialien für das Selbststudium sowie Reflexionsfragen und Gruppenaktivitäten, die auf die Durchführung von Präsenzveranstaltungen zugeschnitten sind, aber auch an eine Online-Umgebung angepasst werden können.

Als **Lernender** werden Sie den Inhalt im Selbststudium erforschen, über die Reflexionsfragen nachdenken, die vorgeschlagenen Gruppenaktivitäten studieren und selbst durchführen, so dass Sie die Fähigkeiten im Zusammenhang mit dem in den PowerPoints vermittelten Wissen üben können.

Wenn Sie als **Ausbilder** Ihren Lernenden die Inhalte vermitteln, werden Sie sie durch die entsprechenden Kapitel des *Leitfadens "Älterer Unternehmer werden"* führen, der Inhalte und Fragen für die potenziellen Botschafterinnen und Botschafter enthält. Ähnlich wie Sie sich Gruppenaktivitäten unterziehen mussten, um Ihr Verständnis für das Thema zu vertiefen, müssen Sie diese mit Ihren Lernenden durchführen - allerdings ändert sich in diesem Fall Ihre Rolle vom Teilnehmer zum Moderator.



HINWEIS: Es wird dringend empfohlen, dass Sie den Inhalt und die Aktivitäten selbst durchlaufen, bevor Sie sie den Lernenden präsentieren.

Schlüssel

Selbststudium



Gruppenaktivität



Individuelle Tätigkeit



Selbsteinschätzung



4 MODULEINHEITEN

4.1 Einheit I Älteres Unternehmertum: Wachstum, Innovation und Vermächtnis im späteren Leben

4.1.1 Lernergebnisse

Nach Abschluss dieser Einheit werden Sie in der Lage sein:

- Verstehen des Konzepts des älteren Unternehmertums und seiner Bedeutung für die heutige berufliche Entwicklung.
- Erkennen Sie die Vorteile älterer Unternehmer, darunter Weisheit, Erfahrung, Widerstandsfähigkeit und reife Entscheidungen.
- Unterscheiden Sie zwischen traditionellem Unternehmertum und älterem Unternehmertum.
- Untersuchung des Konzepts des beruflichen Erbes und seiner Bedeutung für das Unternehmertum im Alter
- Überlegen Sie sich Strategien zur Förderung des älteren Unternehmertums unter älteren Arbeitnehmern

4.1.2 Selbststudium (Kurzbeschreibung)

In dieser ersten Lektion werden Sie die Bedeutung des älteren Unternehmertums in der modernen Karriereentwicklung erkunden und die einzigartigen Vorteile älterer Unternehmer wie Weisheit, Erfahrung, Widerstandsfähigkeit und reife Entscheidungsfindung herausarbeiten. Sie werden in der Lage sein, zwischen



traditionellem Unternehmertum und älterem Unternehmertum zu unterscheiden, während Sie sich mit dem Konzept des beruflichen Vermächtnisses und seinen tiefgreifenden Auswirkungen beschäftigen.

Eine **PowerPoint-Präsentation**, die in die folgenden Themen unterteilt ist, wird Sie bei diesem Lernprozess begleiten:

- Älteres Unternehmertum
- Strategien für den Erfolg
- Ein Vermächtnis hinterlassen
- Fallstudien von erfolgreichen älteren Unternehmern
- Schlussfolgerung
- Reflexion

Am Ende sind Sie eingeladen, über die folgenden Fragen nachzudenken:

- Welche der diskutierten Schlüsselkonzepte oder -strategien haben Sie am meisten beeindruckt, und wie können Sie sich vorstellen, diese in die berufliche Entwicklung älterer Arbeitnehmer zu integrieren?
- Welche Chancen und Herausforderungen sehen Sie bei der Unterstützung älterer Arbeitnehmer bei der Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit, und wie würden Sie ihnen dabei helfen, diese zu bewältigen?
- Welche Schritte könnten ältere Arbeitnehmer unternehmen, um kontinuierlich zu lernen, sich anzupassen und als Unternehmer oder Seniorpreneur zu wachsen? Wie würden Sie ihnen helfen, einen Entwicklungsplan zu formulieren? Wie würden Sie ihre Fortschritte und ihren Erfolg im Laufe der Zeit messen?

Lesen Sie weiter:

- Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., Van den Brande, G. (2016). EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union; EUR 27939 DE; doi:10.2791/593884
- Jennifer Smith. Wachstumsorientierte Denkweise vs. Fixierte Denkweise: Wie das, was Sie denken, das beeinflusst, was Sie erreichen <https://www.mindsethealth.com/matter/growth-vs-fixed-mindset>
- Intelligenter Wandel. Was ist Growth Mindset und wie erreicht man es <https://www.intelligentchange.com/blogs/read/what-is-growth-mindset-and-how-to-achieve-it>
- Ashley Cullins. Beispiele für Fixed Mindset vs. Growth Mindset: <https://biglifejournal.com/blogs/blog/fixed-mindset-vs-growth-mindset-examples#:~:text=Fixed%20Mindset%3A%20wenn%20I%20don,if%20I%20fail%20at%20first>
- Sharon K. Parker. Was ist Proaktivität <https://sites.google.com/site/profsharonparker/proactivity-research/what-is-proactivity>
- Sharon K. Parker. Die Bedeutung von Proaktivität <https://sites.google.com/site/profsharonparker/proactivity-research/why-proactivity-is-important>
- Mindmaven. Der endgültige Leitfaden für Produktivität. <https://mindmaven.com/blog/proactivity/>



- Dr. Pierre-Nicolas Schwab. Mit zunehmendem Alter sind Unternehmer weniger selbstbewusst, aber nachdenklicher: <https://www.intotheminds.com/blog/en/effects-age-business-creation/>
- Ellen Kocher. Ältere Gründer: 5 Gründe, warum 50-Something-Unternehmer erfolgreicher sind: <https://www.linkedin.com/pulse/older-founders-5-reasons-why-50-something-more-ellen-kocher/?trk=pulse-article-more-articles-related-content-card>
- Wissen in Wharton. Warum ältere Unternehmer im Vorteil sind: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/age-of-successful-entrepreneurs/>
- Kumar Mehta. Ältere Unternehmer schneiden besser ab als jüngere Gründer - gegen Altersdiskriminierung: <https://www.forbes.com/sites/kmehta/2022/08/23/older-entrepreneurs-outperform-younger-foundersshattering-ageism/>
- Tony Robins. Wie man ein Vermächtnis hinterlässt: <https://www.tonyrobbins.com/business/how-to-leave-a-legacy/>
- In der Tat. Wie man ein Vermächtnis in 6 Schritten schafft (plus Tipps): <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/career-legacy#:~:text=Ein%20Karriere%20Vermächtnis%20bezieht%20sich%20auf%20Karriere%20Risiken%20und%20berufliche%20Netzwerke.>
- Professionelle Karrieren durch Design. Die Entwicklungsphasen einer Karriere: Ein Fahrplan für den Aufbau eines Vermächtnisses: <https://www.mettasolutions.com/the-developmental-stages-of-a-career-a-legacy-building-roadmap/>
- Wissenschaft direkt. Erstellung eines Karriereplans, um eine sinnvolle Arbeit in der Krankenpflege zu gewährleisten: https://www.etsu.edu/nursing/documents/creating_a_career_legacy_map.pdf

4.1.3 Gruppenaktivität

Tabelle 1 Gruppenaktivität 1

Name	Träume groß!
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Verstehen des wissenschaftlichen Hintergrunds der Visualisierungsmethodik
Art der Tätigkeit	Visualisierung einer möglichen Zukunft, in der der eigene Einfluss bereits vorhanden ist
Zeitraumen	Lassen Sie sich zu einer Entdeckungsreise inspirieren



Benötigte Materialien	<ul style="list-style-type: none">• Visualisierung
Einführung	<p>Diese Aktivität setzt voraus, dass die Teilnehmer bereits eine Laufbahnüberprüfung durchgeführt und einige potenzielle künftige berufliche Entwicklungen erkundet haben. Sie nutzt die Visualisierungsmethode, um die potenziellen Auswirkungen zukünftiger Maßnahmen besser zu erkunden und die Motivation zu stärken, aktive Schritte für die berufliche Entwicklung zu unternehmen.</p> <p>Vorstellungskraft ist nicht nur etwas, das im Kunstunterricht nützlich ist. Es gibt immer mehr Literatur, die einen Zusammenhang zwischen unserer Fähigkeit, uns mögliche Zukunftsszenarien vorzustellen und zu visualisieren, und unserer Fähigkeit, Trends zu entschlüsseln, Schlüsselfaktoren zu erkennen und letztlich Veränderungen herbeizuführen, herstellt.</p> <p>Die Visualisierung wirkt sich nicht nur auf die kognitive, sondern auch auf die affektive Ebene aus. Die Teilnahme an Visualisierungsaktivitäten kann einen messbaren Einfluss auf das Engagement für ein Projekt haben.</p>
Beschreibung der Tätigkeit	<ol style="list-style-type: none">1. Weisen Sie die Teilnehmer an, dass sie an einer Visualisierungsaktivität teilnehmen werden. Erklären Sie, warum Visualisierung wichtig ist (siehe Einleitung). Die Aktivität besteht aus drei Schritten, die jeweils einzeln durchgeführt und in Paaren besprochen werden. Lassen Sie die Teilnehmer Paare bilden, in denen sie während aller Schritte bleiben.2. Schritt 1 - Geben Sie den Teilnehmern die Anweisungen. Sie haben 10 Minuten Zeit, um nachzudenken und sich Notizen zu machen, und weitere 10 Minuten, um das Geschriebene in Paaren zu diskutieren. Anweisungen: Stellen Sie sich ein Szenario vor, das 10 Jahre in der Zukunft liegt. Ihr berufliches Vermächtnis ist in Kraft getreten. Sie haben an den Plänen gearbeitet, die Sie sorgfältig ausgearbeitet haben. Einige davon haben Sie verwirklichen können, andere weniger gut.<ul style="list-style-type: none">• Wo sehen Sie sich beruflich?• Was für eine Position haben Sie inne?• In welcher Art von Unternehmen?• Was macht das Unternehmen?• Wer sind ihre Kunden?• Welches sind ihre wichtigsten Produkte und Dienstleistungen?• Wer sind seine Konkurrenten?3. Schritt 2 - Geben Sie den Teilnehmern die Anweisungen. Sie haben 10 Minuten Zeit, um nachzudenken und sich Notizen



	<p>auf einem separaten Blatt Papier zu machen, und weitere 10 Minuten, um das Geschriebene in Paaren zu diskutieren. Anweisungen: Betrachten Sie Ihr Unternehmen aus dem Blickwinkel der anderen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie sehen Ihre Kunden Ihr Unternehmen? Was gefällt ihnen an ihm? Warum entscheiden sie sich für die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens? • Wie sehen Ihre Konkurrenten das Unternehmen? Warum ist es eine Bedrohung für sie? • Wie sehen Ihre Kollegen das Unternehmen? Warum sind sie motiviert, dort zu arbeiten? <p>4. Schritt 3 - Geben Sie den Teilnehmern die Anweisungen. Sie haben 10 Minuten Zeit, um nachzudenken und sich Notizen auf einem separaten Blatt Papier zu machen, und weitere 10 Minuten, um das Geschriebene in Paaren zu diskutieren. Anweisungen: Überlegen Sie, wie Sie dorthin gekommen sind, wo Sie sich befinden.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche Schritte haben Sie unternommen? • Welche Ihrer Eigenschaften haben Ihnen am meisten geholfen? • Was war für Sie die größte Herausforderung? • Wo würden Sie stehen, wenn Sie diese Reise nicht unternommen hätten? <p>5. Präsentation in der großen Gruppe. Lassen Sie einige bereitwillige Teilnehmer die Ergebnisse aller drei Schritte vor der Gruppe präsentieren.</p>
<p>Nachbesprechung</p>	<p>Gruppendiskussion. Sie können die folgenden Fragen verwenden:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Haben Sie nach der Teilnahme an der Visualisierungsaktivität ein größeres Maß an Klarheit über Ihre Aussichten, in Zukunft etwas zu bewirken, erlangt? • Fühlen Sie sich mehr oder weniger motiviert als früher, ein älterer Unternehmer zu werden? • Was brauchen Sie noch, um diese Reise zu beginnen?
<p>Anpassung an den Online-Modus</p>	<p>Es ist technisch möglich, die Aktivität online durchzuführen, indem man die Teilnehmer für die Diskussionen in Zweiergruppen in Gruppenräumen unterbringt (3 Mal für die gesamte Aktivität). Aus praktischen Gründen müssen die Paare zufällig gewählt werden, aber für alle drei Abschnitte gleich sein. Es wird jedoch empfohlen, die Aktivität in einer persönlichen Umgebung durchzuführen. Die emotionale Wirkung der Aktivität hängt weitgehend von der Gruppendynamik ab und könnte in einem Online-Modus verloren gehen.</p>
<p>Tipps für den Ausbilder</p>	<p>Vergewissern Sie sich, dass vor der Aktivität eine Aufwärmphase durchgeführt wurde und dass alle Teilnehmer bereits über mögliche zukünftige Berufe nachgedacht haben.</p>



Einige Teilnehmer haben vielleicht Schwierigkeiten, eine Antwort auf die Fragen zu finden. Sie sollten sich überlegen, ob Sie nachfragen, die Fragen klären und auch einige gleiche Antworten geben, um die Fantasie der Teilnehmer zu lenken.

4.2 Referat 2 Eine Treppe von weich zu hart: Die Fähigkeiten eines älteren Unternehmers

4.2.1 Lernergebnisse

Nach Abschluss dieser Lerneinheit sind die Lernenden in der Lage:

- Förderung der Entwicklung von Soft- und Hard-Skills, die für eine Karriere als älterer Unternehmer erforderlich sind
- die Funktionsweise des menschlichen Gehirns und seine Auswirkungen auf Entscheidungsfindung und Verhalten zu verstehen
- Erkennen Sie kognitive Verzerrungen und Fehler in Ihren Denkprozessen
- die Bedeutung von Soft Skills für das Unternehmertum zu erkennen und die verschiedenen Arten von Soft Skills zu identifizieren
- Anwendung der Design Thinking-Methodik und des Business Model Canvas zur Konzeption und Verfeinerung von Geschäftsideen
- verschiedene Arten von Finanzierungsmöglichkeiten in den verschiedenen Phasen des Unternehmenswachstums zu erkunden
- Bestimmung der am besten geeigneten Finanzierungsart für ein Unternehmen auf der Grundlage seines Entwicklungsstadiums und seiner finanziellen Anforderungen

4.2.2 Selbststudium (Kurzbeschreibung)

In dieser Einheit werden Sie wesentliche Fähigkeiten für den unternehmerischen Erfolg erforschen, die vom Verständnis der Auswirkungen des menschlichen Gehirns auf die Entscheidungsfindung bis hin zu praktischen Geschäftsstrategien reichen.

Sie beginnen mit den Soft Skills und erforschen die Neurowissenschaften, um zu verstehen, wie das Gehirn unsere Entscheidungen und Verhaltensweisen beeinflusst, gefolgt von Strategien zur Erkennung kognitiver Verzerrungen. Als Nächstes werden Sie anhand von Hard Skills praktische Werkzeuge wie Design Thinking und die Business Model Canvas zur Verfeinerung von Geschäftsideen kennenlernen. Außerdem werden Sie Finanzierungsmöglichkeiten in verschiedenen Unternehmensphasen erkunden und Sie bei der Bewertung von Bankkrediten anleiten, um die beste Lösung für Ihr Vorhaben zu finden.

Die PowerPoint-Präsentation wird Sie bei diesem Lernprozess begleiten und ist in die folgenden Themen unterteilt:



Von Soft Skills...

- Das Gehirn verstehen
- Was sind Soft Skills und warum sind sie so wichtig?

Zu Hard Skills...

- Die Methodik des Design Thinking
- Das Business Model Canvas
- Förderungsmöglichkeiten
- Die rechtlichen Aspekte einer Unternehmensgründung

Am Ende sind Sie eingeladen, über die folgenden Fragen nachzudenken:

- Welche der diskutierten Schlüsselkonzepte oder -strategien haben Sie am meisten beeindruckt, und wie können Sie sich vorstellen, diese in die berufliche Entwicklung älterer Arbeitnehmer zu integrieren?
- Fühlen Sie sich in der Lage, einen angehenden älteren Unternehmer durch die Design Thinking-Phasen zu führen und seine Idee im Business Model Canvas zu beschreiben? Was brauchen Sie noch, um den Prozess zu erleichtern?
- Gibt es landesspezifische rechtliche Anforderungen, die für ein neues Unternehmen von entscheidender Bedeutung sind? Wo könnten Sie mehr darüber erfahren? Können Sie den älteren Unternehmer an einen bestimmten Dienst verweisen?

Lesen Sie weiter:

- HBS. 5 Beispiele für Design Thinking in der Wirtschaft: <https://online.hbs.edu/blog/post/design-thinking-examples>
- Kollektiver Campus. 6 Unternehmen, die Design Thinking erfolgreich angewendet haben: <https://www.collectivecampus.io/blog/6-companies-that-have-successfully-applied-design-thinking>
- Klee. Wie kleine Unternehmen "Design Thinking" nutzen können, um wichtige Prozesse zu verbessern: <https://blog.clover.com/how-small-businesses-can-use-design-thinking-to-improve-crucial-processes/>
- Erstellung von Geschäftsmodellen: <https://www.strategyzer.com/books/business-model-generation>
- MinnaLearn-Kurse: Verschiedene Arten der Finanzierung: <https://courses.minnalearn.com/en/courses/startingup/financing/different-types-of-funding/>
- Neuartiges Kapital: Die 7 wichtigsten Arten der Unternehmensfinanzierung und die unterschiedlichen Kapitalkosten verstehen: <https://novelcapital.com/7-types-of-business-funding-and-varying-costs/>
- Business.govt.nz: Die Wahl der richtigen Finanzierungsarten: <https://www.business.govt.nz/getting-started/funding-your-business/choosing-the-right-types-of-funding/>
- Nerdwallet: 16 wichtige rechtliche Voraussetzungen für die Gründung eines Kleinunternehmens: <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/startup-legal-checklist>
- Small Business Rainmaker: 7 rechtliche Überlegungen, die bei der Gründung eines Unternehmens vorrangig zu berücksichtigen sind:



<https://www.smallbusinessrainmaker.com/small-business-marketing-blog/7-legal-considerations-to-prioritize-when-starting-a-business>

- Weltorganisation für geistiges Eigentum (WPO): <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>
- Investopedia: Geheimhaltungsvereinbarung (NDA) erklärt, mit Vor- und Nachteilen: <https://www.investopedia.com/terms/n/nda.asp>

4.2.3 Gruppenaktivität

Tabelle 2 Gruppenaktivität 2

Name	Bias-Buster-Herausforderung
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Erkennen von kognitiven Verzerrungen und Fehlern in Denkprozessen • die Auswirkungen kognitiver Verzerrungen auf die Entscheidungsfindung zu verstehen
Art der Tätigkeit	Gruppenaktivität/Diskussion
Zeitraumen	30-45 Minuten
Benötigte Materialien	<ul style="list-style-type: none"> • Karten mit Beschreibungen gängiger kognitiver Verzerrungen (z. B. Bestätigungsverzerrung, Verankerungsverzerrung, Verfügbarkeitsheuristik) • Stift und Papier für jeden Teilnehmer
Einführung	Einführung in das Konzept der kognitiven Voreingenommenheit und wie sie unsere Entscheidungsfindung und unser Verhalten beeinflussen. Erläutern Sie, dass kognitive Voreingenommenheit ein systematisches Muster der Abweichung von der Rationalität ist, das alle Aspekte unseres Lebens beeinflussen kann, auch geschäftliche Entscheidungen.
Beschreibung der Tätigkeit	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aufteilung der Teilnehmer in kleine Gruppen 2. Verteilen Sie die Karten mit den Beschreibungen der kognitiven Voreingenommenheit an jede Gruppe 3. Weisen Sie jede Gruppe an, die Beschreibung der Voreingenommenheit zu lesen und über Beispiele zu diskutieren, in denen sie diese Voreingenommenheit im wirklichen Leben, bei ihren Überlegungen zu einem neuen Unternehmen oder einer unternehmerischen Frage, angetroffen oder beobachtet haben könnten



	<ol style="list-style-type: none"> 4. Ermutigen Sie die Teilnehmer, ihre Beispiele mitzuteilen und die möglichen Auswirkungen dieser Vorurteile auf die Entscheidungsfindung zu diskutieren. 5. Bitten Sie nach der Diskussion jede Gruppe, ein Vorurteil auszuwählen, das sie am interessantesten oder relevantesten für unternehmerische Entscheidungen findet 6. Jede Gruppe stellt die von ihr gewählten Vorurteile und Beispiele den anderen Teilnehmern vor.
Nachbesprechung	<ul style="list-style-type: none"> • Leiten Sie eine Diskussion über die aus der Aktivität gewonnenen Erkenntnisse ein. Ermutigen Sie die Teilnehmer, darüber nachzudenken, wie kognitive Voreingenommenheit ihre unternehmerischen Aktivitäten beeinflussen kann und welche Strategien sie anwenden können, um diese Voreingenommenheit abzuschwächen. • Fassen Sie die wichtigsten Erkenntnisse zusammen und betonen Sie, wie wichtig es ist, sich der kognitiven Voreingenommenheit bewusst zu sein, um fundierte und effektive Geschäftsentscheidungen zu treffen.
Anpassung an den Online-Modus	<p>Diese Aktivität kann online unter Verwendung von Videokonferenzplattformen, virtuellen Whiteboards oder Online-Kollaborationstools für Gruppendiskussionen und Brainstorming durchgeführt werden. Der Trainer kann digitale Versionen der Karten mit Beschreibungen der kognitiven Voreingenommenheit verteilen.</p>
Tipps für den Ausbilder	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der aktiven Beteiligung und des Engagements aller Teilnehmer • Förderung einer vorurteilsfreien Atmosphäre, in der sich die Teilnehmer wohl fühlen, wenn sie ihre Gedanken und Erfahrungen mitteilen • Bieten Sie zusätzliche Ressourcen oder Lektüre zum Thema kognitive Voreingenommenheit an, um diese nach der Aktivität weiter zu erforschen.

Tabelle 3 Gruppenaktivität 3

Name	Meine Geschäftsidee - beschreiben Sie sie wie ein Profi
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Lernen Sie, wie Sie Ihre Geschäftsidee mit Hilfe des Business Model Canvas beschreiben können • Holen Sie sich Feedback zu Ihrem Geschäftsmodell • Profitieren Sie vom Austausch unter Gleichgesinnten



Art der Tätigkeit	F2F-Gruppenarbeit - Kleingruppenarbeit, Präsentation und Diskussion
Zeitraumen	50 Minuten (bis zu 1 Stunde 30 Minuten, wenn Sie den BMC vorher vorlegen)
Benötigte Materialien	<ul style="list-style-type: none">• SASSI LLC Guide to becoming an Olderpreneur, Kapitel 4, Thema 2 "Meine Geschäftsidee: Realitätsprüfung",• Flipchart,• bunte Marker,• Seidenband
Einführung	Die Teilnehmer müssen mit den Folien zur Einführung in das Business Model Canvas vertraut sein, bevor sie mit dieser Aktivität beginnen. Sollte dies nicht der Fall sein, können Sie die Folien gemeinsam mit ihnen durchgehen, wobei in diesem Fall mehr Zeit benötigt wird.
Beschreibung der Tätigkeit	<ul style="list-style-type: none">• Schritt 1: Die Übung mit der dummen Kuh: Der Moderator bittet die Teilnehmer, 3 Geschäftsmodelle aufzuschreiben, in denen "die Kuh die Hauptrolle spielt" - er erklärt den Teilnehmern, dass es sich um alle verrückten, lustigen oder ernsthaften Geschäftsmodelle handeln kann, einschließlich des Krähens. Der Moderator verteilt Post-it-Zettel und Stifte an die TeilnehmerInnen und lässt sie einige Minuten lang (10 Minuten) ihre Ideen entwickeln und aufschreiben.• Schritt 2: Nachdem die Teilnehmer bereit sind, bittet der Moderator 3 bis 5 Freiwillige, ihre Geschäftsmodelle zu präsentieren. Der Schwerpunkt ihrer Präsentation sollte auf den Schlüsselementen des Geschäftsmodells liegen, die von jedem Teilnehmer genannt wurden. Der Moderator schreibt die genannten Elemente auf das Flipchart. Auf die aufgeschriebenen Elemente des Geschäftsmodells wird Bezug genommen, wenn das Konzept des Business Model Canvas vorgestellt wird.• Schritt 3: Als Fortsetzung der "albernen Krächzübung" schlägt der Moderator eine Brücke zur Theorie, indem er die Teilnehmer fragt, was ihre Definition eines Geschäftsmodells ist. Es ist zu erwarten, dass die Teilnehmer verschiedene Definitionen geben werden, die unterschiedliche Aspekte und Schlüsselemente (oder Verwendungszwecke) eines Geschäftsmodells erwähnen. Die Tatsache, dass verschiedene Definitionen vorgelegt werden (was zu erwarten ist), sollte vom Moderator genutzt werden, um die Idee zu präsentieren, dass die Geschäftswelt eine einheitliche Definition des Geschäftsmodells benötigt. In diesem Zusammenhang wird die beliebteste und am häufigsten verwendete



Definition vorgestellt: "Das Geschäftsmodell beschreibt, wie das Unternehmen Geld verdient".

- Schritt 4: Der Hauptteil der konzeptionellen Sitzung besteht darin, zu präsentieren, zu illustrieren und zu erklären, wie jeder der 9 Bausteine des Geschäftsmodells funktioniert, wie sie miteinander interagieren und wie man ein kohärentes Geschäftsmodell entwickelt. Neben der Vorstellung der einzelnen Bausteine fragt der Moderator die Teilnehmer immer zuerst, was ihrer Meinung nach der jeweilige Baustein im Geschäftsmodell von IKEA ist, um das Modell zu veranschaulichen. Danach stellt er/sie das vorgeschlagene Beispiel auf der Folie vor. Der Moderator sucht absichtlich die Interaktion und diskutiert die vorgeschlagenen Antworten der Teilnehmer zu jedem der diskutierten Bausteine.
- Schritt 5: Nach der Erläuterung der einzelnen Bausteine stellt der Moderator das Canvas als Ganzes vor - ein schnelles, einfaches und visuelles Format zur Kommunikation, Gestaltung und Analyse des Geschäftsmodells einer Organisation. Der Moderator sollte die wichtigsten Schlüsselbereiche erläutern, die ein Geschäftsmodell aus der "Big-Picture-Perspektive" abdecken sollte. Der Moderator sollte auch die Notwendigkeit der Konsistenz zwischen diesen vier Bereichen der "großen Perspektive" betonen.
- Schritt 6: Erinnern Sie kurz an die Ideen aus der vorherigen Übung - lassen Sie die Teilnehmer abstimmen und wählen Sie 4 Ideen aus oder schreiben Sie sie auf Zettel und wählen Sie 4 zufällige Ideen.
- Schritt 7: Teilen Sie die Gruppe in 4 kleine Arbeitsgruppen mit jeweils 4 Teilnehmern auf. Verteilen Sie zufällig (oder nach Wahl) eine Idee an ein Team. Das Ziel der Übung ist es, ein Geschäftsmodell für ihre Dienstleistung/ihr Produkt zu entwerfen. Jede Gruppe sollte sich eine Strategie und Positionierung des Unternehmens überlegen, die mit dem gewählten Geschäftsmodell übereinstimmt.
- Schritt 8: Bitten Sie die Teilnehmer, ihr Geschäftsmodell auf einem Flipchart vorzubereiten, und fordern Sie sie auf, sich Zeit zu nehmen, um alle Bausteine durchzugehen.
- Schritt 9: Achten Sie während der Gruppendiskussionen darauf, dass Sie die Arbeit der einzelnen Gruppen überwachen und die Zeit einhalten. Wenn jemand Fragen hat, antworten Sie entsprechend. Normalerweise sollten die Gruppen 5-10 Minuten für die Diskussion und die Auswahl des Konzepts für ihr Geschäftsmodell aufwenden; etwa 20 Minuten auf der rechten Seite des



	<p>Canvas (VP, CS, CH, CR und RS) und die restliche Zeit (etwa 10 Minuten) auf der linken Seite des Canvas (KR, KA, KP und CS).</p> <ul style="list-style-type: none">• Schritt 10: Wenn die Zeit um ist, bitten Sie jede Gruppe, ihre Leinwände an der Wand zu befestigen. Bitten Sie die Kleingruppen, einen Sprecher zu ernennen, der das jeweilige Geschäftsmodell vorstellt und dabei die gewählte Positionierung ihres Produkts/ihrer Dienstleistung, die Besonderheiten des Geschäftsmodells und das Zusammenspiel der einzelnen Bausteine erklärt. Bitten Sie die anderen Gruppen, zuzuhören und die Vortragenden mit konstruktiven Fragen zur Integrität des gewählten Geschäftsmodells herauszufordern.
Nachbesprechung	<p>Versuchen Sie, eine konstruktive Diskussion zwischen den Teilnehmern zu fördern, die sich auf die Integrität und Logik zwischen den Bausteinen der vorgestellten Geschäftsmodelle konzentriert. Fassen Sie am Ende die wichtigsten Ergebnisse und Schlussfolgerungen der Arbeit jeder Gruppe zusammen - wenn Sie sich mit dem Thema wohlfühlen, können Sie sogar Ihr eigenes Feedback an jede Gruppe geben. Anschließend können Sie das gelernte Konzept und das Instrument zusammenfassen und seine Anwendbarkeit im realen Leben hervorheben. Vergessen Sie nicht, die Teilnehmer zu fragen, wie sie sich während der Übung gefühlt haben, wie die Erfahrung der Kleingruppenarbeit für sie war, ob sie das BMC für ihre eigenen Geschäftsideen relevant finden, was ihr "Aha-Erlebnis" während der Übung war und was sie von dieser Workshop-Erfahrung mit nach Hause nehmen würden.</p>
Anpassung an den Online-Modus	<p>Es wäre ziemlich schwierig, in Nebenräumen wirklich kreativ zu werden und in eine sinnvolle Diskussion einzutauchen. Dieser Workshop wird für die F2F-Durchführung empfohlen, kann aber bei Bedarf auch in Zoom durchgeführt werden - in diesem Fall sollten kollaborative Lernwerkzeuge verwendet werden (z. B. Miro-Boards anstelle von Flipcharts).</p>
Tipps für den Ausbilder	<p>Wenn die Teilnehmer nicht mit dem BMC vertraut sind (aber auch wenn sie es sind), wäre es nützlich, ein gemeinsames Verständnis des Konzepts und der Bausteine zu haben. Wenn die Zeit begrenzt ist, wäre eine Möglichkeit, die Gruppe zu bitten, die Präsentation vor dem Workshop alleine durchzugehen. Wenn Sie mehr Zeit zur Verfügung haben, wäre es noch besser, das BMC-Konzept anhand des Beispiels von IKEA selbst zu erklären - in diesem Fall könnten Sie die bereitgestellte Präsentation verwenden. Um die Gruppenarbeit zu erleichtern, könnten Sie auch darüber nachdenken, die Vorlage mit den 9 Bausteinen auszudrucken, damit die</p>



Teilnehmer ihr Modell zuerst skizzieren können, bevor sie es auf die Flipcharts zeichnen.

4.3 Referat 3 Möglichkeiten erschließen: Von der Freiwilligenarbeit zum digitalen Unternehmen

4.3.1 Lernergebnisse

Nach Abschluss dieser Lerneinheit sind die Lernenden in der Lage:

- in der Lage sein, einen älteren Unternehmer durch verschiedene Wege der beruflichen Entwicklung zu führen
- Verschiedene Möglichkeiten der unternehmerischen Entfaltung kennen lernen, darunter Freiwilligenarbeit, Freiberuflichkeit, Mentoring, soziales Unternehmertum und digitale Unternehmen.
- Erwerb von praktischen Kenntnissen und Fähigkeiten, die für die Gründung, Leitung und Aufrechterhaltung unternehmerischer Unternehmungen erforderlich sind, einschließlich Vernetzung, Marktanalyse, strategische Planung und digitale Kompetenz.
- Sie wissen, wie sie ihre Fähigkeiten zur Zusammenarbeit und Vernetzung ausbauen können, um Ressourcen, Fachwissen und Möglichkeiten innerhalb des unternehmerischen Ökosystems zu nutzen und so Innovation und Wachstum zu fördern.

4.3.2 Selbststudium (Kurzbeschreibung)

Ziel dieser Einheit ist es, verschiedene Wege des Unternehmertums und der Innovation zu erforschen, um den Einzelnen in die Lage zu versetzen, sich in der dynamischen Landschaft der modernen Karrieren zurechtzufinden.

Ob es darum geht, die Grundlagen der Freiberuflichkeit zu erlernen, die Kunst der Beratung zu beherrschen oder die Prinzipien des sozialen Unternehmertums zu verinnerlichen - unser Ziel ist es, den Teilnehmern die Werkzeuge an die Hand zu geben, die sie für den Erfolg in ihrem jeweiligen Bereich benötigen. Außerdem sollen die Inhalte Sie dazu inspirieren, Ihren Leidenschaften nachzugehen, Ihr Fachwissen zu nutzen und Ihren eigenen Weg zum Erfolg zu beschreiten. Durch die Förderung von Neugier, Kreativität und Innovation wollen wir Sie in die Lage versetzen, Ihre unternehmerischen Ziele zu verwirklichen und einen positiven Einfluss in Ihren Gemeinden und darüber hinaus auszuüben.

Eine PowerPoint-Präsentation, die in die folgenden Themen unterteilt ist, wird Sie bei diesem Lernprozess begleiten:

Freiwilligenarbeit verstehen

Der Übergang zur Freiberuflichkeit

Mentoring in Betracht ziehen



Soziales Unternehmertum erforschen

Navigieren in der digitalen Welt

Digitale Geschäftsmodelle verstehen

Aufbau eines erfolgreichen digitalen Unternehmens

Am Ende sind Sie eingeladen, über die folgenden Fragen nachzudenken:

- Was sind die potenziellen Vorteile und Herausforderungen des Übergangs zur Freiberuflichkeit, und wie kann ich einem älteren Unternehmer helfen, diese Aspekte effektiv zu bewältigen, um erfolgreich zu sein?
- Wie kann ich einen älteren Unternehmer dazu anleiten, die Grundsätze des sozialen Unternehmertums anzuwenden und soziale oder ökologische Herausforderungen anzugehen, die ihm am Herzen liegen?
- Wie kann ich einen älteren Unternehmer bei der Entwicklung einer digitalen Geschäftsstrategie unterstützen, die mit seinen Zielen, Werten und seinem Zielmarkt übereinstimmt, und welche KPIs sollten wir zur Erfolgsmessung priorisieren?

Lesen Sie weiter:

- Aalto Venutres Programm: <https://avp.aalto.fi/about/>
- Frösche Gesundheit (2023): 11 sinnvolle Möglichkeiten für ältere Erwachsene, sich jetzt freiwillig zu engagieren;
- <https://www.forbes.com/health/healthy-aging/volunteer-opportunities-for-older-adults/>
- Lam, Alfred H.K. et al. (2021): Benefits of volunteerism for middle-aged and older adults: comparisons between types of volunteering activities, in: Ageing and Society, 1-20.
- Vantage (2022): 9 Benefits of Volunteering for older adults, Blog Oct 24, 2022; <https://vantageaging.org/blog/benefits-older-adults-gain-volunteering/>
- UN-Freiwillige: Freiwilligenarbeit;
<https://knowledge.unv.org/theme/volunteerism>
- Freelancermap (2021): Freelancer werden,
<https://www.freelancermap.de/blog/wp-content/uploads/2021/10/freelancer-werden-whitepaper-freelancermap.pdf>
- Ipse: Einführung in die Freiberuflichkeit;
<https://students.hud.ac.uk/media/assets/photo/enterprise/IntroductionToFreelancerSTUDENT.pdf>
- Freelancer FAQs, Kann ich mit 50 eine neue Karriere starten? Freiberufliche Tätigkeit als Senior, <https://www.freelancerfaqs.com/new-career-at-50/>
- StartupTalky, Die Vor- und Nachteile einer freiberuflichen Tätigkeit, <https://startuptalky.com/freelancing-pros-and-cons/>
- Shenker, Nancy (2020) in Clear Voice: Freelancing after 50. Wie man in jedem Alter erfolgreich ist, <https://www.clearvoice.com/blog/freelancing-after-50/>



- Liberto, Daniel (2021) in Investopedia, Freelance Economy Definition, <https://www.investopedia.com/terms/f/freelance-economy.asp>
- Law, Mark (2016): Die 7 Schlüssel zu einer erfolgreichen Beraterkarriere; London Business School;
- InsideCareers. Spezialisten für Nischen-Jobbörsen, abgerufen im März 2023, <https://www.insidecareers.co.uk/career-advice/advice-on-becoming-a-consultant/>
- HubSpot (2022): How to Become a Consultant: 11 Steps to Doing it Right, Zugriff im März 2023, <https://blog.hubspot.com/sales/how-to-become-a-consultant>
- Naveen, Agarwal (2019): What I learned in my first year as an independent consultant, LinkedIn, abgerufen im März 2023, <https://www.linkedin.com/pulse/what-i-learned-my-first-year-independent-consultant-agarwal-ph-d/>
- Erfolgreich als Berater oder Mentor. Was ist der Unterschied? Abgerufen im März 2023, <https://successwise.com/consultant-versus-mentor/>
- Agency for Good, Warum Sie ein soziales Unternehmen gründen sollten, abgerufen im März 2023, <https://agencyforgood.co.uk/why-you-should-start-a-social-enterprise/>
- Bussinessart, Theresa Imre, markta.at, Zugriff März 2023, <https://www.businessart.at/theresa-imre-marktaat>
- Drayton, B. (2006) Jeder ein Changemaker: Das ultimative Ziel des sozialen Unternehmertums. Innovationen, 1, 80-96.
- School for Social Entrepreneurs, Finding money to start a social enterprise, Zugriff im März 2023, <https://www.the-sse.org/resources/starting/finding-money-start-social-enterprise/>
- School for Social Entrepreneurs, How to start up a social enterprise in 10 steps, Zugriff im März 2023, <https://www.the-sse.org/resources/starting/start-social-enterprise-10-steps/>
- Vollpension. Geschichte, abgerufen im März 2023, <https://www.vollpension.wien/geschichte/>

4.3.3 Gruppenaktivität

Tabelle 4 r Gruppenaktivität 4

Name	Digital Discovery Sprint
Lernziele	<ul style="list-style-type: none"> • Wecken Sie die Neugier auf digitale Möglichkeiten. • Ermutigung zur Erkundung neuer Wege für die persönliche und berufliche Entwicklung.
Art der Tätigkeit	Individuell / Diskussion in der Gruppe



Zeitraumen	10 - 15 Minuten
Benötigte Materialien	<ul style="list-style-type: none">• Stift oder Bleistift• Papier oder digitales Gerät für Notizen• Zugang zum Internet
Einführung	Begrüßen Sie die Teilnehmer zum Digital Discovery Sprint. Erklären Sie, dass diese schnelle Aktivität die Neugier auf digitale Möglichkeiten wecken und zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung anregen soll.
Beschreibung der Tätigkeit	<p>1. Brainstorming Ideen: Die Teilnehmer nehmen sich einen Moment Zeit, um über digitale Aktivitäten oder Hobbys nachzudenken, die sie interessieren. Sie notieren alle Ideen, die ihnen in den Sinn kommen, unabhängig von ihrer Größe oder Machbarkeit.</p> <p>2. Wählen Sie eine Idee: Jeder Teilnehmer wählt eine Idee aus seiner Liste aus, die er näher untersuchen möchte. Sie wählen etwas, das sie begeistert und ihren Interessen und Zielen entspricht.</p> <p>3. Schnelles Recherchieren: Die TeilnehmerInnen recherchieren eine Minute lang Online-Ressourcen oder Plattformen, die mit ihrer gewählten Idee zu tun haben. Sie suchen nach Websites, Apps oder Communities, wo sie mehr erfahren oder mit der Aktivität beginnen können.</p> <p>4. Setzen Sie sich ein Ziel: Jeder Teilnehmer setzt sich ein einfaches und erreichbares Ziel, das auf seiner gewählten Idee basiert. Das kann die Anmeldung zu einem kostenlosen Online-Kurs sein oder der Beitritt zu einer digitalen Gemeinschaft, die mit ihren Interessen zu tun hat.</p> <p>5. Austausch mit einem Partner (optional): Wenn sie mit einem Partner oder einer Gruppe teilnehmen, teilen die Teilnehmer ihre Idee und ihr Ziel mit. Sie besprechen, warum sie davon begeistert sind und welche ersten Schritte sie unternehmen wollen.</p>
Nachbesprechung	Leiten Sie eine kurze Diskussion über die Erfahrung ein. Bitten Sie die Teilnehmer, über die von ihnen gewählte Idee und das Ziel sowie über die während der Aktivität gewonnenen Erkenntnisse zu berichten, und regen Sie zum Nachdenken über die Bedeutung von Neugier und Erkundung für die persönliche und berufliche Entwicklung an.



Anpassung an den Online-Modus	Diese Aktivität kann online durchgeführt werden, indem Videokonferenzplattformen und digitale Tools für Brainstorming und Notizen verwendet werden. Ermutigen Sie die Teilnehmer, ihre Forschungsergebnisse und -ziele über Bildschirmfreigabe- oder Chat-Funktionen zu teilen.
Tipps für den Ausbilder	<ul style="list-style-type: none">• Halten Sie das Tempo der Aktivität hoch, um das Engagement und den Schwung aufrechtzuerhalten• Betonen Sie, wie wichtig es ist, eine Idee zu wählen, die die Teilnehmer wirklich begeistert• Ermutigen Sie die Teilnehmer, nach der Aktivität konkrete Schritte zur Erreichung des gewählten Ziels zu unternehmen.

https://www.sassi-llc.eu/



<https://www.sassi-llc.eu/>



Dieses Werk ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. Um eine Kopie dieser Lizenz zu erhalten, besuchen Sie <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> oder senden Sie einen Brief an Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

PROJEKT-KONSORTIUM



Kofinanziert von der Europäischen Union

Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden. Projektnummer 2021-1-DE02-KA220-VET-000033242