



DeepL

Abonnieren Sie DeepL Pro, um größere Dateien zu übersetzen.
Weitere Informationen finden Sie unter www.DeepL.com/pro

Modul 1: Unternehmertum

Business Management

Modul 1: Unternehmertum

Einheit 1	Business Management
Thema 1	Identifizierung einer Geschäftsmöglichkeit
Thema 2	Erstellung eines Geschäftsplans
Thema 3	Marketing-Strategie
Thema 4	Finanzverwaltung
Thema 5	Betriebsführung
Thema 6	Rechtliche und ethische Überlegungen
Thema 7	Verwaltung der Humanressourcen

Modul 1: Lernergebnisse

Modul 2- Elektronischer Geschäftsverkehr

Einleitungstext: *Willkommen zu unserer E-Kurs-Reihe zum Thema Unternehmertum im Handwerksbereich.*

Diese Reihe von E-Kursen soll Ihnen die Fähigkeiten und Kenntnisse vermitteln, die Sie benötigen, um Ihr eigenes Handwerksunternehmen erfolgreich zu gründen und zu führen. Im Laufe des Programms werden wir eine Reihe von Themen behandeln, darunter das Erkennen von Geschäftsmöglichkeiten, die Erstellung eines Geschäftsplans, Marketingstrategien, Finanzmanagement, Betriebsführung, rechtliche und ethische Überlegungen und vieles mehr.

Unsere Kurse sind interaktiv und ansprechend gestaltet und beinhalten eine Kombination aus Videos, Präsentationen und Fallstudien,

und praktische Aktivitäten, die Ihnen helfen, das Gelernte in Ihrem eigenen Unternehmen anzuwenden.

Ganz gleich, ob Sie neu im Unternehmertum sind oder bereits Erfahrung haben, diese Kurse vermitteln Ihnen das nötige Wissen und die Werkzeuge, um Ihre Leidenschaft für das Kunsthandwerk in ein erfolgreiches und nachhaltiges Unternehmen zu verwandeln. Also auf geht's

und beginnen Sie Ihre Reise zu einem erfolgreichen Handwerksunternehmer!

Wissen	Fertigkeiten	Zuständigkeiten
Aussagen darüber, was ein Lernender weiß:	Erklärungen von was ein Lernender versteht:	Aussagen darüber, was ein Lernender nach Abschluss eines Lernprozesses zu tun in der Lage ist:

--	--	--

Einführungsvideo

Bitte stellen Sie hier das Skript für das Kurzvideo zur Verfügung.

Einheit 1: Unternehmensführung

Thema 1: Identifizierung einer Geschäftsmöglichkeit

Die Identifizierung einer Geschäftsmöglichkeit ist ein entscheidender Schritt im Prozess des Unternehmertums. Es geht darum, ein Problem oder eine Marktlücke zu erkennen und eine Lösung zu entwickeln, um diesen Bedarf zu decken. Erfolgreiche Unternehmer sind in der Lage, Gelegenheiten zu erkennen, die andere übersehen oder übersehen haben, und dann einen Plan zu erstellen, um ihre Idee zum Leben zu erwecken.

Es gibt mehrere Schlüsselfaktoren, die bei der Ermittlung einer Geschäftsmöglichkeit zu berücksichtigen sind:

Marktforschung: Die Durchführung von Marktforschung ist unerlässlich, um die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer potenziellen Kunden zu verstehen. Dazu gehören die Analyse von Markttrends, die Befragung potenzieller Kunden und das Verständnis der Konkurrenz.

Problemlösung: Unternehmer müssen in der Lage sein, Probleme zu erkennen und Lösungen für diese Probleme zu finden. Dies erfordert einen scharfen Blick für Details und die Fähigkeit, kreativ zu denken.

Thema 1: Identifizierung einer Geschäftsmöglichkeit

Persönliche Interessen und Leidenschaften: Die Verfolgung einer Geschäftsidee, die mit Ihren persönlichen Interessen und Leidenschaften übereinstimmt, kann zu größerem Erfolg und Erfüllung führen. Wenn Unternehmer mit Leidenschaft bei der Sache sind, ist es wahrscheinlicher, dass sie auch bei Herausforderungen und Rückschlägen dabei bleiben.

Innovation: Erfolgreiche Unternehmer sind in der Lage, über den Tellerrand zu schauen und innovative Lösungen zu entwickeln die sie von ihren Mitbewerbern abheben.

Ressourcen: Es ist wichtig, die Ressourcen zu berücksichtigen, die für die Verwirklichung Ihrer Idee benötigt werden, einschließlich finanzieller Ressourcen, Personal und Ausrüstung.

Insgesamt erfordert die Identifizierung einer Geschäftsmöglichkeit eine Kombination aus Forschung, Problemlösungskompetenz, Kreativität und Leidenschaft. Durch sorgfältige Berücksichtigung dieser Faktoren und gründliche Marktforschung können Unternehmer ihre Erfolgchancen bei der Verwirklichung

ihrer Ideen erhöhen.

Thema 1: Identifizierung einer Geschäftsmöglichkeit

Das Kunsthandwerk bietet viele Geschäftsmöglichkeiten für Unternehmer. Der Sektor ist in den letzten Jahren gewachsen, da die Verbraucher nach einzigartigen und personalisierten Produkten suchen. Laut einem Bericht von ResearchAndMarkets.com wird der globale Markt für Kunsthandwerk bis 2027 voraussichtlich 718,6 Mrd. USD erreichen, mit einer CAGR von 4,4 % von 2020 bis 2027. Dieses Wachstum wird durch die steigende Nachfrage nach handgefertigten und individuellen Produkten und das Wachstum von E-Commerce-Plattformen angetrieben.

Um eine Geschäftsmöglichkeit im Bereich des Kunsthandwerks zu finden, sollten Unternehmer die folgenden Schritte befolgen: Identifizieren Sie eine Nische: Der Kunsthandwerkssektor ist sehr vielfältig,

daher ist es wichtig, eine bestimmte Nische zu finden, auf die Sie sich konzentrieren an. Das kann alles sein, vom Stricken bis zum Töpfern, von der Schmuckherstellung bis zur Holzbearbeitung. Der Schlüssel ist, eine Nische, für die Sie sich begeistern und für die es eine Marktnachfrage gibt.

Erforschen Sie den Markt: Sobald Sie eine Nische gefunden haben, erforschen Sie den Markt, um festzustellen, ob es eine Nachfrage für Ihre Produkte gibt. Schauen Sie sich an, was andere Unternehmen in der gleichen Nische anbieten und zu welchen Preisen. Ermitteln Sie etwaige Marktlücken, die Sie füllen könnten.

Thema 1: Identifizierung einer Geschäftsmöglichkeit

Bestimmen Sie Ihren Zielmarkt: Wenn Sie wissen, wer Ihre Zielgruppe ist, können Sie Ihre Produkte und Marketingmaßnahmen auf deren spezifische Bedürfnisse und Vorlieben abstimmen. Berücksichtigen Sie Faktoren wie Alter, Geschlecht, Einkommensniveau und Standort.

Entwickeln Sie Ihre Marke: Entwickeln Sie eine starke Markenidentität, die Ihre Nische und Ihren Zielmarkt widerspiegelt. Dazu gehört die Wahl eines Namens, eines Logos und eines visuellen Stils, der Ihren Zielmarkt anspricht.

Erstellen Sie eine Produktlinie: Erstellen Sie auf der Grundlage Ihrer Recherchen eine Produktlinie, die den Bedürfnissen und Vorlieben Ihres Zielmarktes entspricht. Bieten Sie eine Reihe von Produkten zu unterschiedlichen Preisen an, um ein breiteres Spektrum von Kunden anzusprechen.

Legen Sie Ihre Preisstrategie fest: Die Preisgestaltung ist ein wichtiger Faktor im Handwerksbereich. Legen Sie Ihre Preisstrategie auf der Grundlage Ihrer Kosten, der Marktnachfrage und des wahrgenommenen Wertes Ihrer Produkte fest.

Entwickeln Sie einen Marketingplan: Entwickeln Sie einen Marketingplan, mit dem Sie Ihren Zielmarkt erreichen und Ihre Produkte präsentieren können. Ziehen Sie in Erwägung, soziale Medien, Online-Marktplätze und Handwerksmessen zu nutzen, um Ihre Produkte zu bewerben.

Thema 1: Identifizierung einer Geschäftsmöglichkeit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Suche nach einer Geschäftsmöglichkeit im Kunsthandwerk sorgfältige Recherche und Planung erfordert. Durch die Identifizierung einer Nische, die Erforschung des Marktes, die Bestimmung des Zielmarktes, die Entwicklung einer Marke, die Erstellung einer Produktlinie, die Festlegung einer Preisstrategie und die Entwicklung eines Marketingplans können Unternehmer ein erfolgreiches Kunsthandwerk aufbauen.



<https://unsplash.com/photos/s9CC2SKySJM>



<https://unsplash.com/photos/Hcfwew744z4>



https://unsplash.com/photos/FIPc9_VocJ4

Thema 1: Identifizierung einer Geschäftsmöglichkeit

Referenzen:

- Unternehmertum im Handwerksbereich: Ein Leitfaden für Kunsthandwerker und Kleinunternehmer. Internationale Arbeitsorganisation. (2018). https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_639863.pdf
- Wie unter Identifizieren Sie Geschäft Gelegenheiten unter der Handwerk Industrie. Kreativ Einkommen Blog. (2020). <https://www.creativeincomeblog.com/identify-business-opportunities-craft-industry/>
- 7 Wege, eine Geschäftsmöglichkeit zu erkennen. Small Business Trends. (2014). <https://smallbiztrends.com/2014/09/how-to-identify-a-business-opportunity.html>
- Bygrave, W. D., & Zacharakis, A. (2011). Entrepreneurship (2nd ed.). Hoboken, NJ: Wiley.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2013). Entrepreneurship (9th ed.). New York, NY: McGraw-Hill Education.
- Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2007). Unternehmertum: Theorie, Prozess und Praxis (7. Aufl.). Mason, OH: Thomson Higher Education.
- Baron, R. A., & Shane, S. A. (2007). Unternehmertum: Eine Prozessperspektive. Mason, OH: Thomson Higher Education.
- DeTienne, D. R., & Chandler, G. N. (2004). Die Identifizierung von Chancen und ihre Rolle im unternehmerischen Klassenzimmer: Ein pädagogischer Ansatz und empirischer Test. Academy of Management Learning & Education, 3(3), 242-257.

Thema 2: Erstellung eines Geschäftsplans

Die Erstellung eines Geschäftsplans ist ein wesentlicher Schritt bei der Gründung und dem Wachstum eines erfolgreichen Unternehmens. Ein Geschäftsplan ist ein Fahrplan, der Ihre Ziele, Strategien und Taktiken zur Erreichung des Erfolgs umreißt. Er bietet einen umfassenden Überblick über Ihr Unternehmen, einschließlich der Produkte oder Dienstleistungen, des Zielmarktes, der Wettbewerber, der Finanzprognosen und mehr. Im Folgenden finden Sie einige wichtige Schritte, die Sie bei der Erstellung eines Geschäftsplans für ein Unternehmen beachten sollten:

- **Zusammenfassung:** Dieser Abschnitt bietet einen umfassenden Überblick über Ihr Unternehmen und sollte kurz und prägnant sein. Er sollte Ihr Leitbild, Ihre Geschäftsziele, Ihren Zielmarkt und Ihre wichtigsten Strategien enthalten.
- **Marktanalyse:** In diesem Abschnitt sollten Sie Nachforschungen über Ihren Zielmarkt anstellen, einschließlich dessen Größe, Demografie, Kaufverhalten und Bedürfnisse. Außerdem sollten Sie Ihre Konkurrenten ermitteln und deren Stärken und Schwächen analysieren.

Thema 2: Erstellung eines Geschäftsplans

Produkte und Dienstleistungen: In diesem Abschnitt sollten Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen im Detail beschreiben, einschließlich ihrer Merkmale, Vorteile und Alleinstellungsmerkmale. Sie sollten auch erklären, wie Ihre Angebote die Probleme Ihrer Kunden lösen oder deren Bedürfnisse erfüllen.

Marketing und Vertrieb: In diesem Abschnitt sollten Sie Ihre Marketing- und Vertriebsstrategien darlegen. Dazu gehört auch die Angabe Ihrer Marketingkanäle, wie z. B. soziale Medien, E-Mail-Marketing oder bezahlte Werbung. Sie sollten auch Ihren Verkaufsprozess beschreiben und wie Sie planen, Geschäfte mit Kunden abzuschließen.

Finanzielle Projektionen: Dieser Abschnitt sollte Finanzprognosen für Ihr Unternehmen enthalten, einschließlich Einnahmen, Ausgaben und Gewinne. Außerdem sollten Sie eine Break-even-Analyse und eine Kapitalflussrechnung beifügen.

Betrieb: In diesem Abschnitt sollten Sie beschreiben, wie Ihr Unternehmen arbeiten wird, einschließlich des Produktionsprozesses, der Lieferkette und der Logistik. Sie sollten auch alle rechtlichen oder behördlichen Anforderungen, die für Ihr Unternehmen gelten, angeben.

Management-Team: In diesem Abschnitt sollten Sie Informationen über die wichtigsten Mitglieder Ihres Managementteams, einschließlich ihres Hintergrunds und ihrer Qualifikationen, angeben. Außerdem sollten Sie deren Aufgaben und Zuständigkeiten innerhalb des Unternehmens darlegen.

Die Erstellung eines Geschäftsplans ist zeitaufwändig und mühsam, aber ein wesentlicher Schritt für den Start und das Wachstum eines erfolgreichen Unternehmens. Wenn Sie diese Schritte befolgen, können Sie einen umfassenden Geschäftsplan erstellen, der Ihnen bei Ihren Entscheidungen hilft und Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele unterstützt.

Thema 2: Erstellung eines Geschäftsplans

Referenzen:

- Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2016). *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures*. Pearson.
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K&S Ranch.
- Berry, T. (2018). *Crafting a business plan: The essential guide for turning your handmade hobby into a thriving business*. North Adams, MA: Storey Publishing.
- Kurnia, S., Johnston, R. B., & Tan, F. B. (2011). Strategien für kleine und mittlere Unternehmen zur Entwicklung von E-Business-Fähigkeiten: Ein Überblick. *Zeitschrift für Informationstechnologie*, 26(4), 213-225.

Thema 2: Erstellung eines Geschäftsplans



<https://www.pexels.com/photo/woman-Zieh-eine-Glühbirne-in-Weiß-Tafel-3758105/>



<https://unsplash.com/photos/zoCDWPuiRuA>



<https://unsplash.com/photos/bzqU01v-G54>

Thema 3: Marketingstrategie

Eine Marketingstrategie ist für den Erfolg eines jeden Unternehmens von entscheidender Bedeutung, und dies gilt insbesondere für das Kunsthandwerk. In dieser Branche ist es wichtig, ein klares Verständnis des Zielmarktes zu haben und ein einzigartiges Wertangebot zu schaffen, das Ihr Unternehmen von den Wettbewerbern abhebt. Einige Schlüsselemente einer Marketingstrategie im Kunsthandwerkssektor sind Markenbildung, Werbung, Preisgestaltung und Vertrieb.

Die Markenbildung ist ein wichtiger Aspekt des Marketings im Kunsthandwerkssektor. Es ist wichtig, eine starke und erkennbare Marke zu schaffen, die die Werte des Unternehmens widerspiegelt und den Zielmarkt anspricht. Dies kann durch verschiedene Mittel erreicht werden, z. B. durch die Schaffung eines unverwechselbaren Logos, die Verwendung einer einheitlichen Botschaft und die Entwicklung einer visuellen Identität, die die Produkte und die Marke widerspiegelt.

Werbung ist ein weiteres wichtiges Element der Marketingstrategie im Kunsthandwerkssektor. Die Werbung für Produkte kann über verschiedene Wege erfolgen, darunter soziale Medien, E-Mail-Marketing, Influencer-Marketing, Veranstaltungen und andere Marketingkanäle. Es ist wichtig, die

effektivsten Kanäle zu identifizieren, um den Zielmarkt zu erreichen, und ansprechende und effektive Werbematerialien zu erstellen, die das einzigartige Wertversprechen der Produkte präsentieren.

Thema 3: Marketingstrategie

Auch die Preisgestaltung ist ein wichtiges Element der Marketingstrategie im Kunsthandwerkssektor. Handgefertigte Produkte haben oft einen höheren Preis als Massenware, und es ist wichtig, Preise festzulegen, die fair sind und den Wert der Produkte widerspiegeln. Es ist wichtig, die Preisstrategien der Wettbewerber auf dem Markt zu verstehen und eine Preisstrategie zu entwickeln, die wettbewerbsfähig und für das Unternehmen rentabel ist.

Der Vertrieb ist ein weiteres Schlüsselement der Marketingstrategie im Kunsthandwerkssektor. Es ist wichtig, die effektivsten Vertriebskanäle für die Produkte zu ermitteln, wie z. B. Online-Marktplätze, Einzelhandelsgeschäfte oder Direktverkauf an den Verbraucher. Außerdem muss sichergestellt werden, dass die Produkte rechtzeitig und effizient an die Kunden geliefert werden und dass die Verpackung und Lieferung die Qualität der Produkte widerspiegelt.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine erfolgreiche Marketingstrategie im Kunsthandwerkssektor die Schaffung einer starken und erkennbaren Marke, eine wirksame Werbung für die Produkte, die Festlegung wettbewerbsfähiger und rentabler Preise und die Ermittlung der effektivsten Vertriebskanäle für die Produkte umfasst. Durch die Umsetzung dieser Elemente können sich Handwerksbetriebe einen

starken Wettbewerbsvorteil verschaffen und auf dem Markt erfolgreich sein.

Thema 3: Marketingstrategie

Referenzen:

Vargas-Hernández, J. G. (2017). Marketingstrategien in der mexikanischen Kunsthandwerksbranche: A Case Study. *Journal of International Business Research and Marketing*, 2(3), 35-41.

Sheng, S. (2020). Digitale Marketing-Strategien in der Handwerksindustrie: A Case Study of Etsy. *Journal of Economics, Business and Management*, 8(3), 188-194.

Cachia, L., & Millington, A. (2011). Erarbeitung eines strategischen Marketingplans für den Kunsthandwerkssektor. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 42-57.

Thema 3: Marketingstrategie



<https://unsplash.com/photos/yktK2qaiVHI>



<https://unsplash.com/photos/Ax8IA8GAjVg>



<https://unsplash.com/photos/7tXA8xwe4W4>

Thema 4: Finanzverwaltung

Das Finanzmanagement ist ein entscheidender Aspekt des Unternehmertums im Handwerkssektor, da es dazu beiträgt, die langfristige Lebensfähigkeit und den Erfolg eines Unternehmens sicherzustellen. Zu einem effektiven Finanzmanagement gehören die Erstellung und Umsetzung eines Finanzplans, die Verwaltung des Cashflows und das Treffen fundierter finanzieller Entscheidungen. Im Bereich des Kunsthandwerks umfasst das Finanzmanagement auch die Verwaltung des Lagerbestands, die angemessene Preisgestaltung für Produkte und das Verständnis der finanziellen Auswirkungen der verschiedenen Vertriebskanäle.

Die Erstellung eines Finanzplans ist ein wichtiger Bestandteil des Finanzmanagements. Ein Finanzplan sollte Finanzprognosen wie Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen und Kapitalflussrechnungen sowie ein Budget enthalten, das die erwarteten Ausgaben und Einnahmen aufzeigt. Der Finanzplan sollte auch etwaige Anlaufkosten und laufende Ausgaben wie Material- und Arbeitskosten einbeziehen.

Die Verwaltung des Cashflows ist ein weiterer wichtiger Aspekt des Finanzmanagements im Handwerk. Der Cashflow bezieht sich auf die Bewegung von Geld in und aus dem Unternehmen. Es muss sichergestellt werden, dass die Mittelzuflüsse (z. B. Verkaufserlöse) ausreichen, um die Mittelabflüsse (z.

B. Ausgaben und Vorratskäufe) zu decken, und dass das Unternehmen über ausreichende Barreserven zur Deckung unerwarteter Ausgaben verfügt.

Thema 4: Finanzverwaltung

Eine angemessene Preisgestaltung für die Produkte ist auch für das Finanzmanagement im Handwerksbereich von entscheidender Bedeutung. Bei der Preisgestaltung sollten die Material-, Arbeits- und sonstigen Kosten sowie der Zielmarkt und der Wettbewerb berücksichtigt werden. Es ist wichtig sicherzustellen, dass die Preise hoch genug sind, um die Kosten zu decken und einen Gewinn zu erzielen, aber nicht so hoch, dass sie potenzielle Kunden abschrecken.

Für das Finanzmanagement im Kunsthandwerk ist es auch wichtig, die finanziellen Auswirkungen der verschiedenen Vertriebskanäle zu verstehen. Zu den Verkaufskanälen gehören der direkte Verkauf von Produkten an Kunden (z. B. über eine Website oder auf Kunsthandwerksmessen), der Verkauf an Einzelhändler oder die Nutzung einer Kombination von Kanälen. Jeder Verkaufskanal kann unterschiedliche Kosten und Gewinnspannen mit sich bringen, so dass es wichtig ist, die finanziellen Auswirkungen der einzelnen Kanäle zu verstehen und die Verkaufsstrategien entsprechend anzupassen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ein effektives Finanzmanagement für das Unternehmertum im Handwerkssektor entscheidend ist. Dazu gehören die Erstellung und Umsetzung eines Finanzplans, die Verwaltung des Cashflows, eine angemessene Preisgestaltung für die Produkte und das Verständnis der

finanziellen Auswirkungen der verschiedenen Vertriebskanäle.

Thema 4: Finanzverwaltung

Referenzen:

- Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2013). Small Business Management: Starten und Wachsen von unternehmerischen Unternehmungen. Cengage Learning.
- Mancuso, A. (2018). Die Kunst der Preisgestaltung: Wie Sie die versteckten Gewinne finden, um Ihr Unternehmen zu vergrößern. Wiley.
- Thomas, J. B. (2018). Crafting an effective sales strategy. Business Horizons, 61(4), 537-544.

Thema 4: Finanzverwaltung



<https://unsplash.com/photos/pypeCEaJeZY>



<https://unsplash.com/photos/qWwpHwip31M>



<https://unsplash.com/photos/ute2XAFQU2I>

Thema 5: Betriebsführung

Das Betriebsmanagement ist ein entscheidender Aspekt eines jeden erfolgreichen Unternehmens, auch im Handwerk.

Sektor. Im Folgenden werden einige Schlüsselbereiche genannt, die bei der Entwicklung einer Betriebsführungsstrategie zu berücksichtigen sind:

- **Management der Lieferkette:** Im Bereich des Kunsthandwerks kann die Lieferkette die Beschaffung von Rohstoffen, die Verwaltung des Lagerbestands und die Koordination mit den Lieferanten umfassen. Es ist wichtig, zuverlässige und kosteneffiziente Lieferkettenprozesse einzurichten, um einen reibungslosen Produktionsablauf zu gewährleisten.
- **Produktionsmanagement:** Dazu gehören die Verwaltung von Produktionsplänen, die Qualitätskontrolle und die Prozessverbesserung. Im Bereich des Kunsthandwerks ist es wichtig, ein Gleichgewicht zwischen der Produktionseffizienz und der Beibehaltung des einzigartigen und persönlichen Charakters der handgefertigten Waren zu finden.
- **Auftragsabwicklung und Auslieferung:** Sobald die Bestellungen eingegangen sind, müssen sie erfüllt

und an die Kunden ausgeliefert werden. Dazu gehören die Verwaltung des Bestands, die Verpackung, der Versand und die Nachverfolgung der Bestellungen, um eine rechtzeitige Lieferung zu gewährleisten.

Thema 5: Betriebsführung

Kundenbetreuung: Ein hervorragender Kundenservice ist wichtig, um Kunden zu binden und einen guten Ruf aufzubauen. Dazu gehören das Retourenmanagement, die Beantwortung von Kundenanfragen und die Sicherstellung der Kundenzufriedenheit.

Technologie und Automatisierung: Die Einführung von Technologie und Automatisierung kann dazu beitragen, Abläufe zu rationalisieren, die Effizienz zu steigern und Kosten zu senken. Im Handwerksbereich könnte dies den Einsatz von Software zur Bestandsverwaltung oder die Automatisierung bestimmter Produktionsprozesse umfassen.

Insgesamt kann ein effektives Betriebsmanagement dazu beitragen, dass Handwerksbetriebe reibungslos funktionieren, die Kosten senken und den Kunden rechtzeitig hochwertige Produkte liefern. Durch sorgfältiges Management der Lieferkette, der Produktionsprozesse, der Auftragsabwicklung und des Kundendienstes können Handwerksunternehmer ein starkes und nachhaltiges Unternehmen aufbauen.

Thema 5: Betriebsführung

Referenzen:

- Bocken, N. M., Short, S. W., Rana, P., & Evans, S. (2014). Eine Literatur- und Praxisübersicht zur Entwicklung von Archetypen für nachhaltige Geschäftsmodelle. *Journal of Cleaner Production*, 65, 42-56.
- Kumar, V., & Reinartz, W. (2016). Creating enduring customer value. *Journal of Marketing*, 80(6), 36-68.
- Vachon, S., & Klassen, R. D. (2008). Umweltmanagement und Produktionsleistung: The role of collaboration in the supply chain. *Internationale Zeitschrift für Produktionswirtschaft*, 111(2), 299-315.

Thema 5: Betriebsführung



<https://unsplash.com/photos/3V8xo5Gbusk>



<https://unsplash.com/photos/n3mn7IgtwS4>



<https://unsplash.com/photos/QckxruezjRg>

Thema 6: Rechtliche und ethische Überlegungen

Rechtliche und ethische Erwägungen sind für das Unternehmertum im Handwerkssektor von entscheidender Bedeutung, denn sie können

Auswirkungen auf den Erfolg und die Nachhaltigkeit eines Unternehmens. Hier sind einige wichtige Aspekte zu berücksichtigen:

Geistiges Eigentum: Handwerksbetriebe sollten sich ihrer Rechte an geistigem Eigentum bewusst sein und Maßnahmen ergreifen, um ihre Designs und Kreationen durch Marken, Urheberrechte und Patente zu schützen.

Verantwortung für die Umwelt: Angesichts der wachsenden Besorgnis über die Umwelt sollten Handwerksbetriebe die Verwendung umweltfreundlicher Materialien und Produktionsmethoden in Erwägung ziehen, um ihre Umweltauswirkungen zu minimieren.

Arbeitsgesetze: Handwerksbetriebe sollten sich der lokalen und nationalen Arbeitsgesetze bewusst sein und sicherstellen, dass sie faire Arbeitspraktiken anwenden und ihre Arbeiter ethisch korrekt behandeln.

Verbraucherschutzgesetze: Handwerksbetriebe sollten sich der Verbraucherschutzgesetze bewusst sein, z. B. in Bezug auf die Produktsicherheit und die Kennzeichnungsvorschriften.

Thema 6: Rechtliche und ethische Überlegungen

Steuern und Genehmigungen: Handwerksbetriebe sollten sich der steuerlichen Verpflichtungen bewusst sein und alle notwendigen

Lizenzen oder Genehmigungen für den legalen Betrieb.

Ethische Geschäftspraktiken: Handwerksbetriebe sollten sich bemühen, ihre Geschäfte auf ethische und transparente Weise zu führen, mit fairer Preisgestaltung, wahrheitsgemäßem Marketing und Respekt für ihre Kunden und Mitarbeiter.

Durch die Berücksichtigung dieser rechtlichen und ethischen Erwägungen können Handwerksbetriebe einen guten Ruf aufbauen und langfristigen Erfolg sicherstellen.

Thema 6: Rechtliche und ethische Überlegungen



<https://unsplash.com/photos/yCdPU73kGSc>



<https://unsplash.com/photos/zeH-ljawHtg>

Lernaktivität 1: Identifizierung von Zielkunden im Unternehmertum

Bildung Ziel	Art der Tätigkeit	Inhalt	Zusätzliche Materialien
Lernziel: Verstehen der Bedeutung der Identifizierung von Zielkunden in der Unternehmenspraxis und lernen, wie man dies effektiv tut.	Individuelle Übung	Bewerten Sie das Verständnis der Lernenden für das Thema durch die Teilnahme an der Klasse und durch ihre schriftlichen Abschnitte darüber, wie sie ihre Zielkunden erreichen wollen. Sie können auch Feedback zu ihren Forschungsergebnissen geben und ihnen zusätzlich Ressourcen oder Strategien vorschlagen, die sie nutzen können,	K.A.

		um ihre Zielgruppe zu identifizieren und zu erreichen Kunden.	
--	--	--	--

Bewertung

Frage 1:

Welcher der folgenden Schritte ist entscheidend für die Ermittlung einer Geschäftsmöglichkeit im Handwerksbereich?

- a) Durchführung von Betriebsfesten, um potenzielle Kunden anzuziehen
- b) Eine Marke entwickeln, ohne den Markt zu erforschen
- c) Festlegung einer Preisstrategie vor der Schaffung einer Produktlinie
- d) Marktforschung und Identifizierung einer Nische

Richtige Antwort: d) Den Markt erforschen und eine Nische identifizieren

Frage 2:

Warum ist die Erstellung eines Geschäftsplans für die Gründung und das Wachstum eines erfolgreichen Unternehmens so wichtig?

- a) Mitarbeiter produktiver machen
- b) Organisation von Büroveranstaltungen und Partys
- c) Sicherung der Finanzierung durch Investoren
- d) Umreißen von Zielen, Strategien und Taktiken zur Erreichung des Erfolgs

Richtige Antwort: d) Ziele, Strategien und Taktiken zur Erreichung des Erfolgs zu skizzieren.

Frage 3:

Welche Komponenten sollte ein Finanzplan als Teil des Finanzmanagements enthalten?

- a) Marketingstrategien und Zielgruppenanalyse
- b) Engagement in den sozialen Medien und Erstellung von Inhalten
- c) Finanzielle Prognosen wie Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen und Cashflow-Rechnungen sowie ein Budget, das die erwarteten Ausgaben und Einnahmen beschreibt
- d) Mitarbeiterschulungsprogramme und teambildende Maßnahmen

Richtige Antwort: c) Finanzielle Projektionen wie Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen und Kapitalflussrechnungen sowie ein Budget, das die erwarteten Ausgaben und Einnahmen beschreibt.

Frage 4:

Welcher der folgenden Bereiche ist bei der Entwicklung einer Betriebsmanagementstrategie in das Kunsthandwerk?

- a) Marketing für soziale Medien und Erstellung von Inhalten
- b) Planung von Büropartys und Mitarbeiterbeteiligung
- c) Management der Lieferkette, einschließlich der Beschaffung von Rohstoffen und der Verwaltung von Beständen
- d) Rechnungslegungsgrundsätze und Finanzprognosen

Richtige Antwort: c) Lieferkettenmanagement, einschließlich der Beschaffung von Rohstoffen und der Verwaltung von Beständen.

Frage 5:

Welche rechtlichen und ethischen Erwägungen sollten im Bereich des Handwerks berücksichtigt werden?

- a) Rechte an geistigem Eigentum
- b) Ökologische Nachhaltigkeit
- c) Arbeitsrecht
- d) Alle oben genannten Punkte

Richtige Antwort: d) Alle der oben genannten Punkte