



DeepL

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

Modul 4: Nachhaltige Finanzierung und Sponsoring

Auswirkungszirkel

Modul 4: Nachhaltige Finanzierung und Sponsoring

Einheit 1	Nachhaltige Finanzen
Thema 1	EU-Fonds und -Programme
Thema 2	Unterstützung für die Selbstständigkeit
Thema 3	Darlehen/Mikrokredite
Thema 4	Investmentfonds
Thema 5	Business Angels
Thema 6	Soziale Verantwortung der Unternehmen

Modul: Lernergebnisse

Modul 4- Nachhaltige Finanzen und Sponsoring

Einführungstext: *In diesem Modul lernen Sie die Möglichkeiten kennen, Ihr Unternehmen nachhaltig zu finanzieren, sowie die Vor- und Nachteile der einzelnen Möglichkeiten. Sie lernen etwas über Vorschläge für Sponsoring, die Definition des Alleinstellungsmerkmals, die Akquise von Sponsoren und das Pitching. Dieses Wissen wird Ihnen helfen, das Richtige für Sie und Ihr Unternehmen zu finden. Es ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu und am Ende werden Sie sich Wissen aneignen und gleichzeitig Spaß daran haben, es zu lernen!*

Wissen

Aussagen darüber, was ein Lernender weiß:

- Der Lernende erwirbt grundlegende Kenntnisse über Finanzierungsmöglichkeiten - Darlehen, Business Angels, Unterstützung für Selbstständige, EU-Fonds und Programme und Investitionsfonds

Fertigkeiten

Erklärungen von was ein Lernender versteht:

- Verständnis Möglichkeiten von Finanzierung, vorausschauendes Denken

Zuständigkeiten

Aussagen darüber, was ein Lernender nach Abschluss eines Lernprozesses zu tun in der Lage ist:

- Der Lernende ist in der Lage, Entscheidungen zu treffen und kritisch zu denken.

- Ein Lernender wird mehr über die
Universaldienstleister erfahren,
Sponsorensuche und -vorschläge sowie
Pitching

- Verständnis der Vorschläge und
Sponsoring-Prospektion, die Bedeutung
und Wichtigkeit des USP

- der Lernende beherrscht die kreative
Denken und Finanzanalyse

Einführungsvideo

Hallo zusammen!

In diesem Video zu Modul 4 geht es um mögliche Wege zur nachhaltigen Finanzierung Ihres Unternehmens und um Sponsoring. Am Ende der Lektionen werden Sie in der Lage sein, die Unterschiede sowie die Vor- und Nachteile von EU-Fonds und -Programmen, Unterstützung für Selbstständige, Darlehen/Mikrokrediten, Investmentfonds und Business Angels zu kennen, sowie die Möglichkeiten des Sponsorings kennenzulernen und die für Ihr Unternehmen am besten geeigneten **anzuwenden** 😊

Einheit 1: Nachhaltige Finanzen

Thema 1: EU-Fonds und -Programme

- Je nach Land können sich kleine Unternehmen bewerben und ihr Start-up sponsern lassen.
- Dort sind Darlehen für neue kleine Unternehmen mit sehr niedrigen Zinsen Zinssätzen, z.B.
<https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/>
- Die Entwicklung des Handels, hinter dem die Produktionstätigkeit steht, wird für den Bedarf an EU-Projekten und Mikrokrediten verschiedener staatlicher Stellen positiv bewertet.

Thema 2: Unterstützung für die Selbstständigkeit

- **Die Unterstützung für Selbstständige** wird Arbeitslosen gewährt, um die Kosten für die Gründung und den Start einer Geschäftseinheit zu decken.
- Das Ziel ist eine finanzielle Unterstützung, wobei die Höhe des Zuschusses und die Dauer der Maßnahme von den Ländern abhängen.

Thema 3: Darlehen/Mikrokredite

- Eine der Möglichkeiten besteht darin, ein Mikrodarlehen von einer bestimmten staatlichen Stelle in dem Land zu erhalten, in dem sich der Webshop befindet.
- **Kleinstkredite** sind kleine Darlehen, die gezielt auf die Bedürfnisse von Existenzgründern und kleinen Unternehmen zugeschnitten sind, die sich möglicherweise nicht für eine anderweitige Finanzierung qualifizieren. Es gibt Gemeinschaftsorganisationen, gemeinnützige Gruppen, Online-Kreditplattformen und Einzelpersonen, die Mikrokredite anbieten.
- Ressourcen, Schulungen und Unternehmensberatung sind oft Bestandteil eines Mikrokredits - die Darlehen sollen Existenzgründern und kleinen Unternehmen zu Wachstum und Erfolg verhelfen.

- Sie sind unterteilt in Regierungen (niedrige Zinsen, viel Papierkram) und Banken (vice versa).

Thema 3: Darlehen/Kleindarlehen (Fortsetzung)

- Die positive Seite von Mikrokrediten ist, dass sie sehr günstig sind und einen sehr niedrigen Zinssatz haben. Die Staaten sind in der Regel bereit, verschiedene Phasen der Entwicklung von Kleinunternehmen zu unterstützen.
- Das Gute daran ist auch, dass es Ihnen einen Anreiz für eine angemessene Planung und regelmäßige Analyse gibt, was dem Unternehmen mehr Stabilität und eine größere Erfolgchance verleiht.
- Andererseits handelt es sich immer noch um eine Kreditlinie, Sie sind verpflichtet, das Geld mit niedrigen Zinsen zurückzuzahlen, es wird ein hohes Maß an finanzieller Verantwortung verlangt und Sie müssen ein Einkommen erzielen, um es Monat für Monat zurückzuzahlen.

Thema 4: Investmentfonds

- **Ein Investmentfonds** ist ein Produkt, das die Ersparnisse vieler Menschen zusammenfasst und sie dann in die Hände eines Teams von Anlageexperten, den Fondsmanagern, legt, damit diese das Geld wachsen lassen
- Die Vorteile von Investitionen mit anderen Personen sind: Sie können Dinge tun, die Sie mit Ihren Ersparnissen nicht tun könnten, Sie erhalten Zugang zu professionellen Managern, deren Einstellung Sie sonst viel Geld kosten würde, Sie haben ein ausgewogeneres Portfolio für weniger Geld. Die Besteuerung ist einer der großen Vorteile von Investmentfonds: Fonds sind ein Produkt, das Steuerstundungen ermöglicht.
- Nachteile sind das Marktrisiko (das Risiko ist die Möglichkeit, dass der Wert des Vermögenswertes fällt) und die Auswahl der Fonds - es gibt viele Fonds und nicht

alle sind gleich oder sogar gut.

Thema 5: Business Angels

- Bei einem Business Angel handelt es sich um eine Privatperson, oft mit einem hohen Vermögen und in der Regel mit Geschäftserfahrung, die einen Teil ihres Vermögens direkt in neue und wachsende Privatunternehmen investiert.
- Business Angels können einzeln oder als Teil eines Konsortiums investieren, wobei in der Regel ein Angel die Hauptrolle übernimmt.
- Neben dem Kapital stellen Angel-Investoren dem Unternehmer ihre Erfahrungen in der Unternehmensführung, ihre Fähigkeiten und Kontakte zur Verfügung. Erfahrene Engel wissen auch, dass sie möglicherweise auf eine Rendite ihrer Investition warten müssen. Sie können daher eine gute Quelle für "intelligentes und geduldiges" Kapital sein.

Thema 5: Business Angels (Fortsetzung)

- Die positive Seite der Business Angels ist, dass sie wertvolles Wissen, fachliche Unterstützung, Kontakte und Beratung bieten. Ihre Erfahrungen und Ressourcen können für das Wachstum eines Unternehmens von großem Wert sein. Im Gegensatz zu Banken finanzieren Business Angels Unternehmen oder Unternehmer mit dem Geld, das sie für den Start benötigen, und erhalten im Gegenzug eine Beteiligung an dem Unternehmen. Diese Beteiligung beginnt bei etwa 10 %, eine Rückzahlung ist nicht erforderlich.
- Die Kehrseite der Medaille ist, dass die Unternehmer in der Regel zwischen 10 % und 50 % ihres Unternehmens als Gegenleistung für Kapital abgeben. Sie können Sie ermutigen, Ihr Start-up zu verkaufen, bevor Sie dazu bereit sind, wenn das Unternehmen scheitert, aber sie können sich auch dafür entscheiden, eine erfahrenere Führungskraft einzustellen und Sie aus dem Unternehmen zu entfernen. Darüber

hinaus ist es wichtig, zu prüfen, ob das Unternehmen in dem Tempo wachsen kann, das ein Angel-Investor erwartet, und die Wachstumserwartungen festzulegen.

Thema 6: Soziale Verantwortung der Unternehmen

- Unter CSR versteht man die Art und Weise, wie Unternehmen soziale, ökologische und wirtschaftliche Belange in ihre Werte, ihre Kultur, ihre Entscheidungsfindung, ihre Strategie und ihren Betrieb auf transparente und verantwortliche Weise integrieren und bessere Praktiken im Unternehmen einführen, Wohlstand schaffen und die Gesellschaft verbessern.
- Sie kann ein breites Spektrum von Interessengruppen einbeziehen - Nichtregierungsorganisationen, Geschäftspartner, Kreditgeber, Versicherer, Gemeinden, Aufsichtsbehörden, zwischenstaatliche Einrichtungen, Verbraucher, Arbeitnehmer und Investoren
- CSR ist ein Eintragungspunkt für Verständnis nachhaltige Entwicklung Fragen und deren Berücksichtigung in der Geschäftsstrategie eines Unternehmens

- sie kann auch bei der Finanzierung helfen - sie steigert den Aktienwert, senkt die Kapitalkosten und sorgt für eine bessere Reaktionsfähigkeit auf die Märkte

Thema 6: Soziale Verantwortung der Unternehmen (Fortsetzung)

- Zu den potenziellen **Vorteilen** der Umsetzung von CSR gehören:
 - Bessere Antizipation und Bewältigung eines immer breiter werdenden Risikospektrums
 - Die Berücksichtigung der Interessen von Parteien, die von den Auswirkungen eines Unternehmens betroffen sind, ist eine Möglichkeit, Risiken besser zu antizipieren und zu steuern.
 - Verbessertes Reputationsmanagement
 - Die Reputation beruht auf Werten wie Vertrauen, Glaubwürdigkeit, Zuverlässigkeit, Qualität und Beständigkeit.
 - Verbesserte Fähigkeit, Personal einzustellen, zu entwickeln und zu halten
 - Verbesserte Innovation, Wettbewerbsfähigkeit und Marktpositionierung
 - Verbesserte Betriebseffizienz und Kosteneinsparungen

- Zugang zu Kapital

Lernaktivität 1: Titel

Bitte stellen Sie hier relevante praktische Hilfsmittel und Übungen für den jeweiligen Abschnitt zur Verfügung und erarbeiten Sie ein Mini-Toolkit (3-5 Lernaktivitäten pro Modul, idealerweise -1 pro Einheit). Die folgende Tabelle bietet eine Struktur für die Aktivitäten. Bitte beschreiben Sie jede Aktivität in der Tabelle. Geben Sie zusätzliche Materialien für eine Aktivität als Linkliste oder als Anhang an (z. B. Handouts, Bilder, Grafiken, Diagramme, Präsentationen, Spiele, Mindmaps, Videos usw.). Die Tabelle ist mit einem Beispiel gefüllt.

Bildung Ziel	Art der Tätigkeit	Inhalt	Zusätzliche Materialien
Kenntnisse und Fähigkeiten in Bezug auf nachhaltige Finanzen	Individuelle Übung	Finden Sie nach der Überarbeitung von Lerneinheit 1 die zwei besten Finanzierungsmöglichkeiten für Ihre Produkte und erklären Sie deren Bedeutung auf kreative Weise.	https://europa.eu/youreurope/unternehmen/finanzieren-finanzierung/finanzierung/zugang-finanzierung/recherche/

Bewertung

Zusammenfassung

Bitte nennen Sie hier die wichtigsten Erkenntnisse, Ergebnisse oder auch Tipps/Ratschläge, die der Begünstigte nicht vergessen sollte, wenn er zum nächsten Schritt des Prozesses übergeht. Bitte halten Sie das Format der Aufzählungspunkte ein.

- Je nach Land können sich kleine Unternehmen bewerben und ihr Start-up mit EU-Mitteln und -Programmen fördern lassen.
- Die Förderung der Selbständigkeit wird Arbeitslosen zur Deckung der Kosten für die Gründung und Start eines Unternehmens.
- Kleinstkredite sind kleine Darlehen, die speziell auf die Bedürfnisse von Neugründungen und kleinen Unternehmen zugeschnitten sind, die sich möglicherweise nicht für eine anderweitige Finanzierung qualifizieren.
- Ein Investmentfonds ist ein Produkt, das die Ersparnisse vieler Menschen bündelt und sie dann einem Team von Anlageexperten, den Fondsmanagern, anvertraut, damit diese die richtigen Entscheidungen treffen können.
Geld wachsen lassen

- Ein Business Angel ist eine Privatperson, die einen Teil ihres Vermögens direkt in neue und wachsende Privatunternehmen investiert.

Weiteres Material

- [https://culture.ec.europa.eu/funding/cultureu-funding-guide/discover-funding-chancen für den kultur- und kreativsektor](https://culture.ec.europa.eu/funding/cultureu-funding-guide/discover-funding-chancen-für-den-kultur-und-kreativsektor)
- <http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/RedesBusinessAngels/Paginas/MapaRedesBA.aspx>

Einheit 2: Sponsoring: Instrumente zur Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten

Modul 4: Nachhaltige Finanzierung und Sponsoring

Einheit 2	Sponsoring: Instrumente zur Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten
Thema 1	Verfassen eines Vorschlags für ein Sponsoring
Thema 2	Nutzenversprechen und Definition des USP
Thema 3	Akquisition von Sponsorengeldern
Thema 4	Pitchen

Thema 1: Verfassen eines Sponsoringantrags

- **Kennen Sie Ihr Publikum**
 - Wenn Sie sich an einen Sponsor wenden, müssen Sie wissen und nachweisen, dass Sie wissen, mit wem Sie Kontakt aufnehmen, welche Rolle er in seinem Unternehmen spielt und wie er in Ihren Sponsoringbedarf passt
- **Gemeinsame Ziele erwähnen**
 - Hervorheben, wie die Unterstützung Ihrer Bemühungen mit den größeren philanthropischen Zielen des Unternehmens zusammenhängt
 - Zeigen Sie, dass Sie Ihrer Gemeinde helfen wollen und dass alle von der Förderung Ihres Unternehmens profitieren, auch die Gemeinde.
- **Kontaktinformationen einfügen**

- Die meisten Unternehmen werden über das Sponsoring diskutieren wollen und daher eine Reihe von Möglichkeiten anbieten, damit potenzielle Sponsoren Sie leicht erreichen

Thema 2: Nutzenversprechen und Definition des USP

- Es ist wichtig, dass Sie wissen, wer Ihre zukünftigen Kunden sind. Wenn Sie die potenziellen Hauptkundengruppen kennen, können Sie die Tabelle mit den Wertangeboten verwenden, um Ihre Dienstleistungen entsprechend genauer zu definieren:
- Wie sieht ein typischer Tag eines unserer Kunden aus?
- Welche Ziele will er erreichen?
- Auf welche Probleme stößt er beim Erreichen dieser Ziele?
- Welchen Nutzen will er mit der Erfüllung dieser Ziele erreichen?

- Wie kann mein Produkt oder meine Dienstleistung ihm helfen, diese Probleme zu lindern?
- Wie kann mein Produkt oder meine Dienstleistung ihm helfen, den gewünschten Nutzen zu erzielen?

Thema 2 (Fortsetzung)

- Ein Alleinstellungsmerkmal (USP) ist eine Marketingaussage, die ein Produkt oder eine Dienstleistung von anderen unterscheidet.
eine Marke von ihren Konkurrenten unterscheidet.
- Ein Alleinstellungsmerkmal kann die niedrigsten Kosten, die höchste Qualität, die meiste Erfahrung, das erste in seiner Produktklasse oder eine andere Eigenschaft sein, die das Angebot von der Konkurrenz abhebt. Ein Alleinstellungsmerkmal kann man sich als das vorstellen, "was man hat, was die Konkurrenz nicht hat".
- Bei der Entwicklung eines Alleinstellungsmerkmals sollte ein Unternehmen seine Marktkonzentration und die Konkurrenz genau beobachten, ihre Stärken und Schwächen berücksichtigen und Wege finden, wie sich die Marke oder das Produkt

von ihnen abheben kann.

Thema 3: Sponsoring-Kampagnen

- Es ist wichtig, dass Sie wissen, wer Ihre zukünftigen Kunden sind. Wenn Sie die potenziellen Hauptkundengruppen kennen, können Sie die Tabelle mit den Wertangeboten verwenden, um Ihre Dienstleistungen entsprechend genauer zu definieren:
- Wie sieht ein typischer Tag eines unserer Kunden aus?
- Welche Ziele will er erreichen?
- Auf welche Probleme stößt er beim Erreichen dieser Ziele?
- Welchen Nutzen will er mit der Erfüllung dieser Ziele erreichen?
- Wie kann mein Produkt oder meine Dienstleistung ihm helfen, diese Probleme zu lindern?

- Wie kann mein Produkt oder meine Dienstleistung ihm helfen, den gewünschten Nutzen zu erzielen?

Thema 4: Pitching

- Ein Elevator Pitch ist eine überzeugende Rede, die Sie in etwa 30 Sekunden vor einem Minute.
- Erzählen Sie Ihren Sponsoren, wer Sie sind, worum es in Ihrem Unternehmen geht und was Sie einzigartig macht. Beenden Sie die Präsentation mit einer Frage oder einem Satz, der das Gespräch in die von Ihnen gewünschte Richtung lenkt.
- Sie sollten auch darauf achten, dass Ihr Tonfall so natürlich wie möglich ist, dass er in die das Gespräch und wirkt nicht einstudiert.

Lernaktivität 2: Titel

Bitte stellen Sie hier relevante praktische Hilfsmittel und Übungen für den jeweiligen Abschnitt zur Verfügung und erarbeiten Sie ein Mini-Toolkit (3-5 Lernaktivitäten pro Modul, idealerweise -1 pro Einheit). Die folgende Tabelle bietet eine Struktur für die Aktivitäten. Bitte beschreiben Sie jede Aktivität innerhalb der Tabelle. Geben Sie zusätzliche Materialien für eine Aktivität als Linkliste oder als Anhang an (z. B. Handouts, Bilder, Grafiken, Diagramme, Präsentationen, Spiele, Mindmaps, Videos usw.). Die Tabelle ist mit einem Beispiel gefüllt.

Bildung Ziel	Art der Tätigkeit	Inhalt	Zusätzliche Materialien
Kenntnisse und Fähigkeiten im Zusammenhang mit Sponsoring	Individuelle Übung	Bereiten Sie nach der Überarbeitung von Lerneinheit 2 einen Pitch für ein Sponsoring für Ihr Unternehmen vor und präsentieren Sie ihn anderen.	https://www.youtube.com/watch?v=p8jSi1WmwPM

Bewertung

Frage 1:

Wem kann die Unterstützung für die Selbstständigkeit gewährt werden?

- a) Sie wird jedem Menschen gegeben, der sie braucht
- b) Sie wird Arbeitslosen zur Deckung der Kosten für die Gründung und den Start einer Unternehmenseinheit gewährt
- c) Sie wird jedem gewährt, der sie beantragt.

Richtige Antwort: b) Sie wird Arbeitslosen gewährt, um die Kosten für die Gründung und den Start eines Unternehmens zu decken.

Frage 2:

Was ist das Hauptziel der Unterstützung von Arbeitslosen bei der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit?

- a) Sie sollen ermutigt werden, Unternehmen in wettbewerbsintensiven Branchen zu gründen.
- b) zur Deckung der Kosten ihrer bestehenden Geschäfte
- c) Finanzielle Unterstützung zur Deckung der Gründungs- und Anlaufkosten einer neuen Geschäftseinheit
- d) Ausbildungsprogramme für Arbeitssuchende anbieten

Richtige Antwort: c) Finanzielle Unterstützung zur Deckung der Gründungs- und Anlaufkosten einer neuen Geschäftseinheit.

Frage 3:

Wählen Sie die positiven Seiten von Mikrokrediten aus.

- a) Sehr niedriger Zinssatz
- b) Es gibt Ihnen einen Anreiz für eine angemessene Planung
- c) Es ist notwendig, Einkommen zu erzielen, um es Monat für Monat zurückzahlen zu können.

Richtige Antworten: a), b).

Frage 4:

Was ist ein Investmentfonds?

- a) Ein Produkt, bei dem die Ersparnisse vieler Menschen zusammengelegt werden, um in ein einziges Unternehmen zu investieren
- b) Eine Plattform für Privatanleger zum direkten Handel mit Aktien und Wertpapieren
- c) Ein Produkt, das die Ersparnisse vieler Menschen bündelt und sie professionellen Anlageverwaltern anvertraut, um das Geld zu vermehren
- d) Eine Art von Versicherungspolice, die Renditen auf Investitionen garantiert

Richtige Antwort: c) Ein Investmentfonds ist ein Produkt, das die Ersparnisse vieler Menschen bündelt und sie professionellen Anlageverwaltern anvertraut, damit das Geld wächst.

Frage 5:

Was bedeutet CSR (Corporate Social Responsibility) im Zusammenhang mit Unternehmen?

- a) Eine Möglichkeit für Unternehmen, sich ausschließlich auf wirtschaftliche Belange zu konzentrieren, um ihre Gewinne zu maximieren
- b) Integration sozialer, ökologischer und wirtschaftlicher Belange in die Werte, die Kultur, die Entscheidungsfindung, die Strategie und den Betrieb des Unternehmens auf transparente und verantwortliche Weise
- c) Einführung von Praktiken, die nur dem Unternehmen zugute kommen, ohne die Auswirkungen auf die Gesellschaft zu berücksichtigen
- d) Ein Prozess zur Schaffung von Wohlstand ohne Berücksichtigung der Umweltauswirkungen

Richtige Antwort: b) Integration sozialer, ökologischer und wirtschaftlicher Belange in die Werte, die Kultur, die Entscheidungsfindung, die Strategie und den Betrieb des Unternehmens auf transparente und verantwortliche Weise.

Zusammenfassung

- Wenn Sie einen Vorschlag für ein Sponsoring schreiben, sollten Sie Ihre Zielgruppe kennen, gemeinsame Ziele erwähnen und Kontaktinformationen angeben.
- Wenn Sie die potenziellen Hauptkundengruppen kennen, können Sie Ihre Dienstleistungen anhand der Tabelle mit den Wertangeboten genauer definieren.
- Ein Alleinstellungsmerkmal (USP) ist eine Marketingaussage, die ein Produkt oder eine Marke von der Konkurrenz abhebt.
- Erzählen Sie Ihren Sponsoren beim Pitching, wer Sie sind, worum es in Ihrem Unternehmen geht und was Sie einzigartig macht. Beenden Sie die Präsentation mit einer Frage oder einem Satz, der das Gespräch in die von Ihnen gewünschte Richtung lenkt.

Referenzen

Beispiele für die APA-Referenzierung (7. Auflage):

Für Artikel:

Nachname, A. A. (Jahr). Titel der Arbeit. *Titel der Veröffentlichung in Kursivschrift, Band in Kursivschrift* (Ausgabe), Seiten. doi oder Link

Oliver, K. L., & Lalik, R. (2004). Kritische Untersuchung des Körpers im Sportunterricht von Mädchen: Eine kritische poststrukturelle Perspektive. *Journal of Teaching in Physical Education*, 23(1), 162 -195. <https://doi.org/10.1123/jtpe.23.2.162>

Für Bücher:

Nachname, A. A. (Jahr). *Titel in Kursivschrift*. Herausgeber.

Spiegel, D. (1981). *Lesen zum Vergnügen: Leitlinien*. International Reading Association.

Für Buchkapitel:

Nachname, A. A., & Nachname, A. A. (Jahr). Titel des Kapitels. In A. Nachname & A. A. Nachname (Eds.), *Titel des Buches in Kursivschrift* (pp. xx-xx). Herausgeber.

Aron, L., Botella, M., & Lubart, T. (2019). Culinary Arts: Talente und ihre Entwicklung. In R. F. Subotnik, P. Olszewski-Kubilius, & F. C. Worrell (Eds.), *The psychology of high performance: Die Entwicklung des menschlichen Potenzials zu bereichsspezifischem Talent* (S. 345-359). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/0000120-016>

Zitate im Text

Beispiele für APA 7th Edition Zitate:

Bei **1 oder 2 Autoren** müssen bei der ersten und jeder weiteren Nennung alle Autoren genannt werden.

Bei **3 oder mehr Autoren** den Nachnamen des Erstautors und "et al." ab der ersten Erwähnung (bei Referenzen werden ALLE AUTOREN zitiert).

PARAPHRASING

Während Verbesserungen der aeroben Kapazität nach 8 bis 12 Wochen Training nachgewiesen wurden (Eather et al., 2016; Goins, 2014; Heinrich et al., 2014; Murawska-Cialowicz et al., 2015; Smith et al., 2013), erzielte nur Goins (2014) signifikante Verbesserungen der anaeroben Kapazität nach 6 Wochen CrossFit-Programm.

ZITATE

Díaz und Hernández (2010) sind der Ansicht, dass kooperatives Lernen "der pädagogische Einsatz einer kleinen Gemeinschaft ist, in der die Schüler zusammenarbeiten, um ihre Ausbildung und die der anderen Mitglieder zu verbessern" (S. 87).