



2.1 Methodischer Rahmen für die Auswahl und Bewertung von Geschäftsideen

Disclaimer:

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.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



This work is licensed under CC BY-NC-SA 4.0. To view a copy of this license, visit <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

2.1 Kriterien für die Auswahl von Geschäftsideen und Bewertungsraster

Auf der Grundlage der Ergebnisse der Fokusgruppe und des Profils der Zielgruppen (Menschen mit Migrationsgeschichte) sind die Auswahlkriterien für die Geschäftsideen folgende:

A. Eigenschaften der Geschäftsidee

- **Innovation:** Wie innovativ ist diese Geschäftsidee? (1 - überhaupt nicht innovativ, 10- sehr innovativ)
- **Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells:** Wie nachhaltig wird das Geschäftsmodell eingeschätzt? (1- nicht nachhaltig, 10- vollständig nachhaltig)

B. Erforderliche finanzielle und sonstige Ressourcen:

- **Finanzielle Investition:** Wie viel Geld und Ressourcen werden für den Start benötigt? (1 - ein hoher Betrag für den Anfang, 10 - ein sehr geringer/kein Betrag für die Finanzierung und die Ressourcen)
- **Anzahl des benötigten Personals:** Wie viele Mitarbeiter*innen werden in den ersten Monaten des Unternehmens benötigt? (1 - mehr als 10 Personen, 10 - eine Person reicht für den Anfang aus)
- **Rechtliche Anforderungen:** Werden Lizenzen für die Gründung benötigt? (1 - es werden viele Lizenzen benötigt, um zu beginnen, 10 - es wird 1 oder keine Lizenz benötigt, um zu beginnen)
- **Rentabilitätsrate:** Wie schnell kann die Person erwarten, von diesem Geschäft zu profitieren (1- mehr als ein Jahr nach dem Start, 10 - vom ersten Tag an)

C. Kompetenzen und Erfahrung

- **Soft Skills** (1 - Teilnehmer benötigt ein umfangreiches Soft Skill Training, um in diesem Geschäft erfolgreich zu sein, 10 - Teilnehmer benötigt ein minimales Soft Skill Training, um in diesem Geschäft erfolgreich zu sein)
- **Hard Skills** (1 - Teilnehmer benötigt viel Fachwissen, um dieses Geschäft zu gründen, 2- Teilnehmer benötigt ein paar Hard Skills, um dieses Geschäft zu gründen)

D. Replizierbarkeit und Übertragbarkeitspotential

- **Potential der Replizierbarkeit:** Diese Geschäftsidee kann auf andere nationale Kontexte übertragen werden (1- sie kann nicht ohne weiteres auf andere nationale

Kontexte übertragen werden, 10 - sie kann sehr leicht auf andere nationale Kontexte übertragen werden)

Bewertungsraster	Maximale Punktzahl	Geschäftsidee	
		Punktzahl	Kommentare
A. Eigenschaften der Geschäftsidee	20		
Innovation			
Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells			
B. Erforderliche finanzielle und sonstige Ressourcen:	40		
Finanzielle Investition	10		
Anzahl des benötigten Personals	10		
Rechtliche Anforderungen	10		
Rentabilitätsrate	10		
C. Kompetenzen und Erfahrung	20		
Soft Skills			
Hard Skills			
D. Replizierbarkeit und Übertragbarkeitspotential	10		
Potential der Replizierbarkeit			
Gesamt	90		

Abbildung 1: Bewertungsraster