



UNIVERSITÄT
DES
SAARLANDES

Anforderungsprofil Gründungsberater*innen

TAKE UP Projekt | Arbeits- und Organisationspsychologie | Saarbrücken |

21.05.2021

Anforderungen und Verhaltensweisen von Gründungsberater*innen in Pakistan.

Anforderungen	Häufigkeit/Relevanz (Skala 1-7)
Wissen auf einem aktuellen Stand halten können	4/6
Selbstständig und im Rahmen von Fortbildungen weiterbilden und Nachforschungen durchführen in: Marketing-, Gesetzes-, Finanz-, Industrierwissen und Urheberrecht	
Sich mit anderen Fachleuten austauschen	
Legale Hintergründe zum Thema Gründung kennen	3/6
Nachforschen zu Urheberrecht (Patente)	
Sich mit dem Gesetzeskontext (z.B. Copyright usw.) auskennen	
Vermitteln können, was legal ist und was nicht	
Wissen über Registrierung und Anmeldung von Start-Ups	
Aktive Lernumgebungen schaffen können	6/5
Raum und Zeit zur Verfügung stellen	
Möglichkeiten zum Ausprobieren schaffen	
Gründungstools anwenden können	
Selbständig Fachwissen aneignen, anwenden und vermitteln können	6/7
Marketing: Wissen, wie man Produkte vertreibt und Werbestrategien gezielt einsetzen	
IT-Skills: Mit IT-Programmen auskennen und umgehen können (Excel, Statistikprogramme, Teams, Moodle, Dropbox, MedLab, Buchhaltungssoftware bedienen)	
Finanzen/Buchhaltung: Kosten für den gesamten Gründungsprozess kalkulieren können, einen Finanzplan erstellen, weitere Finanzierungsmöglichkeiten kennen	

Gründungswissen (Phasen des Gründens, Effectuation, Lean Model, Business Model Canvas, Business Planning) haben und anwenden können	
Unerwartete Ereignisse zu seinem Vorteil nutzen	
Ressourcenorientiertes Arbeiten ermöglichen	
Wissenschaftliches Arbeiten, Datenanalyse: Systematisch und methodisch kontrolliert neues Wissen aneignen können, mit Fachtexten auseinandersetzen, genaue Recherchen zu einem Thema durchführen	
Fachwissen/Begriffe richtig anwenden können und erklären können Begriffe bereichsspezifisch und im richtigen Kontext einsetzen Technologische Begriffe gut erklären – mit Beispielen untermauern	
Professionell, kommunizieren können und engagiert im Umgang mit anderen sein 7/7	
Freundlich und zuvorkommend auftreten, eine vertrauliche "Beziehung" herstellen können	
Aufmerksam und aktiv zuhören	
Angemessene und professionelle Kommunikation bei Konflikten und Verhandlungen	
Kommunikationsbedingungen sicherstellen: <ul style="list-style-type: none"> • Möglichkeiten für vertrauliche Gespräche (z.B. eigene Räume) bieten • Technische Voraussetzungen schaffen (Telefon, Videokonferenz...) • Regelmäßige Gesprächstermine ansetzen um aktiv engen Kontakt zu halten 	
Perspektivübernahme, wie sich in andere hineinversetzen können und Anpassungsfähigkeit	
Kundenakquise	4/6

Werbung für sich machen (z.B. in Vorlesungen)	
Vielversprechende Start-Ups bei Auswahl bevorzugen	
Ein Team leiten und organisieren können	5/6,5
Arbeitsabläufe von Start-Ups-Teams kennen und zielführend eingreifen können indem man Aufgaben delegiert	
Gute Menschenkenntnis, Stärken und Schwächen von Teammitgliedern kennen + Rollenzuweisung, sich selbst zurückstellen können („erstmal machen lassen“)	
Konkrete Meilensteine als Anweisungen/Hilfestellungen geben können und regelmäßig kontrollieren	
In kritischen Situationen (z.B. Start-up Team “verrennt” sich in Details, bzw. setzt falschen Fokus) eingreifen können (passiv zu aktiv)	
Zeitmanagement (Deadlines setzten), einen zeitlichen Überblick behalten	
Konflikte mediieren, moderieren und Kompromissfindung fördern können	
Feedback Regeln kennen und sowohl positive, als auch negative Kritik äußern	
Kritisches Nach- und Hinterfragen	
Emotionale Belastbarkeit 2,5/4	
Konflikte aushalten können	
Grenzen setzen und professionelle Distanz wahren können (Beruf/Privat)	
Umgang mit Frustration, Enttäuschung, Kritik	
Psychische Gesundheit (Resilienz, Stress aushalten können)	
Networking Fähigkeit 6/7	

Kontakte vermitteln zwischen den Gründern und den anderen Parteien aus dem eigenen Netzwerk	
Sponsoren und Geldgeber motivieren zu investieren, zum Beispiel Firmen dazu bewegen Technik und Labore für die Gründenden zur Verfügung zu stellen	
Social Media (Researchgate, LinkedIn) Kenntnisse und für Werbung nutzen	
Sich selbst als Gründungsberater*in bewerben können	
Kontakt zu Expert*innen (weitere Partner/ Experten, Kollegen, Geldgebern wie Regierung) aufbauen/ pflegen <ul style="list-style-type: none"> • Networking-Veranstaltungen besuchen • Datenbank aus Ansprechpartnern erstellen (Partner suchen und anschreiben) • Seriöses Auftreten i.S. professioneller Sprache ggü. möglichen Kooperationspartnern 	
Flexibel sein und adaptive Lösungen finden können (für sich selbst) 5,5/6	
Auch neben geplanten Meetings für Gründungsteams erreichbar sein in Notfallsituationen und zeitkritischen Situationen	
Willens und in der Lage sein je nach Anforderungen und Dringlichkeit des Projektes auch außerhalb regulärer Bürozeiten am Projekt zu arbeiten an verschiedenen Orten (Reisebereitschaft)	
Kommunikation bei jedem Partner individuell an die Bedürfnisse anpassen	
Probleme antizipieren können und bevor sie auftreten vermeiden und unerwartete Schwierigkeiten im Gründungsprozess professionell lösen (Problemlösefähigkeit)	
Die zeitliche Organisation von Terminen und Fristen setzen, beachten und einhalten (Zeitmanagement)	

Ressourcen: Software, Räumlichkeiten (ggf. Büro/Raum allein, keine Störgeräusche etc., vertrauliche Kommunikationsbedingungen), Internetzugang, Ausstattung	
Für angenehme Räumlichkeiten und nötige Ausstattung sorgen: Internetzugang, Lab, Software, Arbeitsatmosphäre	
Sich selbst und andere motivieren können 4,5/6	
Bereitschaft sein Wissen aktuell zu halten & zu erweitern und offen sein für neue Ideen und alternative Lösungsansätze z.B. in Bezug auf Trends, Technologie, Partner),	
Gründer dazu anregen eigene Lösungsstrategien zu entwickeln (Hilfe zur Selbsthilfe) und Möglichkeiten zur Weiterbildung der Gründer aufzeigen	
Gründer motivieren ethisch verantwortungsvoll zu handeln	
Bereitschaft nicht vorhandenes eigenes Gründerwissen mit Lernen aus Fehlern von anderen in z.B. Key Studies zu kompensieren, in Betriebe gehen, um Unternehmensstruktur zu verstehen	
Leidenschaft für das Thema Gründen (Bereitschaft Zeit und Mühe zu investieren)	
Gründungsmindset verkörpern und weitergeben 5/6	
Das eigene Wissen über Gründen angepasst an Situationen (z.B. Phasen des Gründungsprozesses) auch weitergeben können	
Effectuation Ansatz kennen und anwenden: Überraschungen sind gut, auf Zukunft flexibel reagieren können, aus Fehlern lernt man, Komfortzone verlassen --> in die Lernzone aber nicht in Panikzone kommen, arbeiten mit dem was man hat	
Gründungstools (Methoden wie Kreativitätsmethoden, Reflexionsmethoden, Fragetechniken usw.) anwenden können	
Gründungsmindset vermitteln können (z.B. Kurzfristigkeit, Risikobereitschaft, Effectuation • Ressourcen nutzen)	

Übergeordnetes Ziel

sdaöghagheaäuighä

Spezifische Ziele