



KiG

**KOMPETENT
IN GRÜNDUNGS-
BERATUNG**



Stand: 16.09.2024

Kompetent in Gründungsberatung

Tag 1 (09:00 – 17:00 Uhr) Präsenz

Einstieg und Grundlagen

Zu Beginn lernen wir uns und die individuellen Zielsetzungen der Teilnehmenden kennen und schaffen Vertraulichkeit. Klären das Rollenverständnis von Gründungsberater:innen in Abgrenzung zum klassischen Coach und zeigen auf, wo die Gründungsberatung endet bzw. Grenzen überschreitet.

Orientierung und Struktur für die Gründer:innen und deren Gründungsprozesse erarbeiten wir anhand von Modellen, die Klarheit bzgl. der individuellen Fähigkeiten, Ressourcen und Anforderungen schaffen und in einen ersten Meilensteinplan münden.

Tag 2 (09:00 – 17:00 Uhr) Präsenz

Kundenorientierte Produktdefinition

Eine detaillierte Produktdefinition ist Grundlage für interne Prozesse wie Produktion, Leistungserstellung, Skalierbarkeit und Zukunftsfähigkeit, für die Ressourcenplanung und Grundlage für die Kalkulation. Daneben ist eine kundenorientierte Produktdefinition, die die Vorteile und den Nutzen der Angebote, Produkte und Dienstleistungen hervorhebt entscheidend für die erfolgreiche Vermarktung und den Vertrieb. Beide Dimensionen werden wir gemeinsam vertiefen und aufzeigen, wie die entscheidenden Merkmale herausgearbeitet werden können.

Inhalte: Kernprodukt und Zusatzleistungen, Alleinstellungsmerkmale (USP), Wertversprechen, Nutzen und Vorteile, Skalierbarkeit und Zukunftsfähigkeit, Ressourcenplanung.

Zielgruppendefinition und Kundensegmente

Die Fokussierung auf Zielgruppen und Kundensegmente scheint vielen Gründer:innen zu Beginn nicht nur abstrakt und mühsam, sondern vor allem einengend und hinderlich, da doch „alle Kunden“ angesprochen werden sollen. Eine detaillierte Zielgruppendefinition ist jedoch nicht nur die Basis für die Produktplanung und die Kalkulation der Umsätze, sondern vor allem auch unverzichtbar für das Marketing und den Vertrieb. Es geht darum zu klären: Wer ist potentieller Kunde/Kundin und wer nicht?

Über verschiedene Tools aber auch Fragetechniken werdet ihr schnell Sicherheit bei der Erarbeitung der Zielgruppen und der jeweiligen Untersegmente gewinnen und Gründer:innen souverän bei der Zielgruppendefinition begleiten können.

Inhalte: Problemlösungen und Bedürfnisse, Kaufverhalten und Entscheidungsprozesse, Kaufmotivation, Entscheidungskriterien, Kanalpräferenzen, Zugänglichkeit und Erreichbarkeit, Milieu-Studien, Personas, Segmentierung und Priorisierung.

Tag 3 (09:00 – 12:30 Uhr) Präsenz

Konkurrenzanalyse und Markterkundung I: 104 im Quartier

Eine gründliche Konkurrenzanalyse und Markterkundung sind mitentscheidend für den Erfolg einer Gründung. Die sollten gut vorbereitet werden, damit Risiken aufgedeckt, Schwächen erkannt und Stärken hervorgehoben werden können. Durch die Markterkundung werden u. a. die ersten Kontakte zur zukünftigen Kundschaft ermöglicht, die ein professionelles Vorgehen erfordern.

Wir zeigen euch auf, wie eine Befragung potentieller Kunden (104 im Quartier) durch die Gründer:innen erfolgen kann und wie diese erfolgsversprechend durchzuführen ist.

Tag 4 (09:00 bis 12:30 Uhr) Online

Formalia der Gründung

Gemeinsam bahnen wir uns den Weg durch den Dschungel der Formalitäten, Paragraphen und Fördermöglichkeiten. Dabei konzentrieren wir uns genau auf die Themen und Fragen, die den Gründer:innen am meisten unter den Nägeln brennen und die ihr bald im Schlaf beherrscht:

Inhalte: Sozialversicherungsbeiträge (KV, PV, RV, AV) für Gründer:innen bei haupt- und nebenberufliche Selbstständigkeit, Berufsgenossenschaft, betriebliche Versicherungen, Förderungen für Gründer:innen (Gründungszuschuss, Einstiegs geld, Darlehen, Sonstiges), Rechtsformen und Rechtliches, die formale Gründung, wie geht das?

Tag 5 (09:00 bis 12:30 Uhr) Präsenz

Markterkundung II

Erstellung eines Fragenkataloges, Befragungsstrategie und Auswertung der Ergebnisse.

Tag 5 (13:30 – 17:00 Uhr) Präsenz

Mindset für Preise und Preiskalkulation

Eine der wichtigsten Fragen im Zusammenhang mit Selbstständigkeit ist, wie ich als Selbstständige:r über den Wert meines Angebots, den Nutzen für die Kunden und meine Preise denke. Wir vermitteln dazu einen kommunikativ-technisch-psychologischen Werkzeugkasten zu den verschiedenen Preisaspekten sowie den Umgang mit einem Excel-Tool, welches Umsätze, Gewinne und Nettoeinkommen in Abhängigkeit von Preisen und Angebotsformaten berechnet.

Tag 6 (09:00 – 17:00 Uhr) Präsenz

Businessplan Zahlen

In der jahrelangen Praxis der Gründungsberatung bei **startklar** wurde ein Tool für den Businessplan Zahlenteil entwickelt, welches als Grundlage für den Workshop dient. Die Möglichkeiten und die Bedienung des Tools werden eingehend erläutert, u.a.:

- die Zurückführung der Umsätze auf einzelne Geschäftsvorfälle,
- automatische Berechnung von Steuern und Beiträgen (schematisch; keine Steuerberatung),
- interaktive grafische Auswertung der Geschäftszahlen (z.B. Umsätze, Gewinne, Liquidität).

Dazu werden Beispiele für das systematische Befüllen des Tools, den Umgang mit unfertig oder falsch ausgefüllten Businessplänen sowie die Anforderungen an den Businessplan-Zahlenteil für die Einreichung bei der Bundesagentur für Arbeit oder einer Bank besprochen.

Businessplan Textteil

Auch für den Businessplan Textteil hat **startklar** eine Checkliste und Kapitelstrukturierung für den Text entwickelt, die wir Euch vermitteln und zur Verfügung stellen werden. Die Checkliste hilft Euren Gründer:innen dabei,

- den Überblick über notwendige Angaben in einem Businessplan Textteil zu behalten
- nichts zu vergessen und nichts mehrfach aufzuschreiben,
- sich nicht in Allgemeinplätzen oder theoretischen Überlegungen aus Internet oder KI zu verlieren, sondern ihren Businessplan an konkreten Handlungen, Aufgaben und Zielen auszurichten,
- Meilensteine zu formulieren und Kriterien aufzustellen, die für eine geplante bzw. notwendige Geschäftsentwicklung eingehalten werden müssen,
- Handlungsoptionen und Alternativen bei Nichterreicherung zu entwickeln und zu benennen
- Moderne digitale Tools wie ChatGPT oder DeepL auf eine Art und Weise zu nutzen, die das eigene Denken nicht ersetzt, sondern ergänzt.

Tag 7 und Tag 9 (je 09:00 bis 12:30 Uhr) Präsenz

Praxisfälle

An diesen Vormittagen nehmen wir uns Zeit über eure Praxisfälle zu sprechen. Das Setting wird dem der kollegialen Beratung ähneln. D. h. jede:r hat die Gelegenheit Gründer:innen, Gründungsideen, Businesspläne oder Teile davon vorzustellen oder Fragen jeder Art einzubringen und Feedback und Anregungen aus der Gruppe zu bekommen.

Daneben ist es eine gute Vorbereitung auf die mündliche Prüfung.

Tag 8 (09:00 – 17:00 Uhr) Präsenz

Akquise und Vertriebsplanung; Social Media

„Ich will mich nicht zeigen“ und „Wo und wie fange ich an?“ sind die üblichen Bedenken und Fragen bei der Akquise. Gibt es ein zu viel und wie kann die Zielgruppe bestmöglich angesprochen werden? Hier ist es wichtig, dass der Kraftakt der Akquise möglichst erfolgreich wiederholbar und mit dem individuellen Zeitmanagement vereinbar ist (Vertriebsplan) und die Gründer:innen nicht überfordert, sondern motiviert. Erste Schritte in die Social Media Welt zeigen rasch auf, wo welche Schritte für den unternehmerischen Erfolg unternommen werden können.

Tag 9 (09:00 – 12:30 Uhr) Präsenz

Praxisfälle (siehe Tag 7)

Tag 10 (09:00 bis 12:30 Uhr) Online

Buchhaltung

Für viele Gründer:innen ist das Thema Buchhaltung negativ besetzt: "Das kann ich nicht!", "Ich hab's nicht so mit Zahlen", "Die Buchhaltung gebe ich eh ab". Unser Job als Gründungsberater:innen ist es, die Grundzüge der Buchhaltung in einfachen Worten zu vermitteln und Berührungsängste abzubauen. Nur so können die Gründer:innen zukünftig ihr Unternehmen „lesen“ und daraus Strategien ableiten.

Inhalte: Umsatzsteuer, Einkommensteuer, Gewerbesteuer (wer, was, wann, wie viel?), die Kleinunternehmer:innenregelung nach § 19 UstG, gewerblich versus freiberuflich, einfache Buchführung mit Einnahme-Überschuss-Rechnung, Exkurs: Doppelte Buchführung und warum wir da meist „raus“ sind, betrieblich bedingte Einnahmen und Ausgaben sowie FAQ dazu (Kosten für Arbeitszimmer, Telefon, gemischt genutzte Wirtschaftsgüter wie PKW, Absetzung für Abnutzung usw.), Pflichtangaben in Rechnungen, E-Rechnungen

Tag 11

Prüfung und Zertifizierung