



**start**klar Unternehmensentwicklung GmbH

Artilleriestraße 6a  
27283 Verden (Aller)

Telefon: 04231 67 144 60

E-Mail: [info@startklar-verden.de](mailto:info@startklar-verden.de)

## Weiterbildung: kompetent in Gründungsberatung

- Sie sind Coach und/oder Berater:in und möchten Gründer:innen kompetent und umfassend auf dem Weg in die erfolgreiche Selbstständigkeit begleiten?
- Sie haben beruflich mit angehenden (Solo-)Selbstständigen zu tun und möchten diese bestmöglich unterstützen?
- Sie wünschen sich fundiertes Gründungsfachwissen von Experten, kompakt und praxisnah?

Dann sind Sie bei uns in der Weiterbildung **kompetent in Gründungsberatung** (kurz: KiG) genau richtig! Profitieren Sie von vier Referent:innen, die zusammen auf 80 Jahre Gründungsberatung zurückblicken können. Wir sind **startklar**.

2

### Kompakt-Info zu KiG

#### Für wen ist diese Weiterbildung?

Coaches, Berater:innen und Menschen, die Gründer:innen beraten

**Termine:** 10. September bis 19. Dezember 2025

**Umfang:** 7,5 Tage bzw. 52,5 Zeitstunden

**Ort:** 6,5 Tage Präsenz in Verden, 1 Tag Online via Zoom

**Investition:** 3.950 € zzgl. 19 % MwSt. plus optional die Prüfungsgebühr

**Kleine Gruppe:** 8 bis 12 Teilnehmende



Fundierte Gründungsfachwissen – gepaart mit Beratungs- und Coaching-Know-how. Möchten Sie Gründer:innen auf ihrem Weg zum Erfolg noch professioneller unterstützen? Bei uns erwerben Sie das nötige Know-how und gewinnen Sicherheit, um Existenzgründungen professionell und selbstverständlich zu begleiten – von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung.

Lernen Sie alles Wichtige über Marktanalyse, Fördermittel, Businessplan, Formalitäten der Gründung, Buchhaltung, Kundengewinnung und vieles mehr und werden Sie zur/zum wichtigen Partner:in für junge Unternehmen. Wir sensibilisieren Sie für die typischen Stolpersteine und die

am häufigsten gestellten Fragen. Starten Sie jetzt und helfen Sie, die Erfolgsgeschichten von morgen zu schreiben!

## Termine (je 09:00 bis 17:00 Uhr, wenn unten nicht anders aufgeführt)

Mi., 10.09.2025	Präsenz in Verden
Do., 11.09.2025	Präsenz in Verden
Fr., 12.09.2025	bis 12:30 Uhr, Präsenz in Verden
Fr., 10.10.2025	bis 12:30 Uhr, <a href="#">Online</a>
Mo., 03.11.2025	Präsenz in Verden
Di., 04.11.2025	Präsenz in Verden
Mi., 05.11.2025	bis 12:30 Uhr, Präsenz in Verden
Do., 27.11.2025	Präsenz in Verden
Fr., 28.11.2025	bis 12:30 Uhr, Präsenz in Verden
Fr., 19.12.2025	bis 12:30 Uhr, <a href="#">Online</a>
Januar 2026	Prüfung (optional) und Zertifizierung

3

Daneben werden bei Interesse Treffen zur **Prüfungsvorbereitung** angeboten. Optional sind zusätzliche **Hospitationen** bei Gründungsworkshops und -beratungen möglich.

## Referent:innen-Team



### Min von Cramer

Diplom Kauffrau  
div. Zusatzqualifikationen  
Gründungsberaterin seit 23 Jahren  
Schwerpunkt bei KiG: Formalia und Paragrafen. Weitere [Details](#)



### Claus von Cramer

Diplom Organisationspädagoge  
div. Zusatzqualifikationen  
Gründungsberater seit 17 Jahren  
Schwerpunkt bei KiG: Produkt- und Zielgruppendefinition. Weitere [Details](#)



**Dr. Thomas Mill**

Dr. rer. nat. und Diplom Physiker  
div. Zusatzqualifikationen  
Gründungsberater seit 17 Jahren  
Schwerpunkt bei KiG: Businessplan. Weitere [Details](#)



**Anke Tielker**

Kauffrau  
div. Zusatzqualifikationen  
Gründungsberaterin seit 23 Jahren  
Schwerpunkt bei KiG: Markt und Vertrieb. Weitere [Details](#)

4

## Durchführung in Verden

Die Weiterbildung findet in unserem Seminarraum im 4. OG des höchsten Strohballenhauses Europas statt.



Foto: Architekten für Nachhaltiges Bauen GmbH

## Qualität

Wir bieten diese Weiterbildung an, um die Qualität in der Gründungsberatung bundesweit zu verbessern. Die Berufsbezeichnung „Gründungsberater:in“ ist nicht geschützt. Durch die Zertifizierung heben Sie sich von anderen Berater:innen ab.

Selbstverständlich setzen wir diesen Qualitätsanspruch auch in der Reflexion unserer Arbeit um. Das heißt, nach jedem Durchgang evaluieren wir Konzept und Curriculum und arbeiten die Erkenntnisse aus den Feedbacks ein.

## Das Curriculum

... ab hier wechseln wir in ein „Seminar-Du“.

### **Einstieg und Grundlagen** (7 Stunden)

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 für den Gründungsprozess münden.

### **Kundenorientierte Produktdefinition** (3,5 Stunden)

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 und wie Unschärfen umgangen werden können.

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

### **Zielgruppendefinition und Kundensegmente** (3,5 Stunden)

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 potentiell Kund:in 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: Kundenorientierung, Kaufverhalten und Entscheidungsprozesse, Kaufmotivation, Entscheidungskriterien, Kanalpräferenzen, Zugänglichkeit und Erreichbarkeit, Milieu-Studien, Personas, Segmentierung und Priorisierung.

## **Konkurrenzanalyse und Markterkundung I** (3,5 Stunden)

Eine gründliche Markt- und Konkurrenzanalyse ist mitentscheidend für den Erfolg einer Gründung und dient der Identifizierung von Chancen und Risiken einer Neugründung. Sie umfasst die Analyse von Marktgröße, Wettbewerbern, Trends und Kundenbedürfnissen. Ziel ist es, fundierte Entscheidungen über Geschäftsstrategien, Produktpositionierung und Markteintritt zu treffen.

Wir zeigen auf wie Daten und Informationen zum Markt zu finden und zu evaluieren sind und welchen Nutzen diese für die Gründer:innen bieten.

Neben der oftmals als abstrakt empfundenen Recherche nach Informationen und Kennzahlen über den Markt, geben wir euch mit dem Tool „104 in Quartier“ ein praktisches und sehr effizientes Instrument an die Hand, welches Gründer:innen leicht zugänglich und zugleich individualisierbar und an jede Geschäftsidee anpassbar ist.

6

## **Formalia der Gründung** (3,5 Stunden)

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?

## **Markterkundung II** (3,5 Stunden)

Aufsattelnd auf den Erkenntnissen aus „Markterkundung I“ erstellen wir gemeinsam Fragenkataloge für unterschiedliche Geschäftsideen, diskutieren verschiedene Befragungsstrategien und zeigen auf, wie die Auswertung der Ergebnisse erfolgen kann.

## **Mindset für Preise und Preiskalkulation** (3,5 Stunden)

Sicherheit im Umgang mit den eigenen Zahlen, aber auch Bewusstsein bezüglich des hinter der Preisgestaltung stehenden Mindsets sind essenziell, um eine Unternehmung planen und steuern zu können. Zudem benötigen Gründer:innen für die Beantragung von Darlehen und/oder Fördermitteln einen aussagekräftigen Businessplan. Für viele Gründer:innen ist die Kalkulation jedoch ein Graus und oftmals nur „*der Blick in die Glaskugel*“. „*Was weiß ich denn, wie viel in 18 Monaten gekauft wird.*“

Mit unseren leistungsfähigen Businessplan-Tools (stellen wir zur Verfügung) werdet ihr bei den Gründer:innen nicht nur im Handumdrehen Verständnis für die kalkulatorischen Zusammenhänge schaffen, sondern sie dienen zugleich als leicht anwendbare Vorlagen für aussagekräftige Businesspläne.



## Businessplan (7 Stunden)

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.

Auch für den Businessplan Textteil hat **startklar** eine Checkliste mit Kapitelstrukturierung 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 Nichterreichung 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.

## Praxisfälle (3,5 Stunden)

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 die Arbeit an Praxisfällen eine gute Vorbereitung auf die mündliche Prüfung.

## Akquise und Vertriebsplanung; Social Media (7 Stunden)

Die Themen „Akquise“ und „Vertrieb“ bedürfen einer guten und nachhaltigen Planung aber zugleich auch viel Eigeninitiative und Engagement der Gründer:innen, um Produkte und Dienstleistungen erfolgreich vermarkten zu können.

In der Gründungsberatung spielen beide Dimensionen eine entscheidende Rolle und sollten gut aufeinander abgestimmt werden. Der Umgang mit (inneren) Widerständen, wie beispielsweise: „*Ich will mich nicht zeigen*“ werden genauso in den Fokus genommen wie zielführende und nachhaltige Maßnahmen zur Kundengewinnung.

Über zahlreiche Beispiele aus der Praxis, Übungen und Tools gewinnt ihr schnell einen sichern Blick dafür, welche Maßnahmen und Aktionen für die jeweiligen Gründer:innen und Ideen realistisch umsetzbar und zielführend sind.

Inhalte: Mindset in der Akquise, Kaltakquise, Netzwerken, Online-Marketing und Social Media, Empfehlungsmarketing, kreative und kostengünstige Akquisestrategien, Vertriebsplanung

### **Praxisfälle** (3,5 Stunden)

Siehe oben.

### **Buchhaltung** (3,5 Stunden)

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

Alle aktuellen Informationen findet ihr unter [www.startklar-verden.de/kig](http://www.startklar-verden.de/kig)



Wir freuen uns auf die Weiterbildung mit euch!