



Leitfaden für die Existenzgründung

Tipps zur Beratung auf dem Weg in die Selbstständigkeit

Vorwort	2
Wie nutze ich den Leitfaden?	3
Die Wahl Ihres Beraters oder Ihrer Beraterin	4
Die Zusammenarbeit	5
Das Netzwerk Ihres Beraters oder Ihrer Beraterin	7
Die Möglichkeiten der Finanzierung	8
Die „Unternehmer-Persönlichkeit“	9
Die Beratung spezieller Zielgruppen	11
Zielgruppen-Spezial	13
• Infos für junge Menschen	13
• Infos für Menschen mit Behinderung	14
• Infos für Gründer und Gründerinnen im ländlichen Raum	16
• Infos für Gründer und Gründerinnen ohne Schul- oder Berufsabschluss	17
Die Gründungsinitiative EQUAL	18
Das Autoren-Team	19
Die EQUAL-Entwicklungspartnerschaften	20
Impressum	21
Anhang	
Checklisten 1-10 im Überblick	22

Sehr geehrter Existenzgründer, sehr geehrte Existenzgründerin!

Den Anfang macht eine Idee. Sie beginnen, über andere Möglichkeiten der beruflichen Zukunft nachzudenken und spielen mit dem Gedanken, sich selbstständig zu machen. Vielleicht haben Sie bereits eine zündende Geschäftsidee oder eine Marktnische gefunden, die Ihre Zukunft verändern kann. Viele Fragen kommen auf – und Sie suchen fachliche Beratung auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

Zahlreiche Organisationen bieten Beratungsleistungen für potenzielle Existenzgründer und Existenzgründerinnen an. Doch welche Beratung passt zu Ihnen? Die Kerninhalte einer Existenzgründungsberatung sind überall in Deutschland gleich. Dennoch gibt es große Unterschiede im Angebot der einzelnen Gründungsberatungen.

In den letzten Jahren haben sich die Angebote für Gründungsinteressierte erheblich gewandelt – aber auch die Existenzgründer und Existenzgründerinnen sind andere. Viele Menschen, die nicht zu den „klassischen Unternehmensgründern“ zählen, wagen heute den Schritt in die Selbstständigkeit. Sie alle befinden sich in unterschiedlichen beruflichen, familiären oder auch finanziellen Lebenssituationen.

Für eine erfolgreiche Gründung ist eine Beratung wichtig, die Ihre individuelle Ausgangslage berücksichtigt und auf Ihre vorhandenen Erfahrungen eingehen kann. Die höheren Anforderungen an eine gute Gründungsberatung sind Ihr Vorteil: Beratungseinrichtungen spezialisieren sich und bieten Ihnen einen Beratungsservice nach Maß.

Existenzgründer und Existenzgründerinnen vertrauen sich oft Beratern oder Beraterinnen an, ohne deren Fähigkeiten genau zu hinterfragen. Nehmen Sie sich Zeit, genau hinzusehen und haben Sie den Mut, sich auch gegen einen Berater oder eine Beraterin zu entscheiden. Fast immer gibt es Alternativen.

Dieser Leitfaden wird Sie bei Ihrer Suche nach einem optimalen Beratungsangebot unterstützen. Die Broschüre enthält die wichtigsten Kriterien für eine gute Existenzgründungsberatung und liefert Ihnen konkrete Hinweise zur Vorbereitung auf ein Beratungsgespräch.

Für Ihren Weg in die Selbstständigkeit wünschen wir Ihnen viel Erfolg!



Tipp

*Ein flaes Gefühl im Magen?
Das ist ganz normal. Sie betreten schließlich Neuland.
Zukünftig werden Sie selbst alle Entscheidungen treffen, die Ihren Berufsalltag bestimmen. Und die erste Entscheidung ist, ob Sie gründen oder nicht!*



Tipp

Der Leitfaden begleitet Sie in der ersten Phase Ihrer Existenzgründung. Nutzen Sie ihn ganz praktisch als Arbeitsbuch, in dem Sie Ihre Gedanken und Ideen festhalten.

Wie nutze ich den Leitfaden?

Ihr erstes Gespräch mit einem Gründungsberater oder einer Gründungsberaterin ist besonders wichtig und sollte von Ihnen gut vorbereitet sein. Der Leitfaden bietet Ihnen praktische Hinweise und umfassende Checklisten zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs.

Schritt für Schritt: Im Leitfaden bieten wir Ihnen alle wichtigen Informationen – von der Vorbereitung Ihres ersten Beratungsgesprächs bis zur Netzwerkarbeit.

Die Kapitel enthalten Vorschläge für konkrete Fragen, die Sie Ihrem Berater oder Ihrer Beraterin stellen können. Markieren Sie interessante Fragen

und kommen Sie in Beratungsgesprächen darauf zurück. Im Leitfaden sind Tipps hervorgehoben. Nutzen Sie diese praktischen Hinweise für Ihre Beratung.

Die Broschüre bietet Ihnen genug Raum für eigene Notizen. Am Ende finden Sie die Checklisten noch einmal zusammengestellt. Sie können Sie auch in unterschiedlichen Beratungen einsetzen. Nutzen Sie alle Ihre Notizen als Unterstützung in Ihrem Beratungsgespräch. Denn: Eine gute Vorbereitung zahlt sich aus!

Die Wahl Ihres Beraters oder Ihrer Beraterin

Die Chemie muss einfach stimmen: Wählen Sie einen Berater oder eine Beraterin, der/die Ihnen Inhalte sachlich erklärt, Fragen gezielt beantwortet und sich auch in Ihre persönliche Situation hineinversetzen kann. Auch Sympathie ist entscheidend. Für eine erfolgreiche Existenzgründungsberatung ist ein gutes Verhältnis zwischen Ihnen und Ihrem Berater oder Ihrer Beraterin sehr wichtig.

Fragen zu persönlichen Beratungserfahrungen können Ihnen einen guten Einblick in die bisherige Arbeit des Beraters oder der Beraterin geben. Erkundigen Sie sich nach Ausbildungs-, Berufs- und Beratungsstationen und nach eigenen Erfahrungen mit der beruflichen Selbstständigkeit. Die folgenden Fragen helfen Ihnen bei der Entscheidung für Ihren persönlichen Berater oder Ihre Beraterin:

Tipp

Hören Sie auf Ihr Bauchgefühl! Prüfen Sie, ob Ihr Berater oder Ihre Beraterin zu Ihrer Geschäftsidee passt. Berichten Sie kurz von Ihrer Idee und erkundigen Sie sich nach einer ersten Einschätzung. Ein professionelles Urteil berücksichtigt auch immer die Bereiche Branche, Region und Markt.

1 CHECKLISTE Mein erster Eindruck

Beratungssituation

Bekomme ich auf meine erste Anfrage eine schnelle und qualifizierte Rückmeldung?

Nimmt der Berater/die Beraterin sich Zeit für mich?

Sitzen wir gemeinsam an einem Tisch – oder verhält er/sie sich distanziert?

Geht er/sie auf mich ein?

Fühle ich mich ernst genommen?

Werden all meine Fragen beantwortet?

Habe ich alle Erklärungen gut verstanden?

Werde ich auf mögliche Schwierigkeiten im Gründungsprozess hingewiesen?

Beraterprofil

Wie lange arbeitet er/sie schon als Gründungsberater/Gründungsberaterin in der Region?

Wie ist er/sie Gründungsberater/Gründungsberaterin geworden?

Hat er/sie bereits in anderen Zusammenhängen in der Beratung und Qualifizierung gearbeitet?

War er/sie selbst schon einmal selbstständig?

Wie viele Beratungen hat er/sie durchgeführt?

Welche Interessenten erhalten bei ihm/ihr keine Beratung?

Lassen sich bei ihm/ihr eher Personen mit einer handwerklichen Ausbildung oder mit Abitur und Studium beraten?

Unterscheidet sich die Beratung von Männern und Frauen? Wenn ja, wie?

Tipp

Vorsicht vor falschen Versprechungen!
Es gibt Berater oder Beraterinnen, die Ihnen alles abnehmen wollen. Das ist nicht der richtige Weg.
Sie selbst müssen Ihren Businessplan verstehen und umsetzen.



Die Zusammenarbeit

Beratung ist Maßarbeit. Gründungsinteressierte können zwischen verschiedenen Beratungsangeboten wählen. Es gibt beispielsweise:

- **kurze spezialisierte Einzelberatungen mit Fachexperten**
Themen sind zum Beispiel der Patent- oder Markenschutz.
- **Beratungen durch Steuerberater**
Im Mittelpunkt stehen steuer- und rechtliche Fragen einer Unternehmensgründung. Steuerberater besprechen in der Regel weniger markt- oder branchenspezifische Aspekte Ihrer Gründung.
- **klassische Unternehmensberatungen**
Diese besitzen eher Kenntnisse im Umgang mit größeren Unternehmen mit vielen Angestellten. Sie haben oft keine Erfahrungen mit der Gründung aus der Arbeitslosigkeit.

Gründungsinitiativen und Gründerzentren bieten Interessierten ein breites Unterstützungsprogramm – von Einzelberatungen bis hin zu speziellen Seminaren. Ihr Vorteil: Die Spezialisierung des Beratungsangebots auf bestimmte Zielgruppen. Es gibt auch Beratungsunternehmen, die mit Ihnen gemeinsam in vielen Arbeitsstunden Ihren Businessplan entwickeln.

Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist Vertrauen unerlässlich. Klären Sie frühzeitig Ihre Fragen zum Verlauf und zu den Leistungen der Beratung. Die folgende Checkliste hilft Ihnen, das vertragliche Verhältnis zwischen Ihnen und Ihrem Berater oder Ihrer Beraterin zu regeln:

2 CHECKLISTE Das Beratungsverhältnis

Vertragliche Vereinbarungen

Wird für die Beratung ein Vertrag geschlossen?

Was enthält dieser Vertrag?

Was kostet die Beratung?

Unterliegt der Berater/die Beraterin der Schweigepflicht?

Wie geht er/sie mit Datenschutz um?

Beratungsverlauf

Gibt es für die Beratung einen Zeit- und Zielplan?

In welchen Abständen werde ich beraten?

Gibt es feste Termine?

Wo finden die Treffen statt?

Wie kann ich ihn/sie per Telefon oder Mail erreichen?

Beratungsleistungen

Welche konkreten Leistungen bietet er/sie mir?

Was versteht er/sie unter einer erfolgreichen Beratung?

Welche Hilfsmittel stellt er/sie mir zur Vorbereitung zur Verfügung?
(Beispiel Musterbusinessplan/Finanzplan)

In welcher Form kontrolliert er/sie meine Arbeitsergebnisse?

Wie unterstützt er/sie mich bei auftretenden Krisen?

Welche Arbeit kommt auf mich selbst zu?

Kritisches Feedback

Wie viele Interessenten gründen nach der Beratung erfolgreich ein Unternehmen?

Rät er/sie bei geringen Erfolgsaussichten von der Gründung ab?

Sind in letzter Zeit Klienten von ihm/ihr in Konkurs gegangen? Wenn ja, warum?



Tipp

Auch eine Entscheidung gegen die Existenzgründung kann ein Ergebnis der Beratung sein. Wichtig ist, dass Sie zu Ihrer Entscheidung stehen.

Das Netzwerk Ihres Beraters oder Ihrer Beraterin

Schon bei der Vorbereitung von Gründungen treten immer wieder spezielle Fragen auf, die nur Experten beantworten können, beispielsweise zum Steuerrecht oder speziell zur Branche. Ihr Berater oder Ihre Beraterin verfügt idealerweise über ein umfassendes Netzwerk, auf das er oder sie schnell zugreifen kann.

Klären Sie mit Ihrem Berater oder Ihrer Beraterin, welche Kontakte für Ihr Vorhaben hilfreich sind. Die folgende Checkliste unterstützt Sie dabei:

Tipp

Schaffen Sie Ihr eigenes Gründungsnetzwerk! Gute Netzwerke helfen auch nach der Gründung: Im Erfahrungsaustausch mit anderen Gründern und Gründerinnen können Sie konkrete Probleme lösen – zum Beispiel in der Buchhaltung und im Marketing.

3 CHECKLISTE Netzwerke

Netzwerke Ihres Beraters/Ihrer Beraterin

Arbeitet er/sie mit der Arbeitsagentur, mit Arbeitsgemeinschaften und Jobcentern zusammen?

Wen kennt er/sie bei den Kammern (IHK/HWK/Verbänden)?

Mit welchen Banken/Finanzierungsträgern arbeitet er/sie zusammen?

Mit welchen Fachexperten kooperiert er/sie?

Mit welchen Unternehmen ist er/sie im Gespräch?

Wie funktioniert diese Zusammenarbeit?

Kontakte zu Gleichgesinnten

Welche Kontakte zu anderen Gründern oder Gründerinnen hat mein Berater/meine Beraterin?

Gibt es Gründerstammtische?

Wie stellt er/sie den Kontakt zu anderen Gründern oder Gründerinnen her?

Die Möglichkeiten der Finanzierung

Ein wichtiger Aspekt Ihres Gründungsvorhabens ist die Frage der Finanzierung. Ihr idealer Ansprechpartner ist Ihr Berater oder Ihre Beraterin: Er/Sie bietet Ihnen alle wichtigen Informationen zur Finanzierung Ihrer Geschäftsidee.

Sie bekommen eine qualifizierte Auskunft über Zuschussmöglichkeiten, Darlehen und aktuelle Förderprogramme. Erkundigen Sie sich auch nach Erfolgsaussichten für außergewöhnliche Finanzierungsvorhaben. Die folgende Checkliste gibt Ihnen Orientierung:

Tipp

Für eine realistische Finanzplanung ist es wichtig, dass Sie offen über Ihre finanzielle Situation reden. Verschweigen Sie keine Schulden oder einen Schufa-Eintrag.



4 CHECKLISTE Finanzierung Ihrer Geschäftsidee

Lebensunterhalt

Welche Möglichkeiten haben Gründer und Gründerinnen, finanzielle Hilfen zum Lebensunterhalt zu erhalten?

Was muss ich tun, um diese Gelder zu beantragen?

Hat der Berater/die Beraterin Erfahrung mit der Beantragung dieser Gelder?

Kredit

Wie schätzt er/sie die Finanzierungschancen meines Gründungsvorhabens ein?

Ist es ihm/ihr schon gelungen, eine Finanzierung für ungewöhnliche Geschäftsideen zu finden?

Ich habe Interesse an einem Mikrokredit. Wie und wo kann ich ihn beantragen?

Mit welcher Bank hat sich die Zusammenarbeit besonders bewährt und warum?

In einigen Regionen gibt es besondere Programme zur Finanzierung von Existenzgründungen. Kennt mein Berater/meine Beraterin diese Programme?

Die „Unternehmer-Persönlichkeit“

Einen erfolgreichen Unternehmer oder eine Unternehmerin zeichnet vor allem eines aus: Die „Unternehmer-Persönlichkeit“.

Der Schlüssel für eine erfolgreiche Gründung sind Ihre persönlichen Eigenschaften. Ein Unternehmertyp ist kommunikativ und bereit, Risiken einzugehen, Entscheidungen zu treffen, Verantwortung zu übernehmen und flexibel zu handeln. Es sind in erster Linie diese persönlichen Voraussetzungen, die Ihre Gründung erfolgreich machen.

Die fachliche Qualifikation, um Ihre Geschäftsidee erfolgreich umsetzen zu können, müssen Sie in der Regel mitbringen. Wenn Sie einen Blumenladen eröffnen wollen, sollten Sie sich gut mit Blumen und deren Pflege auskennen und dekoratives Geschick mitbringen. Das kann Ihnen die Gründungsberatung nicht beibringen.

Ihr Berater oder Ihre Beraterin ist der ideale Ansprechpartner für die formalen Voraussetzungen Ihrer Geschäftsidee. In einigen Branchen müssen Sie Qualifikations- oder Zulassungsnachweise erbringen, um ein Unternehmen gründen zu dürfen.

Für bestimmte Gründungen im Handwerksbereich, beispielsweise für eine Schreinerei, benötigen Sie einen Meisterbrief. Für Berufe im Gesundheitsbereich sind besondere Zulassungen und Qualifikationen eine zwingende Voraussetzung. Wenn Sie ein Restaurant eröffnen wollen, müssen Sie die Gaststättenverordnung beachten.

Ein Teil der Geschäftsgründungen scheitert, weil es zu Konflikten im privaten Umfeld kommt. Ein Ehepartner, der sich vernachlässigt fühlt, boykottiert die Gründung. Die Kinderbetreuung ist nicht gut organisiert und funktioniert nicht. Das sind Schwierigkeiten, die schon viele Gründer und Gründerinnen zur Geschäftsaufgabe gezwungen haben.

Mit der folgenden Checkliste können Sie sich über Ihre „Unternehmer-Persönlichkeit“ genauer im Klaren werden. Die Fragen zu Ihrem persönlichen Umfeld beantworten Sie sich am Besten zunächst selbst und sprechen dann Ihren Berater oder Ihrer Beraterin auf offene Fragen an.



Tipp

Am Wirtschaftswissen scheitern Geschäftsvorhaben seltener. Nur wenige Gründer und Gründerinnen sind ausgebildete Kaufleute. Fragen Sie nach Bildungsangeboten für Betriebswirtschaft und Buchhaltung: Kaufmännisches Wissen kann man erlernen.

5 CHECKLISTE „Unternehmer-Persönlichkeit“

Eigenschaften

Welche drei Fähigkeiten hält der Berater oder die Beraterin für wichtig, um als Unternehmer erfolgreich zu sein?

Wie findet er/sie heraus, ob ich über die nötigen Fähigkeiten für eine Gründung verfüge?

Wie schätzt er/sie meine unternehmerischen Fähigkeiten ein?

Wie prüft er/sie die Chancen und Risiken meiner Gründung?

Qualifikation

Empfiehlt er/sie mir Weiterbildungsangebote? Kann er/sie mir zum Beispiel Kurse in Buchhaltung anbieten oder vermitteln?

Informiert er/sie mich über geltende gesetzliche Rahmenbedingungen?

Umfeld

Habe ich Unterstützung im privaten Umfeld, zum Beispiel finanziell, moralisch oder durch Know-how? Kann ich mit meinem Berater/meiner Beraterin darüber reden?

Welche Probleme könnten in meiner Partnerschaft auftreten? Wie reagiert der Berater/die Beraterin, wenn ich das Thema anspreche?

Ich habe pflegebedürftige Angehörige. Weiß er/sie, welche Unterstützungsangebote es für mich gibt?

Meine Kinder sind noch klein. Kennt er/sie Möglichkeiten, die Kinderbetreuung gut und professionell zu unterstützen?

Die Beratung spezieller Zielgruppen

Neue Wege – neue Chancen: Den Schritt in die Selbstständigkeit wagen heute auch viele Menschen, die nicht zu den „klassischen Unternehmensgründern“ zählen. Dazu gehören Menschen ohne Schul- oder Berufsabschluss, Empfänger und Empfängerinnen von ALG II, junge Menschen, Menschen aus sozial benachteiligten Familien, Gründer und Gründerinnen mit Behinderungen, Menschen mit Migrationshintergrund und Menschen über 50. In der Sprache der Gründungsbegeleitung heißen diese unterschiedlichen Gruppen „Zielgruppen“.

Jeder Gründer und jede Gründerin hat ein Profil und gehört damit auch einer Zielgruppe an. Sie sicherlich auch!

Viele Berater und Beraterinnen spezialisieren sich verstärkt auf bestimmte Zielgruppen. Sie bieten Ihnen einen Beratungsservice nach Maß. Ihr Vorteil: Sie verstehen die Situation der Zielgruppe wirklich und kennen die besonderen Fördermöglichkeiten.

Stellen Sie sich folgende Fragen: Passt mein Berater oder meine Beraterin wirklich zu mir/zu der Zielgruppe, der ich angehöre? Wie schätzt er/sie meine Gründungschancen ein?

Jeder Gründer/jede Gründerin ist einzigartig: Eine Standard-Zielgruppe gibt es nicht. Orientieren Sie sich bei den folgenden Fragen an Ihrer ganz persönlichen Lebenssituation.

Tip

Seien Sie offen und ehrlich! Verschweigen Sie auch Probleme nicht. Nur wer ehrlich fragt, bekommt hilfreiche Antworten und Lösungen.

6 CHECKLISTE

Individuelle Faktoren bei der Wahl Ihres Beraters/Ihrer Beraterin

Lebensunterhalt

Ich habe keinen **Schulabschluss**. Haben Sie schon viele Kunden ohne Schulabschluss beraten? Nennen Sie bitte ein Beispiel.

Ich bin **allein erziehend** und habe zwei Kinder. Haben Sie schon allein erziehende Mütter und Väter beraten? Kennen Sie besondere Angebote, die mir bei der Kinderbetreuung helfen können? Geben Sie bitte ein Beispiel.

Ich bin behindert. Haben Sie schon Menschen mit **Behinderung** beraten? Welche Fördermöglichkeiten kennen Sie für Menschen mit Schwerbehinderung?

Ich komme nicht aus Deutschland. Haben Sie schon Menschen mit **Migrationshintergrund** beraten? Welche Erfahrungen haben Sie mit Gründern/Gründerinnen anderer Nationalitäten gemacht?


Ich bin in wenigen Jahren **rentner**. Glauben Sie, dass ich noch einen Kredit von einer Bank für eine Geschäftsgründung bekomme?

Ich habe eine **Lernschwäche**. Glauben Sie, dass ich mit dieser Beeinträchtigung erfolgreich gründen kann?

Ich hatte schon einmal **Suchtprobleme**. Glauben Sie, dass ich mit diesem Hintergrund den Belastungen einer Gründung auch in Krisen gewachsen bin?

Ich habe einen **Eintrag im polizeilichen Führungszeugnis**. Denken Sie, dass ich mit diesem Hintergrund erfolgreich gründen kann?

Ich habe **einen pflegebedürftigen Angehörigen**. Wie ist das mit den Belastungen einer Selbständigkeit vereinbar?


Achten Sie darauf, dass der Berater/die Beraterin nicht alles „schön redet“. Nur wer Schwierigkeiten wirklich annimmt, kann sie überwinden.

Tipp

ZIELGRUPPEN-SPEZIAL

Infos für junge Menschen

Junge Menschen stehen noch am Anfang ihrer beruflichen Laufbahn. Oft bringen sie noch wenig Berufs- und Lebenserfahrung mit in die Gründungsberatung ein. Spezielle Kenntnisse können jedoch trainiert werden.

Junge Menschen wagen sich häufig mit ungewöhnlichen Ideen an den Markt. Die Planung, besonders aber die Finanzierung des Gründungsvorhabens wird dadurch oft sehr schwierig. Ihr Berater oder Ihre Beraterin sollte für ungewöhnliche Ideen aufgeschlossen sein. Er/sie sollte um das spezielle Umfeld junger Menschen wissen – und Ihre Sprache sprechen.

Klären Sie, welche Erfahrungen Ihr Berater oder Ihre Beraterin mit jungen Gründern und Gründerinnen gesammelt hat. Erkundigen Sie sich danach, welche unterstützenden Angebote Ihr Berater oder Ihre Beraterin Ihnen empfehlen kann.

Tipp

Planen Sie gemeinsam den Gründungsprozess in kleinen Schritten und vereinbaren Sie Teilziele. So behalten Sie jederzeit den Überblick über die Chancen und Risiken Ihres Gründungsvorhabens.

7 CHECKLISTE Junge Menschen und Gründung

Umfeld

Hat der Berater/die Beraterin Erfahrungen mit jungen Existenzgründern/Existenzgründerinnen?

Spricht der Berater/die Beraterin meine Sprache?

Hat der Berater/die Beraterin eine Vorstellung von meinem sozialen Umfeld?

Neue Medien sind bei jungen Menschen weit verbreitet. Kennt sich der Berater oder die Beraterin mit diesen Medien aus?

Netzwerke und berufliche Planung

Gerade am Anfang des Berufslebens ist es wichtig, den Einstieg in den Arbeitsmarkt zu schaffen. Kann der Berater/die Beraterin Alternativen zur Existenzgründung aufzeigen?

Verfügt er/sie über spezielle Kontakte zu Berufsberatung, Arbeitsagenturen etc.?

Infos für Menschen mit Behinderung

Oft ist die Selbstständigkeit die einzige Möglichkeit für Menschen mit Behinderung, noch am Arbeitsleben teilzunehmen. Sie schaffen sich damit einen Arbeitsplatz, der genau auf ihre Behinderung abgestimmt ist.

Voraussetzungen einer Gründungsberatung für Menschen mit Behinderung sind natürlich die „Barrierefreiheit“ der Beratungsräume und des Beratungsprozesses. Dazu gehört eine Behindertentoilette genauso wie die Möglichkeit, einen Gebärdensprachdolmetscher hinzuzuziehen.

Behinderte Menschen berichten oft, dass die „Barrieren im Kopf“ von Beratern und Beraterinnen wesentlich schwieriger zu überwinden sind als die technischen. Wichtig ist, dass die Berater und Beraterinnen frei von Vorurteilen sind und

gleichzeitig professionell mit dem Thema Selbstständigkeit und Behinderung umgehen.

Für Menschen mit Behinderung gibt es spezielle Fördermöglichkeiten. Sie haben die Möglichkeit, bei Integrationsämtern Zuschüsse und Darlehen für behinderungsbedingte Investitionen und Arbeitsassistenz zu beantragen. Ihr Berater oder Ihre Beraterin ist Ihr Ansprechpartner in allen Fragen zur Gründungsförderung: Erkundigen Sie sich gezielt nach behindertenspezifischen Fördermöglichkeiten. Fragen Sie auch nach dem Netzwerk Ihres Beraters oder Ihrer Beraterin. Gute Kontakte zu Organisationen, Stiftungen und Selbsthilfegruppen sind für Menschen mit Behinderung immer hilfreich. Menschen mit Behinderung sollten folgende Punkte klären:

Viele denken, Menschen mit Schwerbehinderung sind den Belastungen einer beruflichen Selbstständigkeit nicht gewachsen. Das stimmt nicht! Lassen Sie sich als Mensch mit Behinderung nicht entmutigen. Es gibt viele positive Beispiele für Menschen mit Schwerbehinderung, die erfolgreich selbstständig sind.

Tipp

8 CHECKLISTE Behinderung und Gründung

Barrierefreie Beratung (technisch)

Gibt es barrierefreie Räumlichkeiten in der Beratungseinrichtung?

Ist der Berater/die Beraterin mobil und kann die Gründungsinteressierten vor Ort beraten?

Ist im Bedarfsfall ein Gebärdensprachdolmetscher verfügbar?

Beraterkompetenz

Fragt er/sie professionell nach „behinderungsbedingten“ Aspekten und Einschränkungen?

Berücksichtigt er/sie die Leistungsfähigkeit, den Urlaubs- und Ruhebedarf, regelmäßige Medikamenteneinnahme, technische Hilfsmöglichkeiten und therapeutische Erfahrungen?

Spricht er/sie auch „schwierige“ Punkte an wie Suchtprobleme, psychische Probleme und das Verhalten in Krisensituationen?

Gibt es besondere Fördermöglichkeiten für behinderte Gründer/Gründerinnen?

Welche Fördermöglichkeiten kennt er/sie?

Netzwerk

Zu welchen Institutionen/Organisationen aus dem Behindertenbereich hat er/sie Kontakt?

Arbeitet er/sie mit dem örtlichen Integrationsamt zusammen?

Hat er/sie schon einmal mit Gründern oder Gründerinnen zusammen dort Anträge gestellt?

Hat er/sie Kontakt zu den örtlichen Reha-Abteilungen der Arbeitsagentur?

Tipp

Sprechen Sie von sich aus direkt Ihre behinderungsbedingten Einschränkungen an und achten Sie darauf, wie Ihr Gegenüber reagiert. Professionell und offen? Betroffen und hilflos?



Infos für Gründer und Gründerinnen im ländlichen Raum

Für Existenzgründungen in einer ländlichen Region gelten besondere Bedingungen: Rechnen Sie mit längeren Anfahrtswegen zu Ihren Kunden und Kundinnen oder zu Ämtern. Bedenken Sie die höheren Fahrtkosten und Ihren größeren Zeitaufwand. Für einige Gründungsideen gibt es in ländlichen Regionen keinen Markt. Vielleicht findet Ihre Absicht, sich selbstständig zu machen, in Ihrer Nachbarschaft keine Akzeptanz.

Im ländlichen Raum gibt es besondere Potenziale, die in einer Großstadt nicht zu finden sind. Man muss sie nur entdecken und nutzen! Erkundigen Sie sich bei Ihrem Berater oder Ihrer Beraterin nach den besonderen Stärken und Schwächen der Region. Versuchen Sie einzuschätzen, ob Ihre dörfliche oder kleinstädtische Lebenssituation von Ihrem Berater oder Ihrer Beraterin berücksichtigt wird. Folgende Fragen helfen Ihnen bei der Orientierung:

9 CHECKLISTE Gründung im ländlichen Raum

Regionalkenntnisse

Hat der Berater/die Beraterin Erfahrung mit Gründungen im ländlichen Raum?

Kennt er/sie die regionale Wirtschaftssituation?

Welches sind seiner/ihrer Meinung nach die tragfähigen Branchen der Region?

Beraterkompetenz

Beachtet er/sie die Besonderheiten der ländlichen Region für alle Bereiche der Unternehmensplanung?

Bietet er/sie Informationen über regionalspezifische lokale oder kommunale Fördermöglichkeiten?

Kann er/sie Kontakte zu anderen Gründern und Gründerinnen, zu Behörden und Ämtern vermitteln?

Denkt er/sie mit mir über alternative Rechtsformen nach?

Erreichbarkeit

Ist er/sie verkehrstechnisch gut zu erreichen?

Bietet er/sie Beratungen auch außer Haus an?

Werden mögliche Probleme im Zusammenhang mit Heimarbeit thematisiert?

Ist er/sie zeitlich flexibel?

Wird Anonymität gewährleistet?

Infos für Gründer und Gründerinnen ohne Schul- oder Berufsabschluss

Für eine Existenzgründung sind bestimmte Fähigkeiten und Kompetenzen sehr hilfreich. Auch Menschen ohne Schul- oder Berufsabschluss können über Know-how verfügen, das eine Existenzgründung ermöglicht. Für diese Fähigkeiten existieren jedoch keine formalen Nachweise. Ihr Berater/Ihre Beraterin sollte über Möglichkeiten verfügen, Ihre Fähigkeiten sichtbar zu machen. Hierfür bieten sich insbesondere auch praktische Testverfahren und Praktika an. Diese ermöglichen eine umfassende Einschätzung Ihrer Stärken und Schwächen.

Erkundigen Sie sich bei Ihrem Berater oder Ihrer Beraterin, welche Kenntnisse und Qualifizierungen für Ihre Geschäftsidee wichtig sind. Informieren Sie sich über die Testverfahren, mit denen Ihr Berater oder Ihre Beraterin die Ausprägung bestimmter Fähigkeiten beurteilt.



Tipp

Testen Sie, ob Ihr Berater oder Ihre Beraterin Ihnen eine Existenzgründung zutraut. Sprechen Sie gezielt auch schwierige Themen wie Schul- und Ausbildungsabbrüche an und achten Sie auf die Reaktion. Wie oft betont Ihr Berater oder Ihre Beraterin zum Beispiel die Notwendigkeit von qualifizierenden Abschlüssen?

Viele Menschen trauen Ihnen eine Existenzgründung nicht zu. Ihr Berater/ihre Beraterin sollte nicht dazu gehören. Folgende Punkte sollten Sie klären:

10

CHECKLISTE

Gründung ohne Schul- oder Berufsabschluss

Beraterkompetenzen

Hat der Berater/die Beraterin Erfahrungen in der Beratung von Menschen ohne Schul- oder Berufsabschluss?

Welche Fähigkeiten hält er/sie für grundlegend? Wie wichtig sind zum Beispiel Computerkenntnisse?

Welche Zugänge zu Finanzinstitutionen hat er/sie? Sind diese auch bereit, Gründungsideen von Menschen ohne Berufsabschluss zu finanzieren?

Tests

Wie schätzt der Berater/die Beraterin meine Stärken und Schwächen ein?

Wie testet er/sie meine unternehmerischen Fähigkeiten?

Beinhalten die Verfahren auch praktische Aufgaben?

Netzwerk

Arbeitet er/sie mit anderen Einrichtungen zusammen?

Bietet er/sie mir qualifizierende Praktika bei Kooperationspartnern an? Welche Qualifizierungen wären sinnvoll?

Welche Möglichkeiten der beruflichen Weiterbildung kann ich nutzen?

Die Gründungsinitiative EQUAL

Die Gemeinschaftsinitiative EQUAL wird aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) gefördert und erprobt neue Wege zur Bekämpfung von Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt.

Eingebettet in die Europäische Beschäftigungsstrategie engagiert sich EQUAL in den Feldern Beschäftigungsfähigkeit, Gründungsgeist, Anpassungsfähigkeit, Chancengleichheit und Asyl.

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales setzt das nationale Förderprogramm um. Zentrales Ziel von EQUAL ist der Transfer erfolgreicher Innovationen und Ansätze der Projekt-Netzwerke („Entwicklungspartnerschaften“) in die EU-Staaten.

Bewährte Konzepte sollen in Kooperationen mit der Politik, den Arbeitsmarkt- und Sozialpartner/innen, Bildungseinrichtungen und anderen arbeitsmarkt-relevanten Stellen in die Praxis einfließen.

Mehr Informationen unter: www.equal.de



Das Autoren-Team

Das Redaktionsteam ist aus einer Arbeitsgruppe eines bundesweiten Netzwerks der Gemeinschaftsinitiative EQUAL hervorgegangen (www.equal.de). Dieses thematische Netzwerk entwickelt konkrete Maßnahmen und fördert den Austausch von Erfahrungen über den Einsatz passgenauer Techniken, die die Existenzgründung von Menschen mit besonderer Benachteiligung unterstützen. Dazu zählen zum Beispiel Empfänger und Empfängerinnen von Arbeitslosengeld, junge, nicht marktgerecht qualifizierte Menschen, Gründer und Gründerinnen mit Behinderungen oder Menschen mit Migrationshintergrund.

Unsere Arbeitsgruppe besteht aus erfahrenen Gründungsberatern und Gründungsberaterinnen und arbeitet in zahlreichen Einrichtungen im gesamten Bundesgebiet.

Die Autoren stehen gerne für weitere Fragen zur Verfügung:

Antje Bollenberg
equal@dw-westfalen.de
Tel. 02 31 / 9 69 12 10

Franziska Hähnlein
Franziska.Haehnlein@vhs-papenburg.de
Tel. 0 49 61 / 92 23 57

Angelika Hipp
info@neuearbeit.com
Tel. 0 70 71 / 91 06 30

Annerose Pott
annerose.pott@Kreis-Steinfurt.de
Tel. 0 25 51 / 69 27 76

Manfred Radermacher
radermacher@iq-consult.com
Tel. 0 30 / 61 28 03 74

Brigitte Stotz
pro_labore@arcor.de
Tel. 0 71 21 / 56 82 66

Dagmar Stumpf
dagmar.stumpf@fab-wetterau.de
Tel. 0 60 08 / 9 18 10

Klaus Wessels
gruenderlotse@tgz-belzig.de
Tel. 03 38 41 / 6 51 52



Die EQUAL-Entwicklungspartnerschaften

Folgende Partnerschaften waren an der Erstellung dieses Leitfadens zur Existenzgründung beteiligt:

www.Arbeit – Netzwerk für mehr Unternehmergeist in der Region Neckar-Alb

GO! unlimited – Unternehmensgründungen durch Menschen mit Behinderung

Alternativen im Betrieb – Neue Modelle mit älter werdenden Belegschaften

NEJO – Neue Energien und neue Jobs Mittelhessen

CHAT – Fremdheiten überwinden junge Menschen ergreifen Chancen auf Arbeit

Enterprise plus – für mehr Qualität in der Gründungsunterstützung

fairway – Neue Wege zu selbstbestimmten Erwerbsleben



Impressum

Herausgeber:
Thematisches Netzwerk "Gründungsunterstützung"
im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL
www.equal.de

iq consult e.v.
Muskauer Str. 24
10997 Berlin
E-Mail: kontakt@iq-ev.de

Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit
und Soziales und den Europäischen Sozialfonds.

Checklisten 1-10 im Überblick

1. Mein erster Eindruck	23
2. Das Beratungsverhältnis	24
3. Netzwerke	25
4. Finanzierung Ihrer Geschäftsidee	26
5. „Unternehmer-Persönlichkeit“	27
6. Individuelle Faktoren bei der Wahl Ihres Beraters/Ihrer Beraterin	28
7. Junge Menschen und Gründung	29
8. Behinderung und Gründung	30
9. Gründung im ländlichen Raum	31
10. Gründung ohne Schul- oder Berufsabschluss	32

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

1 CHECKLISTE Mein erster Eindruck

Beratungssituation

Bekomme ich auf meine erste Anfrage eine schnelle und qualifizierte Rückmeldung?

Nimmt der Berater/die Beraterin sich Zeit für mich?

Sitzen wir gemeinsam an einem Tisch – oder verhält er/sie sich distanziert?

Geht er/sie auf mich ein?

Fühle ich mich ernst genommen?

Werden all meine Fragen beantwortet?

Habe ich alle Erklärungen gut verstanden?

Werde ich auf mögliche Schwierigkeiten im Gründungsprozess hingewiesen?

Beraterprofil

Wie lange arbeitet er/sie schon als Gründungsberater/Gründungsberaterin in der Region?

Wie ist er/sie Gründungsberater/Gründungsberaterin geworden?

Hat er/sie bereits in anderen Zusammenhängen in der Beratung und Qualifizierung gearbeitet?

War er/sie selbst schon einmal selbstständig?

Wie viele Beratungen hat er/sie durchgeführt?

Welche Interessenten erhalten bei ihm/ihr keine Beratung?

Lassen sich bei ihm/ihr eher Personen mit einer handwerklichen Ausbildung oder mit Abitur und Studium beraten?

Unterscheidet sich die Beratung von Männern und Frauen? Wenn ja, wie?

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

2 CHECKLISTE Das Beratungsverhältnis

Vertragliche Vereinbarungen

Wird für die Beratung ein Vertrag geschlossen?

Was enthält dieser Vertrag?

Was kostet die Beratung?

Unterliegt der Berater/die Beraterin der Schweigepflicht?

Wie geht er/sie mit Datenschutz um?

Beratungsverlauf

Gibt es für die Beratung einen Zeit- und Zielplan?

In welchen Abständen werde ich beraten?

Gibt es feste Termine?

Wo finden die Treffen statt?

Wie kann ich ihn/sie per Telefon oder Mail erreichen?

In welcher Form kontrolliert er/sie meine Arbeitsergebnisse?

Wie unterstützt er/sie mich bei auftretenden Krisen?

Welche Arbeit kommt auf mich selbst zu?

Beratungsleistungen

Welche konkreten Leistungen bietet er/sie mir?

Was versteht er/sie unter einer erfolgreichen Beratung?

Welche Hilfsmittel stellt er/sie mir zur Vorbereitung zur Verfügung?
(Beispiel Musterbusinessplan/Finanzplan)

Kritisches Feedback

Wie viele Interessenten gründen nach der Beratung erfolgreich ein Unternehmen?

Rät er/sie bei geringen Erfolgsaussichten von der Gründung ab?

Sind in letzter Zeit Klienten von ihm/ihr in Konkurs gegangen? Wenn ja, warum?

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

3 CHECKLISTE Netzwerke

Netzwerke Ihres Beraters/Ihrer Beraterin

Arbeitet er/sie mit der Arbeitsagentur, mit Arbeitsgemeinschaften und Jobcentern zusammen?

Wen kennt er/sie bei den Kammern (IHK/HWK/Verbänden)?

Mit welchen Banken/Finanzierungsträgern arbeitet er/sie zusammen?

Mit welchen Fachexperten kooperiert er/sie?

Mit welchen Unternehmen ist er/sie im Gespräch?

Wie funktioniert diese Zusammenarbeit?

Kontakte zu Gleichgesinnten

Welche Kontakte zu anderen Gründern oder Gründerinnen hat mein Berater/meine Beraterin?

Gibt es Gründerstammtische?

Wie stellt er/sie den Kontakt zu anderen Gründern oder Gründerinnen her?

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

4 CHECKLISTE Finanzierung Ihrer Geschäftsidee

Lebensunterhalt

Welche Möglichkeiten haben Gründer und Gründerinnen, finanzielle Hilfen zum Lebensunterhalt zu erhalten?

Was muss ich tun, um diese Gelder zu beantragen?

Hat der Berater/die Beraterin Erfahrung mit der Beantragung dieser Gelder?

Kredit

Wie schätzt er/sie die Finanzierungschancen meines Gründungsvorhabens ein?

Ist es ihm/ihr schon gelungen, eine Finanzierung für ungewöhnliche Geschäftsideen zu finden?

Ich habe Interesse an einem Mikrokredit. Wie und wo kann ich ihn beantragen?

Mit welcher Bank hat sich die Zusammenarbeit besonders bewährt und warum?

In einigen Regionen gibt es besondere Programme zur Finanzierung von Existenzgründungen. Kennt mein Berater/meine Beraterin diese Programme?

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

5 CHECKLISTE „Unternehmer-Persönlichkeit“

Eigenschaften

Welche drei Fähigkeiten hält der Berater oder die Beraterin für wichtig, um als Unternehmer erfolgreich zu sein?

Wie findet er/sie heraus, ob ich über die nötigen Fähigkeiten für eine Gründung verfüge?

Wie schätzt er/sie meine unternehmerischen Fähigkeiten ein?

Wie prüft er/sie die Chancen und Risiken meiner Gründung?

Qualifikation

Empfiehlt er/sie mir Weiterbildungsangebote? Kann er/sie mir zum Beispiel Kurse in Buchhaltung anbieten oder vermitteln?

Informiert er/sie mich über geltende gesetzliche Rahmenbedingungen?

Umfeld

Habe ich Unterstützung im privaten Umfeld, zum Beispiel finanziell, moralisch oder durch Know-how? Kann ich mit meinem Berater/meiner Beraterin darüber reden?

Welche Probleme könnten in meiner Partnerschaft auftreten? Wie reagiert der Berater/die Beraterin, wenn ich das Thema anspreche?

Ich habe pflegebedürftige Angehörige. Weiß er/sie, welche Unterstützungsangebote es für mich gibt?

Meine Kinder sind noch klein. Kennt er/sie Möglichkeiten, die Kinderbetreuung gut und professionell zu unterstützen?

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

6 CHECKLISTE

Individuelle Faktoren bei der Wahl Ihres Beraters/Ihrer Beraterin

Lebensunterhalt

Ich habe keinen **Schulabschluss**. Haben Sie schon viele Kunden ohne Schulabschluss beraten? Nennen Sie bitte ein Beispiel.

Ich bin **allein erziehend** und habe zwei Kinder. Haben Sie schon allein erziehende Mütter und Väter beraten? Kennen Sie besondere Angebote, die mir bei der Kinderbetreuung helfen können? Geben Sie bitte ein Beispiel.

Ich bin behindert. Haben Sie schon Menschen mit **Behinderung** beraten? Welche Fördermöglichkeiten kennen Sie für Menschen mit Schwerbehinderung?

Ich komme nicht aus Deutschland. Haben Sie schon Menschen mit **Migrationshintergrund** beraten? Welche Erfahrungen haben Sie mit Gründern/Gründerinnen anderer Nationalitäten gemacht?

Ich bin in wenigen Jahren **Rentner**. Glauben Sie, dass ich noch einen Kredit von einer Bank für eine Geschäftsgründung bekomme?

Ich habe eine **Lernschwäche**. Glauben Sie, dass ich mit dieser Beeinträchtigung erfolgreich gründen kann?

Ich hatte schon einmal **Suchtprobleme**. Glauben Sie, dass ich mit diesem Hintergrund den Belastungen einer Gründung auch in Krisen gewachsen bin?

Ich habe einen **Eintrag im polizeilichen Führungszeugnis**. Denken Sie, dass ich mit diesem Hintergrund erfolgreich gründen kann?

Ich habe **einen pflegebedürftigen Angehörigen**. Wie ist das mit den Belastungen einer Selbständigkeit vereinbar?

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

7 CHECKLISTE Junge Menschen und Gründung

Umfeld

Hat der Berater/die Beraterin Erfahrungen mit jungen Existenzgründern/Existenzgründerinnen?

Spricht der Berater/die Beraterin meine Sprache?

Hat der Berater/die Beraterin eine Vorstellung von meinem sozialen Umfeld?

Neue Medien sind bei jungen Menschen weit verbreitet. Kennt sich der Berater oder die Beraterin mit diesen Medien aus?

Netzwerke und berufliche Planung

Gerade am Anfang des Berufslebens ist es wichtig, den Einstieg in den Arbeitsmarkt zu schaffen. Kann der Berater/die Beraterin Alternativen zur Existenzgründung aufzeigen?

Verfügt er/sie über spezielle Kontakte zu Berufsberatung, Arbeitsagenturen etc.?

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

8 CHECKLISTE Behinderung und Gründung

Barrierefreie Beratung (technisch)

Gibt es barrierefreie Räumlichkeiten in der Beratungseinrichtung?

Ist der Berater/die Beraterin mobil und kann die Gründungsinteressierten vor Ort beraten?

Ist im Bedarfsfall ein Gebärdensprachdolmetscher verfügbar?

Beraterkompetenz

Fragt er/sie professionell nach „behinderungsbedingten“ Aspekten und Einschränkungen?

Berücksichtigt er/sie die Leistungsfähigkeit, den Urlaubs- und Ruhebedarf, regelmäßige Medikamenteneinnahme, technische Hilfsmöglichkeiten und therapeutische Erfahrungen?

Spricht er/sie auch „schwierige“ Punkte an wie Suchtprobleme, psychische Probleme und das Verhalten in Krisensituationen?

Gibt es besondere Fördermöglichkeiten für behinderte Gründer/Gründerinnen?

Welche Fördermöglichkeiten kennt er/sie?

Netzwerk

Zu welchen Institutionen/Organisationen aus dem Behindertenbereich hat er/sie Kontakt?

Arbeitet er/sie mit dem örtlichen Integrationsamt zusammen?

Hat er/sie schon einmal mit Gründern oder Gründerinnen zusammen dort Anträge gestellt?

Hat er/sie Kontakt zu den örtlichen Reha-Abteilungen der Arbeitsagentur?

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

9 CHECKLISTE Gründung im ländlichen Raum

Regionalkenntnisse

Hat der Berater/die Beraterin Erfahrung mit Gründungen im ländlichen Raum?

Kennt er/sie die regionale Wirtschaftssituation?

Welches sind seiner/ihrer Meinung nach die tragfähigen Branchen der Region?

Beraterkompetenz

Beachtet er/sie die Besonderheiten der ländlichen Region für alle Bereiche der Unternehmensplanung?

Bietet er/sie Informationen über regionalspezifische lokale oder kommunale Fördermöglichkeiten?

Kann er/sie Kontakte zu anderen Gründern und Gründerinnen, zu Behörden und Ämtern vermitteln?

Denkt er/sie mit mir über alternative Rechtsformen nach?

Erreichbarkeit

Ist er/sie verkehrstechnisch gut zu erreichen?

Bietet er/sie Beratungen auch außer Haus an?

Werden mögliche Probleme im Zusammenhang mit Heimarbeit thematisiert?

Ist er/sie zeitlich flexibel?

Wird Anonymität gewährleistet?

Name des Beraters oder der Beraterin:

Datum:

10 CHECKLISTE

Gründung ohne Schul- oder Berufsabschluss

Beraterkompetenzen

Hat der Berater/die Beraterin Erfahrungen in der Beratung von Menschen ohne Schul- oder Berufsabschluss?

Welche Fähigkeiten hält er/sie für grundlegend? Wie wichtig sind zum Beispiel Computerkenntnisse?

Welche Zugänge zu Finanzinstitutionen hat er/sie? Sind diese auch bereit, Gründungsideen von Menschen ohne Berufsabschluss zu finanzieren?

Tests

Wie schätzt der Berater/die Beraterin meine Stärken und Schwächen ein?

Wie testet er/sie meine unternehmerischen Fähigkeiten?

Beinhalten die Verfahren auch praktische Aufgaben?

Netzwerk

Arbeitet er/sie mit anderen Einrichtungen zusammen?

Bietet er/sie mir qualifizierende Praktika bei Kooperationspartnern an? Welche Qualifizierungen wären sinnvoll?

Welche Möglichkeiten der beruflichen Weiterbildung kann ich nutzen?

Gestaltung: **stilblüte** kommunikation Berlin

