STARTBAHN (Stand 13.10.2023)

Präsenz- und Online-Gründungsbootcamp für Existenzgründer*innen

Termine 2024
26.2.2024 – 15.3.2024
3.6.2024 – 21.6.2024
9.9.2024 – 27.9.2024
18.11.2024 – 06.12.2024

ECKDATEN:

109 UE (Unterrichts-Einheiten)
6 Tage Präsenz, 6 Tage Online, 3 Tage Selbststudium
14 Fachthemen innerhalb von 3 Wochen
Mit den Erfolgs-Dozenten*innen der letzten Jahre
Einstieg ins Pre-Mentoring jederzeit vor dem Camp möglich

Eine Existenzgründung ist ein großes Wagnis. Nur wenige Gründungsvorhaben scheitern an den fachbezogenen Fähigkeiten der Gründungsperson. Probleme entstehen eher aufgrund fehlender betriebswirtschaftlicher und/oder steuerlicher Kenntnisse, falscher Kalkulationen, mangelndem Wissen bezüglich der Vermarktung ihrer*seiner Produkte oder aufgrund einer Fehleinschätzung an die persönlichen Anforderungen einer*s Gründerin*s.

Im unserem hybriden Gründungsbootcamp „Startbahn“ werden Gründer*innen **effektiv und umfassend**, seinem*ihren individuellen Bedarf entsprechend, auf die Erfordernisse einer selbstständigen Tätigkeit vorbereitet – **damit es erfolgreich losgehen kann!**

ABLAUF

Phase 1: **Pre-Mentoring – Angeleitete Vorbereitung bis Camp-Beginn**
> Nach Anmeldung - Wöchentliche E-Mail-Impulse
> Fachliche Vorbereitung, mentale Einstimmung und Motivation
> Beginn ca. 6 Wochen vor dem Camp - Einstieg jederzeit möglich

Phase 2: **Das Bootcamp“ – 3 Wochen Wissen und Praxis pur**
> Wissensvermittlung und Begleitung der Teilnehmer*innen in der Planung und Vorbereitung ihres*seines Gründungsvorhabens
> Fachspezialist*innen vermitteln ihr*sein Wissen praxisbezogen anhand von Übungen und Beispielen
> Fachdozent*innen dienen als Mentor*innen für die Gründenden
> Beantwortung der beiden zentralen Fragen: „Ist die Geschäftsidee markt- und tragfähig“?

Phase 3: **Konzeptprüfung – Beurteilung der Tragfähigkeit und Startschuss**
> Unterstützung der Teilnehmer*innen ihr*sein Gründungsvorhaben zu finalisieren, um wirklich starten zu können
> Möglichkeit der Ausstellung der Tragfähigkeitsbescheinigung nach positiver Beurteilung des Unternehmenskonzeptes sowie der persönlichen Eignung des*der Existenzgründer*s*in

VORAUSSETZUNGEN

Voraussetzungen für die Teilnahme sind eine Gründungsidee, Zugang zu einem Computer bzw. Laptop mit Kamera, grundlegende Kenntnisse im Umgang mit Datenverarbeitungsprogrammen wie z.B. MS Office und elektronischen Medien, sowie die Lern- und Entwicklungsbereitschaft des*r Teilnehmenden.

Die Kosten für das Gründungsbootcamp können mit einem Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein (AVGS) von Ihrer zuständigen Agentur für Arbeit bzw. Jobcenter übernommen werden.

Auch ohne Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein ist eine Teilnahme am Camp jederzeit möglich. Melden Sie sich gerne bei uns, wir informieren Sie über Fördermöglichkeiten und ggf.anfallende Kosten.

TERMINE UND VERANSTALTUNGSORTE 2024

26.02.2024 – 15.03.2024	**BC10 in Elmshorn**
03.06.2024 – 21.06.2024	**BC11 in Elmshorn**
09.09.2024 – 27.09.2024	**BC12 in Elmshorn**
18.11.2024 – 06.12.2024	**BC13 in Elmshorn**

IHRE ANSPRECHPARTNER

Simone Seyd
Dozentin und Geschäftsleitung
info.startbahn@seydways.de
04103 – 90 40 700
0179 – 931 36 28

Josef Juncker
Dozent und Maßnahmeleitung
info.startbahn@seydways.de

Seydways Karrierestrategien
Inh. Simone Seyd
Rudolf-Breitscheid-Str. 70
22880 Wedel
www.seydways.de

Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns einfach an: 04103-9040700.
Wir freuen uns auf den Austausch. ☺

INHALTE

1. **Unternehmer*innen-Persönlichkeit 9 UE**
   - Ideale Eigenschaften und häufige Defizite einer*s Gründer*in
   - Zeitmanagement und Selbststeuerung
   - Umgang mit Krisen und Rückschlägen
   - Persönlichkeitsmodelle (Riemann, DISG), Eigen- und Fremdwahrnehmung
   - Eigene Unternehmerpersönlichkeit – was macht mich aus?

2. **Wege in die Selbständigkeit 4 UE**
   - Vollerwerb oder Nebenerwerb
   - Neugründung oder Nachfolgeregelung/Betriebsübernahme
   - Konzept gegen Gebühr
   - Behörden und Formalitäten (z.B. Gewerbeanmeldung)
   - Aufgaben in der Vorgründungszeit
   - Fördermöglichkeiten, Gründungszuschuss, Einstiegsgeld
   - Freiwillige Arbeitslosenversicherung
   - Fachkundige Stellungnahme

3. **Unternehmenskonzept / Business Plan – 23 UE**

   Von der Idee zum Erfolg:
   - Aufgaben und Zielsetzung des eigenen Businessplans/Unternehmenskonzeptes
   - Erwartungshaltung(en) möglicher Empfänger*innen meines Konzeptes
   - Form meines Businessplans, Unterschiedliche Businessplanmodelle (z.B. Canvas)
   - Textteil und Zahlenteil, mögliche Inhalte und deren Zusammenspiel
   - Welche Anlagen sind sinnvoll?

   Berücksichtigung wichtiger Einflussgrößen:
   - Saisonale Schwankungen
   - Abrechnungsmodalitäten
   - Ermittlung des Kapitalbedarfs,
   - Finanzierungsplan (IB-SH, KfW, Hausbanken, Crowdfunding)
   - Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit
   - Schärfung der Rentabilität
   - Berechnung der Steuern und Sozialabgaben
   - Berechnung von Worst-Case- und Best-Case-Szenarien
   - Aktives Arbeiten am Businessplan (Muster-Excel-Tabellen)

   Aussagekraft des Unternehmenskonzeptes
   - Erkennen der eigenen Chancen und Risiken
   - Betrachtung der nachhaltigen Tragfähigkeit der Geschäftsidee
   - Reflektion und Entscheidungsfindung: **Ja oder Nein zur Gründung!**

4. Kalkulation 5 UE

- Erstellung der Handels- und Dienstleistungskalkulation (Basis eigener Zahlenteil)
- Beachtung von Marktpreisen und Konkurrenzpreisen
- Preisuntergrenzen
- Kalkulatorische Kosten
- Deckungsbeitragsrechnung
- Kapazitätsgrenzen, Fakturierbare Stunden

5. Rechtliche Grundlagen 9 UE

- Rechtsformen der Unternehmung
- Grundlagen Vertragsrecht
- Kaufmann nach BGB oder HGB
- Grundlagen AGB´s
- Rechnungsstellung und Mahnwesen
- Gewährleistung und Garantie
- Aufbewahrungsfristen, Verjährungsfristen
- DSGVO und BDSG

6. Steuern 9 UE

<u>Steuern in der Selbständigkeit</u>

- Einstufung Freiberufler/Gewerbebetrieb
- Fragebogen zur steuerlichen Erfassung
- Fälligkeiten und Fristen
- Kleinunternehmer-Regelung
- AfA-Nutzungstabellen
- Umgang mit Elster

<u>Einkommensteuer</u>

- Ermittlung des zu versteuernden Einkommens
- Grundtarif und Splittingtarif, Progressiver Steuertarif
- Gewerbesteuer
- Grundsätzliches zur Gewerbesteuer

<u>Umsatzsteuer</u>

- Steuerpflichten
- Vorsteuerabzug und Umsatzsteuervoranmeldung

7. Buchführung für Selbständige / Praxis-Workshop 9 UE

- Einnahme-Überschuss-Rechnung
- Rechnung und Kleinbetragsrechnung
- Hinweise aus der Abgabenordnung zur Buchführung
- Grundsätze in der Buchführung
- Der ordnungsgemäße Beleg
- Softwarelösungen
- Umgang mit versch. Buchführungsprogrammen
- Zusammenarbeit mit Steuerberater*innen und Finanzamt

8. Versicherungen 5 UE

Persönliche Absicherung

- Gesetzliche Rentenversicherung
- Substituierende Altersversorgung
- Gesetzliche Krankenversicherung
- Gesetzliche Berufsgenossenschaft

Betriebliche Absicherung

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Inhaltsversicherung
- Bürgschaftsversicherung
- Rechtsschutzversicherung

9. Marketing und Werbung 5 UE

- Festlegung der Marketingziele
- Definition der Zielgruppe, Umgang mit „Persona"-Avataren
- USP – mein Alleinstellungsmerkmal
- Wie stelle ich mich nach außen dar? (einheitlicher Werbeauftritt, Corporate Identity)
- Wie mache ich mich bei Kunden bekannt? (Anzeige, Messe, Flyer)
- Was brauche ich an Werbematerialien? (Briefbogen, Visitenkarten, Broschüren)
- Muss Werbung immer teuer sein? (z.B. Guerilla-Marketing)

10. Social Media Marketing 4 UE

- Übersicht über Social Media Plattformen
- Strategien und Tools
- Xing und Instagram sinnvoll einsetzen
- Der eigene Blog
- Newsletter professionell nutzen
- Authentisch posten, z.B. Facebook
- Sales Funnel

11. Vertrieb und Verkaufsgespräche 9 UE

Grundlagen der Kommunikation

- Sender und Empfänger Modell, Sach- und Beziehungsebene
- 4 Seiten einer Nachricht

Elevator Pitch

- Definition, Inhalt und Ziele
- Wege zum eigenen Elevator Pitch

Das Verkaufsgespräch

- Fragetechniken und Einwandbehandlung
- Umgang mit unterschiedlichen Käufertypen

Vertriebswege und Verkaufsstrategien

- Authentizität als Verkaufsmagnet
- EKS – engpasskonzentrierte Strategie
- Tipps für die Kaltakquise

12. Online-Präsenz 5 UE

- Zieldefinition für die eigene Online- Präsenz?
- Das Pflichtenheft – mehr als ein Wunschzettel?
- Homepage selber bauen oder bauen lassen
- Gesetzliche Vorgaben bezgl. Impressum
- Aufbau, Grundwissen und Rechtliches
- Domainsicherung, Möglichkeiten, Kosten
- Tools zur Erstellung der Website
- Online unter den Top 10 sein
- Suchmaschinenoptimierung

13. Digitale Kommunikation 4 UE

- Kund*innen durch die Nutzung digitaler Medien (z.B. Zoom, Teams) begeistern
- Angebote/Unterlagen perfekt digital vorbereiten und einsetzen
- Digitale Plattformen als Selbstständige*r professionell und gewinnbringend nutzen
- Digitale Plattformen als Anwender*in beherrschen

14. Der weitere Gründungsweg 9 UE

- Offene Fragen klären
- Wissenslücken schließen
- Ergänzende Vertiefungs-, Beratungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Netzwerken, jedoch bitte richtig
- Wie sieht meine Gründungsstrategie aus?
- Vereinbarung der nächsten Schritte
- Übergabe der Teilnehmer*innen-Zertifikate

SELBSTSTUDIUM UND MENTORING 26 UE, verteilt auf 3-4 Tage

Ziel der Selbstlerntage ist, seine*ihre Hausaufgaben als Gründer*in zu machen. D.h. das vermittelte Fachwissen zu verinnerlichen und für das eigene Gründungsvorhaben umzusetzen. Für offene Fachfragen stehen die Fachdozent*innen als Mentor*innen den Teilnehmenden zur Seite.

Zielsetzung

- Individuelle Vorbereitung der Gründung
- Erstellung des eigenen Unternehmenskonzeptes
- Marktrecherche, Offene Fragen klären
- Vor- und Nachbereitung der Seminarinhalte
- Nutzung des Mentoring-Angebots der Fachdozent*innen

Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns einfach an: 04103-9040700.
Wir freuen uns auf den Austausch. ☺