



1. Modul: Vorbereitung auf die Unternehmensgründung

Überblick über den Gründungsprozess
Selbstreflexion und Zielsetzung
Entwicklung einer Geschäftsidee
Entwicklung der Unternehmensvision & eines Mission Statements
Positionierung und Alleinstellungsmerkmale (USP)
Zielgruppenanalyse
Wettbewerbsanalyse
Geschäftsstrategie

2. Modul: Marketing- & Vertriebsstrategie

Grundlagen des Marketings
Verkaufsstrategien & Vertriebsnetzwerke
Offline Marketing Grundlagen
Online Marketing Grundlagen
Branding – eine starke Marke
Sales Pitch und Elevator Pitch
Vertiefung des online Marketings: Webseite
Vertiefung des online Marketings

- Grundlagen SEO
- Grundlagen SMM
- Rechtliche Aspekte im online Marketing

3. Modul: Rechtsrahmen, Versicherungen, Steuern

Rechtsrahmen:

- Rechtsform des Unternehmens
- Verträge und Rechtliche Dokumente

Versicherungen:

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Berufshaftpflichtversicherung
- Krankenversicherung:

Steuern:

- Umsatzsteuer:
- Einkommenssteuer:
- Gewerbesteuer:
- Sozialversicherungsbeiträge



4. Modul: Beschaffung & Outsourcing: Bedarfs- & Bezugsquellenermittlung

Bedarfsanalyse
Bezugsquellen-Ermittlung
Outsourcing

5. Modul: Betriebsführung & Organisation

Freelancer vs. feste Mitarbeiter
Delegieren vs. Selbermachen
Suche & Recruiting geeigneter Mitarbeiter und Freelancer

6. Modul: Zeitplan & Meilensteine

Bedeutung einer effektiven Zeitplanung
Projektmanagement- und Teamwork-Tools
Ziele treffsicher formulieren
Relevante Aspekte für einen Zeitplan im Businessplan:
Das Grantt-Diagramm

7. Modul: Kalkulation & Finanzierung

Investitions-, Kosten- und Umsatzplanung
Umsatzrechnung und Kostenrechnung
Grundzüge Cash Flow Planung
Grundzüge Erfolgsrechnung und Abschreibungen
Grundzüge Buchhaltung und Aktive Buchführung
Finanzierungsquellen

8. Modul: Unternehmerische Softskills

Mögliche Themen:

1. **Kommunikationsfähigkeiten:** Die Bedeutung klarer und effektiver Kommunikation für den Aufbau von Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern und anderen Stakeholdern.
2. **Führungsfähigkeiten:** Wie man ein Team leitet, motiviert und inspiriert, um gemeinsame Ziele zu erreichen.
3. **Problemlösungsfähigkeiten:** Die Fähigkeit, Probleme zu identifizieren, zu analysieren und kreative Lösungen zu finden, um Herausforderungen zu bewältigen.



4. **Zeitmanagement:** Die Bedeutung der effektiven Nutzung von Zeit und Priorisierung von Aufgaben, um produktiv zu sein und Ziele zu erreichen.
5. **Flexibilität und Anpassungsfähigkeit:** Die Fähigkeit, sich schnell an Veränderungen anzupassen und sich in einem sich ständig verändernden Umfeld weiterzuentwickeln.
6. **Unternehmergeist:** Wie man Chancen erkennt, Risiken eingeht und Innovationen vorantreibt, um Wachstum und Erfolg zu fördern.
7. **Teamfähigkeit:** Die Bedeutung der Zusammenarbeit, **Konfliktlösung** und Schaffung eines unterstützenden Teamumfelds für den Erfolg eines Unternehmens.
8. **Selbstmotivation:** Wie man sich selbst motiviert und auch in schwierigen Zeiten weitermacht, um langfristige Ziele zu erreichen.
9. **Networking:** Die Bedeutung des Aufbaus und der Pflege von Beziehungen, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken, Unterstützung zu erhalten und von Mentoren zu lernen.
10. **Empathie:** Die Bedeutung, sich in die Lage anderer zu versetzen und deren Bedürfnisse zu verstehen, um starke Beziehungen aufzubauen und Kundenbedürfnisse zu erfüllen.
11. **Entscheidungsfindung:** Die Fähigkeit, fundierte und strategische Entscheidungen zu treffen, um das Unternehmen voranzubringen und langfristigen Erfolg zu sichern.
12. **Kreativität und Innovation:** Wie man kreativ denkt, neue Ideen generiert und innovative Lösungen für bestehende Probleme entwickelt, um sich von Wettbewerbern abzuheben.
13. **Selbstreflexion:** Die Bedeutung, regelmäßig über die eigenen Stärken, Schwächen und Entwicklungsbereiche nachzudenken, um persönliches Wachstum und Verbesserung zu fördern.
14. **Stressmanagement:** Die Fähigkeit, mit Stress umzugehen und effektive Strategien zu entwickeln, um Belastungen zu bewältigen und eine gesunde Work-Life-Balance aufrechtzuerhalten.
15. **Resilienz:** Die Fähigkeit, sich von Rückschlägen zu erholen, aus Fehlern zu lernen und gestärkt daraus hervorzugehen, um langfristig erfolgreich zu sein.
16. **Risikomanagement:** Wie man Risiken identifiziert, bewertet und steuert, um potenzielle negative Auswirkungen auf das Unternehmen zu minimieren und Chancen zu maximieren.
17. **Verhandlungsfähigkeiten:** Die Fähigkeit, erfolgreich zu verhandeln, um Win-Win-Situationen zu schaffen, sei es bei Vertragsverhandlungen, Gehaltsverhandlungen oder anderen geschäftlichen Interaktionen.
18. **Finanzielle Grundlagen:** Ein Verständnis für grundlegende Finanzkonzepte und -instrumente, wie Budgetierung, Cashflow-Management, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Finanzplanung. (s. Modul 7)

9. Modul: Risiken der Selbstständigkeit

Identifikation und Analyse der Risiken, die mit der Selbstständigkeit verbunden sind.
Strategien zur Risikominimierung und -bewältigung.