

Was ein Basiskurs bieten muss

FINANZtest hat einen Leitfaden entwickelt, der beschreibt, welche Inhalte Basiskurse angehenden Existenzgründern vermitteln sollten.

Die Wahrheit liegt oft in der Mitte: Ein Einstiegskurs für künftige Existenzgründer sollte weder eine oberflächliche Informationsveranstaltung noch eine detailversessene, überfrachtete Vorlesungsreihe sein. Das oft fehlende unternehmerische Wissen der Gründungswilligen kann nicht ausschließlich durch einen kurzen Einstiegskurs ausgeglichen werden. Dies gilt insbesondere für die Aneignung betriebswirtschaftlicher Grundlagen. Ein Basiskurs sollte zwar alle wichtigen Bereiche und Schritte im Prozess der Existenzgründung ansprechen, sich jedoch nicht in Einzelfragen verlieren. Übungen, Rollenspiele und moderierte Diskussionen sollen helfen, theoretisches Wissen anzueignen und Praxisbezug herzustellen. Die Welt der Teilnehmer muss einbezogen werden, ohne eine persönliche Beratung zu ersetzen.

Ein Basiskurs sollte mindestens drei Tage oder 20 Unterrichtsstunden (45 Minuten) dauern, um das nötige Wissen vermitteln und die Schritte einer Existenzgründung aufzeigen zu können – und sich damit auch vom Charakter einer Informationsveranstaltung abgrenzen. Optimal sind zirka 10 Teilnehmer, mehr als 15 sollten es aber nicht sein. Dann können individuelle Fragen kaum noch berücksichtigt werden.

FINANZtest meint: Gut gerüstet ist ein künftiger Gründer, wenn er durch die Veranstaltung ein Problembewusstsein für die Anforderungen an eine erfolgreiche Gründung entwickelt. Wie Anbieter das am besten weitergeben, beschreibt der folgende Leitfaden.

Seminare, die sich an bestimmte Zielgruppen wenden, sollten über alle Themen hinweg auf deren spezifische Bedürfnisse eingehen. Die dargestellten Inhalte bilden auch für die mehrwöchigen Kurse das Gerüst, sie sollten aber in den Einzelthemen inhaltlich viel tiefer behandelt und die für die kurzen Kurse optionalen Inhalte sollten auf jeden Fall vermittelt werden. Weitere spezielle Anforderungen an zielgruppenspezifische und mehrwöchige Kurse sind am Schluss dieses Leitfadens beschrieben.

Grundsätzliche Ziele

1. Dem Teilnehmer muss deutlich werden, welche Lebensveränderungen mit einer Selbständigkeit verbunden sind.
2. Er soll erfahren, welche Voraussetzungen Existenzgründer mitbringen müssen und welche Anforderungen an Unternehmer gestellt werden.
3. Er muss die Schritte auf dem Weg in die berufliche Selbständigkeit kennen lernen.

4. Gründer sollen wissen, welche grundsätzlichen Entscheidungen sie treffen müssen, zum Beispiel, ob ein Gewerbe oder eine freiberufliche Tätigkeit eröffnet werden soll.
5. Der Teilnehmer muss nach dem Kurs seinen weiteren Beratungs- und Weiterbildungsbedarf erkennen.

Am Anfang die Vorstellung

Zu Beginn des Seminars muss der Teilnehmer die Möglichkeit haben, seine Geschäftsidee vorzustellen und den aktuellen Stand zu formulieren, wobei zu respektieren ist, wenn einige dies ablehnen oder zurückhaltend reagieren. So kann der Dozent aber grundsätzlich an passender Stelle einen Bezug zu den Gründungsvorhaben der Teilnehmer herstellen.

Unverzichtbare Schwerpunkte

1. Lebensveränderungen, persönliche Eignung, Voraussetzungen

- Was ändert sich in meinem Leben, worauf lasse ich mich ein? Welche Chancen und Risiken sind mit einer Selbständigkeit verbunden? Welche Dimensionen der Unabhängigkeit und Abhängigkeit gibt es für einen Unternehmer?
- Welche persönlichen Voraussetzungen sind nötig? Die Bedeutung von familiärer und freundschaftlicher Unterstützung aufzeigen.
- Welche wirtschaftlichen und fachlichen Voraussetzungen sind notwendig?
- Welche Anforderungen werden an Unternehmer gestellt?

2. Wege in die und aus der Selbständigkeit

- Neugründung, Unternehmensnachfolge, Franchising, Beteiligung als Wege skizzieren.
- Schritte auf dem Weg in die Selbständigkeit transparent machen: konzeptionelle Phase (Idee konkretisieren: was, für wen, gegen und mit wem, wo); Planungsphase einschließlich der Sammlung von Informationen, Beratung und/oder Weiterbildung; Realisierungsphase.
- Rechtliche Voraussetzungen aufzeigen: Berufs- und Gewerbeberecht; Anmeldung eines Gewerbes oder Anzeige einer freiberuflichen Tätigkeit – ggf. Bezug zu Gründungsideen der Teilnehmer.
- Funktion von Kammern, Berufsverbänden und -genossenschaften vermitteln.
- Wahl der adäquaten Rechtsformen – Nennung der Bandbreite der Rechtsformen und genauere Darstellung von: Einzelunternehmen (Gewerbetreibende und Freiberufler), Gesellschaftsformen (GbR, Partnergesellschaft, GmbH), Scheinselbständigkeit – ggf. Bezug zu Gründungsideen der Teilnehmer.

3. Von der Gründungsidee zum Gründungskonzept: Aufbau eines Businessplanes

- Die verschiedenen Funktionen eines Business-Planes – für den Gründer, für Berater, für Kunden, für Kapital- und Fördermittelgeber – erläutern.
- Die Struktur eines Business-Planes vorstellen.
- Bedeutung der Entwicklung des Business-Planes im Gründungsprozess (kein statisches Papier) aufzeigen.
- Optional: Businessplan-Wettbewerbe.

4. Von der Marktanalyse zur Marketingstrategie

- Deutlich machen, dass das Neue und Besondere einer Geschäftsidee herauskristallisiert werden muss (Bedeutung der Produktdefinition/ des Alleinstellungsmerkmals) und ggf. Diskussion in Bezug auf die Gründungsideen der Teilnehmer.
- Marktforschung: wie und mit wem dies gemacht werden kann.
- Bedarfs- und Zielgruppenanalyse: kurz warum und wie.
- Konkurrenzanalyse: kurz warum und wie.
- Standortfaktoren, Standortanalyse: kurz warum und wie.
- Kurze Erläuterung grundlegender Marketingstrategien: Produkt- und Sortimentsgestaltung, Preispolitik, Vertriebs- und Verkaufspolitik, Markteintrittsstrategie.
- Optional: Kommunikationspolitik (Werbung/ Öffentlichkeitsarbeit/ Corporate Design).
- Optional: Wettbewerbsrecht.

5. Finanzierung, Förderprogramme, Kapitalgeber

- Wie der Finanzbedarf ermittelt wird und was dazu gehört: Investitionen, gründungsspezifische Ausgaben, Anlaufverluste, Liquiditätsreserven, Lebensunterhalt des Gründers.
- Den grundsätzlichen Aufbau eines Investitions-, Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanes kurz erläutern.
- Wesen und Bedeutung von Eigen- und Fremdkapital; Innen- und Außenfinanzierung skizzieren.
- Eigenkapitalersetzende Mittel erläutern.
- Liquiditätsplanung: wozu und kurze exemplarische Erläuterung.
- Rentabilitätsanalyse: wozu und kurze exemplarische Erläuterung.
- Kreditvergabe über die Hausbank und die Bedeutung des Bankgespräches: was zu beachten ist.
- Information über öffentliche Förderprogramme des Bundes und der (jeweiligen) Bundesländer.

Teilweise zu vermittelnde Themen

Die beiden folgenden Themen sind nur teilweise zu behandeln, um ihre gesetzlichen Dimensionen und ihre Zentralität für das spätere Überleben des Unternehmens zu verdeutlichen – wobei deutlich zu machen ist, dass notwendiges Detailwissen nicht in einem Basisseminar vermittelt und angeeignet werden kann.

Kalkulation und Preisbildung

- Exemplarische Gesamtkalkulation eines Unternehmens.
- Kurze Erläuterung fixer und variabler Kosten.
- Optional: Verfahren zur Preisbildung.

Buchführung und Steuern

- Erläuterung dessen, was sich hinter dem Stichwort „betriebliches Rechnungswesen“ verbirgt.
- Kurze Erläuterung der gesetzlichen Buchführungs- und Aufbewahrungspflichten für die wichtigsten Rechtsformen.
- Grundzüge der Buchführung, Gewinn- und Verlustrechnung, Einnahmen- und Überschussrechnung (Erläuterung der Begriffe).
- Bedeutung von Controlling/Unternehmenssteuerung aufzeigen.
- Erläuterung der wichtigsten Steuern: Einkommenssteuer, Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Lohnsteuer.

Knapp zu vermittelnde Themen

Die beiden folgenden Themen sind anzusprechen, um das Spektrum dessen aufzuzeigen, was insgesamt auf Unternehmer zukommt, aber nicht im Detail zu behandeln.

Rechtliche Aspekte der unternehmerischen Tätigkeit

- Musterverträge und wo sie zu bekommen sind.
- Pflichten von Arbeitgebern (Sozialabgaben, Haftungen) und Arbeitnehmern.
- Forderungsmanagement.

Betriebliche und persönliche Absicherungen

- Wichtige betriebliche Versicherungen erwähnen.
- Die Bedeutung persönlicher Absicherungen (Krankheit, Unfall, Altersvorsorge) herausstellen.

Kontinuierlich zu integrierendes Thema im Kursverlauf

Beratungsmöglichkeiten und weitere Hilfestellungen

- Hinweise zu den wichtigsten regionalen Beratungsstellen (Industrie und Handels- sowie Handwerkskammern, Deutsche Ausgleichsbank, Arbeitsamt, öffentliche Beratungsstellen, Fachberater, sonstige Beratungsangebote).
- Hinweis auf Beratungsförderung.
- Hinweise zu themenspezifischen Weiterbildungsangeboten.
- Literaturhinweise, Internetadressen.
- Hinweise zur Suche eines Beraters und zu den Beratungskosten (Beratervertrag).
- Bedeutung von Messen, Veranstaltungen, Netzwerken, Stammtischen.

Spezielle Anforderungen für Seminare, die sich an eine bestimmte Zielgruppe wenden

Frauen:

- Im Kursverlauf sollten die gesellschaftlichen Rollen, die Frauen im allgemeinen und Geschäftsfrauen im besonderen zugeschrieben und/oder von ihnen eingenommen werden, thematisiert werden. Die Chancen und Hürden, die damit für die Existenzgründung verbunden sind, sollten angesprochen werden.

Handwerker:

- Bedeutung des Handwerksrechtes sollte angesprochen werden (insbesondere bei Teilnehmern, die im Minderhandwerk oder in handwerksähnlichem Gewerbe gründen wollen und/oder keine Meisterprüfung abgelegt haben).
- Funktion der Handwerksrolle erläutern (insbesondere bei Teilnehmern, die im Minderhandwerk oder in handwerksähnlichem Gewerbe gründen wollen und/oder keine Meisterprüfung abgelegt haben).
- Voraussetzungen bei Gründung im Vollhandwerk nennen (Meisterprüfung; ggf. gleichwertige Ausbildung z.B. in Form eines Hochschulabschlusses und das entsprechende Procedere bei der Beantragung einer Ausnahmeregelung).
- Regelungen bei Gründung einer GmbH im Handwerksbereich erläutern.

Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit Bedrohte:

- Hinweise zu den Förderbedingungen für die Zahlung von Überbrückungsgeld nach § 57 des Dritten Buches „Sozialgesetzbuch III“ (SGB III) bzw. für die Förderung einer Ich-AG nach § 421 I SGB III nach dem Zweiten Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt, das am 01.01.2003 in Kraft trat.

Hochschulabsolventen:

- Hinweis auf Transferstellen, regionale Initiativen von Hochschulen und Universitäten.
- Hinweise, wo Hilfestellung bei Patent- und Urheberrechten zu bekommen ist.

Spezielle Anforderungen für mehrwöchige Existenzgründerlehrgänge

Neben den oben genannten Inhalten, die in einem mehrwöchigen Lehrgang viel tiefer zu behandeln sind, ist bei diesen Kursen die Beratungskomponente viel stärker zu berücksichtigen. Das heißt zum einen, dass Übungsaufgaben, Rechenbeispiele, Rollenspiele etc. stärker auf die Gründungsideen der Teilnehmer auszurichten sind.

Zum anderen sollte es Ziel eines solchen Lehrganges sein, wesentliche Unterlagen für einen Businessplan entwickelt oder die Nichtrealisierbarkeit einer Gründungsidee herausgearbeitet zu haben. Darüber hinaus sollte in diesen Lehrgängen der Netzwerkgedanke kultiviert werden – z.B. durch den gemeinsamen Besuch erfolgreicher Existenzgründer.