



ASH
Berlin

Alice Salomon Hochschule Berlin
University of Applied Sciences

Wege zur Selbstständigkeit

Ein praxisorientierter Ratgeber für Projektumsetzer*innen
und Gründungsinteressierte

Impressum

Herausgeberin:

Alice Salomon Hochschule Berlin
Alice-Salomon-Platz 5
12627 Berlin



Alice Salomon Hochschule Berlin
University of Applied Sciences

Die Veröffentlichung erfolgt im Rahmen
des Projektes ASH*EXIST*

Gesamtredaktion:

Jutta Overmann

Redaktionelle Mitarbeit:

Prof. Dr. Uwe Bettig, Dr. Hans-Jürgen Lorenz, Philipp Kenel,
Elisabeth Hanske, Katharina Nowak, Melanie Akerboom, Judith Walter

careerservice@ash-berlin.eu

Layout, Satz:

Willius Design, Berlin

Wege zur Selbstständigkeit

Ein praxisorientierter Ratgeber
für Projektumsetzer*innen und Gründungsinteressierte

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

eXIST
Existenzgründungen
aus der Wissenschaft

ESF
Europäischer Sozialfonds
für Deutschland


Europäische
Union

*Zusammen.
Zukunft.
Gestalten.* 

Inhalt



Herzlich willkommen

6

1 Orientieren

1.1 Die eigene Motivation und
persönliche Voraussetzungen
kennen

8

1.2 Gründung im sozialen Bereich –
worum geht es eigentlich?

11

2 Informieren

2.1 Wege einer Gründung –
die Vielfalt der Selbstständigkeit

14

2.2 Was gehört alles zu einer
Gründung?

16

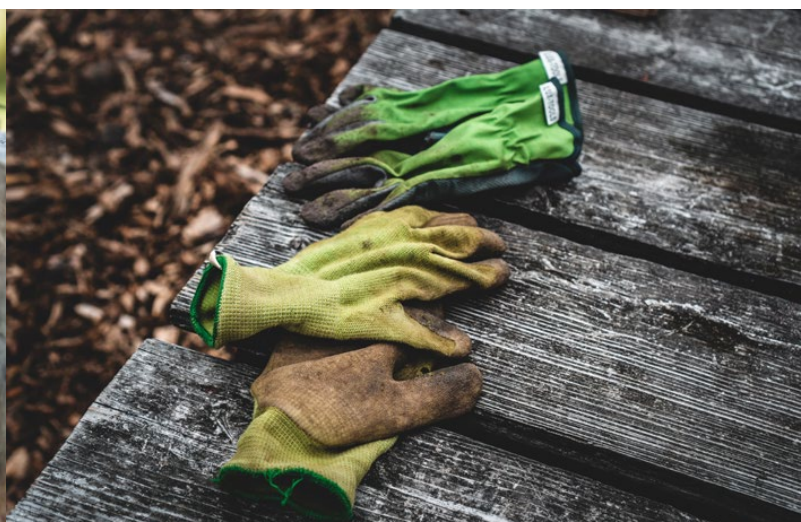
2.3 Rechtsformen

17

2.4 Finanzierung

20

Wege zur Selbstständigkeit



3 Planen und Umsetzen

- | | | |
|-----|--|----|
| 3.1 | Das Canvas-Modell –
eine Idee visualisieren | 23 |
| 3.2 | Der Businessplan | 26 |

4 Unterstützung finden

- | | | |
|-----|---|----|
| 4.1 | Was bietet die ASH? –
Das Projekt ASHEXIST | 34 |
| 4.2 | Hilfreiche Informationen
zum Weiterlesen | 38 |

Herzlich willkommen

Schön, dass Sie sich einen Moment Zeit nehmen und sich unsere Broschüre anschauen. Wir haben für Sie wichtige Aspekte zusammengestellt, die sich mit Themen wie der „Umsetzung einer Projektidee“, einer „Nebenberuflichen bzw. Teilselbstständigkeit“ oder der „Lösung gesellschaftlicher Probleme“ sowie dem „Aufbau des eigenen Business“ befassen.

Wir möchten Ihnen mit Hilfe dieser Broschüre einen ersten Überblick geben und Tipps und Hinweise zum Weiterlesen vermitteln. Der Ratgeber besteht aus vier Teilen, die sich wie folgt untergliedern:

Orientieren: Hier laden wir Sie ein, sich auf die Themen Selbstständigkeit, Ideenfindung und Projektmanagement einzulassen. Wie sieht es mit Ihrer Motivation aus, selbstständig Dinge anzugehen und umzusetzen? Sie erfahren, was es heißt, sich speziell in den Feldern der Sozialen Arbeit, Gesundheit sowie Erziehung und Bildung in der Kindheit (SAGE-Bereich) mit Fragen einer Selbstständigkeit auseinanderzusetzen.

Nach diesem ersten thematischen Überblick finden Sie im zweiten Bereich tiefergehende Informationen.

Informieren: Wie sehen eigentlich Gründungswege aus? Was gehört alles zu einer Gründung? Welche Rechtsform ist für mich die Richtige und wie komme ich an Geld? Wenn Sie diese Informationen gelesen haben, wollen Sie sicher wissen, wie Sie mit der Umsetzung Ihrer Idee starten können? Dazu finden Sie hilfreiche Arbeitsblätter und Anregungen im dritten Bereich.

Planen und Umsetzen: Nutzen Sie das Business Modell Canvas, um Ihre Idee zu visualisieren oder fangen Sie gleich an, Ihr Konzept aufzuschreiben. Machen Sie sich Gedanken über Ihre Zielgruppe und lernen Sie, wie ein Businessplan erstellt wird.

Weitere Unterstützung finden: Wir stellen Ihnen unser Projekt ASHEXIST und unsere Angebote vor und laden Sie ein, mit Ihren Fragen zu uns zu kommen. Lassen Sie uns in einem persönlichen Gespräch klären, wie wir Ihnen weiterhelfen können. Darüber hinaus bieten wir Ihnen eine Liste mit nützlichen Studien, Links und Seiten an, mit denen Sie sich weiter informieren können.

Kennen Sie unser ASH Karriereportal *Jobteaser*? Nein, noch nicht? Dann einfach registrieren und kostenfrei alle Vorteile nutzen, die Ihnen das Portal bietet. Sie können ein eigenes Profil anlegen oder Kontakte und Stellenangebote potenzieller Arbeit- oder auch Auftraggeber*innen finden. Zudem gibt es Hinweise auf interessante Veranstaltungen und praktische Tipps zum Thema Beruf und Karriere. Eine Anmeldung zum wöchentlichen Newsletter ist ebenfalls möglich, um stets auf dem Laufenden zu bleiben. Künftig wollen wir auch hier die Angebote für Gründungsinteressierte weiter ausbauen.

Unser Service für Sie: Sie finden in diesem Ratgeber einige Arbeitsblätter, die wir Ihnen als Word-



Vorlage zur Verfügung stellen. An verschiedenen Stellen im Text finden Sie dazu das nebenstehende Icon und dort ist der entsprechende Link für Sie hinterlegt. Diese können Sie auf unserer Homepage als Dateien herunterladen und als Vorlage nutzen. Wir freuen uns auf Ihre Fragen, Anregungen, Ideen und den Austausch mit Ihnen.

Sie erreichen uns per E-Mail unter: careerservice@ash-berlin.eu

Wir möchten Sie noch darauf hinweisen, dass wir im Rahmen geschlechtergerechter Sprache das Gendersternchen () verwenden. Für Unter- und Vorlagen im Gründungskontext, die von offiziellen Stellen abrufbar sind, können wir dies nicht gewährleisten und bitten um Ihr Verständnis.*



Orientieren

1 Orientieren

Wir beginnen das Thema Selbständigkeit mit der Frage nach der Motivation und den persönlichen Voraussetzungen, da diese bei Gründungsinteressierten sehr unterschiedlich ausgeprägt sein können, aber gleichzeitig für den Erfolg einer Gründung wegweisend sind. Wir sind gespannt, wie das bei Ihnen sein wird.

1.1 Die eigene Motivation und persönliche Voraussetzungen kennen

Motivation

Bevor wir uns eine Idee im Detail anschauen, beschäftigen wir uns mit der Frage der Motivation. Warum möchten Sie sich selbstständig machen? Wenn Sie sich diese Frage stellen, dann sollten Sie für sich nach ehrlichen Antworten suchen.

Stellen Sie sich einmal vor:

Sie beschäftigen sich schon seit einiger Zeit mit der Idee, einen Erlebnisbauernhof mit Bildungsangeboten für benachteiligte Jugendliche zu gründen. Diese Idee geht Ihnen nicht mehr aus dem Kopf und Sie denken immer wieder darüber nach, wie Sie das umsetzen könnten. Ihnen fallen viele Fragen ein, aber keine Antworten und Sie kommen nicht weiter.

Oder Sie setzen sich mit dem Thema Gesundheit und Ernährung auseinander, bei dem Sie ein Angebot für Pflegeeinrichtungen entwickeln möchten. Dabei geht es Ihnen darum, dass körperliche und geistige Bewegung sowie gesundes Essen für ältere Menschen in den Ablaufplan einer Einrichtung integriert werden sollten. Im Verlauf Ihres Studiums stellen Sie fest, dass Sie sich intensiver mit diesem Thema beschäftigen und dazu eine Idee für ein Projekt entwickeln wollen. Sie wünschen sich Austausch und Vernetzung mit Gleichgesinnten und möchten sich damit vielleicht auch selbstständig machen, um Ihre Idee umzusetzen.

Vielleicht arbeiten Sie aber auch mit Kindern und denken über Lösungsmöglichkeiten nach, wie sich der Übergang von der Kita in die Schule optimieren lässt. Sie wollen mehr Bildungsgerechtigkeit und einen Beitrag zu einer gesellschaftlichen Veränderung leisten.

Solche oder auch ähnliche Themen greifen wir gerne auf und schauen uns gemeinsam an, welche Informationen Ihnen weiterhelfen und wie Ihre nächsten Schritte aussehen können.

Gerade in Berufen aus dem SAGE-Bereich gewinnen Menschen viel Kraft und Energie aus der qualitativ hochwertigen Arbeit im direkten Umgang mit Menschen. Hier spielen Faktoren wie eine umgehende Rückmeldung bezogen auf die eigene Arbeit, der direkte Kontakt zu den Menschen, Hilfe zur Selbsthilfe leisten zu können, eine wichtige Rolle. Oft geht es nicht darum, „reich zu werden“, sondern vielmehr etwas Gutes zu tun, eigene Ideen zu entwickeln und für andere Menschen da zu sein. Wie ist das bei Ihnen? Können Sie Ihre Motivation kurz beschreiben?

Bitte notieren Sie auch aufkommende Unsicherheiten, z. B. ob eine Selbständigkeit das Richtige für Sie ist. Vielleicht haben Sie Bedenken oder Sorge, dass Sie das alles allein gar nicht bewältigen können. Insbesondere diese Aspekte greifen wir in Beratungen auf und suchen gemeinsam nach Lösungsmöglichkeiten.

Meine Motivation:



Hier finden Sie eine Liste mit Beweggründen, die von Gründer*innen genannt wurden. Vielleicht treffen einige Punkte auf Ihre Situation zu. Sollten Aspekte fehlen, dann ergänzen Sie diese bitte.

- ☐ Umsetzung eigener Ideen und Vorstellungen
- ☐ nicht über Vorgesetzte ärgern
- ☐ Wunsch nach Unabhängigkeit / Selbstverwirklichung
- ☐ ohne starre Hierarchie arbeiten
- ☐ Entwicklung eigener Perspektiven
- ☐ Selbstbestimmteres Arbeiten und Leben
- ☐ bessere Vereinbarkeit mit Familie
- ☐ höheres Einkommen erzielen
- ☐ bessere Zusammenarbeit mit selbst ausgewählten Teams
- ☐ bessere Arbeitsbedingungen
- ☐ mehr Zeit für Patient*innen, Klient*innen
- ☐ mehr Entscheidungskompetenz
- ☐ meiner Qualifikation entsprechend bezahlt werden
- ☐ mehr Teilhabe für benachteiligte Gruppen ermöglichen
- ☐ mehr Flexibilität bei der Arbeit
- ☐ meine vielfältigen Kompetenzen besser nutzen
- ☐ einen Beitrag zu mehr Bildungsgerechtigkeit leisten
- ☐ mehr Spaß / Freude an der Arbeit
- ☐ einen Beitrag zum Wohle der Gesellschaft leisten
- ☐
- ☐



Je besser Sie sich und Ihre Motive kennen, umso leichter fällt es Ihnen, mit Widerständen, Hürden oder Rückschlägen umzugehen. Sie wissen, warum Sie an Ihrer Idee arbeiten und den Weg in die Selbstständigkeit gehen wollen.

Durch die Beratung und Begleitung von Gründungsprojekten im sozialen Umfeld haben wir festgestellt, dass die eigene Arbeitsvorstellung und jeweilige Wertorientierung eine wichtige Rolle spielen. Die Identifikation mit der eigenen Arbeit ist oftmals sehr hoch und bekommt damit ein besonderes Gewicht bei der Umsetzung einer selbstständigen Tätigkeit.

Persönliche Voraussetzungen

Wenn Sie ein gutes Konzept umsetzen wollen, sind neben fachlichen Kenntnissen auch Fähigkeiten und Fertigkeiten gefragt, die Ihnen helfen, Ihre Idee erfolgreich zu vermitteln und umzusetzen. Können Sie sich beispielsweise vorstellen, auf andere Menschen zuzugehen und Sie von Ihrem Konzept zu überzeugen?

Bitte beachten Sie dabei, dass wir nicht von „der einen“ Unternehmer*innen-Persönlichkeit ausgehen, die erfolgreich ihr Vorhaben umsetzt. Der Erfolg hängt oftmals von schwer vorhersehbaren und einschätzbaren Faktoren ab. Trotzdem gibt es persönliche Eigenschaften, Fähigkeiten, Stärken und Schwächen, die den Erfolg einer Unternehmensgründung wesentlich beeinflussen. Je besser Sie sich selbst einschätzen können, umso leichter können Sie Ihre Erfolgsfaktoren herausfinden.

Listen Sie Eigenschaften und Merkmale auf, die Ihrer Meinung nach erfolgreiche Gründer*innen auszeichnen. Beispiele dafür wären: Durchsetzungskraft, Zielstrebigkeit...

Ich halte es für wichtig, wenn ein Gründer / eine Gründerin folgende Fähigkeiten aufweist:



Wie schätzen Sie sich dabei selbst ein?

Welche Eigenschaften treffen bei Ihnen zu oder auch nicht?

TIPP:

Wenn Ihnen eine realistische Selbsteinschätzung schwerfällt, dann fragen Sie vertraute Personen und bitten um Feedback. Ein ausgewogenes Selbst- und Fremdbild ist eine hilfreiche Grundlage für die vielfältigen Aufgaben einer Gründung.

Und was sagen Gründer*innen über ihre Gründungswege und Motivationen? Mehr dazu finden Sie auf der Seite [Gründerplattform](#) oder schauen Sie sich das [Video](#) mit Kerstin von futurepreneur an, die sich alleinerziehend mit drei Kindern selbstständig gemacht hat und innovative Bildungsprogramme für junge Menschen anbietet.



1.2 Gründung im sozialen Bereich – worum geht es eigentlich?

Wenn wir uns mit Gründungsthemen auseinandersetzen, dann beschäftigen wir uns mit Fragen, die sich sowohl auf Projektideen als auch auf Gründungsvorhaben beziehen. Im SAGE-Bereich gehören dazu sowohl klassische SAGE-Gründungen (z.B. eine therapeutische Praxis mit Ergo-/Physiotherapieangeboten) als auch Gründungen sozialer, innovativer Einrichtungen und Gründungen im Bereich Social Entrepreneurship und Intrapreneurship.

Unter dem Begriff Social Entrepreneurship verstehen wir hier die Lösung einer gesellschaftlichen Herausforderung mit unternehmerischen Mitteln. Der Begriff wird ausführlicher dargestellt im Deutschen Social Entrepreneurship Monitor 2020 oder Sie schauen sich Videos zu dem Thema Social Entrepreneurship hier an.

Der Begriff Intrapreneurship setzt sich aus den englischen Begriffen „intracorporate“ (unternehmensintern) und „entrepreneurship“ (Unternehmertum) zusammen. Es geht also um Mitarbeiter*innen in Organisationen, die unternehmerisch denken und handeln und damit Veränderungen anstoßen.

Es handelt sich auf jeden Fall um einen sehr dynamischen Bereich. Das zeigen auch diese manchmal etwas befremdlich klingenden Anglizismen. Und vielleicht lässt sich Ihre Idee auch noch gar nicht so gut in (diese) Worte fassen. Aber lassen Sie sich davon nicht entmutigen. Im Gegenteil: Vielleicht spricht genau das für Ihre Idee und deren Innovationskraft.



Da sich SAGE-Professionen mit personenbezogenen, sozialen und gesundheitlichen Dienstleistungen beschäftigen, unterscheiden sich Gründungen des SAGE-Bereichs deutlich von ausschließlich technologie- und wirtschaftsorientierten Gründungen. Hier haben wir die wesentlichen Punkte für Sie kurz dargestellt:

- **Besonderheiten bei Abrechnungen berücksichtigen.**

Im Unterschied zu technisch- und wirtschaftsorientierten Unternehmen werden in SAGE-Berufen in der Regel keine Produkte, Patente oder Lizenzen verkauft. Soziale und gesundheitliche Dienstleistungen werden oftmals nicht von ihren Empfänger*innen, sondern von Kranken- und Pflegekassen, dem Jugendamt oder anderen Sozialleistungsträgern übernommen. Oft muss für die Abrechnung eine Zulassung beantragt werden, die nicht selten weitere Anforderungen mit sich bringt.

- **Besondere rechtliche Rahmenbedingungen müssen beachtet werden.**

Wenn Sie beispielsweise einen ambulanten Pflegedienst gründen wollen, müssen entsprechende fachliche Qualifikationen und praktische Berufserfahrungen nachgewiesen werden. Ein*e Berufsbetreuer*in muss dagegen von einem Amtsgericht entsprechend bestellt werden. Solche und ähnliche Voraussetzungen gelten auch für therapeutische Angebote.

- **Digitalisierung in SAGE-Berufen schreitet voran.**

Der Einsatz von Informationstechnologien und digitalen Medien ist im SAGE-Bereich in der Regel noch unterrepräsentiert. Die Veränderungen und Entwicklungen schreiten auch hier weiter voran, das Arbeiten mit digitalen Akten nimmt zu, Gesundheits-Apps oder auch digitale Diagnosetools kommen mehr und mehr zur Anwendung. Künftig werden auch bei der Umsetzung eigener Ideen im SAGE-Bereich digitale Kompetenzen zunehmend eine Rolle spielen.

- **„Spagat“ zwischen allen Beteiligten meistern.**

Die Interessen involvierter Handelnder (bspw. Sozialleistungsträger, Behörden, Fach- und Berufsverbände, Beratungsstellen, andere Sozialleistungsanbieter) können gegensätzlich sein. Die Kostenträger lassen Ihnen zudem wenig Spielraum und Sie können Ihre Arbeit eventuell nicht so umsetzen, wie es Ihren Vorstellungen entspricht. Hier sind kommunikative Fähigkeiten, Verhandlungsgeschick und das Aushalten von Spannungen wichtige Themen.



Informieren

2 Informieren

Nach diesem Einstieg in das Gründungsthema folgt ein Überblick zur Vielfalt der unterschiedlichen Formen von Selbstständigkeit sowie weitere Informationen zu gründungsbezogenen Themen.

2.1 Wege einer Gründung – die Vielfalt der Selbstständigkeit

Gründe und Motivation, sich im sozialen Bereich selbstständig zu machen, sind sehr unterschiedlich. Die Entscheidung für diesen Weg ist dabei meist keine Entscheidung für den Rest des Berufslebens. Die Berufsbiografien werden zunehmend hybrider, durchwachsener - gradlinige Karrieren (möglichst mit einer Anstellung bis zum Ruhestand bei einem Arbeitgebenden) immer seltener. Insofern hat die Entscheidung zur Selbstständigkeit nicht mehr die Tragweite, die sie in früheren Zeiten hatte. In verschiedenen Lebensphasen gestaltet sich möglicherweise auch der berufliche Werdegang sehr unterschiedlich. Einige wichtige Aspekte werden im Folgenden kurz ausgeführt.

Gründen aus der Hochschule als Berufseinstieg

Es gibt aktuell interessante Förderprogramme, wenn Studierende sich direkt nach dem Studium selbstständig machen. Mithilfe eines Stipendiums sammeln sie erste Erfahrungen innerhalb eines Gründungsteams, entwickeln unternehmerisches Denken, sammeln vielfältige Kontakte und setzen ihr Vorhaben in die Tat um. Fehlende (Berufs-) Erfahrung wird wettgemacht durch kreative Ideen und hohes Engagement.

Teilzeitselbstständig mit Kind

Gründer*innen, die sich mit Kind selbstständig machen, suchen oft nach Wegen der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Je nach häuslicher Situation und Alter der Kinder/des Kindes ist es oftmals eher möglich, eine selbstständige Tätigkeit für einige Stunden am Tag oder auch einzelne Tage in der Woche auszuüben als eine Vollzeittätigkeit im Angestelltenverhältnis. Neben einem Beitrag zum Lebensunterhalt wünschen sich viele Erziehende Kontakte zur Arbeitswelt und in gewissem Sinne auch andere „intellektuelle Herausforderungen“.

Wiedereinstieg nach der Familienphase

Gründer*innen, die nach einer Phase in der Elternzeit wieder an ihren Arbeitsplatz zurückkehren wollen, stellen häufig fest, dass es an Flexibilität bei ihrem Arbeitgebenden mangelt. Eine selbstständige Tätigkeit als Zwischenphase bietet sich hier an, um sich damit eine gute Ausgangsposition zur Stellensuche zu verschaffen oder diesen Weg als eine Alternative zur Festanstellung zu entwickeln.

Nebenerwerbsgründungen neben einer Angestelltentätigkeit

Im sozialen Bereich sind viele Arbeitsplätze Teilzeitstellen. Aus rein finanziellen Gründen müssen hier oftmals andere Einnahmequellen erschlossen werden. Dies könnte beispielsweise über eine sogenannte Nebenerwerbs selbstständigkeit – also eine Selbstständigkeit neben einer Angestelltentätigkeit gelöst werden. Hier bieten sich viele reizvolle Möglichkeiten, Neues zu entwickeln und auszuprobieren, an. Mit einer festen Stelle im Hintergrund reduzieren sich die unternehmerischen Risiken. Wenn Sie unsicher sind, ob eine Selbstständigkeit für Sie wirklich der geeignete Weg ist, können Sie sich bei einer Nebenerwerbsgründung ausprobieren und auch mögliche Ängste abbauen. Allerdings sind bei dieser Konstruktion eine Reihe rechtlicher Faktoren zu beachten, die



individuell sehr unterschiedlich sein können. Auch als Vorbereitungsphase auf eine dann hauptberufliche Selbstständigkeit ist diese Kombination sehr hilfreich. Eine Reihe von Vorhaben, wie z. B. eine Praxisgründung für Beratung oder Therapie hat in der Regel einen längeren Vorlauf, bis eine tragfähige Existenzgrundlage geschaffen ist.

Nach einem Projektabschluss statt Weiterförderung selbstständig werden

Weitere Wege sind denkbar, sich für eine Selbstständigkeit zu entscheiden. Stellen Sie sich vor, Sie waren im Rahmen eines Projektes bei einem Träger im Bildungsbereich angestellt. Das Projekt ist erfolgreich beendet, eine Anschlussfinanzierung ist nicht vorgesehen. Der Träger ist gewillt mit Ihnen weiterzuarbeiten, kann Ihnen aber aktuell keine feste Stelle anbieten. Was machen Sie? Das Arbeitsumfeld ist stimmig, die Aufgaben waren interessant und es zeigt sich die Möglichkeit als freie*r Mitarbeiter*in mit dem Träger zu kooperieren. Eine Option für Sie?

Wo stehen Sie im Moment?

Wie soll es nach dem Studium bei Ihnen weitergehen?



Wie könnte Ihr Weg einer Gründung aussehen?

Denken Sie daran, wir sind für Sie da und besprechen in Ruhe, welche Wege und welche Optionen für Sie in Frage kommen könnten. Melden Sie sich einfach direkt bei uns.

2.2 Was gehört alles zu einer Gründung?



Download
Arbeitsblatt

Egal, für welchen Weg Sie sich entscheiden werden, das Thema Gründung ist komplex und viele Faktoren spielen eine Rolle. Wir haben in der Abbildung wichtige Aspekte festgehalten, die im Zusammenhang mit einer Gründung immer wieder auftauchen. Diese Fragen sind nicht abschließend und können von Ihnen jederzeit ergänzt werden. Vielleicht erstellen Sie Ihre eigene Mind-map und schreiben alle wichtigen Fragen auf oder gehen auf das Icon und laden sich die Vorlage herunter.



Sie sehen, dass es eine Vielzahl von unterschiedlichen Fragen gibt, die bei der Gründung wichtig sind. Gemeinsam lassen sich Aspekte bündeln und dann Schritt für Schritt bearbeiten. Ein erster Schritt ist dabei die Idee.

2.3 Rechtsformen



Bei den vielen Gründungsaspekten haben Sie gesehen, dass es auch einen Punkt Rechtsform gibt. Bevor Sie sich hier festlegen und eine Entscheidung fällen, wollen wir uns anschauen, warum das wichtig sein könnte. Besonders wenn Sie gemeinsam im Team mit anderen eine Idee umsetzen wollen, gewinnt das Thema „Wahl der geeigneten Rechtsform“ an Bedeutung. Wie wollen Sie zusammenarbeiten? Was sollten Sie beachten?

Warum also eine Rechtsform wählen?

Wenn Sie für die Umsetzung Ihrer Ideen Gelder einsammeln, an Ausschreibungen teilnehmen oder als Kooperationspartner*innen zur Verfügung stehen wollen, brauchen Sie oft eine Organisationsstruktur, um von öffentlichen Stellen, anderen Institutionen oder auch Unternehmen als Partner*in akzeptiert zu werden. Insbesondere wenn Verträge abgeschlossen werden, sollten Sie diese nicht als Privatperson, ohne Kenntnis der Rechtsformen unterzeichnen.

Fallen Ihnen noch weitere Gründe ein?



An dieser Stelle möchten wir darauf hinweisen, dass wir hier nur einen ersten Überblick über mögliche Rechtsformen geben können. Jede Rechtsform hat ihre spezifischen Vor- und Nachteile. Gern schauen wir uns mit Ihnen zusammen an, welche Optionen es in Ihrem Fall geben könnte. Sprechen Sie uns an.

Grundsätzlich unterscheidet man Rechtsformen nach Personen- oder Kapitalgesellschaften, was die Abbildung auf der nächsten Seite anschaulich darstellt:

Rechtsformen im Überblick

(Quelle: existenzgruender.de)

Personengesellschaften

Einzelunternehmen

- volle Kontrolle, volle Haftung
- für Einsteiger*innen gut geeignet
- entsteht automatisch bei Geschäftseröffnung
- nur ein/e Betriebsinhaber*in
- kein Mindestkapital
- volle Haftung mit Privatvermögen

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

- für jede Geschäftspartnerschaft geeignet (Kleingewerbe, freie Berufe, Arbeits-gemeinschaft)
- großer Freiraum für Einzelne möglich
- keine Formalitäten, schriftlicher Vertrag aber sinnvoll
- kein Mindestkapital
- Teilhaber*innen haften mit Gesellschaftsvermögen und Privatvermögen

Partnerschaftsgesellschaft (PartG)

- nur für freie Berufe, wenn das Berufsrecht dies zulässt
- für Unternehmen, die mit Partner*innen kooperieren, aber trotzdem eigenverantwortlich bleiben wollen
- Gesellschaft haftet mit Gesellschaftsvermögen, Gesellschafter*innen haften bei fehlerhaftem Handeln mit Privatvermögen

Kommanditgesellschaft (KG)

- für Unternehmen, die zusätzliches Startkapital suchen, aber eigenverantwortlich bleiben wollen
- Komplementär*in (ein*e oder mehrere) führt Geschäfte alleine
- Kommanditist*innen sind finanziell am Unternehmen beteiligt
- Unternehmer*in haftet mit gesamten Privatvermögen, Kommanditist*innen nur mit Einlage

Offene Handelsgesellschaft (oHG)

- für Handelsgeschäft mit Partner*in
- nicht für Kleingewerbe
- kein Mindestkapital
- Gesellschafter*innen haften mit Gesellschaftsvermögen und Privatvermögen
- hohes Ansehen wegen Bereitschaft zu persönlicher Haftung

Kapitalgesellschaften

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

- auch gemeinnützig (gGmbH)
- Gründung und Buchführung etwas aufwändiger
- Haftung: Gesellschaft mit gesamten Gesellschaftsvermögen, Gesellschafter*in mit Kapitaleinlage (insgesamt mind. 25.000 Euro)
- bei Krediten haften Gesellschafter*innen i.d.R. mit zusätzlichen privaten Sicherheiten

Unternehmergesellschaft (UG) „Mini-GmbH“

- auch gemeinnützig (gUG)
- für kleine Unternehmen
- einfache Gründung
- Haftung der Gesellschafter*innen beschränkt auf Kapitaleinlage (mind. 1 Euro)
- Gesellschaft haftet mit gesamten Gesellschaftsvermögen
- bei Krediten haften Gesellschafter*innen i.d.R. mit zusätzlichen privaten Sicherheiten

Aktiengesellschaft (AG)

- auch gemeinnützig (gAG)
- zusätzliches Eigenkapital möglich
- durch die Ausgabe von Aktien können weitere Gesellschafter*innen beteiligt werden
- Unternehmer*in kann alleinige/r Aktionär*in und Vorstand sein
- Entscheidungsbefugnis durch Aufsichtsrat beschränkt

Sonstige

Eingetragene Genossenschaft (e.G.)

- Mitglieder wollen gemeinschaftlich und solidarisch Geschäftsbetrieb fördern
- mind. 3 Gründer*innen
- Haftung in Höhe der Genossenschaftseinlage
- Verbindliche Umsetzung der Ziele durch enge Bindung an Satzung

Eingetragener Verein (e.V.)

- Mindestens 7 Gründungsmitglieder
- Vorstand übernimmt Geschäftsführung (gewählt)
- Satzung wird von Mitgliedern beschlossen und setzt Vereinszweck und Richtlinie fest

Wenn Sie sich nun noch weiter mit der Wahl der Rechtsform beschäftigen, dann wird es auch um die Frage der Gründungskosten gehen. Diese sind eng verknüpft mit der Rechtsform. Daher wollen wir uns in dem nächsten Abschnitt kurz mit Fragen der Finanzierung befassen.



2.4 Finanzierung

Das Thema Geld ist für Gründer*innen und Ideenumsetzer*innen ein wichtiges Thema. Stellen Sie sich vor, Sie haben eine gute Idee, ein überzeugendes Konzept und wissen nicht, wie Sie Ihr Vorhaben realisieren können, weil das nötige Kapital fehlt oder Sie das Geld für die Gründungsformalitäten nicht aufbringen können. Wie gut, dass es Fördermittel für Existenzgründungen gibt.

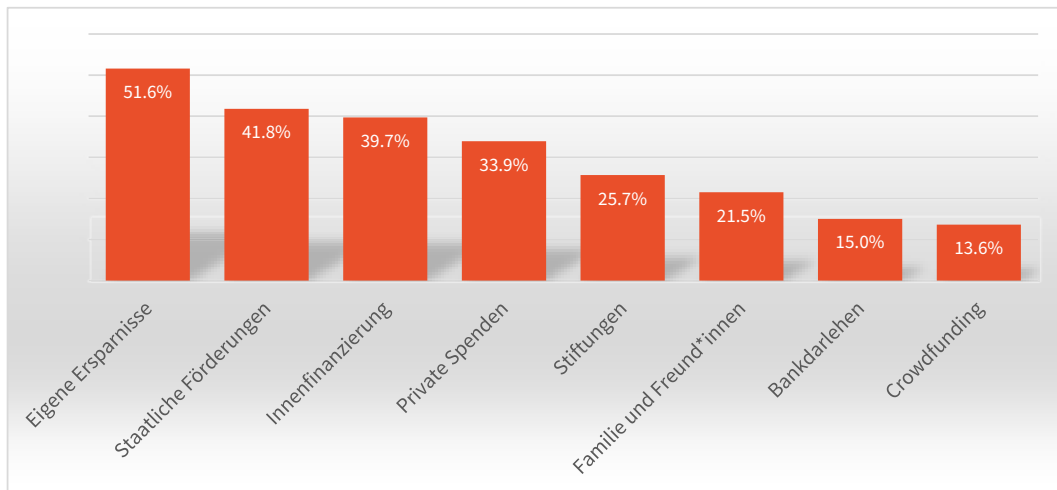
Wesentliche Förderinstrumente listen wir hier nur kurz auf. Denken Sie daran, dass jede Gründung anders ist und wir gemeinsam schauen sollten, welche Förderung in Ihrem Fall in Frage kommen könnte. Hinzu kommt, dass es unterschiedliche Förderprogramme vom Bund, von den Bundesländern und/oder der EU gibt. Informationen dazu erhalten Sie über Inlandsförderungen bei der KfW (www.kfw.de) oder über die Wirtschaftsförderungen der Länder z.B. über die jeweilige Industrie- und Handelskammer.

Als Finanzierungsquellen können in Frage kommen:

- Eigene Mittel
- Kredite von Familien, Freunden und anderen privaten Geldgeber*innen
- Kredite von Banken
- Mikrokredite
- Förderdarlehen der KfW oder anderen Institutionen
- Beteiligungskapital
- Zuschussprogramme (z.B. GründungsBONUS)
- Crowdfunding
- Förderungen durch Stiftungen
- Projektförderungen (z.B. über Stiftungen) oder Sponsorengelder
- Stipendien (z.B. EXIST-Gründerstipendium)
- Gründungswettbewerbe (Preisgelder)

Übrigens wurden im aktuellen 3. DSEM (Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2020/21) die sozialen Unternehmen befragt, welche Finanzierung sie in den letzten 12 Monaten genutzt oder beantragt haben.

Das waren die Antworten:



gewählte Finanzierungsformen (Quelle: 3. DSEM Deutschen Social Entrepreneurship Monitor 2020/21)

Sie sehen, das Thema Finanzierung ist sehr komplex und lässt sich im Detail nicht so einfach darstellen. Auch hier ist es am besten, wenn wir gemeinsam überlegen, wie viel Geld Sie benötigen und welche Förderungen für Ihr Projekt in Frage kommen könnten.



Planen und Umsetzen

3 Planen und Umsetzen

Sie haben jetzt viele Informationen gesammelt, weitergelesen und sich Wissen erarbeitet. Wie geht es nun weiter, wenn Sie konkret an Ihrer Idee weiterarbeiten wollen. Wie lässt sich Ihr Vorhaben umsetzen?

3.1 Das Canvas-Modell – eine Idee visualisieren

In diesem Abschnitt möchten wir Sie davon überzeugen, dass es für die Umsetzung eigener Ideen und Vorhaben sehr hilfreich sein kann, wenn man seine Gedanken in ein schriftliches Konzept einfließen lässt. Auch wenn Sie darüber nachdenken, neben einer angestellten Tätigkeit auf selbstständiger Basis für ein anderes Projekt zu arbeiten, werden Sie davon profitieren, die eigenen Vorstellungen niederzuschreiben. Möglicherweise wird aus dem Nebenerwerb künftig ein größeres Vorhaben.

Bevor Sie an die Ausarbeitung eines schriftlichen Konzeptes gehen, könnte Ihnen eine andere Methode helfen, Ihre Gedanken und Ideen zu visualisieren: das Business Model Canvas. Wörtlich übersetzt heißt es „Geschäftsmodell-Leinwand“. Sie wurde von den Informatikern Alexander Osterwalder und Yves Pigneur an der Universität Lausanne entwickelt.

Wenn Sie eine Vorlage für Ihre Idee nutzen wollen, dann klicken Sie auf dieses Icon und folgen dem Link.



Download
Vorlage

Schlüsselpartner*in	Schlüsselaktivitäten	Wertangebote	Zielgruppenbeziehungen	Zielgruppensegmente
	Schlüsselressourcen		Kanäle	
Kostenstruktur			Einnahmequelle	

Das Businessmodell Canvas (selbst erstellte Vorlage)

Anhand dieser neun grundlegenden Felder lassen sich Projektideen und Gründungsvorhaben übersichtlich darstellen. Dabei werden die vier wichtigsten Bereiche abgedeckt:

- Das Angebot oder die Dienstleistung wird definiert.
- Die Zielgruppe sowie deren Erreichbarkeit und Kommunikationswege werden erschlossen.
- Mögliche Geschäfts- oder Projektpartner*innen, Ressourcen und Hauptaufgaben werden benannt.
- Wesentliche Kosten und mögliche Einnahmequellen werden aufgelistet.

Das Besondere an dieser Methode ist, dass der Prozess visuell erfolgt. In einem interdisziplinären Team beantworten Sie Leitfragen zu jedem einzelnen Feld, wobei Sie die Antworten auf Klebezettel schreiben, die anschließend auf eine Canvas-Vorlage aufgeklebt werden. Diese Zettel lassen sich jederzeit wieder entfernen, ändern oder ergänzen. Einzelheiten zu dieser Methode können Sie bei Alexander Osterwalder und Yves Pigneur nachlesen.

Die Abbildung auf der nächsten Seite ist eine Canvas-Vorlage, die speziell für soziale Gründungsvorhaben entwickelt wurde. Hier werden die einzelnen Felder auf die Anforderungen des sozialen Bereiches abgestimmt. Im Zentrum steht die Frage, welches soziale beziehungsweise gesellschaftliche Problem Sie mit Ihrer Idee lösen wollen. Weiterführende Informationen finden Sie auch dazu im Praxisleitfaden Soziales Unternehmertum. Eine allgemeine Canvas-Vorlage mit Leitfragen finden Sie auf der Homepage des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Sie können auch die Vorlage vom Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW) nutzen und sich die Ausführungen im Handbuch vom BPW durchlesen. Alternativ dazu schauen Sie sich vorab das Video der IHK Köln zu diesem Thema an. An der ASH gibt es darüber hinaus in jedem Semester Workshops, in denen Sie mit uns und anderen Interessierten das Modell kennen lernen können.



Social Business Model Canvas

Partner Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern? - Gesellschafter/Mitglieder - Kooperationspartner - Verbände/Institutionen - Online Community - Multiplikatoren - Medienpartner - Unternehmen - Ehrenamtliche	Soziale Innovation Welche neuen Produkte, Dienstleistungen, Kooperationen haben wir? Welches sind unsere Schlüsselaktivitäten? Wie geschieht die Leistungserstellung?	Soziales Problem Welches soziale/ökologische Problem wollen wir lösen? Wer ist betroffen? In welchem Umfang? Wann? Warum? Wer arbeitet bereits an dem Problem? Soziale Leistung Welcher soziale Mehrwert entsteht für wen? Wie bedeutsam ist dieser Mehrwert? Was würde ohne das Angebot passieren? Marktleistung Welchen Wert vermitteln wir unseren Kunden? Welche Produkt- und Dienstleistungspakete? Welche Kundenbedürfnisse erfüllen wir?	Kunden-Beziehungen Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die Kunden von uns? Welche haben wir bereits? Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells? Welche Kosten verursachen sie? Kanäle Über welche Kanäle wollen unsere Kunden erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Welche funktionieren am besten? Welche sind besonders kostengünstig?	Kunden-Arten Für wen schaffen wir den sozialen Mehrwert? - Wer sind die Kunden unserer sozialen Leistung? - Wer sind die wichtigsten Kunden unserer Marktleistung?
Kosten Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv? Bedenken - Kosten reduzieren - Kostendeckung über Projektförderung - Verhältnismäßigkeit von Kosten zum Mehrwert	Einnahmequellen - Einnahmen aus Verkäufen - Einnahmen aus Dienstleistungen - Zuwendungen aus Projektförderungen - Beteiligungen - Spenden - Sponsoring - Crowdfunding			



3.2 Der Businessplan

Wenn Sie einen Canvas erstellt haben und anfangen, die Informationen auf den Klebezetteln zu verschriftlichen, dann sind Sie dabei, Ihr Unternehmenskonzept zu entwickeln. Ein solches wird auch als Geschäftsplan oder Businessplan bezeichnet. Es besteht aus einem Textteil, in dem das Vorhaben im Detail vorgestellt wird und einem Zahlenteil mit Tabellen und einem Anhang. Sie finden keine einheitliche Gliederung als Vorlage, die für alle Vorhaben genutzt werden kann, da die Struktur von der Art des Vorhabens und dem Detaillierungsgrad sehr variiert. Wir zeigen Ihnen, welche Elemente in einem Businessplan enthalten sein sollten.

Wenn Sie nicht mit dem Business Model Canvas gearbeitet haben, da Sie direkt mit dem Businessplan beginnen wollen, dann können Ihnen die folgenden Fragen weiterhelfen. Aber bevor Sie starten, halten Sie kurz fest, ob Sie allein oder zu zweit oder vielleicht auch in einem größeren Team gründen wollen. Dann bietet es sich an, die Themenbereiche aufzuteilen und entsprechende Zuständigkeiten ggf. festzulegen. Gründungen im Gesundheitsbereich erfolgen sehr oft im Team, da die Anforderungen und Aufgaben so komplex sind, dass es für eine Person schwer ist, alle Aufgaben allein zu bewältigen.



Download
Arbeitsblatt

Wollen Sie allein oder im Team gründen?

☐ allein ☐ im Team

Wofür möchten Sie Ihren Businessplan schreiben? Wer soll ihn lesen? Was wollen Sie damit erreichen?

Wenn Sie beginnen Ihr Konzept zu verschriftlichen, können Ihnen diese Fragen weiterhelfen, erste Ideen zu formulieren beziehungsweise zu konkretisieren.

1. Sie haben eine Idee, mit der Sie sich selbstständig machen wollen. Welches Problem wollen Sie bearbeiten oder was ist Ihr konkretes Angebot?



2. Wie schätzen Sie den Markt für Ihre Produkte / Dienstleistungen oder Lösungsansätze ein? Welche Kriterien fallen Ihnen ein, um Ihren Markt zu beschreiben:

**3. Welche Zielgruppe hat Bedarf an Ihrer Idee / Ihren Produkten / Ihren Angeboten bzw. für wen bieten Sie einen Lösungsansatz?
Beschreiben Sie eine Zielgruppe (Klientel) möglichst genau.**

4. Wie wollen Sie Ihre Klientel erreichen bzw. wie können Sie Ihre Zielgruppe auf Ihr Angebot aufmerksam machen?

Wenn Sie diese Fragen beantworten, haben Sie einen ersten Anfang gemacht, um mit der Beschreibung Ihres Vorhabens zu beginnen. Im Businessplan wird dargestellt, wie die Gründungsidee in die Tat umgesetzt werden kann. Er ist ein internes Strategiepapier und die „Visitenkarte“ für Verhandlungen mit Kapitalgebern und anderen Geschäftspartner*innen.

Alle Faktoren, die über Erfolg oder Misserfolg des Vorhabens entscheiden können, sollten Sie berücksichtigen. Beim Verfassen eines Konzeptes werden Sie ermuntert, verbindliche Definitionen von Zielen, Strategien und Maßnahmen zu formulieren.

Aufbau und Inhalt eines Businessplans

Auch wenn es keine einheitliche DIN-Norm für einen Businessplan gibt, finden sich doch folgende Inhalte in einem Unternehmenskonzept wieder. Dabei gibt es einzelne Gliederungspunkte, die nicht bei jedem Konzept ausführlich dargestellt werden. Zum Beispiel: Wenn Sie als Einzelperson und nicht im Team gründen, dann stellen Sie nur sich als Gründungsperson vor. Auch spielt die Standortwahl bei Vorhaben mit personennahen Dienstleistungen eine wichtige Rolle im Gegensatz zu einer Online-Medien-Agentur.

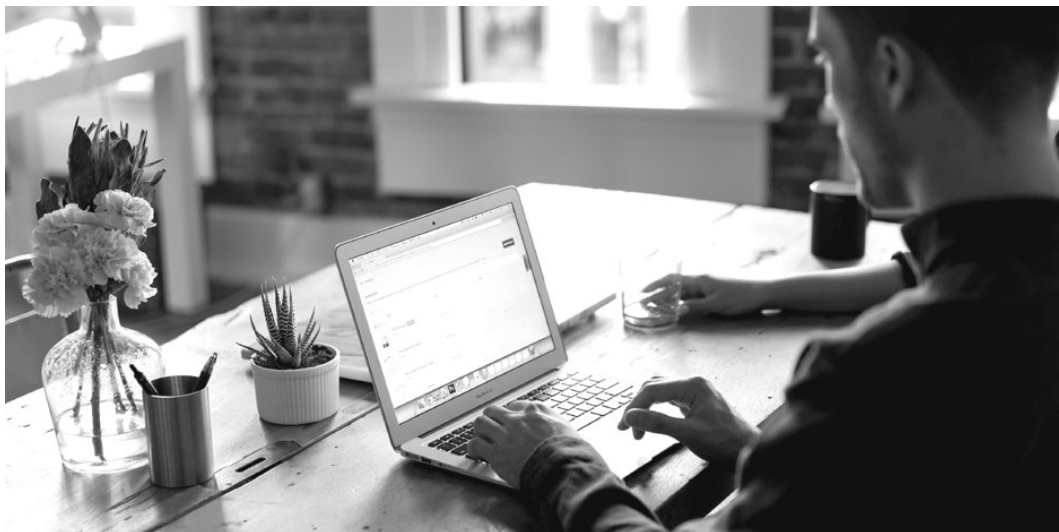
1. Zusammenfassung
2. Beschreibung des Vorhabens/ Betriebskonzeption/ Leistungsbeschreibung
3. Gründerperson / Lebenslauf
4. Rechtsformen
5. Markt (Marktsituation, Zielgruppen, Wettbewerb)
6. Einzelne Fragen (wie z. B. Standort oder Personalkonzept)
7. Marketing
8. Wirtschaftliche Konzeption
 - 8.1. Kapitalbedarf (Investitionskosten)
 - 8.2. Umsatzplanung
 - 8.3. Rentabilitätsvorschau
 - 8.4. Liquiditätsplan
9. Finanzierung
 - 9.1. Finanzierungsplan
 - 9.2. Zins- und Tilgungsplan
10. Chancen und Risiken

Wenn Sie ein Konzept erarbeiten, setzen Sie sich mit vielen Themen auseinander, treffen Entscheidungen, vertiefen Ihr Wissen und finden zudem Antworten auf Ihre Fragen. Das kann Ihnen dabei helfen, sich klar darüber zu werden, wohin Ihre berufliche Reise gehen soll. Sie werden dabei viel lernen, auch wenn Sie sich gegen eine Selbstständigkeit zum gegenwärtigen Zeitpunkt entscheiden. Sie haben unternehmerisches Denken geübt - und das wird in der heutigen Zeit auch von potenziellen Arbeitgebenden sehr geschätzt.

Praktische Tipps und Hinweise

- Schreiben Sie den ersten Entwurf möglichst ohne weitere Recherchen und auf Grundlage Ihrer bisherigen Einschätzungen, Erkenntnisse und Notizen auf.
- Greifen Sie auf möglichst sichere Informationsquellen zurück und listen Sie diese auf. Benennen Sie Ihre wichtigsten Berater*innen, falls Sie mit solchen zusammenarbeiten.
- Das Konzept sollte fehlerfrei geschrieben sein. Achten Sie auf eine ansprechende äußere Form und einen übersichtlichen Aufbau.
- Stellen Sie die wichtigen Aufgaben, Chancen und Risiken vollständig, aber knapp dar. Das Unternehmenskonzept muss keine bestimmte Länge haben, es muss „einfach nur“ die Fragen überzeugend beantworten, die an ein Konzept gestellt werden. Bei Ein-Personen-Gründungen zeigt die Praxis, dass sechs bis acht Seiten für die Beschreibung des Vorhabens sowie weitere sechs bis acht Seiten für den Zahlenteil meist ausreichend sind. Das setzt voraus, dass alle wesentlichen Fragen beantwortet werden. In der Regel sind Businesspläne ca. 20 Seiten lang. Dazu kommt ein Anhang mit Lebenslauf, Zeugnissen und gegebenenfalls zusätzlichen Anlagen.

- Zur sprachlichen Ausgestaltung weisen wir darauf hin, dass die „Ich-Form“ grundsätzlich auch bei selbstverfassten Konzepten eher unüblich ist. Und bedenken Sie: Der Businessplan richtet sich an Personen ohne eigenen Erfahrungshintergrund in den SAGE-Feldern. Die Beschreibung Ihres Angebotes muss demnach auch für Nichtfachleute gut verständlich sein. Vermeiden Sie daher Fachbegriffe oder Abkürzungen, die nur im Insiderkreis bekannt sind und verstanden werden.
- Testen Sie Ihren Businessplan, legen Sie ihn Bekannten oder Fachleuten vor und diskutieren Sie Ihr Konzept. Nach unseren Erfahrungen dauert es von der ersten Idee bis zum ausgearbeiteten Gründungskonzept bis zu einem halben Jahr, je nach Ausgangslage und beteiligten Personen auch länger. Denken Sie daran, dass Sie sich einen Zeitplan erstellen. Sie müssen sich immer wieder entscheiden, ohne abschließend alle relevanten Informationen berücksichtigen zu können. Es gehört zu den unternehmerischen Aufgaben, einen Schlusspunkt zu setzen, um dann von der Vorbereitung zur Durchführung zu kommen.



TIPP:

Nehmen Sie an Wettbewerben teil und reichen Sie Ihren Businessplan ein. Sie bekommen von Expert*innen Feedback und können Preisgelder gewinnen. Einer der größten Wettbewerbe findet in Berlin/Brandenburg statt. Auf den Internetseiten des Businessplan Wettbewerb Berlin-Brandenburg finden Sie zahlreiche Informationen und Veranstaltungshinweise. Bestimmt finden Sie ein solches Angebot auch in Ihrer Region.

Wenn Sie anfangen, einen Businessplan zu schreiben, kontaktieren Sie uns. Wir unterstützen Sie dabei, geben Ratschläge, beantworten Ihre Fragen und stehen Ihnen als Ansprechpartner*innen zur Verfügung. Dafür sind wir da!

Die anschließenden Übungen beziehen sich auf die genauere Beschreibung Ihres Marktes und Ihrer potenziellen Kundschaft bzw. der Zielgruppe. Oftmals ist es ungewohnt in „Märkten“ oder angebotsorientiert zu denken. Machen Sie sich bewusst, dass Sie Ihre Angebote auf einem „Markt“ präsentieren werden. Auch wenn Sie ein gesellschaftliches Problem mit Ihrer Projektidee bearbeiten wollen, dann werden Sie auf einem „Markt“ bzw. zur Deckung des Versorgungsbedarfes agieren. Wenn es der Gesundheitsbereich sein sollte, dann schauen Sie sich diese Branche und besonders auch die strukturellen Erfordernisse und Rahmenbedingungen genauer an.



Übung zum Thema Markt:

Halten Sie fest, was Sie bereits über Ihren „Markt“ wissen. Sollten Ihnen Informationen fehlen, sammeln Sie Kriterien, die Ihnen bei der Analyse helfen werden. Denken Sie an die unterschiedlichen Marktteilnehmer*innen!

Zielgruppe:

Lieferunternehmen:

Unternehmen/Dienstleister*innen/Anbietende:

Öffentliche Auftraggebende/Institutionen/Verbände:

Marktpotential (z. B. Wachstumsmarkt wie der Gesundheitsbereich):

Marktstrukturen (z. B. wenige große Anbieter*innen):

Sonstige:



Übung Zielgruppe:

Versuchen Sie sich Ihre*n ideale*n Kund*in/Klient*in oder Patient*in so konkret wie möglich vorzustellen. Wie genau können Sie diese beschreiben? Versuchen Sie die Person vor Ihrem „geistigen Auge“ zu „sehen“, der sie Ihr passendes Angebot bieten oder für die sie Ihren Lösungsansatz entwickeln wollen.

Anmerkung: In diesem Arbeitsblatt handelt es sich beispielhaft um Zielgruppen aus dem Gesundheitsbereich. Wenn Sie eine andere Zielgruppe haben, definieren Sie welche Merkmale möglicherweise für Sie von Bedeutung sind und passen Sie die Kategorien entsprechend an.



Download
Arbeitsblatt

1. Merkmale

- Geschlecht, Alter, Bildungsstand
- gesund / krank / Einschränkungen / ...
- Familienstand
- Milieu/Status: (z. B. gut-bürgerlich, studentisch, Eltern mit Kindern, Rentner*in):

2. Meine Zielgruppen sind:

- ☐ Privatpatient*in ☐ Kassenpatient*in ☐ Selbstzahler*in ☐ Führungskraft (fest angest.)
- ☐ selbstständig ☐ nicht erwerbstätig ☐ Beamte ☐ Rentner*in
- ☐ Sonstige Merkmale:

3. Meine Wunschkund*innen wohnen

- ☐ in der Stadt ☐ Region ☐ Bundesland ☐ Deutschland ☐ Ausland:

4. Was halten meine Wunschkund*innen von:

Eigenverantwortung in Gesundheitsfragen:

Natur- /Alternativheilverfahren:

klassischen medizinischen Angeboten:

Entspannungs- und Wohlfühlangebote:

Wissen und Gesundheitsfragen:

Sonstiges (bitte aus Ihrer Sicht weitere Punkte ergänzen):



5. Wie viel Geld gibt Ihr Kunde oder Ihre Kundin für Prävention/Gesundheitsfürsorge/ Wohlfühlangebote/Selbsterfahrungen etc. monatlich aus?

(Ihr Thema anpassen!)

6. Welche Bedürfnisse und Wünsche haben meine Zielgruppen in Bezug auf mein Leistungsangebot?

Nennen Sie die drei wichtigsten Erwartungen:



7. Wie wichtig ist den Kund*innen z. B. gesunde Ernährung / gesunde Lebensweise / stressfreier Alltag/Wohlfühlen bei der Arbeit?

(Passen Sie die Fragen an!)

8. Sonstige Beschreibungen und Anmerkungen zu den Zielgruppen:

Diese Auflistung gilt nicht als abgeschlossen und kann somit jederzeit von Ihnen ergänzt werden.

Wenn Sie diese Übungen gemacht haben, dann haben sich Ihre Vorstellungen und Ideen konkretisiert. Auch wenn Sie im Moment noch nicht alle Fragen beantworten können, so gewinnen Sie doch neue Ansätze für weitere Recherchen. Nutzen Sie die Unterstützungsangebote unseres Career Services und ASHEXIST.



Unterstützung finden



4 Unterstützung finden

Nachdem Sie nun einen Überblick über Möglichkeiten, Themen und Schritte der Gründung und Projektplanung bekommen haben, können Sie besser einschätzen, welche Informationen, Kenntnisse und Mittel Ihnen noch fehlen, um Ihr Vorhaben in die Tat umzusetzen. Egal ob es Mitgründer*innen für Ihr Projekt sind, finanzielle Mittel, Wissen zu bestimmten Themen oder der Austausch mit Expert*innen – Sie sind damit nicht allein! Wir unterstützen Sie in den nächsten Schritten. Sie bekommen Hilfe an der ASH durch unser Projekt ASHEXIST oder durch weitere Kooperationspartner*innen von uns. Darüber hinaus können Sie auf den verschiedensten Plattformen weiterführende Literatur, Tipps und Hilfestellungen finden. Im Folgenden stellen wir das Projekt vor und bieten Ihnen zur weiteren Unterstützung eine Liste mit Internetseiten und Literatur an.

4.1 Was bietet die ASH? – Das Projekt ASHEXIST

Mit dem Projekt ASHEXIST „Potentiale heben“ möchten wir das vorhandene Gründungspotential an dieser größten staatlichen Hochschule in den Bereichen Soziale Arbeit, Gesundheit sowie Bildung und Erziehung in der Kindheit (SAGE) sowohl für Studierende als auch für Lehrende erschließen. Dabei beschäftigen wir uns mit aktuellen Themen und Fragestellungen sowie Entwicklungen in den Gesundheits- und Sozialberufen, z.B. durch die Akademisierung und Professionalisierung. Insbesondere durch die Befragung der Studierenden im Sommer 2019 haben wir wichtige Hinweise und Anregungen erhalten, was sich die Befragten an Gründungsthemen und Angeboten sowie Unterstützung an der ASH wünschen.

Das Interesse der Studierenden an einer selbstständigen Tätigkeit ist groß, wie sich aus der folgenden Abbildung ablesen lässt:

Stellt unternehmerische Teil-Selbstständigkeit für Sie eine alternative Möglichkeit oder Ergänzung zu einem Angestelltenverhältnis dar?

Gültige Teilnehmende: 114	Absolut	Prozent
Ich schließe eine Selbstständigkeit nicht aus.	49	43.0%
Ich möchte mich nicht selbstständig machen.	21	18.4%
Ich möchte mich selbstständig machen.	16	14.0%
Ich habe noch nicht darüber nachgedacht. /Diese Option war mir nicht bewusst	12	10.5%
Ich bin bereits unternehmerisch tätig	11	9.6%
Ich habe bereits erst Schritte für eine Selbstständigkeit eingeleitet	5	4.4%

Wenn man daran anknüpfend nachfragt, welche konkreten Themen und Inhalte sowie Formen von Unterstützung die Studierenden sich wünschen, ergibt sich folgendes Bild:

Durch welche Angebote der ASH würden Sie einer (unternehmerischen) Selbstständigkeit offener gegenüberstehen?

Hinweis: Mehrfachnennungen sind möglich

Gültige Teilnehmende: 93	Absolut	Prozent
Unterstützung in der Business-Plan-Erstellung	58	62.4%
Qualifizierungsveranstaltungen (bspw. zu kaufmännischen Themen)	57	61.3%
Unterstützung bei der Finanzierung	53	57.0%
Individuelle Beratung(en)	50	53.8%
Coaching-Veranstaltungen	49	52.7%
Unterstützung beim Netzwerkaufbau	42	45.2%
Unterstützung bei der Ideengenerierung	39	41.9%
Unterstützung bei der Stipendiensuche	33	35.5%
Sensibilisierungsveranstaltungen (bspw. Gespräch mit Unternehmer*innen)	30	32.3%
Kostenlose Büroräume / kostengünstige Co-working-spaces	30	32.3%
Team-Matching Veranstaltungen	19	20.4%
Unternehmenspraktika	18	19.4%

Allerdings sehen die Befragten auch Herausforderungen, die mit einer beruflichen Selbstständigkeit einhergehen. Hier seien nur die Wichtigsten aufgeführt, die in der Befragung genannt wurden:

Finanzierung
Wissen über rechtliche Grundlagen
Geeignete Mitgründer*innen finden

Quelle: Ergebnisbericht zum Fragebogen: „Studierendenbefragung erwünschte Kompetenzen“ der ASH Karriereplanung, 2020

Welche Herausforderungen sehen Sie, wenn Sie sich mit dem Thema Selbständigkeit befassen?



Je mehr wir über die Herausforderungen wissen, die Studierende im Kontext einer Selbständigkeit sehen, umso passgenauer können wir unsere Angebote planen und entwickeln. So schaffen wir es, eine Gründungskultur an der ASH aufzubauen und Formate und Veranstaltungen anzubieten, die an den konkreten Bedarfen der Studierenden und Alumni ansetzen.

Nachdem Sie nun diesen Ratgeber durchgearbeitet oder auch nur Teile davon gesichtet haben, hoffen wir, dass für Sie nun klarer ist, wo Sie stehen, was Ihre nächsten Schritte sind und mit welchen Themen Sie sich weiter beschäftigen wollen. Wir bieten in jedem Semester bereits eine Vielzahl an Workshops und Seminaren zum Thema Gründung an. Wenn Sie in unserem Angebot nichts Passendes finden, dann buchen Sie doch eine individuelle Beratung bei uns. Wir gehen konkret auf Ihre Fragen ein oder können Sie auch an Angebote unserer Netzwerkpartner*innen weiterleiten. Sie erreichen uns unter:

Career Service / ASHEXIST

Alice-Salomon-Platz 5
12627 Berlin
careerservice@ash-berlin.eu

Wer sind wir?

Das Team Career Service / ASHEXIST stellt sich vor.

Die Projektleitung



Dr. Hans-Jürgen Lorenz

- Leiter des Career Service
- Beratung / Coaching



Prof. Dr. Uwe Bettig

- Professor für Management und Betriebswirtschaft in gesundheitlichen und sozialen Einrichtungen

Mitarbeiter*innen



Philipp Kenel

Wissenschaftlicher Mitarbeiter

- Social Intra- und Entrepreneurship
- Entrepreneurship Education

kenel@ash-berlin.eu



Elisabeth Hanske

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

- Veranstaltungs- und Eventmanagement
- Öffentlichkeitsarbeit

elisabeth.hanske@ash-berlin.eu



Katharina Nowak

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

- Bedarfsforschung
- Entrepreneurship Education

katharina.nowak@ash-berlin.eu



Jutta Overmann

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

- Gründer*innensprechstunde
- Beratung und Workshops

overmann@ash-berlin.eu



Melanie Akerboom

Mitarbeiterin

- Social Intra- und Entrepreneurship
- Veranstaltungs- und Eventmanagement

akerboom@ash-berlin.eu



Judith Walter

Studentische Mitarbeiterin

- Öffentlichkeitsarbeit
- Veranstaltungs- und Eventmanagement

judith.walter@ash-berlin.eu

4.2 Hilfreiche Informationen zum Weiterlesen

Für die weitere und vertiefende Lektüre finden Sie nun eine Zusammenstellung einiger Internetseiten, Bücher und Ratgeber. Hier können Sie spezifisch für Ihr Vorhaben recherchieren, Impulse und Hilfestellungen finden.

Weitere Ratgeber und Leitfäden

Gründen in Berlin – Das kleine 1x1 der Gründung, Industrie- und Handelskammer Berlin

Ein umfassender Ratgeber, der alles Wichtige - von den Voraussetzungen über die allgemeinen Bedingungen, die wichtigsten Aspekte im Gründungsprozess bis hin zu weiteren Unterstützungsangeboten - abdeckt.

Praxisleitfaden Soziales Unternehmertum, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Dieser Leitfaden richtet sich sowohl an Gründungsinteressierte als auch etablierte Sozialunternehmen. Er ist entlang eines modellhaften sozialunternehmerischen Entwicklungspfades – von der Gründungsmotivation über Geschäftsmodellentwicklung bis hin zur Unternehmensskalierung – aufgebaut. Fallbeispiele, Gründungswerkzeuge und eine Übersicht zentraler Akteur*innen in Deutschland runden den Leitfaden ab.

Gründerhandbuch, Social Impact Lab Brandenburg

Das Handbuch geht auf die verschiedenen Möglichkeiten einer Selbstständigkeit ein. Es werden verschiedene Unternehmensformen, Finanzierungsmöglichkeiten sowie Pflichtversicherungen als auch freiwillige Versicherungen für Gründer*innen vorgestellt.

BPW Handbuch 2021 – Wer wenn nicht Du, Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg

Ein Handbuch, in dem Sie alles Wissenswerte rund um die Entwicklung eines Businessplans oder eines Business Model Canvas finden. Ausführliche Erläuterungen und Fragen helfen, das eigene Geschäftskonzept auf den Prüfstand zu stellen, um sich optimal auf den Wettbewerb vorbereiten zu können.

Kursbuch Wirkung – Das Praxishandbuch für alle die Gutes noch besser tun wollen, PHINEO gAG

Das Handbuch kann sowohl zur Planung und Strategieentwicklung als auch zur Reflektion und Analyse von Projekten genutzt werden. Schwerpunkt ist die Entwicklung einer Wirkungslogik, die eine klare Definition von Zielen und Zielgruppen beinhaltet. Es richtet sich insbesondere an Vereine und gemeinwohlorientierte Organisationen.

Beratungsleitfaden Pflege- und Wohnberatung, GVK-Spitzenverband

Ein Leitfaden zum Modellprojekt „Case und Care Management“ eines wohnortnahen, qualitätsgesicherten Unterstützungssystems unter anderem mit Hilfe der Methode des Case Managements. Er soll als zentrale Arbeitsgrundlage dienen und helfen, eine möglichst einheitliche Arbeitsweise der Case Manager*innen an den Standorten zu gewährleisten.

Crowdfunding für Social Entrepreneurs, Social Impact Finance

Das Crowdfunding Manual zeigt, wie Crowdfunding als Finanzierungs- und Marketinginstrument genutzt werden kann, und was bei der Vorbereitung, Umsetzung und Nachbereitung alles beachtet werden sollte. Es richtet sich insbesondere an (angehende) Sozialunternehmer*innen.

Auswahl an Internet-Seiten

www.berlin.de/sen/wirtschaft/gruenden-und-foerdern/gruendungs-und-startup-foerderung/

Hinweise zur Gründungs- und Startup-Förderung der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe

www.berlin.de/sen/wirtschaft/wirtschaft/vielfalt-in-der-wirtschaft/lotsenstelle/

Im Auftrag der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe betreibt die Gesellschaft für Urbane Wirtschaft, Beschäftigung und Integration e.V. die Lotsenstelle für migrantische Selbstständigkeit.

www.existenzgruender.de

Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

www.existenzgruenderinnen.de

Zentrale Plattform für Gründerinnen auf der Seite des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie in Kooperation mit der bundesweiten Gründerinnenagentur (bga)

www.fuer-gruender.de

Gründungsportal der F.A.Z. Verlagsgruppe

www.gruenden-in-berlin.de

Gemeinsames Projekt der Industrie- und Handelskammer Berlin, Handwerkskammer Berlin, Investitionsbank Berlin und der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe

www.gruenderplattform.de/

Initiative der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

www.gruenderinnenzentrale.de

Gründerinnenzentrale – Navigation in die Selbstständigkeit ist ein Projekt der Gründerinnenzentrale e.V.

www.startup-map.berlin/companies.startups/f/all_locations/alloy_Berlin

Übersicht zur Vielfalt der Start-Up-Kultur in Berlin

www.youtube.com/playlist?list=PLFQDAfhHWK1RiQwGvypZQ4FSQTDJYo-hX

Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. zum Thema: Wieso braucht es Social Entrepreneurship

www.zgs-consult.de/arbeit/coaching-vor-der-gruendung/

Die Berliner Senatsverwaltung für Integration, Arbeit und Soziales unterstützt Gründer*innen im Vorfeld der Selbstständigkeit mit einem Förderprogramm

Lesetipps – Onlineveröffentlichungen

Anny-Klaw-Morf-Stiftung (Hrsg.):

Sozialunternehmertum – Transformationskraft für eine sozial-solidarische Wirtschaft

Ausgewählte Unternehmensportraits aus der Schweiz, Deutschland und Österreich zeigen, wie soziale Unternehmenskonzepte mit Mitbestimmungsmodellen zusammengeführt werden können.

brutkasten GmbH (Hrsg.):

Starting Up – Für Gründer und Entrepreneur

Ein Magazin mit vielfältigen Informationen und Inspiration für Gründer*innen und Entrepreneur – von Geschäftsideen, Erfahrungsberichten aus der Praxis, Tipps und Hinweisen zu Fördermitteln und Tool-Tipps.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (Hrsg.):

GründerZeiten – Infobriefe zu verschiedenen Themen, Berlin 2020.

Der Infoletter des Bundeswirtschaftsministeriums bietet praxisorientierte Tipps zur Gründung und Unternehmensführung, wie z. B. zum Thema Businessplan oder Existenzgründungen im sozialen Bereich.

Bundesverband Deutsche Startups e. V. (Hrsg.):

Deutscher Startup Monitor – Innovation statt Krise, Berlin 2020

Der Startup Monitor repräsentiert deutsche Startups und informiert über das Startup-Ökosystem. Die Studie wird jährlich durchgeführt.

Female Founders Monitor 2020

Der Female Founders Monitor ist die zentrale Studie zur Bedeutung von Gründerinnen für das deutsche Startup-Ökosystem. Ziel des Female Founders Monitors ist es, Startup-Gründerinnen in Deutschland zu unterstützen und auf diese Weise die Offenheit, Diversität und Wettbewerbsfähigkeit des Startup-Ökosystems zu fördern.

Deutscher LandFrauenverband e. V. (Hrsg.):

Studie zur Situation von gründungsinteressierten Frauen und Existenzgründerinnen im ländlichen Raum

Effizienz-Agentur NRW (Hrsg.):

factor^y – Magazin für nachhaltiges Wirtschaften

Das Magazin wird von der Effizienz-Agentur NRW und dem Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie GmbH herausgegeben und erscheint maximal vierteljährlich als kostenfreier Download.

KfW-Bankengruppe (Hrsg.):

KfW-Gründungsmonitor 2021 – Gründungstätigkeit 2020 mit Licht und Schatten: Corona-Krise bringt Tiefpunkt im Vollerwerb, birgt für viele aber auch Chancen

Eine repräsentative, jährlich durchgeführte, telefonische Bevölkerungsbefragung zum Gründungs-geschehen in Deutschland.

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg (Hrsg.):

Marktorientierte Sozialunternehmen in Brandenburg (2021)

Darstellung der existierenden Unternehmenslandschaft und Feststellung vorhandener und fehlender Gründungsvoraussetzungen.

Presse- und Informationsdienst der Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (Hrsg.):

Branchenbriefe für Existenzgründer - Informationen zur Marktsituation von rund 140 Branchen

Die Branchenbriefe bieten detaillierte Informationen zur Marktsituation von rund 140 Branchen. Kalkulationshilfen, Informationen zu Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten, rechtliche Informationen sowie Kontaktadressen.

Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e. V. (Hrsg.):

Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2019

Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2020/21

Der Deutsche Social Entrepreneurship Monitor (DSEM) informiert seit 2018 jährlich über das deutsche Social-Entrepreneurship-Ökosystem.

Social Publish Verlag 2010 GmbH:

enorm Magazin für gesellschaftlichen Wandel

Ein Magazin für den gesellschaftlichen Wandel, welches Mut machen möchte. Hier werden inspirierende Macher*innen und ihre Ideen sowie Unternehmen und Projekte vorgestellt, die das Leben und Arbeiten zukunftsfähiger und nachhaltiger gestalten.

Social Startups Media UG (Hrsg.):

Social Startups Magazin – Social Entrepreneurship, Startup und Nachhaltigkeit

Eine Informationsplattform für all diejenigen, die sich für das Thema Social Entrepreneurship sowie nachhaltig innovative Geschäftsideen interessieren, die ein Social Enterprise gegründet haben oder dies noch tun möchten - seit 2019 mit Podcast.

Technologie-Netzwerk Berlin e. V. (Hrsg.):

Soziale Ökonomie in Berlin – Perspektive für neue Angebote und sinnvolle Arbeitsplätze in der Hauptstadt

Die Veröffentlichung aus dem Jahr 2008 umfasst eine Bestandsaufnahme sozialer Unternehmen sowie Handlungsempfehlungen zur Ausschöpfung des Potenzials der Sozialen Ökonomie in der Hauptstadt.

Lesetipps - Bücher:

Bachert, R. (2018). *Finanzierung von Sozialunternehmen*. Lambertus-Verlag.

Baratie, B. (2016). *Hoch hinaus! Erfolgsstrategien für Frauen, die höher hinaus wollen als 7 cm*. Pagina-Verlag.

Faltin, G. (2017). *Kopfschlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen – Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein. (überarb. Auflage)*. dtv - Deutscher Taschenbuchverlag.

Faltin, G. (2015) *Wir sind das Kapital. Erkenne den Entrepreneur in Dir – Aufbruch in eine intelligente Ökonomie*. Murmann Publishers.

Holdenrieder, J. (Hrsg.) (2017). *Betriebswirtschaftliche Grundlagen Sozialer Arbeit. Eine praxisorientierte Einführung*. Kohlhammer Verlag.

Jaspers, L. & Ryland, N. (2020). *Starting a Revolution. Was wir von Unternehmerinnen über die Zukunft der Arbeitswelt lernen können*. Ullsteinbuchverlage.

Koglin, I. & Rohde, M. (2019). *Faironomics. Ökologisch, fair und frei. Wie du in 8 Schritten dein Traumprojekt verwirklicht und damit die Welt veränderst*. dtv -Deutscher Taschenbuchverlag.

Kolhoff, L. (2019). *Existenzgründung in der Sozialwirtschaft. Eine Einführung. Basiswissen Sozialwirtschaft und Sozialmanagement*. Springer-Verlag.

Lewrick, M.; Link, P.; Leifer, L. (2019) *Das Design Thinking Toolbook*. Versus-Verlag.

Maurya, A. (2013). *Running Lean. Das How-to für erfolgreiche Innovationen*. O'Reilly Verlag.

Osterwalder, A & Pigneur, Y. (2011). *Business Model Generation – Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer*. Campus Verlag.

Schellberg, K. et. al. (2018). *Mit Mehrwert überzeugen - der Social Businessplan für Sozialunternehmen. Arbeitsbuch zur Erstellung eines wirkungsorientierten Businessplans*. Walhalla-Fachverlag.

Singler, A. (2018) *Businessplan. TaschenGuide 136*. Haufe-Lexware.

Sommer, M; Werz, R. S.; Leuchten, B. (2013). *Gemeinnützige Vereine und Stiftungen: Erfolgreich gründen und führen*. C.H. Beck-Verlag.

Bildnachweise:

farknot architect – stock.adobe.com (Titel)
congerdesign – pixabay.com (Seite 4, 7)
dmf87– istockphoto.com (Seite 4, 13)
garden-1176406_1920 – unsplash.com (Seite 5, 22)
jonathan-kemper – unsplash.com (Seite 5, 33)
leon-unsplash.com (Seite 11)
jason coudriet - unsplash.com (Seite 12)
christina-wocintechchat – unsplash.com (Seite 15)
geralt – pixabay.com (Seite 17)
michael-longmire – unsplash.com (Seite 20)
firmbee - unsplash.com (Seite 24)
campaign-creators – unsplash.com (Seite 26)
bench-accounting – unsplash.com (Seite 29)
charles-deluvio – unsplash.com (Seite 34)
david von becker – www.davidvonbecker.com (Foto Prof. Dr. Uwe Bettig, Seite 37)
vectorpocket – freepik.com (Illustration Stift, Radierer)



Alice Salomon Hochschule Berlin
University of Applied Sciences