



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

*Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der OeAD-GmbH wider. Weder die Europäische Union noch die OeAD-GmbH können dafür verantwortlich gemacht werden.“*



Erasmus+



022-2-AT01-KA210-ADU-000097665

Kurs zur Förderung von:

**Inspiration & Empowerment**

# Ziele



Ziel dieses Moduls ist es, Werkzeuge kennen zu lernen, um Menschen mit Behinderung für eine Unternehmensgründung zu sensibilisieren. Die Trainer lernen, Menschen zu begeistern, Ideen für Unternehmensgründungen zu entwickeln und/oder innovativ zu sein. Des Weiteren wird Wissen vermittelt, welche Rahmenbedingungen für eine Existenzgründung erfüllt sein müssen und wie dies überprüft werden kann, um auf dieser Basis eine Entscheidung über die berufliche Zukunft treffen zu können.



# Lernergebnisse

Nach Abschluss dieses Moduls werden die Lernenden in der Lage sein:

- Instrumente zur Sensibilisierung von Menschen mit Behinderungen für die Gründung eines Unternehmens einzusetzen
- Methoden zur Entwicklung von Ideen für Unternehmensgründungen und zur Innovation bestehender Geschäftskonzepte anzuwenden
- die Rahmenbedingungen und Voraussetzungen für die Gründung eines konkreten Unternehmens prüfen zu können
- Empfehlungen auszusprechen, wie Menschen mit Behinderung bei der Unternehmensgründung begleitet und unterstützt werden können

# Schlüsselwörter



Marketing

Vernetzung

Geschäftsmodell

Kreativität

Nachhaltigkeit

# Inhaltsverzeichnis

## **UNIT 1 - Sensibilisierung und Inspiration**

- 1.1. Testimonials
- 1.2. Informationsgespräche
- 1.3. Marketing
- 1.4. Vernetzung

## **UNIT 2 – Ideen-Scouting**

- 2.1. Kreativitätstechniken
- 2.2. Business Model Navigator
- 2.3. Ziele für nachhaltige Entwicklung

## **UNIT 3 - Prüfung der Rahmenbedingungen**

- 3.1. Zeitliche Verfügbarkeit
- 3.2. Aus- oder Weiterbildung
- 3.3. Finanzen
- 3.4. Übung: Rollenspiel

## **UNIT 4 – Entscheidungsfindung**

- 4.1. Der direkte Weg zur Unternehmensgründung
- 4.2. Gründung in der Pipeline
- 4.3. Abberatung von Unternehmensgründungen

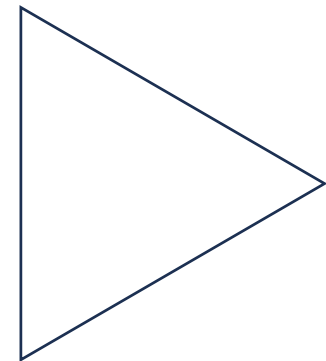


**UNIT 1**



**Sensibilisierung und  
Inspiration**

# Sensibilisierung und Inspiration



PLAY

# Testimonials

In der Gründungsberatung sind "Testimonials" Empfehlungen oder Berichte von Personen, die bereits Unterstützung erhalten haben. Diese Testimonials dienen dazu, potentiellen Unternehmerinnen oder Unternehmern Einblicke in die Qualität der angebotenen Beratung und die Erfolge anderer Kunden oder Klienten zu geben. Testimonials können helfen, das Vertrauen in die Leistungen und die Kompetenz der Beratungseinrichtung zu stärken. Diese Empfehlungen und Erfahrungsberichte werden oft auf der Website der Beratungsagentur, in Broschüren, Präsentationen oder anderen Marketingmaterialien veröffentlicht, um potenzielle Kunden davon zu überzeugen, dass die Beratung erfolgreich und hilfreich ist. Die Präsentation von inspirierenden Unternehmen zeigt jedoch nicht nur die Chancen für eine Unternehmensgründung auf, sondern auch Herausforderungen.



# Informationsgespräche

Diskussionen oder Informationsveranstaltungen, welche in unterschiedlichen Institutionen, Organisationen oder Einrichtungen stattfinden, dienen dazu, potentielle Gründerinnen und Gründer über die Möglichkeiten und Anforderungen im Zusammenhang mit einer Unternehmensgründung zu informieren. Diese Informationsveranstaltungen können in verschiedenen Kontexten abgehalten werden, um Beratung, Information und Unterstützung zu bieten. Ziel solcher Informationsveranstaltungen ist es, potenzielle Gründerinnen und Gründer über die verschiedenen Aspekte einer Unternehmensgründung zu informieren, ihre Fragen zu beantworten und sie auf den richtigen Weg zur Umsetzung ihrer Geschäftsidee zu bringen.

# Marketing

Marketingaktivitäten im Rahmen der Gründungsberatung sind wichtig, um die Leistungen der Beratungsstelle bzw. des Beratenden bekannt zu machen.

1. **Online-Präsenz:** Erstellen Sie eine informative und benutzerfreundliche Website sowie Social Media Kanäle, welche Dienstleistungen, Bewertungen, Erfahrungsberichte und Kontaktdaten präsentieren.
2. **Content Marketing:** Regelmäßige Veröffentlichung von informativen Artikeln, welche Mehrwert bieten und die fachliche Expertise unterstreichen.
3. **Netzwerk:** Nehmen Sie an Veranstaltungen, Konferenzen und Branchentreffen teil, um das Netzwerk aufzubauen und potenzielle Gründende persönlich zu treffen.
4. **Online-Werbung:** Einsatz von Online-Werbung, wie z.B. Google Ads oder Social-Media-Werbung, um potenzielle Gründende gezielt anzusprechen.
5. **E-Mail Marketing:** Versenden Sie regelmäßig Newsletter, welche wertvolle Informationen und Tipps zur Unternehmensgründung enthalten.

# Marketing

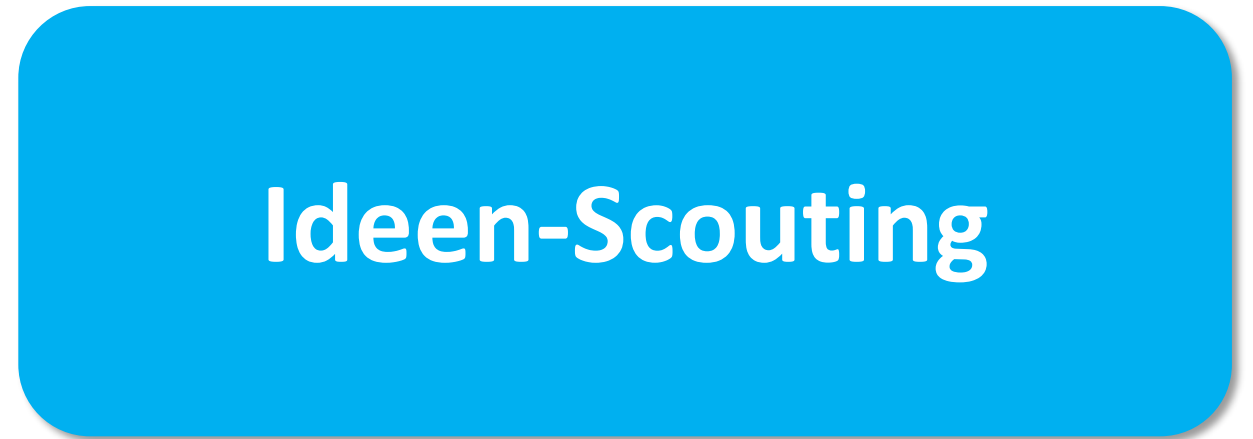
- 6. Kooperationen:** Zusammenarbeit mit anderen Organisationen, wie z.B. Wirtschaftsförderungen, Bildungseinrichtungen oder Banken, um den Bekanntheitsgrad der Dienstleistungen zu erhöhen.
- 7. Öffentlichkeitsarbeit:** Verfassen von Pressemitteilungen oder Fachartikeln.
- 8. Seminare und Workshops:** Angebot von Seminaren und Workshops , um Fachwissen auszutauschen und potenzielle Gründende zu rekrutieren.
- 9. Flyer und Broschüren:** Erstellen Sie gedruckte Marketingmaterialien, die bei lokalen Unternehmen, Veranstaltungen oder Gemeinden verteilt werden können.

Die Wahl der passenden Marketingaktivitäten hängt von Ihrem Budget und Ihren Ressourcen ab. Eine Kombination kann oft am effektivsten sein, um potenzielle Gründende auf Startup-Beratungsdienste aufmerksam zu machen.

# Vernetzung

Networking (Vernetzung) ist ein wichtiger Bestandteil der Gründungsberatung, da es dazu beiträgt, das Leistungsspektrum zu erweitern, Wissen zu teilen und den Erfolg zu fördern.

- 1. Partnerschaften und Kooperationen:** Gehen Sie Partnerschaften mit anderen Organisationen, wie z.B. Wirtschaftsförderungen, Bildungseinrichtungen, Banken, Gemeinde- und Wirtschaftsverbänden ein, um Ressourcen zu bündeln.
- 2. Branchenverbände und -netzwerke:** Die Mitarbeit in Branchenverbänden und Netzwerken ermöglicht es, mit Fachleuten und Experten aus bestimmten Branchen in Kontakt zu kommen. Dies kann wertvolle Erkenntnisse und Informationen liefern, die für die Gründungsberatung nützlich sind.
- 3. Mentoring und Coaching:** Erfahrene Unternehmer oder Wirtschaftsexperten als Mentoren oder Coaches für Gründungsinteressierte zu finden, kann ein effektiver Weg sein, um wertvolle Einblicke und Unterstützung zu geben.



# Ideen-Scouting

In der Ideenscouting-Phase werden angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern verschiedene Ansätze zur Entwicklung einer Geschäftsidee vermittelt. Je nach Entwicklungsstand der Geschäftsidee kommen unterschiedliche Modelle oder eine Kombination von Businessplan-Entwicklungen zum Einsatz. Diese Modelle dienen dazu, die wesentlichen Elemente eines Geschäftsmodells zu definieren und darzustellen. Die Unterstützung bei der Geschäftsentwicklung erfolgt über gängige Modelle wie das Business Model Canvas in Verbindung mit dem Business Model Navigator nach den Prinzipien der Universität St. Gallen.



# Kreativitätstechniken

Hier sind einige Beispiele für Kreativitätstechniken, die in der Gründungsberatung eingesetzt werden können:

1. **Brainstorming:** Diese Technik fördert die freie Assoziation von Ideen und Lösungen zu einem bestimmten Problem oder einer Geschäftsidee in einer Gruppe. Die Teilnehmenden können ohne Kritik Ideen sammeln und diskutieren.
2. **Mind Mapping:** ermöglicht es Gründenden, ihre Gedanken zu strukturieren, indem sie Schlüsselbegriffe oder Konzepte visuell verknüpfen. Dies kann bei der Entwicklung eines Geschäftskonzepts oder der Planung von Unternehmenszielen hilfreich sein.
3. **Design Thinking:** ist ein kreativer Ansatz, um Probleme zu lösen und innovative Ideen zu entwickeln. Der Ansatz konzentriert sich auf Kundenbedürfnisse und -perspektiven und legt Wert auf Zusammenarbeit und den prototypischen Ansatz.

# Kreativitätstechniken

- 4. SWOT Analyse:** Die SWOT-Analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) hilft bei der Bewertung des Potenzials einer Geschäftsidee, indem sie interne Stärken und Schwächen sowie externe Chancen und Risiken identifiziert.
- 5. Prototyping:** Die Erstellung von Prototypen oder Modellen eines Produkts oder einer Dienstleistung kann dazu beitragen, die Machbarkeit und Funktionalität zu überprüfen und innovative Verbesserungen vorzunehmen.
- 6. Storytelling:** Storytelling-Techniken helfen dabei, eine überzeugende und ansprechende Erzählung für das Geschäftskonzept zu schaffen, welche potenzielle Investoren, Kunden und Partner anspricht.

Die Anwendung von Kreativitätstechniken in der Gründungsberatung kann dazu beitragen, innovative und überzeugende Geschäftsideen zu entwickeln und Probleme auf kreative Weise zu lösen. Diese Techniken helfen Gründenden, sich von der Konkurrenz abzuheben und erfolgreiche Unternehmen aufzubauen.



# Business Model Navigator

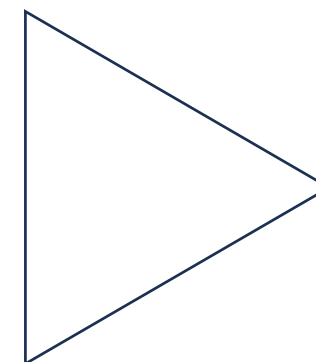
Der Business Model Navigator (BMN) von Oliver Gassmann, Karolin Frankenberger und Michaela Csik umfasst 55 verschiedene Geschäftsmodelle, mit denen Unternehmen ihre Strategien entwickeln und gestalten können.

Diese Modelle dienen als Inspiration und Werkzeuge, um über den Aufbau und die Funktionsweise eines Geschäftsmodells nachzudenken.

Hier die 55 Geschäftsmodelle des BMN im Überblick [>> Start Video >>](#)



# Ziele für nachhaltige Entwicklung



PLAY



**UNIT 3**



**Prüfung der  
Rahmenbedingungen**

# Zeitliche Verfügbarkeit

Die Abfrage der zeitlichen Verfügbarkeit des Gründenden bezieht sich auf die Erfassung und Planung der zur Verfügung stehenden zeitlichen Ressourcen, die der Gründung und Entwicklung des Unternehmens gewidmet werden können.

- 1. Realistische Planung:** Die zeitliche Verfügbarkeit des Gründenden ist entscheidend für die Entwicklung einer realistischen Geschäftsstrategie und eines Zeitplans für die Gründung und den Betrieb des Unternehmens. Dies hilft, übermäßigen Stress und Burnout zu vermeiden, indem realistische Erwartungen an die Arbeitsbelastung gestellt werden.
- 2. Ressourcenallokation:** Die verfügbare Zeit des Gründenden ist eine wertvolle Ressource. Durch die genaue Erfassung dieser Zeit kann sie effektiv für die wichtigsten Aufgaben und Prioritäten der Unternehmensgründung verwendet werden.

# Zeitliche Verfügbarkeit

- 3. Zeitplanung:** Die Kenntnis der zeitlichen Verfügbarkeit des Gründenden ermöglicht es, Termine und Meilensteine für die Gründung und das Wachstum des Unternehmens entsprechend zu planen. Dies ist wichtig, um Geschäftsziele zu erreichen und Engpässe zu vermeiden.
- 4. Zusammensetzung des Teams:** Wenn der Gründende nicht genug Zeit hat, um alle notwendigen Aufgaben alleine zu erledigen, kann dies die Notwendigkeit offenbaren, ein Team zu bilden oder Mitarbeitende einzustellen.
- 5. Ganzheitlicher Ansatz:** Die zeitliche Verfügbarkeit kann auch dazu beitragen, den gesamten Lebensstil des Gründenden zu berücksichtigen und sicherzustellen, dass genügend Zeit für persönliche und familiäre Angelegenheiten bleibt.

# Aus- oder Weiterbildung

Hier sind einige Aspekte, die bei der Prüfung notwendiger Aus- und Weiterbildungen in der Gründungsberatung berücksichtigt werden sollten:

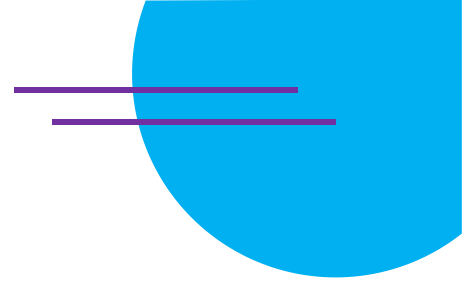
- 1. Vorhandene Qualifikationen:** Die Gründungsberatung beginnt oft mit einer Einschätzung der aktuellen Qualifikation und Berufserfahrung des Gründenden. Auf diese Weise kann festgestellt werden, welche Fähigkeiten bereits vorhanden sind und welche Bereiche entwickelt werden müssen.
- 2. Identifizierung von Lücken:** Basierend auf der Geschäftsidee und den geplanten Geschäftsaktivitäten werden Lücken in den erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnissen identifiziert. Dazu gehören sowohl betriebswirtschaftliche Fähigkeiten (z. B. Finanzmanagement, Marketing etc.) als auch branchenspezifisches Wissen.
- 3. Empfehlungen für Aus- oder Weiterbildungen:** Basierend auf den identifizierten Lücken können Empfehlungen für eine entsprechende Aus-, Weiterbildung oder Qualifizierung ausgesprochen werden.

# Aus- oder Weiterbildung

- 4. Berücksichtigung individueller Lernbedürfnisse:** Die Beratung berücksichtigt die individuellen Lernbedürfnisse und die zeitliche Verfügbarkeit des Gründenden, um maßgeschneiderte Empfehlungen zu erstellen.
- 5. Planung und Umsetzung:** Nach der Identifizierung der notwendigen Aus- und Weiterbildungen unterstützt die Gründungsberatung den Gründenden bei der Planung und Umsetzung dieser Bildungsmaßnahmen. Dies kann den Erwerb von Zertifikaten, Abschlüssen oder Qualifikationen umfassen.

Die Untersuchung der erforderlichen Aus- und Weiterbildung ist entscheidend, um sicherzustellen, dass der Gründende über die Fähigkeiten und Kenntnisse verfügt, die erforderlich sind, um sein Unternehmen erfolgreich zu führen und Herausforderungen zu meistern. Dies trägt dazu bei, das unternehmerische Potenzial zu stärken und die Erfolgchancen zu erhöhen.

# Finanzen



Die Analyse der Finanzen des Gründenden in der Gründungsberatung ist ein entscheidender Schritt, um sicherzustellen, dass die finanzielle Basis für die Gründung und den Betrieb eines Unternehmens stabil ist.



# Finanzen

- 1. Persönliche finanzielle Situation:** Zunächst sollte die aktuelle finanzielle Situation des Gründenden untersucht werden, einschließlich Einkommen, Ersparnissen, Schulden und Verpflichtungen. So kann festgestellt werden, ob der Gründende über ausreichende finanzielle Mittel für die Anlaufphase des Unternehmens verfügt.
- 2. Anforderungen an das Startkapital:** Es ist wichtig, den Kapitalbedarf für die Gründung des Unternehmens zu ermitteln, einschließlich der Kosten für Ausstattung, Verbrauchsmaterialien, Marketing und andere Anlaufkosten.
- 3. Finanzierungsquellen:** Die Beratung sollte die verschiedenen Finanzierungsoptionen für das Unternehmen berücksichtigen, einschließlich Eigenkapital, Fremdkapital, Zuschüsse, Investoren und die persönlichen Ersparnisse des Gründenden.

# Finanzen

- 4. Finanzielle Prognosen:** Es ist ratsam, Finanzprognosen zu erstellen, um die erwarteten Einnahmen, Ausgaben und Gewinne für die ersten Jahre des Geschäftsbetriebs abzuschätzen. Dies kann helfen, finanzielle Engpässe frühzeitig zu erkennen.
- 5. Cashflow-Management:** Die Verwaltung des Cashflows ist von entscheidender Bedeutung. Dazu gehört auch die Planung, wie Geld in das Unternehmen fließt und wie es für laufende Ausgaben und Investitionen verwendet wird.
- 6. Steuerliche Überlegungen:** Die steuerlichen Auswirkungen einer Unternehmensgründung sollten berücksichtigt werden, um sicherzustellen, dass alle gesetzlichen Verpflichtungen erfüllt werden und keine unerwarteten Belastungen entstehen.
- 7. „Notfallfonds“:** Die Einrichtung eines „Notfallfonds“ kann dazu beitragen, unvorhergesehene finanzielle Schwierigkeiten oder unerwartete Ausgaben abzumildern.

# Finanzen

8. **Persönliche Finanzplanung:** Die Startup-Beratung kann auch die Auswirkungen der Unternehmensgründung auf die persönlichen Finanzen des Gründenden berücksichtigen, einschließlich der Sicherung der Lebenshaltungskosten und finanziellen Verpflichtungen.
9. **Risikobewertung:** Es ist wichtig, potenzielle finanzielle Risiken und Unsicherheiten zu bewerten und Pläne zur Risikominderung zu entwickeln.
10. **Finanzberichterstattung:** Die Beratung kann auch die Art und Weise der Finanzberichterstattung und -kontrolle bestimmen, um sicherzustellen, dass der Gründende ein klares Bild über die Finanzen des Unternehmens hat.

Die Finanzanalyse des Gründenden ist entscheidend, um finanzielle Engpässe frühzeitig zu erkennen und sicherzustellen, dass das Unternehmen über ein solides finanzielles Fundament verfügt. Es hilft auch bei der Entwicklung einer Finanzstrategie und eines Plans, um die finanziellen Ziele des Unternehmens zu erreichen.

# Übung: Rollenspiel

Szenario: Angenommen, der Gründungsinteressent hat eine Geschäftsidee für ein neues Café, benötigt aber Unterstützung bei der Entwicklung eines Businessplans und der Klärung strategischer Fragen.

Ablauf des Rollenspiels:

- 1. Einführung und Zielsetzung:** Beratender und Gründungsinteressierter stellen sich gegenseitig vor und besprechen die Ziele des Rollenspiels. Der Gründungsinteressierte erläutert seine Geschäftsidee und Herausforderungen.
- 2. Konsultation:** Der Beratende übernimmt die Rolle des Mentors und beginnt ein typisches Beratungsgespräch. Er stellt Fragen, um mehr über die Geschäftsidee, die Motivation des Gründungsinteressierten und ihre Ziele zu erfahren.

# Übung: Rollenspiel

- 3. Identifizierung von Problemen:** Der Beratende kann gezielte Fragen stellen, um mögliche Probleme oder Lücken in der Geschäftsidee oder im Verständnis der gründungsinteressierten Person aufzudecken.
- 4. Feedback und Empfehlungen:** Der Beratende gibt Feedback, Ratschläge und Empfehlungen, um die Geschäftsidee zu verfeinern und mögliche Lösungen für die identifizierten Herausforderungen anzubieten.
- 5. Klärung von Zweifeln und Fragen:** Gründungsinteressierte haben die Möglichkeit, Fragen zu stellen und Unklarheiten zu klären.
- 6. Diskussion und Planung:** Gründender und Beratender können die nächsten Schritte besprechen, einschließlich der Entwicklung eines Geschäftsplans, der Identifizierung von Finanzierungsoptionen und der Festlegung kurz- und langfristiger Ziele.

# Übung: Rollenspiel

- 7. Reflexion:** Nach dem Rollenspiel können der Gründungsinteressierte und der Beratende das Gespräch reflektieren und die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten besprechen.

Rollenspiele in der Gründungsberatung sind nützlich, um Kommunikation zu üben, die Beratungskompetenz des Beratenden zu verbessern und Gründungsinteressierten praktische Erfahrungen bei der Diskussion ihrer Geschäftsidee zu vermitteln. Sie tragen auch dazu bei, eine vertrauensvolle Beziehung zwischen dem Beratenden und der Person aufzubauen, die an einer Unternehmensgründung interessiert ist, was für den Beratungsprozess entscheidend ist.



UNIT 4



Entscheidungsfindung

# Der direkte Weg zur Unternehmensgründung

Ist das Ergebnis der Erstberatung, dass die Tragfähigkeit und Nachhaltigkeit der Geschäftsidee grundsätzlich gegeben ist, wird gemeinsam die Gründungs-Roadmap entwickelt. Die Roadmap enthält einen Schritt-für-Schritt-Überblick über die wichtigsten Aufgaben, Meilensteine und Ziele, die erreicht werden müssen, um das Unternehmen erfolgreich zu gestalten. Darüber hinaus sollte vom Beratenden ein kurzer Bericht erstellt werden.





# Gründung in der Pipeline

Es gibt verschiedene Gründe, warum jemand eine Unternehmensgründung nicht absagen, sondern verschieben möchte. Dies kann auch das Ergebnis des Erstgesprächs sein. Hier sind einige mögliche Gründe:

- 1. Mangelndes Kapital:** Die Gründenden verfügen nicht über genügend finanzielle Mittel, um das Unternehmen sofort zu gründen. In diesem Fall kann eine Verschiebung erforderlich sein, um Zeit zum Sparen oder zur Finanzierung zu gewinnen.
- 2. Unzureichende Vorbereitung:** Den Gründenden ist bewusst, dass sie noch nicht ausreichend vorbereitet sind, sei es in Bezug auf das Geschäftskonzept, die Marktanalyse oder die notwendigen rechtlichen Schritte. Sie möchten mehr Zeit haben, um sich gründlicher vorzubereiten, um das Risiko zu minimieren.
- 3. Persönliche Umstände:** Persönliche Umstände wie gesundheitliche Probleme, familiäre Verpflichtungen oder andere Prioritäten, können eine Verzögerung der Geschäftsaufnahme erforderlich machen.

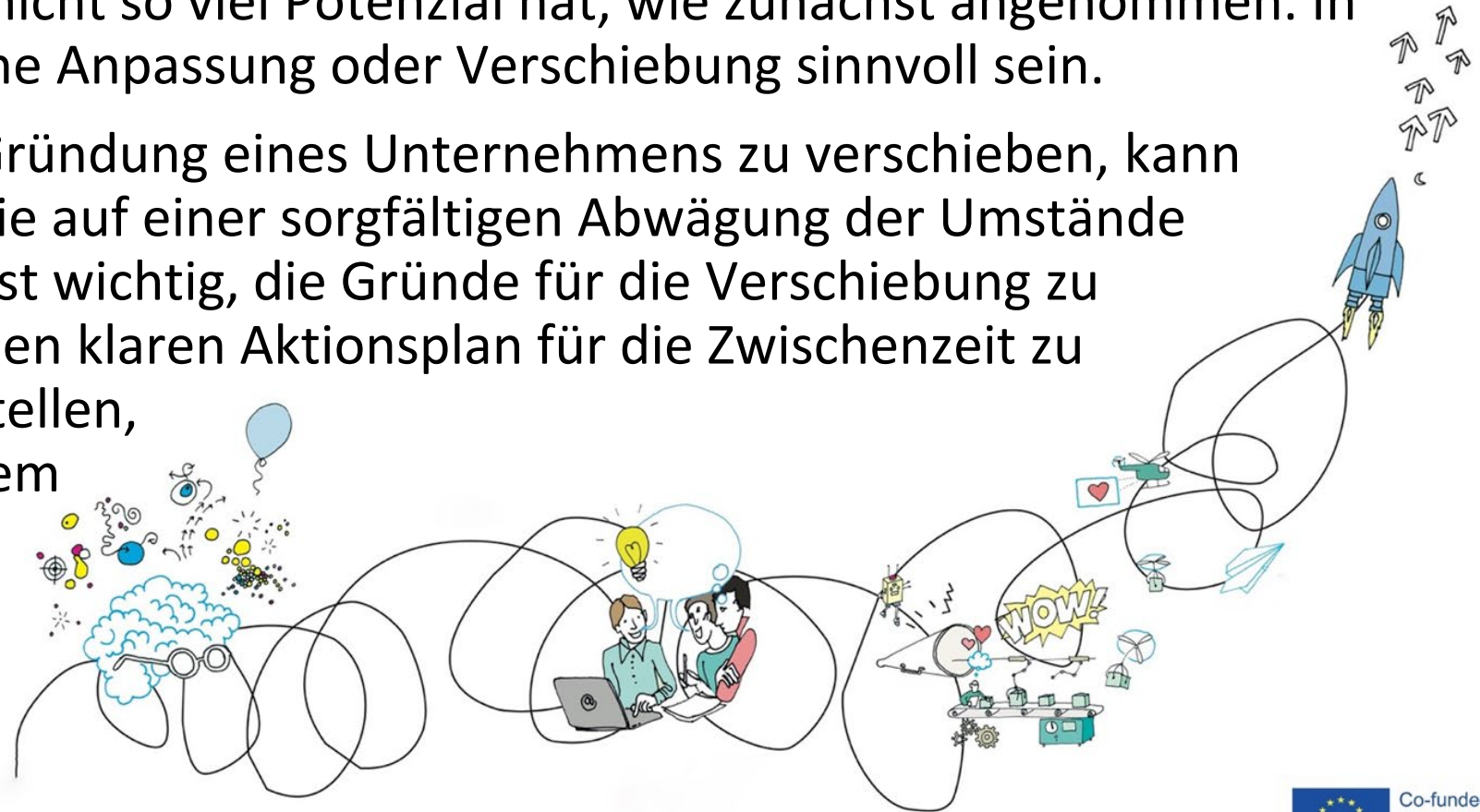
# Gründung in der Pipeline

- 4. Externe Faktoren:** Externe Faktoren wie wirtschaftliche Unsicherheiten, politische Veränderungen oder Markttrends, können die Entscheidung beeinflussen und mit der Gründung eines Unternehmens zu warten.
- 5. Fehlende Partner oder fehlendes Know-how:** Benötigt das Startup ein Team oder spezifisches Fachwissen, das derzeit nicht vorhanden ist, kann die Verschiebung notwendig sein, um die richtigen Partner zu finden oder sich das notwendige Wissen anzueignen.
- 6. Technologische Entwicklungen:** In einigen Branchen kann es sinnvoll sein, auf technologische Entwicklungen zu warten, die das Geschäftskonzept verbessern könnten.
- 7. Rechtliche oder regulatorische Herausforderungen:** Wenn der Geschäftsbereich komplexe rechtliche oder regulatorische Anforderungen beinhaltet, kann es einige Zeit dauern, bis diese Hürden überwunden sind.

# Gründung in der Pipeline

**8. Marktforschung:** Eine detaillierte Marktforschung kann zeigen, dass die ursprüngliche Idee nicht so viel Potenzial hat, wie zunächst angenommen. In diesem Fall kann eine Anpassung oder Verschiebung sinnvoll sein.

Die Entscheidung, die Gründung eines Unternehmens zu verschieben, kann vernünftig sein, wenn sie auf einer sorgfältigen Abwägung der Umstände und Risiken beruht. Es ist wichtig, die Gründe für die Verschiebung zu dokumentieren und einen klaren Aktionsplan für die Zwischenzeit zu erstellen, um sicherzustellen, dass das Startup zu einem späteren Zeitpunkt erfolgreich ist.



# Abberatung von Unternehmensgründungen

Ergibt die Erstberatung nicht die Tragfähigkeit oder Nachhaltigkeit der Geschäftsidee oder sind die persönlichen Voraussetzungen nicht mit einer Existenzgründung vereinbar, ist von einer Existenzgründung abzuraten. Es versteht sich von selbst, dass nur eine Empfehlung ausgesprochen werden kann und es letztlich die Entscheidung der Gründungsinteressierten ist, ob und wie sie vorgehen wollen.

Im Falle einer Abberatung sollten Gründungsinteressierte weitere Unterstützung erhalten. Das bedeutet, die Diskussion über Alternativen zur Existenzsicherung zu führen.

Hilfreich sind hier bestehende Kontakte zu Arbeitsagenturen und Jobcentern, aber auch zu Kammern und Unternehmen.

# Abberatung von Unternehmensgründungen



Dabei kann es sich um das Verteilen von Informationsmaterial, zum Beispiel der Agentur für Arbeit (Informationen zu Berufsbildern und Weiterbildungen), die Vermittlung an Anlaufstellen mit entsprechender Beratung oder die Begleitung von Gründungsinteressierten zu ihren Terminen bei der Agentur für Arbeit/Jobcenter handeln, um dort gemeinsam den weiteren Werdegang zu besprechen, handeln.

# Zusammenfassung



Nachdem Sie dieses Modul abgeschlossen haben, haben Sie folgende Ziele erreicht:

- Sie wissen, wie man Menschen mit Behinderungen für Unternehmertum sensibilisiert  
Sie sind in der Lage, neue Geschäftsideen zu entwickeln  
Sie wissen, welche Rahmenbedingungen erfüllt sein müssen  
Sie können Menschen, die Sie beraten, bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen

# Referenzliste

- KfW Bankengruppe: KfW is a German development bank that supports startups and entrepreneurs. The website provides information on various funding programs, financing options, and practical tips for starting a business. Visit their website at: <https://www.kfw.de/>
- IHK (Chambers of Industry and Commerce): Local IHKs offer support and advice for startups. They can help with questions regarding startup, financing, legal forms, taxes, and much more.
- GründerZeiten: GründerZeiten is an online magazine for entrepreneurs and provides information on various aspects of starting a business, success stories of founders, tips, and resources: <https://www.existenzgruender.de/DE/Mediathek/Publikationen/Gruender-Zeiten/inhalt.html>
- Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT): deGUT is a trade fair and conference for startups and entrepreneurs: <https://www.degut.de/>
- The Business Model Navigator: <https://businessmodelnavigator.com/about>
- Sozialverband VdK Deutschland: VdK is a major social association in Germany that advocates for the rights of people with disabilities. They offer consultation and information on self-employment and business startup: <https://www.vdk.de/deutschland/pages/themen/behinderung/73503/behindertenpolitik?dscc=ok>
- Department of Economic and Social Affairs: The 17 Goals: <https://sdgs.un.org/goals>

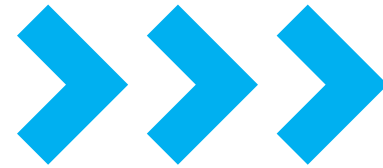


Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Erasmus+



# DANKE

**für Ihre Aufmerksamkeit!**

