



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:

Wie können mehr Chancen für Menschen mit Behinderungen geschaffen werden? /

Unterstützung von Menschen mit Behinderung auf dem Weg in die Selbstständigkeit

Ziele

Nach Abschluss dieses Moduls können die Lernenden :

- in die Rolle eines Startup-Guides schlüpfen.
- unterschiedliche Coaching-Methoden anwenden
- spezielle Gründungsvorhaben unterstützen.
- Unterstützung von Gründungsvorhaben über das Coaching hinaus gewähren.

Schlüsselwörter

Coaching

Unternehmertum

Finanzierung

Gründung

Inhaltsverzeichnis



UNIT 1 – Startup Guide

- 1.1. Definition
- 1.2. Aufgaben eines Startup Guides

UNIT 2 – Startup Pipeline

- 2.1. Gruppencoaching
- 2.2. Individuelles Coaching

UNIT 3 – Startup Specials

- 3.1. Soziales Unternehmertum
- 3.2. Frauen als Gründerinnen
- 3.3. Unternehmensnachfolge

UNIT 4 – Startup Support

- 4.1. Finanzierung
- 4.2. Förderprogramme
- 4.3. Institutionelle Beratung



Definition

Ein "Startup Guide" ist eine Person, die angehenden Unternehmern und Startups hilfreiche Informationen und Anleitungen zur Verfügung stellt, um den Prozess der Gründung und des Wachstums eines Unternehmens zu erleichtern. Ein Gründungsbegleiter ist also Ansprechpartner und gleichzeitig Vertrauensperson bei der Unterstützung im Rahmen der Gründung eines Unternehmens. Ein Startup Guide sollte in der Lage sein, grundlegende Informationen über die Gründung eines Unternehmens und die Startup-Idee zu liefern. Dies kann die Definition eines Unternehmensziels, die Zielgruppenanalyse und die Identifizierung des Marktes umfassen. Ein gut ausgebildeter Startup Guide kann angehenden Unternehmern helfen, ihre Ideen in die Realität umzusetzen und die Herausforderungen der Gründung und des Wachstums eines Unternehmens besser zu meistern.

Aufgaben eines Startup Guides

Zu den Aufgaben eines Startup Guides gehört die erste Vermittlung von Basiswissen zu:

- 1. Unternehmensplanung:**
Ein detaillierter Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans, der die Vision, das Geschäftsmodell, die Markteintrittsstrategie, die Umsatzprognosen und die Finanzierungsmöglichkeiten des Unternehmens enthält.

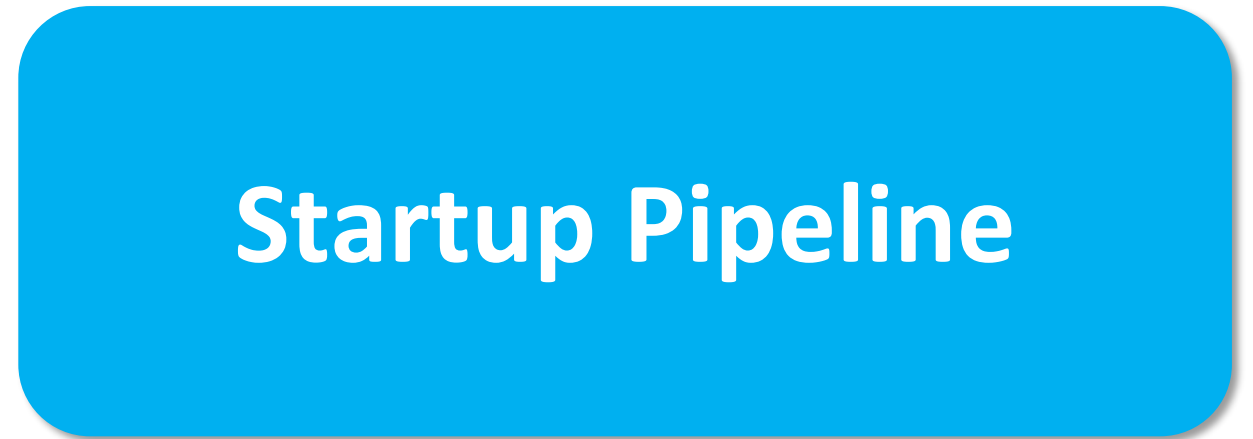


Aufgaben eines Startup Guides

- 2. Rechtliche und bürokratische Aspekte:** Informationen zu den rechtlichen Voraussetzungen im Zusammenhang mit einer Existenzgründung, wie z.B. Wahl der Unternehmensform, Steuern und Genehmigungen.
- 3. Finanzierung und Kapitalbeschaffung:** Ein Überblick über die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten für Startups, darunter Eigenkapital, Fremdkapital, Crowdfunding und Investoren.
- 4. Marketing und Vertrieb:** Tipps für die Entwicklung einer Marketingstrategie, Kundenakquise und Markenaufbau.
- 5. Team- und Personalmanagement:** Informationen zur Bildung und Führung eines Teams, zur Einstellung und Motivation von Mitarbeitenden.
- 6. Risikomanagement:** Beratung bei der Identifizierung und dem Management von Risiken im Unternehmenskontext.

Aufgaben eines Startup Guides

- 7. Technologie und Digitalisierung:** Beratung zum Einsatz von Technologie und digitalen Tools zur Verbesserung von Geschäftsprozessen und zur Skalierung des Unternehmens.
- 8. Skalierung und Wachstum:** Strategien und Tipps zur Skalierung eines Unternehmens und zur Bewältigung der mit dem Wachstum verbundenen Herausforderungen.
- 9. Fallstudien und Erfolgsgeschichten:** Praxisbeispiele und Startup-Erfolgsgeschichten, die inspirieren und wertvolle Erkenntnisse liefern.
- 10. Ressourcen und Support:** Eine Liste von Ressourcen und Unterstützungsorganisationen, wie z. B. Inkubatoren, Mentoren und Förderprogramme, die Startups nutzen können.



Gruppen-Coaching

In Gruppencoachings, in denen mehrere Gründerinnen und Gründer gemeinsam an ihren Geschäftsideen arbeiten und mit unterschiedlichen Methoden geschult werden, werden unternehmerische Kompetenzen vermittelt, um die Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung zu schaffen. Dieses Angebot kann on-, offline oder auch in einem hybriden Format erfolgen. Die Gruppencoachings vermitteln umfangreiches theoretisches Wissen, u.a.: **Marketing, rechtliche Grundlagen, Rechnungswesen, Geschäftsideen und Businesspläne, Organisation und Personal, Finanzplanung, Liquiditätsplanung, Finanzierungsformen, Vertriebsstraining und Controlling.** Mit unterschiedlichen Methoden und Formaten wird das gesamte Spektrum der Lerntypen erfasst, darunter Vorträge, Präsentationen, Rollenspiele, Gruppen- und Einzelarbeiten, Panels, Moderationen oder Lehrdiskussionen.

Gruppen-Coaching

Auch der Einsatz unterschiedlicher Medien als Lehr-, Lern- und Arbeitsmittel soll den unterschiedlichen Lernformen Rechnung tragen. Die Coaches müssen in der Lage sein, die passende Methode/das passende Format für die jeweiligen Lerninhalte und die Gruppenzusammensetzung zu finden und anzuwenden.

Die Themen des Gruppencoachings können sich an den unterschiedlichen Geschäftsmodellen orientieren. Die Aufgabe des Coaches ist es, Parallelen und Verbindungen zu den einzelnen Modellen herzustellen. Ziel des Gruppencoachings ist es, neben der Schulung unternehmerischer Fähigkeiten die ersten Grundprinzipien des Businessplans zu erarbeiten.

Gruppen-Coaching

Diese Workshops können mit den gleichen Inhalten in konzertierten Crashkursen angeboten werden, d.h. nicht nur an einzelnen Wochentagen, sondern an aufeinanderfolgenden Tagen. Auch Startup-Camps können angeboten werden. Hier kann den Gründungswilligen die Möglichkeit gegeben werden, aus ihrem Alltag auszubrechen und somit ein ganzheitliches Konzept für ihre Selbstständigkeit zu entwickeln.



Individuelles Coaching

Der Individualität eines jeden Gründungsvorhabens kann mit individuellem Coaching begegnet werden.

Im Rahmen der Gründungsberatung bezeichnet "Einzelcoaching" eine Form der Beratung und Unterstützung, bei der ein Gründungsinteressent individuell und persönlich von einem erfahrenen Coach begleitet und beraten wird.

Diese Art des Coachings zielt darauf ab, die spezifischen Bedürfnisse, Herausforderungen und Ziele des Einzelnen zu berücksichtigen und maßgeschneiderte Lösungen und Unterstützung anzubieten.



Individuelles Coaching

Hier sind wichtige Aspekte des individuellen Coachings in der Gründungsberatung:

- 1. Individuelle Betreuung:** Ein individuelles Coaching zielt darauf ab, auf die individuellen Anliegen und Fragen des Gründenden einzugehen. Dies ermöglicht eine maßgeschneiderte Beratung, die auf die individuellen Bedürfnisse und Ziele des Einzelnen zugeschnitten ist.
- 2. Persönliche Entwicklung:** Neben der Geschäftsentwicklung steht beim Einzelcoaching auch die persönliche Entwicklung des Gründenden im Fokus. Dies kann die Stärkung von Führungskompetenzen, Selbstvertrauen, Zeitmanagement und Stressbewältigung umfassen.
- 3. Vertraulichkeit:** Einzelcoaching bietet ein vertrauliches Umfeld, in dem der Gründende offen über seine Pläne, Herausforderungen und Bedenken sprechen kann, ohne Angst vor Verurteilung oder Offenlegung haben zu müssen.

Individuelles Coaching

- 4. Flexibilität:** Das Coaching kann auf die individuellen Zeitpläne und Bedürfnisse des Gründenden zugeschnitten werden, was eine flexible Beratung ermöglicht.
- 5. Problemlösung und Strategieentwicklung:** Im Rahmen eines individuellen Coachings werden Probleme und Herausforderungen analysiert, Lösungen erarbeitet und strategische Ansätze entwickelt, um die Ziele des Gründers zu erreichen.
- 6. Mentoring und Beratung:** Ein erfahrener Coach kann eine Mentoring-Rolle übernehmen und wertvolle Einblicke, Branchenkenntnisse und Ratschläge liefern und dabei helfen, wichtige Entscheidungen und Entwicklungen zu treffen.
- 7. Klare Ziele und Nachverfolgung:** Im Einzelcoaching werden klare Ziele festgelegt und der Fortschritt kontinuierlich verfolgt, um sicherzustellen, dass die gesetzten Meilensteine erreicht werden.

Individuelles Coaching

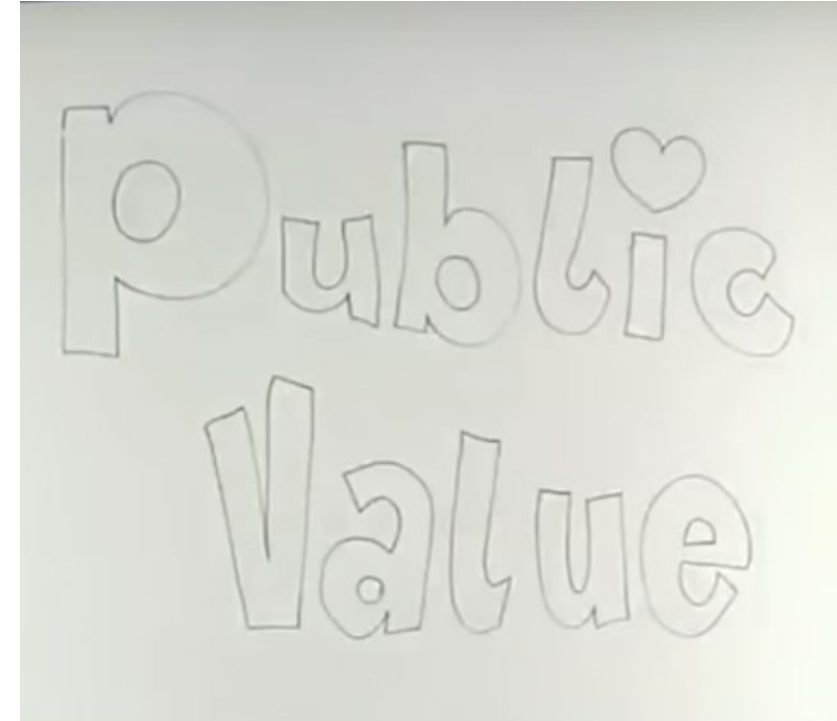
- 8. Motivation und Unterstützung:** Ein Einzelcoaching kann auch dazu beitragen, die Motivation des Gründenden aufrechtzuerhalten und ihm während der Gründungsphase ein unterstützendes und ermutigendes Umfeld zu bieten.

Individuelles Coaching in der Gründungsberatung ist ein probates Mittel, um Gründerinnen und Gründern maßgeschneiderte und persönliche Unterstützung bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Geschäftsidee zu bieten. Sie kann entscheidend sein, um Herausforderungen zu meistern, Fähigkeiten zu entwickeln und Ziele zu erreichen.

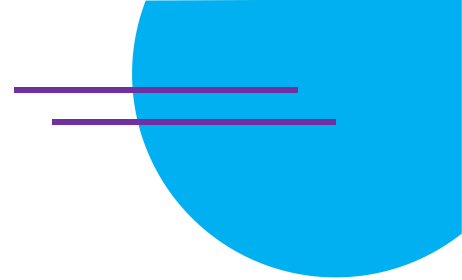


Soziales Unternehmertum

Angesichts der neuen Herausforderungen im sozialen und ökologischen Bereich spielen Sozialunternehmen eine immer wichtigere Rolle. Sozialunternehmen leisten damit einen bedeutenden Beitrag für bestimmte Regionen. Social Entrepreneurship bedarf daher einer besonderen Behandlung, wenn es darum geht, die Gründerinnen und Gründer im Rahmen von Coaching und allgemeiner Unterstützung zu befähigen, da es nicht möglich ist, nur innerhalb des klassischen Einzelunternehmens oder der typischen Kapitalgesellschaft zu denken.



Frauen als Gründerinnen



Frauen als Gründerinnen

Es können verschiedene Maßnahmen ergriffen werden, um Unternehmensgründungen von Frauen zu fördern:

1. **Zugang zu Finanzmitteln:** leichter Zugang zu Finanzmitteln, einschließlich Zuschüssen, Darlehen und Risikokapital.
2. **Mentoring und Unterstützung:** Mentoring-Systeme und professionelle Unterstützung können Frauen dabei helfen, ihre unternehmerischen Fähigkeiten zu entwickeln und in der Geschäftswelt erfolgreich zu sein.
3. **Aus- und Weiterbildung:** Bildungs- und Trainingsprogramme sollen Frauen in den Bereichen Unternehmensführung, Finanzmanagement und Unternehmensplanung unterstützen.
4. **Vernetzung:** Frauen sollten die Möglichkeit haben, sich in beruflichen Netzwerken und Geschäftskreisen zu vernetzen

Frauen als Gründerinnen

5. **Vorbilder fördern:** Erfolgreiche Unternehmerinnen können als Vorbilder dienen und andere Frauen ermutigen, in die Unternehmenswelt einzusteigen.
6. **Politische Maßnahmen:** Regierungen können politische Maßnahmen ergreifen, um die Gleichstellung der Geschlechter in der Wirtschaft zu fördern, einschließlich Quoten und Steueranreizen für Gründerinnen.
7. **Unternehmenskultur:** Unternehmen können eine integrative und gleichberechtigte Unternehmenskultur fördern, die Frauen ermutigt, Führungspositionen anzustreben.

Diese Maßnahmen können die Gründungsaktivitäten von Frauen fördern, was nicht nur für die Frauen selbst, sondern auch für die Gesellschaft und die Wirtschaft insgesamt von Vorteil ist.

Unternehmensnachfolge

Die Unternehmensnachfolge ist ein wichtiger Aspekt im Kontext der Wirtschaft und der Geschäftswelt. Es bezieht sich auf den Prozess, durch den die Leitung und Kontrolle eines bestehenden Unternehmens von einer Generation auf die nächste übertragen wird.

Dies kann innerhalb einer Familie, gegenüber Mitarbeitenden oder externen Interessenten geschehen.



Unternehmensnachfolge

Bedeutung der Unternehmensnachfolge:

- 1. Bewahrung von Werten und Traditionen:** Die Nachfolge in einem Unternehmen ermöglicht es, die Werte, die Kultur und die Traditionen, die sich im Laufe der Jahre entwickelt haben, fortzuführen. Dies kann dazu beitragen, die Identität des Unternehmens zu bewahren.
- 2. Arbeitsplätze sichern:** Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge kann dazu beitragen, Arbeitsplätze in der Region zu erhalten und zur wirtschaftlichen Stabilität beizutragen.
- 3. Kontinuität und Stabilität:** Die Nachfolge stellt sicher, dass das Unternehmen weitergeführt werden kann, anstatt aufgrund des Ausscheidens früherer Eigentümer zu schließen. Dies trägt zur Stabilität in der Geschäftswelt bei.

Unternehmensnachfolge

- 4. Innovation und Wachstum:** Eine neue Generation von Führungskräften oder Eigentümern kann frische Ideen, Energie und Innovation in das Unternehmen einbringen, was zu Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit beitragen kann.
- 5. Know-how erhalten:** Gründer und Eigentümer verfügen oft über spezifische Branchenkenntnisse und Erfahrungen, die von unschätzbarem Wert sind. Durch eine geordnete Nachfolge kann dieses Wissen an die nächste Generation weitergegeben werden.
- 6. Steuerliche Vorteile:** In einigen Ländern gibt es steuerliche Anreize und Vergünstigungen für die Unternehmensnachfolge, die den Prozess finanziell attraktiver machen können.
- 7. Kundenbeziehungen und Vertrauen:** Ein etabliertes Unternehmen hat oft loyale Kundenbeziehungen aufgebaut. Die Fortführung des Unternehmens durch einen vertrauenswürdigen Nachfolger kann das Vertrauen der Kunden erhalten.

Unternehmensnachfolge

- 8. Sozialeleistungen:** Die Unternehmensnachfolge kann sich positiv auf die Gemeinschaft und Wirtschaft auswirken, indem sie Arbeitsplätze schafft, den Wohlstand fördert und zu einer nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung beiträgt.

Es ist wichtig zu beachten, dass die Unternehmensnachfolge oft eine komplexe und sorgfältig geplante Angelegenheit ist, die rechtliche, finanzielle und organisatorische Aspekte umfasst. Eine effektive Vorbereitung und Kommunikation sind entscheidend, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten. Unternehmen sollten sich frühzeitig mit dem Thema Unternehmensnachfolge auseinandersetzen und eine professionelle Beratung in Betracht ziehen, um den Prozess erfolgreich zu gestalten. Die Aufgabe sollte darin bestehen, das richtige Match zu finden und zu formen sowie die Unternehmensnachfolge auf eine solide Basis zu stellen.

In Anlehnung an den vorangegangenen Punkt sollten insbesondere auch weibliche Unternehmensnachfolgen in den Fokus rücken.



Finanzierung

Hier sind einige der gängigsten Finanzierungsmöglichkeiten, die im Rahmen der Gründungsberatung besprochen werden können:

1. **Eigenkapital:** Dabei geht es darum, persönliche Ersparnisse und Vermögenswerte zur Finanzierung des Unternehmens zu investieren. Es kann auch die Einbeziehung von Freunden und Familienmitgliedern umfassen.
2. **Bankkredite:** Gründende können Bankkredite in Betracht ziehen, um Kapital für ihr Unternehmen zu beschaffen.
3. **Crowdfunding:** Crowdfunding-Plattformen ermöglichen es Gründenden, Kapital von einer Vielzahl von Personen zu beschaffen. Dies kann über spezialisierte Crowdfunding-Websites erfolgen.
4. **Angel-Investoren:** Angel-Investoren sind wohlhabende Privatpersonen, die Kapital in Startups investieren. Sie können auch wertvolle Ressourcen und Erfahrungen zur Verfügung stellen.

Finanzierung

- 5. Risikokapital:** Venture-Capital-Geber investieren in Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial. Sie stellen nicht nur finanzielle Mittel, sondern auch strategische Unterstützung zur Verfügung.
- 6. Business Angels:** Ähnlich wie Angel-Investoren sind Business Angels erfahrene Unternehmer oder Führungskräfte, die in neue Unternehmen investieren.
- 7. Förderprogramme:** Staatliche Förderprogramme bieten häufig Zuschüsse oder Zinsvergünstigungen für Start-ups.
- 8. Geschäftskredite:** In einigen Ländern gibt es spezielle Programme, die sich auf die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen konzentrieren.
- 9. Bootstrapping:** Das bedeutet, das Unternehmen mit begrenzten finanziellen Mitteln zu gründen und es aus den Einnahmen zu finanzieren, die es selbst erwirtschaftet.

Finanzierung

- 10. Partnerschaften und Joint Ventures:** Gründer können nach Partnern oder Unternehmen suchen, die Kapital einbringen und in das Unternehmen investieren.
- 11. Leasing und Vermietung:** Anstatt Vermögenswerte zu kaufen, können Gründer diese leasen oder mieten, um Kapital zu sparen.
- 12. Crowdfunding:** Ähnlich wie beim Crowdfunding, aber Investoren erhalten im Gegenzug Anteile am Unternehmen.
- 13. Unternehmensanleihen:** In einigen Fällen können Unternehmen Anleihen ausgeben, um Kapital zu beschaffen.

Die Wahl der geeigneten Finanzierungsoption hängt von vielen Faktoren ab, darunter die Art des Unternehmens, der Kapitalbedarf, das Risikoprofil und die persönlichen Präferenzen des Gründers. Die Gründungsberatung hilft Gründern, die besten Finanzierungsmöglichkeiten zu ermitteln und Strategien zur Kapitalbeschaffung zu entwickeln.

Förderprogramme

Unter "Förderprogrammen" versteht man im Rahmen der Gründungsberatung staatliche, regionale oder private Programme und Initiativen, die dazu dienen, angehenden Gründern finanzielle Unterstützung, Ressourcen und Anreize zu bieten, um ihre Geschäftsideen zu entwickeln und erfolgreich auf den Markt zu bringen. Diese Programme können eine entscheidende Rolle bei der Förderung von Unternehmensgründungen spielen und Gründern helfen, finanzielle Hürden zu überwinden.



Förderprogramme

Im Rahmen der Gründungsberatung können verschiedene Aspekte rund um Förderprogramme angesprochen werden, u.a.:

- 1. Evaluierung des Programms:** Die Beratung kann dabei helfen, relevante Förderprogramme und Initiativen zu identifizieren, die für den Gründer geeignet sind. Dazu gehört auch die Bewertung der Voraussetzungen und Kriterien für die Teilnahme an den Programmen.
- 2. Bewerbungsverfahren:** Gründerinnen und Gründer können Unterstützung bei der Erstellung und Einreichung von Förderanträgen erhalten. Dazu gehört auch die Erläuterung der erforderlichen Unterlagen und Schritte im Antragsprozess.
- 3. Beratung zu Fördermitteln:** Gründer können darüber informiert werden, wie sie Fördermittel einsetzen sollten, um ihre Unternehmensziele zu erreichen.

Förderprogramme

- 4. Steuerliche Vorteile:** Die Beratung besteht darin, Gründer über steuerliche Anreize und Vergünstigungen von Förderprogrammen zu informieren.
- 5. Compliance:** Die Beratung kann die Einhaltung der Bedingungen und Anforderungen von Förderprogrammen beinhalten, um sicherzustellen, dass die Gründer die Mittel ordnungsgemäß verwenden.
- 6. Evaluierung und Berichterstattung:** Gründerinnen und Gründer können bei der Erstellung von Berichten und der Erfolgsmessung innerhalb von Förderprogrammen unterstützt werden, um sicherzustellen, dass Ziele erreicht werden.
- 7. Zusätzliche Ressourcen:** Die Beratung kann auf andere Ressourcen und Dienstleistungen verweisen, die über Unterstützungsprogramme hinausgehen, wie z. B. Schulungen, Mentoring und Netzwerke.

Förderprogramme

8. Langfristige Strategien: Die Beratung kann auch dazu beitragen, langfristige Finanzierungsstrategien und Businesspläne zu entwickeln, die den Einsatz von Fördermitteln berücksichtigen.



Institutionelle Beratung

- 1. Inkubatoren und Acceleratoren:** Diese Organisationen bieten spezialisierte Programme an, um Startups in ihrer Frühphase zu unterstützen. Sie bieten in der Regel Mentoring, Schulungen, Büroräume und manchmal auch Finanzierungen in Form von Investitionen oder Krediten an.
- 2. Co-Working-Spaces:** Co-Working-Spaces sind gemeinsam genutzte Büros, die Startups und Unternehmer nutzen können. Diese Umgebungen fördern den Wissensaustausch und die Zusammenarbeit zwischen Gleichgesinnten.
- 3. Branchenspezifische Netzwerke:** Je nach Branche gibt es spezialisierte Netzwerke und Verbände, die Startups gezielt unterstützen. So gibt es beispielsweise Netzwerke für die Technologiebranche, das Gesundheitswesen, das Bildungswesen und mehr.

Institutionelle Beratung

- 4. Investoren-Netzwerke:** Business Angels, Venture-Capital-Firmen und Investorennetzwerke können Startups finanziell unterstützen und beraten.
- 5. Mentoren-Netzwerke:** Diese Netzwerke stellen erfahrene Unternehmer und Führungskräfte als Mentoren zur Verfügung, um Startups zu beraten und zu unterstützen.
- 6. Online-Communities und -Foren:** Das Internet bietet zahlreiche Online-Communities und Foren, in denen Gründerinnen und Gründer ihr Wissen teilen, Fragen stellen und Unterstützung finden können.
- 7. Innovationszentren und Hubs:** Diese physischen oder virtuellen Räume dienen Startups als Anlaufstelle, um zusammenzuarbeiten, Veranstaltungen zu organisieren und auf Ressourcen zuzugreifen.

Institutionelle Beratung

8. **Business-Netzwerke:** Auch allgemeine Unternehmensnetzwerke wie Handelskammern und Wirtschaftsverbände können Startups unterstützen.
9. **Soziale Medien und Online-Plattformen:** Plattformen wie LinkedIn, Twitter und andere soziale Medien sind „Orte“, um sich zu vernetzen, Branchenexperten zu finden und Sichtbarkeit zu erlangen.
10. **Hochschul- und Forschungsnetzwerke:** Akademische Einrichtungen und Forschungsinstitute können Startups durch den Zugang zu Forschungsergebnissen, Fachwissen und potenziellen Teammitgliedern unterstützen.

Zusammenfassung

Nachdem Sie dieses Modul abgeschlossen haben, können Sie:

- die Rolle eines Startup-Guides einnehmen
- unterschiedliche Coaching-Methoden anwenden
- Unterstützung über das Coaching hinaus anbieten



Referenzliste

- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi): The official website of the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMWi) provides extensive information on starting a business in Germany, including guides, brochures, checklists, and up-to-date information on legal and economic aspects: <https://www.existenzgruender.de/>
- 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/>
- Unternehmenswerkstatt: Unternehmenswerkstatt is an initiative of the Federal Ministry of Education and Research (BMBF). It offers information, online courses, and practical tools for aspiring entrepreneurs. <https://www.gruendungswerkstatt-deutschland.de/>
- Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT): deGUT is a trade fair and conference for startups and entrepreneurs: <https://www.degut.de/>
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS): BMAS provides information and advice for people with disabilities who want to start a business. The website provides information on funding programs, legal aspects, support services, and experience reports: <https://www.bmas.de/DE/Themen/Arbeitsmarkt/Behinderte-Menschen/gruenden-mit-behinderung.html>
- Integrationsämter: Integrationsämter are responsible for the vocational integration of people with disabilities. They provide information and advice on all aspects of disabilities and self-employment.
- UnternehmensGrün e.V.: UnternehmensGrün is the federal association of the green economy in Germany. They support founders with disabilities and provide information on sustainable and socially responsible business models: <https://www.unternehmensgruen.de/>
- Netzwerk REHADAT: REHADAT is an information network for the vocational integration of people with disabilities. They provide extensive information on disability and self-employment, including a database with best practice examples of entrepreneurs with disabilities: <https://www.rehadat.de/>
- Gründen in Brandenburg: Startup Unit der Wirtschaftsförderung Brandenburg (WFBB): <https://www.gruenden-in-brandenburg.de/angebote/startup-unit-der-wirtschaftsfoerderung-brandenburg-wfbb>

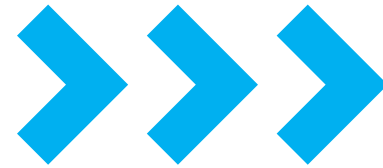


Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

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!

