

Die Gründungswerkstatt wird gefördert durch das Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie und das Ministerium für Wirtschaft und Energie aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg

Qualitätshandbuch

Gründungswerkstätten

Das Handbuch versteht sich als allgemeiner Leitfaden und definiert die Mindeststandards der Umsetzung. Spezifische Anpassungen der Gründungswerkstätten, Erweiterungen und Ergänzungen sind in Abstimmung mit der ZAB möglich.

Inhalt

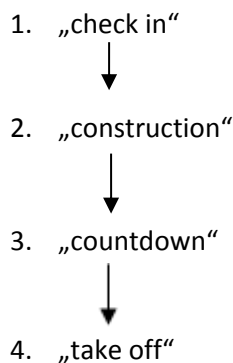
1. Phasen der Gründungsunterstützung	Seite 1
1.1 Phase 1, „Check in“	Seite 2
1.2 Phase 2 „ Construction“	Seite 5
1.3 Phase 3 „ Count down“	Seite 6
1.4 Phase 4, „take off“	Seite 7
2. Gründungsmodule	Seite 9
3. Netzwerk- und Öffentlichkeitsarbeit	Seite 11
4. Einheitliche Mindeststandards	Seite 12
5. Dokumentationsstandards und Musterdokumente	Seite 13

Die Arbeit der Gründungswerkstätten

Die Gründungsunterstützung für junge Leute orientiert sich am allgemeingültigen Prozess, nach dem Gründungen vorbereitet und umgesetzt werden. Dieser Prozess teilt sich in drei Phasen auf. Darüber hinaus bieten die Gründungswerkstätten eine vierte Phase an, die helfen soll, nach der Gründung eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung zu sichern. Jede Phase hat bestimmte Ziele und Inhalte, die in allen Gründungswerkstätten gleich sind. Denn im Land Brandenburg sollen alle jungen Gründerinnen und Gründer gleich gute Voraussetzungen vorfinden. Deshalb gibt es einheitliche Qualitätsstandards, die als Mindestanforderungen formuliert sind.

Regionalspezifisch können Gründungswerkstätten ergänzende Leistungen anbieten, die sich jedoch stets in die Phasensystematik einordnen.

Phasen der Gründungsunterstützung



Phase Eins: „Check in“

Die jungen Leute kommen in die Gründungswerkstatt und haben sich dort einen Platz „gebucht“.

Das Ziel in dieser ersten Phase ist, junge erwerbslose Menschen zu sensibilisieren, sich selbstständig zu machen und damit ihr Leben selbst in die Hand zu nehmen. Die Projektverantwortlichen unterstützen die Gründungsinteressierten dabei, selbst herauszufinden, ob sich ihre Unternehmensidee und ihre Persönlichkeit für die Selbständigkeit eignen. Raten die Projektverantwortlichen von einer Gründung ab, versuchen sie die jungen Leute für einen anderen beruflichen Lebensweg zu motivieren. Sowohl Zielstellung als auch Methodik unterscheiden sich von denen anderer Programme.

Phasenbeschreibung:

Junge Leute können online, telefonisch oder persönlich Kontakt mit der Gründungswerkstatt aufnehmen. In einem ersten persönlichen Gespräch stellen sie ihre Gründungsidee vor. Sie erfahren etwas über den Inhalt und den Ablauf einer möglichen Unterstützung.

Ein wesentliches Qualitätsmerkmal der Gründungswerkstätten ist, dass sie qualifiziertes Personal einsetzen, das Zugang zu den jungen Leuten bekommt. Es gibt Mindestanforderungen darüber, was in dem Gespräch zu klären ist und welche Informationen gegeben werden müssen.

Folgende Aspekte müssen die Projektverantwortlichen im Erstgespräch ansprechen beziehungsweise abklären. Sie müssen

- junge Gründungswillige über das Leistungsangebot der Gründungswerkstatt und die Zeitdauer informieren.
- prüfen, ob eine Geschäftsidee vorliegt, sich auf die zu beratende Person einstellen und deren spezifischen Beratungsbedarf ermitteln.
- prüfen, ob die vorgetragene Geschäftsidee schlüssig ist und sich ein umfassendes Bild von der Unternehmerpersönlichkeit machen.
- den Stand der Gründungsvorbereitung, den geplanten Gründungsort, den Gründungstermin erfragen und zu den Gründungsformalitäten beraten.
- den Stand der fachlichen und unternehmerischen Qualifikation erfragen.
- sich für den Qualifizierungswunsch der Gründungswilligen interessieren.
- prüfen, ob genügend Grundkenntnisse für eine Existenzgründung vorhanden sind und andere Möglichkeiten für die berufliche Wegeplanung empfehlen, wenn kaum Aussicht auf Erfolg für das Vorhaben besteht.
- sich für die familiäre und persönliche Situation der gründungswilligen Personen interessieren und diese in die Beratung einbeziehen.
- Männer und Frauen individuell ansprechen und Unterschiede der Geschlechter berücksichtigen.
- bei Bedarf während des Beratungsprozesses Angebote für Kinderbetreuung und Pflege organisieren.
- die persönlichen Ansprüche der Gründungswilligen nach Einstiegsgeld oder Gründungszuschuss nach dem SGB II und III abklären und in die Zeitplanung für die Gründung einordnen.
- anbieten, bei Gesprächen mit der Arbeitsverwaltung zu unterstützen.
- den Finanzierungsbedarf für die Gründung ausloten.

Am Ende des Erstgespräches müssen die Projektverantwortlichen einschätzen können, ob Geschäftsidee und Gründerpersönlichkeit eine marktfähige Gründung erwarten lassen. Sie müssen entscheiden, ob die Person mit ihrem Vorhaben weiter betreut wird oder ob sie einen anderen beruflichen Lebensweg empfehlen, etwa eine Ausbildung, Arbeit oder ein Studium, und dafür Kontaktpartner vermitteln.

Neben diesen allgemeingültigen Mindestanforderungen gib es auch zielgruppenspezifische Anforderungen an die Verantwortlichen.

Sie sollten:

- eine niederschwellige, jugendgemäße Ansprache wählen,
- die persönliche Situation berücksichtigen,
- die Werkstätten zielgruppengerecht ausstatten
- die Jugendlichen dafür sensibilisieren und motivieren, Verantwortung zu übernehmen
- die persönliche Gesamtsituation berücksichtigen (beispielsweise gebrochene Biografien, entmutigende Bildungserfahrungen, familiäre Rollenkonflikte oder Verschuldung)

Im Anschluss an das Erstgespräch wird die Kompetenz der gründungswilligen jungen Leute als Unternehmende getestet. Das geschieht in der Profilingphase mit unterschiedlichen Methoden z. B. Development Center, „Canvas“ u. a. Hierfür ist es wichtig, qualifizierte Beraterinnen und Berater zu wählen, welche die Methoden gut beherrschen.

Auch für die Auswahl der Durchführenden gibt es einheitliche Mindeststandards.

Die Durchführenden müssen folgende Qualifikationen, Fähigkeiten und Erfahrungen besitzen:

- eine kaufmännische und betriebswirtschaftliche Ausbildung
- psychologische und pädagogische Kenntnisse
- Kenntnisse im Umgang mit Gendermainstream
- aktuelle Kenntnisse aus der Gründungsentwicklung
- Erfahrungen in der Durchführung von Development Centern, Businessmodell „Canvas“ etc.
- Erfahrungen in der Gründungsunterstützung
- Erfahrungen mit verschiedenen Methoden bei der Durchführung des Development Centers
- sollten als Gründungsberaterinnen und -berater in Netzwerken tätig sein.

Es wird nach folgenden Unterlagen gefragt:

- Lebenslauf
- Nachweise der fachlichen Qualifikation und Kompetenzen
- Branchenkenntnisse und Marktzugänge
- Nachweis eigener wirtschaftlicher Tätigkeit mit freien Kunden am Markt, ohne dabei öffentliche Förderprogramme zu nutzen
- Referenzen, welche die Eignung für die Durchführung eines Development Centers und anderer Methoden belegen
- Zertifikate als Nachweis der persönlichen Weiterbildung
- Konzept für ein Development Center mit Gründungswilligen jungen Menschen

Diese Unterlagen und ein Gespräch mit den Beraterinnen und Beratern müssen ergeben, dass diese in der Lage sind, die Qualitätskriterien für das Development Center bzw. der Profiling-Phase zu erfüllen.

Das Development Center:

- Zwei Beraterinnen und Berater prüfen die Geschäftsidee und die Gründerpersönlichkeit von jeder Teilnehmerin und jedem Teilnehmer.
- Eine Person beobachtet die Teilnehmenden, um die Gründerpersönlichkeit einzuschätzen.
- Persönliche und familiäre Gegebenheiten sind zu erkennen, die für eine Gründung entscheidend sind. Frauen und Männer sollten gezielt auf ihre Bedürfnisse bei der Gründungsunterstützung angesprochen werden.
- Die Gründungswilligen präsentieren ihre Geschäftsidee. Die Präsentation zeigt, wie stark sich die Gründungswilligen mit ihrem Vorhaben identifizieren, wie weit die Gründungsvorbereitung ist und worin der Beratungsbedarf wirklich besteht.
- Anschließend diskutieren die Teilnehmenden über die einzelnen Geschäftsideen. Die Diskussion zeigt jeder und jedem Gründungswilligen, wie ihr bzw. sein Vorhaben auf Andere wirkt. Die Gruppendiskussion hilft, Stärken und Schwächen zu erkennen. Die

Gründungswilligen können sich mit anderen Teilnehmern in der Gruppe vergleichen und lernen, sich selbst einzuschätzen.

- Für die Analyse tragfähiger Geschäftsideen ist es unerlässlich, professionelle Methoden wie Rollenspiele, Fallstudien und psychologische Testverfahren einzusetzen.
- Die vorgesehene Zeit für das Development Center muss verfügbar sein.
- Das Preis-/ Leistungsverhältnis muss angemessen sein.

Das Development Center muss auf die Zielgruppe ausgerichtet sein.

Dabei ist es wesentlich:

- die Potentiale junger, moderner auch teilweise unkonventioneller Gründungsideen zu erkennen,
- auch bei schwierigen Biografien den Mut zur Ausdauer zu haben,
- die Personen und ihre Fähigkeiten anzuerkennen, auch wenn von einer Gründung abgeraten wird.

Am Ende der ersten Phase planen die Trainerinnen und Trainer gemeinsam mit der Gründerin bzw. dem Gründer die nächsten Schritte, die nötig sind um das Vorhaben weiter vorzubereiten. Diese Schritte werden in den

Gründungsfahrplan aufgenommen. Es ist auch möglich, alternative berufliche Lebenswege aufzuzeigen. Über die Ergebnisse beziehungsweise Erkenntnisse der ersten Phase erstellen die Trainerinnen und Trainer einen Kurzbericht. Auch für den Kurzbericht gibt es Mindestanforderungen. Der Bericht muss das Ergebnis des Development Centers bzw. der Profiling-Phase, alle Qualifizierungsinhalte, sowie die weiteren Schritte, die für die Gründung notwendig sind, enthalten. Er sollte etwas über die Gründungspersönlichkeit und den Qualifizierungsbedarf aussagen.

Phase Zwei: „Construction“

Junge Leute entwickeln und planen ihr eigenes Unternehmen!

Das Ziel in dieser Phase ist, die jungen Leute auf ihre Unternehmensgründung vorzubereiten. Theoretische Grundlagen werden erarbeitet. Die Gründungsinteressierten erlernen das Basiswissen für eine Gründung. Gleichzeitig werden sie durch die Trainerinnen und Trainer unterstützt, ihre Geschäftskonzepte zu entwickeln.

Phasenbeschreibung:

Kernpunkt jeder Gründungswerkstatt ist die individuelle Arbeit und Qualifizierung am eigenen Gründungsvorhaben mittels zielgruppenspezifischer Methoden und Instrumente, z. B. „Canvas“. Die Gründerinnen und Gründer bereiten sich in Teams gemeinsam auf die Selbständigkeit vor und arbeiten an Sachfragen zusammen. Die Anforderungen in der Gründungswerkstatt sind auf die Zielgruppe ausgerichtet. Es geht darum, eine Gründung exemplarisch und in kleinen Schritten vorzubereiten. Dabei können die jungen Leute sich eine genaue Vorstellung von einem Leben als Unternehmerin oder Unternehmer machen.

Darüber hinaus bereitet jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer die eigene Existenzgründung detailliert vor. Erfahrene Trainerinnen und Trainer leiten sie dabei intensiv an. Die Trainerinnen und Trainer müssen fachlich versiert und darüber hinaus über didaktische und sozialpädagogische

Fähigkeiten verfügen. Die Räumlichkeiten müssen mit Büromaterial und technischer Infrastruktur so ausgestattet sein, dass die Teams gut arbeiten können.

In den Gründungswerkstätten wird auf die „Arbeit in Gruppen“ ein besonderer Schwerpunkt gelegt. Denn hier lernen die jungen Leute sich gegenseitig zu unterstützen und erfahren darüber soziale Integration. Sie fangen an, untereinander Netzwerke zu bilden. Projektträger vermitteln darüber hinaus Kontakte zu externen Netzwerken.

Ergänzend zur Gruppenarbeit bieten die Gründungswerkstätten auch Individualbetreuung an. Hier arbeiten die externen Trainerinnen und Trainer individuell mit den Gründungsinteressierten an deren Vorhaben. Sie unterstützen sie beispielsweise dabei, eine Marktanalyse durchzuführen oder Kunden zu akquirieren.

Construction ist auch die Phase, in der die theoretischen Grundlagen für die Gründung gelegt werden. Die Gründungswerkstätten bieten eine große Zahl von Qualifizierungsmodulen an. Die unter dem Punkt „Gründungsmodule“ aufgezählten ‚Qualifizierungsmodule‘ und Inhalte müssen alle Gründungswerkstätten anbieten.

Die jungen Gründungsinteressierten qualifizieren sich in Phase 2 auf verschiedene Arten. Sie

- arbeiten am Computer
- nehmen an Gruppenworkshops teil
- nehmen an Gruppencoachings teil
- arbeiten in der Gründungswerkstatt (Inkubator)
- werden individuell beraten
- präsentieren am Ende der Phase ihr Konzept.

Qualitätsanforderungen an Trainerinnen und Trainer

Auch für die Auswahl der Trainerinnen und Trainer gibt es Mindeststandards (s. Abschnitt 5). Diese sollen eine einheitliche Qualität in allen Gründungswerkstätten sicherstellen.

Die Anforderungen und Qualifikationsnachweise für die fachliche Eignung sind im Wesentlichen mit denen für Beraterinnen und Berater aus dem Development Center zu vergleichen.

Darüber hinaus wird erwartet, dass die Trainerinnen und Trainer über genügend regionale und überregionale Branchen- und Marktkenntnisse verfügen. Sie müssen in der Lage sein, die spezifische Geschäftsidee ihrer Klienten nach Standort des Unternehmens, relevanten Marktteilnehmenden, Preis- Vertriebs- und Einkaufsstrategie zu beurteilen.

Phase Drei: „Countdown“

3-2-1, gleich geht es los!

Das Hauptziel dieser Phase ist die Gründung des Unternehmens mit einem tragfähigen Unternehmenskonzept.

Nicht aussichtsreiche Gründungen sollen vermieden werden. Wird von einer Gründung abgeraten, versuchen die Projektverantwortlichen den Teilnehmenden eine Ausbildung, Arbeit oder andere berufliche Perspektiven zu vermitteln.

Phasenbeschreibung:

In dieser Phase wird das Geschäftskonzept fertig gestellt. Die jungen Leute werden z. B. zu Rechts- und Steuerfragen qualifiziert. Das geschieht immer in Bezug auf ihr geplantes Unternehmen. Ein wesentlicher Schwerpunkt ist, die finanziellen Voraussetzungen zu sichern. Die Gründungswerkstätten müssen Zugang zu Mikrokrediten gewähren können und bei Bedarf auch weitere Finanzierungsformen aufschließen. Dabei geht es um niedrigschwellige Finanzierungszugänge.

Trainerinnen und Trainer begleiten die jungen Gründerinnen individuell und unterstützen bei der Gestaltung von Geschäftsbeziehungen vor Ort. Marketingstrategien werden entwickelt, Verträge geschlossen.

Auch in dieser Phase sind die Trainer gefordert, nicht nur ihr Fachwissen weiter zu geben, sondern sich auf die Zielgruppe einzulassen und den zielgruppenspezifischen Anforderungen gerecht zu werden. Das bedeutet unter anderem, junge Leute zu motivieren, ihr Geschäftskonzept zielstrebig umzusetzen.

Als Ergebnis der Phase drei soll ein tragfähiges Geschäftskonzept entwickelt und das Unternehmen beim Finanzamt oder Gewerbeamt angemeldet sein.

Das Geschäftskonzept muss den Mindeststandards für eine Geschäftskonzeption genügen.

Darüber hinaus haben alle jungen Leute, die in der Gründungswerkstatt qualifiziert wurden, neue Kompetenzen und neues Wissen erworben. Sie sind motiviert und ihnen wurden neue Möglichkeiten für eine berufliche Perspektive eröffnet. Dass diese Ziele erreicht werden, dazu trägt wesentlich die sozialpädagogische Begleitung durch den Projektträger bei.

Phase Vier: „take off“

Wir heben ab!

Das Ziel dieser Phase ist es, eine nachhaltig erfolgreiche Geschäftsentwicklung zu gewährleisten, unabhängig von öffentlicher Förderung. Denn erfolgreiche Gründungen stärken die regionale Wirtschaft, fördern als positive Beispiele die Gründungsbereitschaft junger Menschen und vermeiden so, dass junge, gut qualifizierte Menschen aus Brandenburg abwandern.

Phasenbeschreibung:

Es handelt sich hier um die Phase nach der Gründung. Die Gründungswerkstätten sind auch dann noch offen für die jungen Gründerinnen und Gründer. Sie vermitteln bei Bedarf weitere Beratungs- und Förderungsmöglichkeiten. Gerade wenn es um Finanzierungen geht, können die Gründungswerkstätten die Jungunternehmer gut beraten, denn die Gründungswerkstätten sind Regionalpartner der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Die Regionalpartnerschaft mit der KfW wird vom Land empfohlen, denn sie ist ein wesentlicher Baustein in der Gründungsberatung.

Außerdem initiieren die Projektverantwortlichen der Werkstätten Netzwerke in denen sie die jungen Gründerinnen und Gründer untereinander und mit den lokalen Akteuren vernetzen. Die fehlenden Lebens- und Unternehmenserfahrungen junger Leute sollen so ausgeglichen werden. Die Vernetzung kann nur gelingen, wenn die Werkstätten mit regionalen Unternehmen, Institutionen und Initiativen

zusammenarbeiten. Deshalb fordert das Land als Qualitätskriterium von den Gründungswerkstätten, dass sie guten Zugang zu den Gründungsszenen in der Region und überregional haben.

Haben die Jungunternehmen Schwierigkeiten, vermitteln die Gründungswerkstätten ein Krisencoaching. Das ist ein wichtiger Aspekt in dieser Phase, denn Anfangsschwierigkeiten bei der Umsetzung der Geschäftsidee kommen häufiger vor. Die Projektverantwortlichen stellen den jungen Unternehmerinnen und Unternehmern dann geeignete Mentorinnen und Mentoren zur Seite.

Die Gründungswerkstätten beobachten die Geschäftsentwicklungen, um die Nachhaltigkeit der geförderten Gründungen zu dokumentieren. Sie unterstützen die jungen Unternehmen, wenn diese zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Sie initiieren Unternehmensstammtische und präsentieren die jungen Unternehmen in den Medien.

Im Ergebnis dieser Phase soll die Erwerbsgrundlage für die Gründerinnen und Gründer geschaffen sein. Sie sollen selbständig handlungsfähig sein.

2. Qualifizierungsmodule

Geschäftsidee und Businessplan

- Von der Idee zum Geschäft
- Marktfähigkeit
- Kundennutzen
- Bedeutung und Ziel Businessplan
- Aufbau und Inhalt Businessplan
- Konzeptentwicklung

Marketing

- Marktforschung
- Zielgruppen
- Wettbewerber
- Trends
- Produkte und Leistungen
- Preispolitik
- Vertriebspolitik
- Kommunikationspolitik

Rechtsgrundlagen

- rechtliche Rahmenbedingung.
- Rechtsformen
- Vertragsrecht
- AGB

Organisation und Personal

- persönliches Umfeld
- Unternehmensorganisation
- kaufmännische Routinen
- Personalbedarf

Finanzplanung

- private Ausgaben
- Erfolgsplanung
- Umsatzplan
- Kostenplan
- Rentabilitätsplanung
-

Liquiditätsplanung

- Einnahmen
- Ausgaben

Finanzierungsformen

- Investitionsplan
- betriebliche Kalkulationen
- Finanzierungsformen

Buchhaltung

- Anforderungen und Gesetze
- Behandlung Umsatzsteuer
- Behandlung Einkommensteuer
- Sonstige betriebliche Steuern und Abgaben
- Aufzeichnungspflichten
- Grundlagen ordnungsgemäßer Buchführung
- Buchhaltungsunterstützung
- Einnahmeüberschussrechnung (EAÜ)
- Überwachung Zahlungsverkehr

Verkaufstraining

- Kommunikationsziele und Anlässe
- Selbstpräsentation
- Verkaufsgespräche
- Kundenreklamationen / Einwandbehandlung
- Vertragsverhandlungen

Controlling

- Zielsetzungen
- Unternehmenscontrolling
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Krisenindikatoren

Forderungsmanagement

Die meisten Qualifizierungsmodule werden in der 2. Phase angeboten. Das Ergebnis dieser für die jungen Leute sehr intensiven Phase ist das eigene Geschäftskonzept. Außerdem haben die Gründerinnen und Gründer unternehmerische Qualifikationen erworben, die sie für einen guten Start in die Selbständigkeit benötigen. Die Trainerinnen und Trainern haben gemeinsam mit den Gründungswilligen Handlungsempfehlungen erarbeitet, wie in der Phase drei die Gründung weiter vorbereitet werden soll.

Die Gründungsmodule „Organisation“ und „Verkaufstraining“ werden erst in der 3. Phase angeboten, denn sie dienen dazu, gezielt unternehmerische Qualifikationen zu entwickeln.

3. Öffentlichkeits- und Netzwerkarbeit der Projektträger der Gründungswerkstätten

Die Werkstätten sind in regionale Gründungsnetzwerke eingebunden und kooperieren darüber hinaus mit Kammern, Wirtschaftsverbänden, freiberuflichen Verbänden, Arbeitsagenturen, Jobcentern, Optionskommunen und Wirtschaftsförderern. Damit unterstützen sie auch das Zusammenspiel aller Gründungsakteure ihrer der Region. Außerdem arbeiten sie mit anderen Gründungsprojekten in der Region zusammen. All diese Aktivitäten sind für eine erfolgreiche Tätigkeit der Gründungswerkstätten unerlässlich.

Beachtung der Publizitätspflichten

Die Projektträger für die Durchführung der Gründungswerkstätten sind verpflichtet, bei allen Veröffentlichungen die Publizitätspflichten des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg zu beachten.

Dabei geht es um die richtige Verwendung der LOGOS der Europäischen Union und des Landes Brandenburg mit seinem Gründungsnetz sowie der ausreichenden Beschriftung dazu.

Beispiel:



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Wirtschaftsförderung
Brandenburg | Arbeit

Die Gründungswerkstatt wird gefördert durch das Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie und das Ministerium für Wirtschaft und Energie aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg

An Stelle des LOGOS der Wirtschaftsförderung Brandenburg soll das eigene LOGO verwendet werden.

Veröffentlichungen

Darüber hinaus gibt es bei allen Projektträgern interessante Internetseiten, die über das Projekt informieren. Interessante Gründerporträts, Veranstaltungen und Aktivitäten informieren über die regionalspezifischen Aktivitäten der Gründungswerkstätten und ihre individuelle Vorgehensweise bei der Arbeit in den vier Phasen.

Verschiedene Publikationen zum Thema Gründungen und weiteren Projekten in der Jugendarbeit bieten die Projektträger an.

4. Auflistung der Musterdokumente und einheitlichen Mindeststandards (Dokumentationsstandards) zur Sicherung der Qualität der Arbeit der Gründungswerkstätten

1. Dokumente mit festgelegten Mindeststandards als Leitfaden für die eigene Arbeit der Gründungswerkstätten:

- Checkliste für das Erstgespräch
- Einwilligungserklärung der Teilnehmer-/innen (*Anlage zum Zuwendungsbescheid*)
- Kriterien für den Gründungsfahrplan
- Vereinbarung zwischen TN und Träger der Gründungswerkstatt (*Anlage am Zuwendungsbescheid*)
- Checkliste für Kontakt mit dem Gründer während der Qualifizierung
- Kriterien für die Ausschreibung der Leistung der externen Leistungserbringer für Berater-/innen für das Coaching und ggf. Development Center, einschließlich der Kriterien für die Auswahl der eingehenden Bewerbungen (unter Beachtung VOL und der ESF Fördergrundsätze)

1.1 Dokumente mit festgelegten Mindeststandards für die inhaltliche Prozessbegleitung: (auch für externe Leistungserbringer)

- Kriterien für die schriftl. Individuelle Einschätzung der Gründungsvorhaben (Abschlussdokumentation) aus dem Development Center oder dem Erstgespräch als Ausgangspapier für den Gründungsfahrplan
- Mindestinhalte einer Unternehmenskonzeption
- Mindestanforderungen an den Beratungsbericht/ Tragfähigkeitsgutachten, für die qualifizierende Beratung
- Einsatz von vielfältigen, zielgruppengerechten Methoden in der Gründungsberatung (z. B. „Canvas“, Online- Module, etc.)

2. Dokumente mit festgelegten Mindeststandards zur Selbstreflexion der eigenen Tätigkeit

2.1 Zur Auswertung der Tätigkeit zur Prozessbegleitung (auch für externen Leistungserbringer):

- Checkliste zum Einholen des Feedback über die Durchführung des Development Centers/ der Workshops von den Gründungswilligen
- Checkliste zum Einholen des Feedback über die qualifizierende Beratung von den Gründungswilligen

2.2 Zur Selbstkontrolle der Einhaltung, der mit dem Zuwendungsbescheid festgelegten Aufgaben und der im Konzept zum Antrag dargestellten inhaltlichen Verpflichtungen:

- Statistisches Monitoring zur Abrechnung und Zweckerfüllung der Zuwendung, einschließlich der Erfassung der Nachhaltigkeit der beratenen Gründungen
- Sachberichte anhand der Kriterien (*Anlage zum Zuwendungsbescheid*)

3. Mindeststandards zur Arbeit der Gründungswerkstatt in der Region

- Planung für die Netzwerkarbeit jährlich
- Einbindung des Projektes „Gründungswerkstatt“ in die Geschäftstätigkeit beim Träger der Gründungswerkstatt (Stellenwert) und deren Aktivität in Gründungsnetzwerken

5. Musterdokumente und einheitliche Mindeststandards (Dokumentationsstandards)

Erstgespräch

Checkliste

Name _____ Vorname _____
Straße, Nr. _____ ggf. TN-Nr. _____
PLZ, Ort _____ Geb.-Datum _____

I Geschäftsidee (alle nachfolgenden Angaben beziehen sich auf die Realisierung/ Aufrechterhaltung dieses Vorhabens)

Name/Rechtsform des Unternehmens:

Platz für Erläuterungen:

II Unternehmerische Entwicklung

Es handelt sich um ein...

- ...neu gegründetes Unternehmen.
 ...bereits bestehendes Unternehmen.

Allgemeine Angaben zur bisherigen Entwicklung:

III Unternehmerpersönlichkeit (Qualifikationen und Kompetenzen)

IV Marktfähigkeit der Idee

V Finanzierungsplanung

- Für die Realisierung/ Fortführung des Unternehmens besteht ein externer Finanzierungsbedarf in Höhe von € (§ 16 c (2) SGB II).

VI Marketing

--

VII Allgemeine SWOT-Analyse (Person und Konzept)

1 **Stärken**

	Person
--	--------

2 **Schwächen**

	Person
--	--------

3 **Chancen**

	Umwelt
--	--------

4 **Risiken**

	Umwelt
--	--------

VIII Abschließende Stellungnahme des Beraters/ der Beraterin

Eine Gründung/ Fortführung des Unternehmens...

- ..wird zum derzeitigen Zeitpunkt empfohlen (§ 16 c (1) SGB II):
- Eine dauerhafte Überwindung der Hilfebedürftigkeit erscheint realistisch. Hierfür wird ein Zeitraum von Monaten prognostiziert.
 - Eine dauerhafte Verringerung der Hilfebedürftigkeit um mind. 50% erscheint realistisch. Hierfür wird ein Zeitraum von Monaten prognostiziert.
- ..wird zum derzeitigen Zeitpunkt nicht empfohlen.

Es wird empfohlen, ein Coaching in Anspruch zu nehmen. Folgende Themen werden empfohlen:

Modul 1: Organisation des Geschäftsbetriebs

bitte ggf. konkretisieren:

Modul 2: Bewertung der Geschäftsentwicklung/ Monitoring

bitte ggf. konkretisieren:

Modul 3: Marketing und Werbung

bitte ggf. konkretisieren:

Modul 4: Wachstum und Entwicklung

bitte ggf. konkretisieren:

Modul 5: Finanzierung

bitte ggf. konkretisieren:

Modul 6: Personal

bitte ggf. konkretisieren:

Modul 7: Fortlaufendes Coaching

bitte ggf. konkretisieren:

Weitere Empfehlungen/ Anmerkungen:

Datum _____

Unterschrift (Berater/in) _____

Anlage: Angaben zur internen Verwendung

1. Gew.-/ Steuernummer _____ **angemeldet am (Datum)** _____

freiberuflich

gewerblich

Vorsteuerabzugsberechtigung ()

Kleinunternehmerregelung ()

USt.-Voranmeldung:

monatl.

quartalsw.

jährlich

2. **Gründungsdatum:** _____

Gründung ist noch nicht erfolgt/ Datum steht noch nicht fest¹

Internetpräsenz www. _____

Teamgründung (Anzahl der Partner: _____)

3. **Sitz des Unternehmens** (wenn abweichend vom Wohnort, s.o.)

Str., Haus-Nr. _____

PLZ, Ort _____

4. **Anzahl Beschäftigte** (inkl. Unternehmer/in): _____ davon weibl.: _____

5. **Kredit/ Darlehen erhalten?**

nein ja (Welcher Art?) _____

Verfahren läuft (Welcher Art?) _____

6. **Erhalt öffentlicher Förderung?**

aktuell im Bezug von ALG I aktuell im Bezug von ALG II

Gründungszuschuss Einstiegsgeld

sonstige öffentliche Förderung nein/ keine Förderung

Bewilligungsentscheidung steht noch aus

sonstiges _____

7. **Coaching gewünscht?** ja nein

Wurde Coachinggeld beantragt? ja nein

Wurde Coachinggeld bereits bewilligt? ja nein

Weitere Angaben (z.B. Art des Coachings, Höhe bereits erhaltener Förderungen etc)

Ort, Datum _____ Beraten durch _____ Name Berater/in _____ Projekt _____

Anlagen: Gewerbe-/ Steuernummer-Anmeldung

¹ Bitte unbedingt die fehlenden Informationen nachreichen.

Gründungsfahrplan

Gründer/in: _____

1 Konkrete Gründungsidee

--

2 Vereinbarungen

Geplanter/ angestrebter Termin für die Gründung

--

Geschätzter Zeitbedarf (in Stunden)

--

Zielsetzung für die Planungs- und Qualifizierungsphase:

--

Thematische Schwerpunkte der Begleitung:

--

3 Qualifizierungs- und Informationsempfehlungen

Module/Seminare	Datum	Sonstiges (z.B. Mentoring)
1.		

Empfehlungen zur Informationsbeschaffung (begleitend zur Qualifizierung)

Mein(e) Ziel(e) vom

bis zum

Platz für Fragen, Probleme, Widerstände, Wünsche

Aktivitätenplanung (notieren Sie hier bitte alle Vereinbarungen und Leistungen)

Datum	Aktivitäten (Aufgaben, Seminare, Termine etc.)	Unterschrift

Mindeststandards für die Formulierung einer Ausschreibung zum Einsatz externer Leistungsbringer für das Development Center

- Ausschreibung nach VOL/A
- Benennung der Durchführenden mit
 - Lebenslauf
 - Qualifikationsprofil
- Anspruch an Development Center
 - Entwicklung der Gründungsidee
 - Potentialanalyse für Gründungswillige
- Einsatz multidimensionaler Methoden
 - Was soll mit welchen Methoden gecheckt werden?
- Darstellung der Bewertung einer Gründungsidee
- Abschlussdokumentation
Feststellung und Begründung des Beratungs- und Qualifizierungsbedarfs in den Bereichen:
 - kaufmännisch/betriebswirtschaftlich
 - markt- u. branchenspezifisch
 - persönliche Fähigkeiten und Voraussetzungen
 - Vereinbarkeit von Selbständigkeit und Familie
- Genderkompetenz
- zeitliche Verfügbarkeit
- Preis (*Stunden-/Tagessatz, Beachtung ESF- Fördergrundsätze*)

Prüfkriterien für die Auswahl der externen Leistungsbringer nach Einreichen der Unterlagen

- Erfahrung in der Durchführung von Development Centern
- Erfahrung in der Durchführung von Development Centern in der Gründungsunterstützung
- Welche multidimensionalen Methoden werden für welchen Zweck eingesetzt:
etwa:
 - Einsatz von Beobachtenden
 - Selbstpräsentation der Teilnehmenden
 - Gruppendiskussion
 - Rollenspiele
 - Fallstudien
 - psychologische Testverfahren
 - Businessmodell „Canvas“
- Beratung zur Geschäftsidee
 - Branchenspezifische Kenntnisse, Voraussetzungen
- Einsatz von mindestens 2 Personen, diese gewährleisten gemeinsam das
 - psychologische/(sozial)pädagogische Hintergrundwissen
 - kaufmännisches/betriebswirtschaftliche Hintergrundwissen
 - die Kenntnisse zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie

- die Kenntnisse zur Chancengleichheit von Frauen und Männern/ Nichtdiskriminierung durch:
 - Erbringen geeigneter fachlicher Qualifikationsnachweise
 - Lebenslauf
 - Belege der Genderkompetenz/Chancengleichheit“ etwa durch Berücksichtigung der Thematik in den zur Anwendung kommenden Methoden
 - besonderen Zertifikate, Tätigkeitsnachweise
 - Feststellung des jeweiligen Handlungsbedarfs
- Vorlage einer Musterdokumentation
 - Vorlage von Referenzen

Mindeststandards für die Formulierung einer Ausschreibung zum Einsatz externer Leistungsbringer für Beratung/ Coaching und Qualifizierung

- Formulierung eines Ausschreibungstextes unter Beachtung der VOL/A
- Benennung der Durchführenden mit
 - Lebenslauf
 - Qualifikationsprofil
- inhaltliche Beratungs- und Qualifizierungsleistungen
- besondere Spezialisierungen
- besondere Branchenkompetenzen
- Methodenkenntnisse individueller Beratungs- und Qualifizierungsleistungen
- Preis (*Stunden-/Tagessatz, Beachtung der ESF- Fördergrundsätze*)
- zeitliche Verfügbarkeit
- Genderkompetenz
- Netzwerk-/Kooperationskompetenz
- Kenntnisse der Markt- und regionalen Kenntnisse vor Ort
- Nachweis der eigenen unternehmerischen Tätigkeit

Prüfkriterien für die Auswahl der externen Leistungsbringer nach Einreichen der Unterlagen

- Angebot der Durchführenden mit
 - Lebenslauf
 - Qualifikationsprofil
 - fachliche Qualifikationsnachweise
 - Referenzen
- marktüblicher Stunden-/Tagessatz (*Ø-Preis, Beachtung ESF-Fördergrundsätze*)
- Nachweis der unternehmerischen Tätigkeit
 - Gewerbeanmeldung, Handelsregister, Steuernummer, etc.
- Leistung in Beraterbörse der KfW (*soweit nach neuen Bedingungen ab 2015 vorgesehen*)
- Darstellung der zeitlichen Verfügbarkeit
- Vollständigkeit der eingereichten Unterlagen
- Professionalität der Unterlagen
- ausreichende Individualität der Beratungs-/Coaching- und Qualifizierungsleistungen
 - Angaben zum Beratungsansatz
 - Zielgruppenkenntnisse/ Erfahrungen

- Kenntnisse zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Kenntnisse zur Chancengleichheit von Frauen und Männern/ Nichtdiskriminierung durch:
 - Erbringen geeigneter fachlicher Qualifikationsnachweise
 - Lebenslauf
 - Berücksichtigung der Querschnittsziele in den zur Anwendung kommenden Methoden
- Gesamteindruck über die „Passfähigkeit“ der Angaben

Angestrebt ist mindestens 1 persönliches Gespräch mit dem Lotsendienst vor der ersten Auftragserteilung. Es gilt einen Eindruck zu gewinnen über:

- Einfühlungsvermögen
- Zuverlässigkeit
- Flexibilität
- methodische Kenntnisse
- Netzwerktätigkeit

Dieses Kurzgutachten ist das Ergebnis der Profilingphase (analog Erstgespräch) und basiert auf einer Selbsteinschätzung, einem Interview und einem abschließenden Auswertungsgespräch mit dem/ der Gründungsinteressierten.

Name _____ Vorname _____
Straße, Nr. _____
PLZ, Ort _____ Geb.-Datum _____

I Geschäftsidee

Branche: [\[bitte auswählen\]](#)

II Motivation zur Gründung (Zusammenhänge zwischen Biographie und Gründungsidee)

III Vorstellungen bezüglich des eigenen Vorhabens

Vollerwerb

Nebenerwerb

Anderweitige zeitliche Verpflichtungen

Art	Umfang

Sonstige Einschränkungen (z. B. gesundheitlich)

IV Soziales Umfeld (berufliche und soziale Kontakte)

V Stärken und Schwächen (in Bezug auf das Gründungsvorhaben)

1) **Soft Skills** (In der Profilingphase wurden folgende Kompetenzbereiche bewertet: soziale Kompetenz, emotionale Stabilität, Dienstleistungsorientierung, Handlungs- und Zielorientierung, Leistungsmotivation, Problemlösungsstil. Nachfolgend werden nur Faktoren benannt, die für das konkrete Gründungsvorhaben von Bedeutung sind.)

Stärken	
Schwächen	

2) Gründungsrelevante Fachkompetenzen

Eingeschätzter Unterstützungsbedarf bezüglich...	<i>niedrig</i>	<i>Eher niedrig</i>	<i>Eher hoch</i>	<i>hoch</i>
a) ..Geschäftsidee/ Markt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) ..Formalitäten der Gründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) ..Marketing/ Kundenansprache	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) ..Organisation/ Personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) ..Finanzplanung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) ..Buchhaltung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

VI Sonstige gründungsrelevante Aspekte (z.B. Finanzierung)

VII Erwartungen an den Unterstützungsprozess (von Gründer/in)

VIII Abschließende Empfehlung(en) des Beraters/ der Beraterin

Übernahme in Phase II:

Inkubator

offene Beratung

Ort, Datum

Unterschrift (Berater/in) _____

Mindeststandards für die Inhalte einer Unternehmenskonzeption

Leitgedanke:

- Individualität der Unternehmenskonzeption
- Berücksichtigung der Zielgruppe für die die Unternehmenskonzeption benötigt wird (z. B. Gründende, Zuschussbewilligung, Fremdfinanzierung, Controlling-Instrument)

Darstellung des Vorhabens mit:

- Aussagefähige Beschreibung der Geschäftsidee
- Marktanalyse
- Unternehmensorganisation
- Standortbestimmung
- Kundennutzen
- Mitbewerber_/innen
- Leistungen/Umsatzbereiche des Vorhabens
- Kalkulationsgrundlagen
- Lebenslauf mit Qualifikationsprofil, ggf. Befähigungsnachweise
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau/Gewinn- und Verlustrechnung (Rumpfgeschäftsjahr plus zwei/drei Jahre)
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

Mindeststandards an den Beratungsbericht für die qualifizierende Beratung/ Coaching
(auch für externe Leistungserbringer)

1. Gab es Abweichungen zum Gründungsfahrplan aufgrund veränderter Bedingungen?
Wenn ja, welche?
2. Wie hat sich die Arbeit mit dem/der Gründungswilligen gestaltet? Hat er/sie aktiv Aufgabenstellungen umgesetzt? War er/sie in der Lage, selbstständig Lösungen herbeizuführen?
3. Welche Probleme sind während der Beratung aufgetreten? (z.B. Finanzierung des Vorhabens, mit welchen Banken wurden Gespräche geführt und mit welchen Ergebnissen, etc.)
4. Empfehlungen für die Gründerin / den Gründer zum konkreten weiteren Handlungsbedarf, gegengezeichnet durch den/die Gründer/in.
5. Unterschrift Berater-/in, Teilnehmer-/in

Leistungsnachweis qualifizierende Beratung

(Mindeststandard)

über

den Erhalt von Leistungen gemäß "Gemeinsame Richtlinie des Ministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie (MASGF) und des Ministeriums für Wirtschaft und Europaangelegenheiten (MWE) zur Förderung von Qualifizierungs- und Coaching-Maßnahmen bei Existenzgründungen im Land Brandenburg" vom 15.09.2014.

Projektnummer:

Gründungswillige/r:

Name, Vorname:

Beratende:

(Stempel):

Mit Unterschrift bestätigt die/der Gründungswillige die Richtigkeit der Angaben. Der/dem Gründungswilligen ist bekannt, dass Leistungen nur nach Beginn der Einzelfallbetreuung durch die externen Leistungserbringer der Gründungswerkstatt und nur bis 1 Tag vor der hauptberuflichen Gründung (Datum Beginn der unternehmerischen Tätigkeit lt. Gewerbeanmeldung / Anmeldung beim Finanzamt) erbracht werden dürfen.

Datum	Inhalt der Beratung	Stunden	Unterschrift

Mindeststandards an den Feedbackbogen Development Centers/ Analyse Gründungsidee zur Selbstreflexion der Tätigkeit der Gründungswerkstatt

Ziel des Feedbackbogens: Ermittlung ggf. notwendiger Veränderungen

Wesentliche (Leit-) Fragen, mit mindestens 3 Bewertungskategorien

- Räumliche Gegebenheiten
- Sind die Aufgaben zur Analyse der Stärken und Schwächen hinsichtlich des Gründungsvorhabens klar und verständlich gewesen?
- Sind den Teilnehmenden die eigenen Stärken und Schwächen bewusst geworden, insbesondere hinsichtlich:
 - der kaufmännisch / betriebswirtschaftlichen Grundlagenkenntnisse
 - der Markt- und Branchenkenntnisse
 - der persönlichen Fähigkeiten und Voraussetzungen (Sozialkompetenz, unternehmerische Kompetenz)
 - der Geschäftsidee?
- Bestand für die Teilnehmenden ausreichend Gelegenheit sich selbst und die Geschäftsidee zu artikulieren?
- Konnte der Berater / die Beraterin die Stärken und Schwächen aufzeigen und geeignete Hilfestellungen geben, insbesondere hinsichtlich:
 - der kaufmännisch / betriebswirtschaftlichen Kenntnisse
 - der Markt- und Branchenkenntnisse
 - der persönlichen Fähigkeiten und Voraussetzungen
 - der Geschäftsidee?
- Fachliche Kompetenz der Durchführenden
- Methodenkompetenz der Durchführenden

Muster

DC Nr.: _____ Datum: _____ Durchführende: _____

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen. (Bewertung nach dem Schulnotensystem) offene Fragen mit Textmöglichkeiten können ebenfalls angeboten werden

- | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Wie bewerten Sie die räumlichen Gegebenheiten | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wie bewerten Sie die Arbeitsatmosphäre | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Sind Ihnen die Aufgaben zur Analyse Ihrer Stärken und Schwächen hinsichtlich Ihres Gründungsvorhabens klar und verständlich gewesen? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Sind Ihnen Ihre <u>eigenen</u> Stärken und Schwächen <u>bewusst</u> geworden, insbesondere hinsichtlich: | | | | | | |
| Ihrer kaufmännisch / betriebswirtschaftlichen Kenntnisse | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ihrer Markt- und Branchenkenntnisse | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ihrer persönlichen Fähigkeiten und Voraussetzungen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ihrer Geschäftsidee | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bestand für Sie ausreichend Gelegenheit sich selbst und Ihre Geschäftsidee zu artikulieren | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Konnte der <u>Berater / die Beraterin Ihre Stärken und Schwächen aufzeigen</u> , insbesondere hinsichtlich: | | | | | | |
| Ihrer kaufmännisch / betriebswirtschaftlichen Kenntnisse | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ihrer Markt- und Branchenkenntnisse | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ihrer persönlichen Fähigkeiten und Voraussetzungen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ihrer Vereinbarkeit von Familie und Selbständigkeit | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wie schätzen Sie fachliche Kompetenz der Durchführenden ein | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wie schätzen Sie methodische Kompetenz der Durchführenden ein | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Anmerkungen / Anregungen

Sehr geehrte Gründungsinteressierte,
 die Qualität der Beratung ist uns sehr wichtig, deshalb bitten wir Sie um Ihr kurzes
Feedback zur qualifizierenden Beratung/Coaching.

Mindeststandards zur Kontrolle der durchgeführten externen Qualifizierung/ Coaching

Qualifizierende, individuelle Beratung/ Coaching	
Datum:	Berater-/in:
Wurden Sie schnellstmöglich zurückgerufen, um einen Termin zu vereinbaren?	ja <input type="checkbox"/> ausreichend <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/>
Haben Sie schnellstmöglich einen Beratungstermin erhalten?	ja <input type="checkbox"/> ausreichend <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/>
Welchen Nutzen hat Ihnen die Beratung gebracht?	1 2 3 4 5 6 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Wie wurde in der Beratung auf Sie und Ihre Bedürfnisse eingegangen?	1 2 3 4 5 6 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Wie schätzen Sie die soziale Kompetenz der Berater_/in ein?	1 2 3 4 5 6 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Wie schätzen Sie die Art und Weise der Beratung ein?	1 2 3 4 5 6 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Wie schätzen Sie den Zeitaufwand Ihrer Beratung ein?	1 2 3 4 5 6 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Welche Fragen sind offen geblieben und wo haben Sie Beratungsbedarf?	
.....	
Welche Anregungen geben Sie uns für die zukünftige Beratung?	
.....	
Wurden die fachlichen Inhalte lt. Gründungsfahrplan beraten?	