



**B N W**

Job & Ausbildung

Bildungswerk der  
Niedersächsischen Wirtschaft  
gemeinnützige GmbH



Wir informieren Sie gern!

Bildungswerk der Niedersächsischen Wirtschaft  
gemeinnützige GmbH

➤ **GründerCenter**  
Plathnerstraße 5a  
30175 Hannover

Telefon 05 11 / 98837-10  
Telefax 05 11 / 98837-88

E-Mail [GruenderCenter@bnw.de](mailto:GruenderCenter@bnw.de)  
[www.bnw-gruendercenter.de](http://www.bnw-gruendercenter.de)



Beratung  
und Workshops  
für Existenz-  
gründer



**B N W**

Job & Ausbildung

Bildungswerk der  
Niedersächsischen Wirtschaft  
gemeinnützige GmbH

BNW GründerCenter  
**Selbstständig machen – aber wie?**

Erfolg ist planbar!

[www.bnw-gruendercenter.de](http://www.bnw-gruendercenter.de)

BetriebsNah Weiterbilden

Businessplan? Kredit? GbR, OHG, KG, GmbH, Limited?  
Einnahme? Überschuss? Rechnung? Werkvertrag? Mietvertrag?  
Bestandskonto? Erfolgskonto? Buchführung? Einfach, doppelt?  
Freiberuflich? Gewerbe? Gesellschafter? Angestellte? Mini-Job?  
Namensrecht? Handelsrecht? Arbeitsschutz? Arbeitsrecht?  
AGB, BGB, HGB, ZPO, USP? Preise? Vertrieb? Verkauf? Akquise?  
Steuern? Mahnung? Verzug? ... Wir geben Antworten.



➤ Aufgrund der einfacheren Lesbarkeit wird in dieser Broschüre die männliche Form verwendet. Selbstverständlich sind Seminarteilnehmer oder Mitarbeiter beiderlei Geschlechts damit gemeint.

## Eine gute Vorbereitung ist der Schlüssel zu einer erfolgreichen Selbstständigkeit.



Viele Menschen haben schon einmal daran gedacht, sich selbstständig zu machen. Die meisten scheuen jedoch das Risiko und den Aufwand, obwohl sie eine gute Idee mit Potenzial haben.

Viele Gefahren, die mit einer Firmengründung verbunden sind, können minimiert werden. Hierzu gehören eine gewissenhafte Planung und Vorbereitung für den Weg in die Selbstständigkeit.

**Überlassen Sie nichts dem Zufall und sammeln Sie alle relevanten Informationen und Voraussetzungen zu Ihrer Existenzgründung!**

**Das BNW GründerCenter unterstützt Sie dabei. Nutzen Sie unsere Beratung und Workshops!**

# Umfassend vorbereiten!

## Basis Ihrer Selbstständigkeit: das GründerZertifikat

**In einer ersten Informationsveranstaltung erhalten Sie alle wichtigen Informationen zu unserem Kursangebot sowie zu den Chancen und Risiken von Existenzgründungen.**

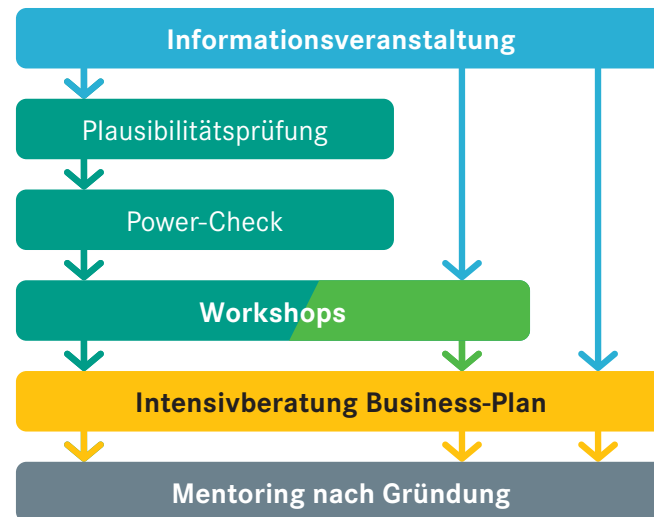
Wir beraten Sie ehrlich über die Möglichkeiten einer (finanziellen) Förderung in der Region Hannover. Sie lernen, wie ein Geschäftskonzept erstellt wird und bekommen einfache Software-Lösungen an die Hand, welche Sie bei der Erstellung Ihres Konzepts unterstützen.

Erst nach dieser Informationsveranstaltung entscheiden Sie, welche weitere Hilfestellung Sie im BNW GründerCenter in Anspruch nehmen möchten.

**Als umfassendes Startpaket bieten wir Ihnen das „GründerZertifikat“.**

Nachdem Sie ein Geschäftskonzept erstellt haben, reichen Sie dieses bei uns ein und wir prüfen es auf Plausibilität. In der darauf folgenden Veranstaltung „Power-Check“ erhalten Sie ein Feedback zu Ihrem Konzept. Wir testen Ihre persönliche Eignung als Unternehmer und Ihre kaufmännischen Kenntnisse, die für Ihre Selbstständigkeit notwendig sind.

Mit Ihrem betreuenden Coach besprechen Sie anschließend Ihren Qualifizierungsbedarf. Die Teilnahme an zwei von drei möglichen Workshops sind im Paket „GründerZertifikat“ bereits enthalten.



**Sie stellen sich aus unterschiedlichen Angeboten die von Ihnen gewünschten Informationen zusammen. Alle Seminare und Workshops werden von qualifizierten und erfahrenen Trainern und Beratern durchgeführt.**

# Individuell auswählen!

## Antworten auf Ihre Fragen: unsere Beratungsleistungen



**Sie benötigen vor allem individuelle Hilfestellung bei der Erstellung Ihres Businessplans? Im BNW GründerCenter können Sie alternativ oder ergänzend zum „GründerZertifikat“ jede beratende Leistung separat buchen:**

### Workshops

Jeder der angebotenen Workshops kann auch einzeln gebucht werden.

### Coaching

Ein erfahrener Existenzgründer-Coach unterstützt Sie bei der Erstellung Ihres Geschäftskonzepts.

### Fachkundige Stellungnahme

Falls Sie für eine öffentliche Förderung durch die Agentur für Arbeit (oder vergleichbar) eine fachkundige Stellungnahme benötigen, erstellen wir diese für Sie – selbstverständlich nach einem ausführlichen Gespräch mit Ihnen.

### Mentoring

Viele Fragen der Selbstständigkeit ergeben sich erst, wenn es schon soweit ist – nämlich in den ersten Monaten der Gründung. Hier bietet Ihnen ein Mentor fachlich kompetente Unterstützung.

Unsere Mentoren sind z.B. Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmensberater oder Marketing-Spezialisten. Dadurch ist sichergestellt, dass Sie passend zu Ihren Fragestellungen immer eine zuverlässige Auskunft bekommen.

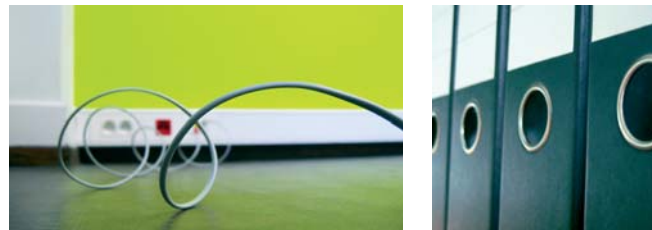
### Vorträge

Unser aktuelles Vortragsprogramm finden Sie im Internet unter [www.bnw-gruendercenter.de](http://www.bnw-gruendercenter.de)



# Workshop 1

## > Gründungsformalität und Recht



### Zielgruppe

☒ Sie sind sich unsicher, ob Sie Freiberufler sind oder nach dem HGB die „Kaufmannseigenschaft“ besitzen? Sie wissen nicht, ob Sie buchführungspflichtig sind oder ob eine vereinfachte – und damit viel günstigere – Buchführung genügt? Sind Sie im Thema Vertragsrecht auf dem neuesten Stand? Diese und viele andere Fragen zur Gründung werden in diesem Seminar beantwortet.

Vielleicht möchten Sie sich auch mit einem Partner gemeinsam selbstständig machen oder werden später einen Mitarbeiter einstellen? Dann sind die Themen Rechtsformen und Arbeitsrecht für Sie besonders wichtig.

### Inhalte des Workshops

☒ Lerninhalte dieses Workshops sind neben den in der Vorgründungsphase relevanten rechtlichen Fragestellungen wie Rechtsform des zukünftigen Unternehmens und Gründungsformalitäten die für nahezu alle Unternehmer relevanten Aspekte des Vertrags- und Arbeitsrechts.

Zunächst werden Ihnen die unterschiedlichen Rechtsformen erläutert, so dass Sie deren Vor- und Nachteile im Hinblick auf Ihre Gründung abwägen können. Des Weiteren erfahren Sie, ob Sie Ihr Gewerbe anmelden müssen, ob Sie die Kaufmannseigenschaft besitzen und inwieweit Sie buchführungs- bzw. bilanzierungspflichtig sind.

Grundlagen des Vertragsrechts bilden einen weiteren Bereich dieses Pakets, da jeder Gründer spätestens mit Beginn der Selbstständigkeit mit Fragen des allgemeinen Zivilrechts konfrontiert wird: Dabei stehen für Existenzgründer praxisrelevante Fragestellungen wie Kaufvertrag, Werkvertrag und Mietvertrag (sowie Leistungsstörungen) im Vordergrund. Außerdem werden im Alltag immer wichtiger werdende Aspekte der AGBs in Zusammenhang mit Online-/Telefonhandel angesprochen. Schließlich lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie auf ausbleibende Zahlungen Ihrer Kunden und Geschäftspartner richtig reagieren (Zahlungsbedingungen, Verzug und Mahnwesen).

Durch die Vermittlung von arbeitsrechtlichen Tipps erhalten Sie nicht nur einen Überblick über Arbeitsverträge, Kündigungsrechte und Besonderheiten bei Ausbildungsverhältnissen, sondern wir helfen Ihnen auch, als Arbeitgeber die gesetzlichen Arbeitsschutzvorschriften (wie Arbeitszeiten oder Pausen) zu beachten. Gegenstand des arbeitsrechtlichen Teils ist außerdem das oft vergessene, aber in der Praxis zeitraubende Beitrags-/Meldeverfahren.

### Zeitumfang

▶ 24 Unterrichtsstunden

### Teilnehmerzahl

▶ maximal 15 Personen

### Themenübersicht

#### > Gründungsformalitäten und Pflichten

- ☒ Freiberufler/Gewerbetreibende
- ☒ Welches Gewerbe braucht eine Erlaubnis?
- ☒ Zeitlicher Vorlauf
- ☒ Kosten für Genehmigungen/Auflagen
- ☒ Namensrechte

#### > Rechtsform und Organisation – Gesellschaftsformen

- ☒ Handelsrecht: insbesondere Kaufmannseigenschaft/ Eintrag ins Handelsregister – „Form-/Istkaufmann“, daraus resultierende Buchhaltungspflichten
- ☒ Verschiedene Gesellschaftsformen, Personen- vs. Kapitalgesellschaften, Vor- und Nachteile, GbR, OHG, KG, GmbH und Limited
- ☒ Kapitalbedarf, Steuerliche Aspekte
- ☒ GmbH: Bar- Sachgründung
- ☒ Gesellschaftsvertrag
- ☒ Haftungsrechtliche Fragen, Innen- und Außenverhältnis (Kontrollrecht, Pflichtverletzung, Gewinn-/Verlust)

#### > Vertragsrecht

- ☒ Hier insbesondere die immer wiederkehrenden Vertragstypen: Kaufvertrag, Dienstvertrag, Werkvertrag, Werklieferungsvertrag
- ☒ Mietvertrag (für Gaststätten auch Pachtvertrag)
- ☒ Unterschiede zwischen Privatpersonen und Unternehmern (Verbrauchergesetze, Fernabsatzgesetz, Formvorschriften)
- ☒ AGBs
- ☒ Zahlungsbedingungen
- ☒ Leistungsstörungen/Verzug
- ☒ Mahnwesen (BGB, HGB und ZPO – Mahnbescheid)
- ☒ Möglicherweise Klageverfahren

#### > Arbeitsrecht

- ☒ Der Arbeitsvertrag (Form, Inhalt, Befristungen, Probezeiten etc.)
- ☒ Besonderheiten bei Ausbildungsverhältnissen und geringfügig Beschäftigten („400 Euro-Jobs“)
- ☒ Arbeitsschutzbestimmungen
- ☒ Bewerbungsgespräche
- ☒ Krankmeldungen (Entgeltfortzahlungsgesetz)
- ☒ Störungen des Arbeitsverhältnisses (Abmahnungen) und Kündigung
- ☒ Grundzüge des arbeitsgerichtlichen Verfahrens



## Workshop 2



### > Steuern und Buchführung

#### Zeitumfang

24 Unterrichtsstunden

#### Teilnehmerzahl

maximal 15 Personen

#### Themenübersicht

**Buchführungspflicht:  
Sinn und Zweck**  
(Finanzamt und Kreditinstitute)

**Einfache Buchführung**  
Einnahme-Überschuss-Rechnung  
Für wen? (Freiberufler,  
Nicht-Kaufleute, Kleinunternehmer)

**Einblick in das System  
der doppelten Buchführung  
für Nicht-Kaufleute**  
Finanzbuchhaltung (handels- und  
steuerrechtliche Vorschriften, Grund-  
sätze ordnungsmäßiger Buchführung)  
Inventur/Inventar, Bilanz  
Buchen auf Bestandskonten  
Buchen auf Erfolgskonten

#### Zielgruppe

Als Selbstständiger stehen Sie zahlreichen steuerlichen Pflichten gegenüber. Zum Beispiel müssen Sie Umsatzsteuervoranmeldungen einreichen, innerhalb der vorgeschriebenen Fristen Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen, ein Kassenbuch führen und natürlich am Jahresende einen Jahresabschluss erstellen.

Dies alles kann man natürlich einem Steuerberater überlassen, dennoch sind Grundkenntnisse unerlässlich, um selbst den Überblick zu behalten. Außerdem können Sie vieles selbst vorbereiten, um die Steuerberatungskosten zu minimieren. Bei vereinfachter Buchführung (Einnahme-Überschuss-Rechnung), welche für viele Existenzgründer in Frage kommt, können Sie möglicherweise sogar ganz ohne Steuerberater auskommen.

#### Inhalte des Workshops

Zentrale Lerninhalte dieses Workshops umfassen neben theoretischen Grundlagenkenntnissen der einfachen und doppelten Buchführung den alltäglichen Umgang Selbstständiger mit Büroorganisation, Rechnungen und Vordrucken des Finanzamtes.

Der Workshop richtet sich sowohl an Existenzgründer, die ihre Einnahme-Überschuss-Rechnung bzw. ihren Jahresabschluss durch einen Steuerberater erstellen lassen als auch an diejenigen Existenzgründer, die diese Arbeiten selbst übernehmen möchten. In beiden Fällen ist ein besseres Verständnis „der Zahlen“ eine unabdingbare Unternehmerqualifikation.

Schwerpunkt im Seminar werden die Themen Grundlagen des Steuerrechts und die Einnahme-Überschuss-Rechnung sein. Zusätzlich werden Grundkenntnisse der doppelten Buchführung und der Bilanzierung angeboten.

## Workshop 3



### > Marketing

#### Zielgruppe

Sie haben eine tolle Geschäftsidee, aber noch keine oder noch nicht genügend Kunden? Dann sind Sie in diesem Workshop genau richtig.

Um mit möglichst kleinem Werbebudget effizient Werbung machen zu können, muss ein Existenzgründer seine Zielgruppe möglichst passgenau definieren. So kann er mit der Werbung genau den potenziellen Kunden erreichen. Nur wenn dies gelingt, handelt es sich um gewinnbringend investierte Mittel. Dieses Seminar hilft Ihnen dabei!

#### Inhalte des Workshops

Dieser Workshop vermittelt Ihnen die Grundlagen des klassischen Marketings, wobei die Erarbeitung eines Marketing-Konzepts – zugeschnitten auf die Bedürfnisse von Existenzgründern – im Vordergrund steht. Dazu gehören vor allem Ihre Zielgruppendefinition sowie Werbung und Kommunikation mit geringen finanziellen Ressourcen. Im Kontext einer sauber ausgearbeiteten Distributions-, Produkt- und Preispolitik lernen Sie, Ihre Kunden zielgerichtet anzusprechen.

Beim Thema „Markteintrittsstrategien“ geht es darum, wie Sie auf Basis des zuvor entwickelten Marketingkonzepts erste zukünftige Geschäftskontakte erfolgreich in die Wege leiten. Grundlagen zum Telefon- und Verkaufstraining mit praktischen Übungen werden Sie dabei unterstützen.

Der Bereich „Preisstrategie“ behandelt sowohl Handels- als auch Dienstleistungskalkulationen. Sie lernen, unter Berücksichtigung von Marketingaspekten eine am Markt zu realisierende Preisstrategie für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung zu entwickeln.

#### Zeitumfang

16 Unterrichtsstunden

#### Teilnehmerzahl

maximal 12 Personen

#### Themenübersicht

**Marketing und Werbung**  
Wie gestalten wir Produkt/Dienstleistung, damit der Kunde kauft?  
Welcher Preis ist angemessen und gleichzeitig gewinnbringend?  
Welche Vertriebskanäle sind geeignet – wie erreicht mich der Kunde?  
Was ist das Besondere an meinem Produkt/an meiner Dienstleistung? Das so genannte Alleinstellungsmerkmal (USP/Unique Selling Proposition) macht dem Kunden deutlich, warum er unbedingt bei Ihnen – und nicht bei Ihrer Konkurrenz – kaufen muss!

**Markteintrittsstrategien**  
Aufbau: Wie gewinne ich Kunden?  
Vertrieb/Verkauf/Verhandlungsführung/Rechtliche Aspekte der Werbung/Akquise  
Telefon- und Verkaufstraining



## Erfolgreich gestartet!

Drei Praxis-Beispiele erfolgreicher Start-Ups, die das BNW GründerCenter auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleitet hat.

### Frau Anja A., Wach- und Sicherheitsdienstleistungen

„Die Seminare beim BNW und die Unterstützung durch das Coaching haben mir richtig viel gebracht. Ohne diese Hilfe hätte ich gar nicht gewusst, wie ich den ganzen Papierkram bewältigen sollte. In den ersten Monaten meiner Selbstständigkeit hatte ich dann noch mehrere Mentoring-Termine – meine Mentorin hatte für alle meine Anfangsschwierigkeiten ein offenes Ohr und hat mir sehr geholfen. Auch heute kann ich noch jederzeit beim BNW anrufen, um bei Fragen Hilfe zu bekommen.“

### Herr Can K., Dozent

„Beim BNW habe ich eine Rundum-Unterstützung meiner Gründung bekommen: Bei der Erstellung meines Businessplans, bei der Regelung der Weiterzahlung von Leistungen mit dem JobCenter und nach der Gründung durch ein Mentoring. Ganz besonders hilfreich waren die BNW-Software-Tools zur Kalkulation und Planung, die genau auf meine Situation zugeschnitten sind und von jedem ganz flexibel angepasst werden können.“

### Frau Daniela W., Dog Wellness – Hundebetreuung und mehr

„Besonders gut gefallen hat mir die gute Erreichbarkeit meines Coaches und die nette und immer kompetente Hilfe bei allen meinen Fragen. Die Mitarbeiter waren sehr hilfsbereit und haben mir auch beim Knüpfen von Kontakten sehr geholfen. Die Seminare waren sehr praxisorientiert, das Gelernte kann ich heute in meiner Selbstständigkeit gut anwenden.“



Bildungswerk der  
Niedersächsischen Wirtschaft  
gemeinnützige GmbH

## › Dauer und Preise

### Informationsveranstaltung

› Dauer: eintägig, Schutzgebühr 10,- Euro

### BNW GründerZertifikat

› Dauer: mehrtägig 500,- Euro

### Workshops

#### Gründungsformalitäten/Recht

› Dauer: 24 Unterrichtsstunden 250,- Euro

#### Steuern und Buchführung

› Dauer: 24 Unterrichtsstunden 250,- Euro

#### Marketing

› Dauer: 16 Unterrichtsstunden 200,- Euro

### Intensivberatung Business-Plan

#### Einzelberatung

› Pro Stunde 50,- Euro

› „Beratungskombi“ (3 Stunden) 120,- Euro

#### Fachkundige Stellungnahme

› inklusive 2 Beratungsstunden 80,- Euro

### Mentoring nach Gründung

› Pro Stunde 50,- Euro

Alle Preise inkl. MwSt.

Alle Veranstaltungen  
finden freitags ab 16.00 Uhr  
halbtags und samstags  
ganztagig statt.

Gern informieren wir Sie über  
Fördermöglichkeiten!

### Impressum

Herausgeber:  
Bildungswerk der  
Niedersächsischen Wirtschaft  
gemeinnützige GmbH  
GründerCenter  
Plathnerstraße 5a  
30175 Hannover

Gestaltung:  
fuchsunhase, Hannover  
Fotos: BNW, u.a. photocase.de

Ausgabe April 2008