



**B N W**

Job & Ausbildung

Bildungswerk der  
Niedersächsischen Wirtschaft  
gemeinnützige GmbH



Wir informieren Sie gern!

Bildungswerk der Niedersächsischen Wirtschaft  
gemeinnützige GmbH

► Ihre Ansprechpartnerin: Frau Jana Hama Tschawisch

GründerCenter

Plathnerstraße 5a

30175 Hannover

Telefon 05 11 / 98837-80

Telefax 05 11 / 98837-88

E-Mail [GruenderCenter@bnw.de](mailto:GruenderCenter@bnw.de)

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



Seminare  
des GründerCenters  
2008/2009



**B N W**

Job & Ausbildung

Bildungswerk der  
Niedersächsischen Wirtschaft  
gemeinnützige GmbH

Ideen umsetzen!

Starthilfe für Gründerinnen und Gründer  
in der Region Hannover



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

BetriebsNah Weiterbilden



Setzen Sie  
Ihre Idee um!



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

## Nutzen Sie das Seminarangebot des GründerCenters!

**Im November 2006 ist das GründerCenter des Bildungswerks der Niedersächsischen Wirtschaft gemeinnützige GmbH in der Plathnerstraße 5a eröffnet worden.**

Das GründerCenter – ein Angebot der JobCenter Region Hannover in Kooperation mit dem BNW – bietet jetzt für Gründungsinteressierte und selbstständige Unternehmer mit Arbeitslosengeld II-Bezug kompetente und individuell abgestimmte Unterstützung und Qualifizierung.

Wir stehen Gründungsinteressierten auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit zur Seite und selbstständigen Unternehmern auf ihrem Weg in die Unabhängigkeit.

Mit dieser Broschüre wollen wir Sie über unser vielfältiges Seminar- und Workshopangebot informieren.

### Ihre Ansprechpartner im GründerCenter:



Der Geschäftsführer der JobCenter Region Hannover, Thomas Heidorn, und die Leiterin des BNW in Hannover, Anne Stein, freuen sich über das Angebot und wünschen allen Gründungsinteressenten viel Erfolg!



Jana Hama Tschawisch  
Teamleitung  
GründerCenter



Almut Harder  
Fachliche Projektleitung  
GründerCenter

# Existenzgründung Schritt für Schritt... ..mit Unterstützung des GründerCenters!



**Informieren, profilieren, qualifizieren und unterstützen:**  
Die vier Module auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

**Infotag**

Sie erhalten einen Überblick über Chancen und Risiken der Selbstständigkeit

**Profiling**

Gemeinsam checken wir Ihre persönliche Eignung als Gründer und die Tragfähigkeit Ihrer Geschäftsidee

**Qualifizierung**

Bei Bedarf erwerben Sie zusätzliche Kompetenzen und ergänzen Ihren Geschäftsplan

**Mentoring**

In den ersten 12 Monaten Ihrer Selbstständigkeit unterstützen wir Sie weiter



**Wir bündeln Kräfte für Ihr Vorhaben:**  
Das Team des GründerCenters besteht aus Juristen, Diplom-Ökonomen, Diplom-Kaufleuten, einer Psychologin, einer Sachbearbeiterin und der Teamleiterin.

**Unser Projekt GründerCenter „Classic“ richtet sich an Arbeitslosengeld II-Empfänger, die das Ziel verfolgen, sich selbstständig zu machen.**

➤ Nach einer Anmeldung durch Ihren persönlichen Ansprechpartner im JobCenter werden Sie zu einer **Informationsveranstaltung** – dem ersten der insgesamt vier Module des GründerCenters – eingeladen.

Neben allgemeinen Informationen zum organisatorischen und zeitlichen Ablauf des Projektes erhalten Sie einen Überblick über mögliche Chancen und Risiken einer Existenzgründung.

➤ Im zweiten Modul – dem **Profiling** – werden Sie gemeinsam mit Ihrem Coach Ihre persönliche Eignung als Existenzgründer, das notwendige Anforderungsprofil Ihrer gewählten Branche und vor allem die wirtschaftliche Tragfähigkeit anhand des von Ihnen vorgelegten Geschäftsplans prüfen.

Bei einem aussichtsreichen Gründungsvorhaben erstellt Ihr Coach gemeinsam mit Ihnen einen individuellen Seminarplan.



➤ Im dritten Modul – der **Qualifizierung** – nehmen Sie an inhaltlichen Schulungen von Fachdozenten teil.

Sie erwerben zusätzliche Kompetenzen und überarbeiten Ihren Geschäftsplan.

➤ Modul 4: Nach einer Empfehlung zur Gründung durch Ihren Coach werden Sie in den ersten 12 Monaten Ihrer Selbstständigkeit durch Ihren **persönlichen Mentor** unterstützt.

**Ziel des Projektes ist die Unterstützung und Begleitung von tragfähigen Gründungsvorhaben!**

# Unternehmensoptimierung Schritt für Schritt... .. mit Unterstützung des GründerCenters!



## Vier Schritte in die Unabhängigkeit

Sie sind selbstständig und haben den Willen zum Erfolg? Sie suchen nach Rat und einer realistischen Einschätzung Ihrer Geschäftsidee? Sie wünschen sich Unterstützung zur Optimierung Ihres Unternehmens?

**Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg in die Unabhängigkeit!**

- 1 In einer zweistündigen **Informationsveranstaltung** erhalten Sie einen Überblick zu den Möglichkeiten, die Ihnen durch das Projekt auf dem Weg in Ihre Unabhängigkeit angeboten werden. Das Zusammenstellen wichtiger Unterlagen und Informationen sind Voraussetzung für den nächsten Schritt.
- 2 In intensiven Einzelgesprächen mit erfahrenen Beratern – unterstützt durch bewährte Testverfahren – überprüfen Sie systematisch Ihre persönlichen und fachlichen Qualifikationen und Kompetenzen. In einem umfassenden **Profiling** werden die Potenziale Ihrer Geschäftstätigkeit und die Notwendigkeit von Qualifizierungen beurteilt. In Eigenarbeit – unterstützt durch Ihren Coach – überarbeiten Sie Ihr Geschäftskonzept und erstellen einen detaillierten Ziel- und Zeitplan für Ihre unternehmerische Zukunft.
- 3 Bei Bedarf erhalten Sie in einer maximal zwölfwöchigen Phase projektbezogene **Qualifizierung und Beratung**. Wir bieten Ihnen ein umfangreiches Seminarprogramm mit wertvollen Tipps für die unternehmerische Praxis.
- 4 Weitere sechs Monate steht Ihnen ein **Mentor** zur Seite, der Sie beratend unterstützt. Außerdem bieten wir Ihnen zur Netzwerkpflge unseren Gründerstammtisch an. Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit zur Optimierung Ihres Unternehmens an zusätzlichen Workshops teilzunehmen.

Unser Projekt GründerCenter „Nova“ richtet sich an selbstständig tätige Arbeitslosengeld II-Empfänger, die das Ziel verfolgen, die wirtschaftliche Tragfähigkeit ihres Unternehmens zu optimieren.

Nach einer Anmeldung durch Ihren persönlichen Ansprechpartner im JobCenter werden Sie zu einer einführenden **Informationsveranstaltung** eingeladen.

Neben allgemeinen Informationen zum organisatorischen und zeitlichen Ablauf des Projektes GründerCenter „Nova“ erhalten Sie einen Überblick über Möglichkeiten Ihrer Unterstützung.

Im **Profiling** werden Sie gemeinsam mit Ihrem Coach eine realistische Einschätzung Ihrer Geschäftstätigkeit vornehmen. Ihre persönliche Eignung als Unternehmer, das notwendige Anforderungsprofil Ihrer gewählten Branche und vor allem die wirtschaftliche Tragfähigkeit werden anhand der von Ihnen vorgelegten Geschäftsunterlagen intensiv geprüft. Zur Optimierung Ihres Unternehmens erarbeiten Sie mit Unterstützung einen Ziel- und Zeitplan, der Ihnen hilft in kleinen und messbaren Schritten nachweisbare Ergebnisse umzusetzen.



Ist bei Ihrer Geschäftstätigkeit Potenzial vorhanden, erstellt Ihr Coach bei Bedarf gemeinsam mit Ihnen einen individuellen Seminarplan. Sie nehmen an inhaltlichen Schulungen von Fachdozenten teil und erwerben zusätzliche Kompetenzen zur Umsetzung Ihrer erarbeiteten Zielsetzungen.

Im Anschluss an die individuelle Qualifizierung oder alternativ direkt an das Profiling werden Sie sechs Monate lang in Ihrer Selbstständigkeit durch Ihren **persönlichen Mentor** unterstützt.

**Ziel des Projektes ist die Optimierung und Begleitung von bereits erfolgten Unternehmensgründungen!**

## Übersicht aller Seminare 2008/2009



### Fachgebiet: Finanzen

# 1	> Finanzierung I ☒	Basis-Seminar   Dauer: 1 Tag	Seite 10
# 2	> Finanzierung II ☒	Aufbau-Seminar   Dauer: 1 Tag	Seite 10
# 3	> Das Bankgespräch und öffentliche Förderprogramme	Basis-Seminar   Dauer: 1/2 Tag	Seite 11
# 4	> Grundlagen des kaufmännischen Rechnens auffrischen!	Basis-Seminar   Dauer: 2 halbe Tage	Seite 11
# 5	> Einnahme-Überschuss-Rechnung ☒	Basis-Seminar   Dauer: 2 Tage	Seite 12
# 6	> Einnahme-Überschuss-Rechnung mit „Lexware“	Aufbau-Seminar   Dauer: 2 Tage	Seite 12
# 7	> Forderungsmanagement – wie komme ich an mein Geld?	Basis-Seminar   Dauer: 1/2 Tag	Seite 13
# 8	> Versicherungen	Basis-Seminar   Dauer: 1/2 Tag	Seite 13
# 9	> Krisenmanagement: Frühzeitig Gefahren erkennen und gegensteuern!	Basis-Seminar   Dauer: 2 Tage	Seite 14

### Fachgebiet: Recht

# 10	> Gründungsformalitäten ☒	Basis-Seminar   Dauer: 1 Tag	Seite 14
# 11	> Rechtsform und Organisation	Basis-Seminar   Dauer: 1 Tag	Seite 15
# 12	> Vertragsrecht ☒	Basis-Seminar   Dauer: 2 Tage	Seite 15
# 13	> Steuern ☒	Basis-Seminar   Dauer: 1 Tag	Seite 16

weiter auf der nächsten Seite

# 14	> Arbeitsrecht für Arbeitgeber unter besonderer Berücksichtigung von Mini-/Midi-Jobs	Basis-Seminar   Dauer: 2 Tage	Seite 16
# 15	> Arbeitsrecht – Personalmanagement im laufenden Betrieb	Aufbau-Seminar   Dauer: 1 Tag	Seite 17
# 16	> Internet-Recht – die rechtssichere Website	Aufbau-Seminar   Dauer: 1/2 Tag	Seite 17

### Fachgebiet: Marketingorientiertes Management

# 17	> Strategische Unternehmensführung	Basis-Seminar   Dauer: 1 Tag	Seite 18
# 18	> Der erfolgreiche Marketing-Mix – Kunden erreichen!	Basis-Seminar   Dauer: 2 Tage	Seite 18
# 19	> Preiskalkulation und Preisstrategien	Basis-Seminar   Dauer: 1 Tag	Seite 19
# 20	> Markteintritts- und Vertriebsstrategien: Ehrliche Marktanalyse und erfolgreiche Kundenakquise	Workshop   Dauer: 2 Tage	Seite 19
# 21	> Telefon- und Verhandlungsführung	Workshop   Dauer: 1 Tag	Seite 20

### Fachgebiet: EDV

# 22	> Word-Grundlagen-Kurs für Existenzgründer	Basis-Seminar   Dauer: 3 Tage	Seite 20
# 23	> Excel-Kurs für Einsteiger	Aufbau-Seminar   Dauer: 4 Tage	Seite 21
# 24	> Excel-Kurs für Fortgeschrittene	Aufbau-Seminar   Dauer: 2 Tage	Seite 21

### Hinweise

Diese sechs Seminare (☒) sollten grundsätzlich von Ihnen belegt werden – hier erlernen Sie die wichtigsten Kenntnisse für einen Selbstständigen.

### Basis-Seminare

Basis-Seminare können ohne Vorkenntnisse besucht werden.

### Aufbau-Seminare

Der Besuch eines bestimmten oder mehrerer anderer Seminare ist Voraussetzung für die Teilnahme an einem Aufbau-Seminar. Welches Seminar Sie besucht haben müssen, können Sie dem Ordner „Seminarinhalte“ entnehmen, welcher im Foyer des GründerCenters ausliegt.

### Ergänzende Workshops im Mentoring

Informieren Sie sich auf den Seiten 22 bis 23 über ergänzende Workshops, wenn Sie sich bereits im Mentoring befinden.

## # 1 Basis-Seminar | Finanzen

### Finanzierung I

➤ Dauer: 1 Tag

➤ Seminargröße: max. 9 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Existenzgründer und Selbstständige, die Unterstützung bei ihrer Finanzierungsplanung benötigen. Die Teilnehmer besitzen diesbezüglich keine oder nur wenig Vorkenntnisse und benötigen aufgrund eigener Schwierigkeiten bei der Erarbeitung der Zahlen für den Geschäftsplan „light“ Hilfeleistung und fachkompetente Unterstützung.

Excel-Kenntnisse und ein erster Umgang mit dem „BNW-Planungstool“ werden vorausgesetzt.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer erlernen die Grundlagen der Finanzierungsplanung und sind in der Lage, selbstständig die Erstellung ihres Geschäftsplanes und die Überarbeitung des Planungstools voranzutreiben.

Neben der theoretischen Kenntnisvermittlung (Finanzierungsgrundlagen) wird teilweise auch mit EDV-Unterstützung am eigenen Finanzierungsplan gearbeitet.

Trotz der Unterstützung durch den Dozenten wird für die Arbeit am eigenen Finanzierungsplan ein hohes Maß an Selbstständigkeit erwartet.

## # 2 Aufbau-Seminar | Finanzen

### Finanzierung II

➤ Dauer: 1 Tag

➤ Seminargröße: max. 9 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Existenzgründer und Selbstständige, die über Grundkenntnisse in der Finanzierungsplanung verfügen (z.B. durch die Teilnahme am Basis-Seminar „Finanzierung I“).

Die Teilnehmer haben sich bereits intensiv mit ihrer eigenen Finanzierungsplanung auseinandergesetzt und ihre voraussichtlichen Investitions- und Betriebskosten im Excel-Planungstool eingegeben.

#### Ziel des Seminars

Das Aufbau-Seminar baut auf den bereits vorhandenen Planungen auf. Die Teilnehmer erlernen die Unterscheidung von Rentabilitäts- und Liquiditätsbetrachtung und werden intensiv auf die Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung vorbereitet.

Neben der theoretischen Kenntnisvermittlung (Finanzierungsgrundlagen) wird teilweise auch mit EDV-Unterstützung am eigenen Finanzierungsplan gearbeitet.

Die Teilnehmer beginnen die Arbeit an ihrer eigenen Rentabilitäts- und Liquiditätsvorschau für die ersten bzw. für die nächsten drei Jahre ihrer Selbstständigkeit.

## # 3 Basis-Seminar | Finanzen

### Das Bankgespräch und öffentliche Förderprogramme

➤ Dauer: 1/2 Tag

➤ Seminargröße: max. 9 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Existenzgründer und Selbstständige, die voraussichtlich einen Bankkredit in Anspruch nehmen werden.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer erhalten Kenntnisse über aktuelle Fördermöglichkeiten durch die KfW bzw. die N-Bank, z.B. geförderte Darlehen des Landes Niedersachsen und Förderung von Investitionen, Innovationen und Coaching.

Den Teilnehmern werden von Vertretern der Banken staatliche Förderprogramme erläutert. Neben den Erwartungen einer Bank an einen Gründer bzw. an einen Selbstständigen und an notwendige Unterlagen erhalten die Teilnehmer praktische Tipps zur Vorbereitung auf das Bankgespräch.

## # 4 Basis-Seminar | Finanzen

### Grundlagen des kaufmännischen Rechnens auffrischen!

➤ Dauer: 2 halbe Tage

➤ Seminargröße: max. 10 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Selbstständige müssen die Grundlagen des kaufmännischen Rechnens sicher beherrschen, um den Überblick über ihre finanzielle Situation zu behalten und vorausschauend planen zu können. Dieses Seminar ist für Existenzgründer und Selbstständige unumgänglich, die eine Auffrischung ihrer Mathe-Kenntnisse benötigen.

#### Ziel des Seminars

Neben allgemeinen mathematischen Grundkenntnissen frischen die Teilnehmer die Grundlagen der Verhältnisrechnung (Dreisatz), der Prozent- und Zinsrechnung sowie des Verteilungsrechnens auf. Diese Grundlagen sind unbedingt notwendig, um im kaufmännischen Alltag als selbstständiger Unternehmer zurechtzukommen.

Außerhalb des Seminars (nachmittags) ist es wichtig, zusätzliche Zeit für eigenständige Übungseinheiten einzuplanen.

# 5 **Basis-Seminar** | Finanzen

## Einnahme-Überschuss-Rechnung

▶ **Dauer: 2 Tage**▶ **Seminargröße: max. 10 Teilnehmer****Zielgruppe**

Existenzgründer und Selbstständige, die nicht buchführungspflichtig sind und deren Steuererklärung auf einer Einnahme-Überschuss-Rechnung basieren soll/wird.

**Ziel des Seminars**

Die Teilnehmer werden beginnend bei der Büroorganisation (Belege sortieren, Ordner anlegen und Ablage) exemplarisch den Umgang mit Rechnungen üben und Schritt für Schritt an die Vordrucke des Finanzamtes und die zu beachtenden Besonderheiten wie geringwertige Wirtschaftsgüter, die Abschreibung von Vermögensgegenständen und die steuerliche Behandlung der privaten Kfz-Nutzung herangeführt.

Die Teilnehmer erwerben Grundlagenkenntnisse, um entweder eine vereinfachte Buchführung (Einnahme-Überschuss-Rechnung) selbst erstellen zu können oder zumindest um den eigenen Steuerberater „besser zu verstehen“.

# 6 **Aufbau-Seminar** | Finanzen

## Einnahme-Überschuss-Rechnung mit „Lexware“

▶ **Dauer: 2 Tage**▶ **Seminargröße: max. 10 Teilnehmer****Zielgruppe**

Existenzgründer und Selbstständige, die bereits über gute Kenntnisse im Umgang mit der Einnahme-Überschuss-Rechnung verfügen. Die Kenntnisse aus dem Basis-Seminar zur Einnahme-Überschuss-Rechnung werden vorausgesetzt.

**Ziel des Seminars**

Die Teilnehmer erlernen den Umgang mit der Software „Lexware“ und erarbeiten sich in gezielten Übungseinheiten Kenntnis und zunehmend Sicherheit im Buchen und Kontieren von Belegen zur Vorbereitung auf die Einnahme-Überschuss-Rechnung.

Die Teilnehmer lernen, mit der Software „Lexware“ eine vereinfachte Buchführung (Einnahme-Überschuss-Rechnung) zu buchen und den entsprechenden Vordruck für die Einkommensteuer zu erstellen. Gründer, die ihre Buchführung vollständig von einem Steuerberater erledigen lassen, erhalten ein besseres Verständnis für die Vorgänge.

# 7 **Basis-Seminar** | Finanzen

## Forderungsmanagement – wie komme ich an mein Geld?

▶ **Dauer: 1/2 Tag**▶ **Seminargröße: max. 10 Teilnehmer****Zielgruppe**

Das Seminar richtet sich an alle Gründer und Selbstständige, die von Anfang an gezielt Maßnahmen zur Liquiditätserhaltung bzw. -verbesserung ergreifen wollen.

**Ziel des Seminars**

Offene Forderungen sind bares Geld, belasten die Liquidität des Unternehmens und führen nicht selten zum kompletten Forderungsausfall. Speziell für Klein- und Einzelunternehmer sind hohe Außenstände, insbesondere Forderungsverluste, häufig sogar existenzbedrohend.

Ein professionelles Forderungsmanagement hilft diese Risiken zu minimieren und stärkt die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von Unternehmen.

Das Seminar vermittelt aufbauend zum Seminar „Vertragsrecht“ gezieltes Wissen über Maßnahmen, die bereits vom Stadium der Vertragsanbahnung an bis hin zur gerichtlichen Forderungsdurchsetzung helfen, Forderungsausfälle zu vermeiden und dadurch die Liquidität und Existenz des Unternehmens zu erhalten.

# 8 **Basis-Seminar** | Finanzen

## Versicherungen

▶ **Dauer: 1/2 Tag**▶ **Seminargröße: max. 10 Teilnehmer****Zielgruppe**

Alle Existenzgründer und Selbstständige, die sich einen Überblick verschaffen möchten, welche Versicherungen für sie relevant sind.

**Ziel des Seminars**

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die für sie relevanten Versicherungen, um das Für und Wider (Nutzen/Preis) relevanter Versicherungen besser abwägen zu können.

Dabei wird sowohl auf die betriebliche als auch auf die private Absicherung des Selbstständigen eingegangen. Besprochen werden:

**a) Versicherungen des Betriebes**

wie Betriebshaftpflicht, gewerbliche Gebäudeversicherung, Transportversicherung etc.

**b) Private Absicherung**

wie Krankenversicherung, Krankentagegeldversicherung, Möglichkeiten der Altersvorsorge etc.



## # 9 Basis-Seminar | Finanzen

### Krisenmanagement

#### Frühzeitig Gefahren erkennen und gegensteuern

▶ Dauer: 2 Tage

▶ Seminargröße: max. 10 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Zum einen Selbstständige, die negative Erfahrungen mit einer Unternehmenskrise gemacht haben und demnächst frühzeitig vorbeugen möchten.

Zum anderen Existenzgründer, deren Geschäftskonzept bereits in groben Umrissen besteht. Eine intensive gedankliche Auseinandersetzung jedes Teilnehmers mit seiner Zielgruppe und über seine potenziellen Wettbewerber sollte bereits erfolgt sein.

#### Ziel des Seminars

Jedes Unternehmen kann mal in eine Krise geraten. Unerfahrene Unternehmer erkennen dies häufig zu spät. In diesem Seminar erlernen die Teilnehmer Grundlagen des Aufbaus von Krisenmanagement-Konzepten. Sie werden vorbereitet auf die eigenständige Vorbeugung, Früh-erkennung und Bewältigung von Krisen.

Dabei wird eingegangen auf Indikatoren und Signale zur Krisenfrüherkennung, individuelle Kennzahlensysteme, Problemdefinition und die Erarbeitung der Maßnahmenplanung ebenso wie das Finanzmanagement in einer Unternehmenskrise.

## # 10 Basis-Seminar | Recht

### Gründungsformalitäten

▶ Dauer: 1 Tag

▶ Seminargröße: max. 10 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Existenzgründer, die Hilfestellung bei der korrekten Anmeldung ihrer selbstständigen Tätigkeit erhalten möchten.

Das Seminar Gründungsformalitäten kann in Ausnahmefällen auch von bereits Selbstständigen besucht werden, wenn ein Statuswechsel (z.B. vom Freiberufler zum Gewerbetreibenden) geplant ist oder in Betracht kommt.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer lernen, welche Formalitäten sie erfüllen müssen, ob bzw. ab wann sie die „Kaufmannseigenschaft“ besitzen, ob sie buchführungspflichtig sind, wo ihr Gewerbe angemeldet werden muss, in welchen Fällen Handelsregistereintragung erforderlich ist und wie der Betriebs-eröffnungsbogen für das Finanzamt auszufüllen ist.

Die Teilnehmer erfahren, welche Formalitäten sie für ihr eigenes Unternehmen zu erbringen haben und sind auf das bevorstehende Formularwesen und den Umgang mit den Behörden vorbereitet.

## # 11 Basis-Seminar | Recht

### Rechtsform und Organisation

▶ Dauer: 1 Tag

▶ Seminargröße: max. 10 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Existenzgründer, die sich über die Wahl der Rechtsform noch nicht im Klaren sind. Das Seminar richtet sich vor allem an solche Gründer, die gemeinsam mit mehreren Personen ein Unternehmen (eine Gesellschaft) gründen möchten.

Das Seminar ist außerdem für Selbstständige geeignet, die einen Wechsel ihrer Rechtsform (z.B. vom Einzelunternehmer in eine Kommanditgesellschaft) in Betracht ziehen.

#### Ziel des Seminars

Der Gründer erhält Einblicke in die unterschiedlichen Rechtsformen. Dabei stehen die Personengesellschaften im Vordergrund des Seminars: Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), OHG, Kommanditgesellschaft und die neue „Mini-GmbH“.

Die Teilnehmer erhalten neben dem Überblick zu den unterschiedlichen Rechtsformen Kenntnisse über Haftung, Kapitalbedarf und Gründungsformalitäten als auch -kosten. Sie sind in der Lage die Vor- und Nachteile abzuwägen und ihre eigene Rechtsform zutreffend zu bestimmen.

Aufgrund des hohen Kapitalbedarfs wird nicht auf die klassische GmbH und auf die Aktiengesellschaft eingegangen. Bei Bedarf sprechen Sie bitte Ihren Coach an.

## # 12 Basis-Seminar | Recht

### Vertragsrecht

▶ Dauer: 2 Tage

▶ Seminargröße: max. 10 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Existenzgründer und Selbstständige, die sich mit rechtlichem Hintergrundwissen zum Thema Vertragsrecht auseinandersetzen möchten.

#### Ziel des Seminars

Es werden Grundlagen des deutschen Vertragsrechts, u.a. Abgabe von rechtswirksamen Willenserklärungen, Vertragsfreiheit, Form und Wesen des Vertrags, sowie Allgemeine Geschäftsbedingungen behandelt. Besonders behandelt werden die Besonderheiten des Kaufvertrags sowie des gewerblichen Mietvertrags.

Die Teilnehmer erwerben grundlegende Rechtskenntnisse und sind speziell sensibilisiert auf die Unterschiede ihres Rechtsstandes als vormals Privat- und zukünftige Geschäftsperson.



## # 13 Basis-Seminar | Recht

### Steuern

▶ Dauer: 1 Tag

▶ Seminargröße: max. 10 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Dieses Seminar ist ein „Muss“ für alle Existenzgründer und Selbstständigen, um sich einen Überblick über für Selbstständige relevante Steuerarten zu verschaffen.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die für sie relevanten Steuerarten.

Im Seminar besprochen werden steuerliche Unterschiede zwischen Gewerbetreibenden und Freiberuflern.

Die Teilnehmer erwerben außerdem Grundkenntnisse über Umsatz-, Einkommens- und Körperschaftssteuer sowie zur Berechnung der Gewerbesteuer.

Dieses Seminar ist eine gute Voraussetzung, um später den eigenen Steuerberater „besser zu verstehen“.

## # 14 Basis-Seminar | Recht

### Arbeitsrecht für Arbeitgeber

unter besonderer Berücksichtigung von Mini-/Midi-Jobs

▶ Dauer: 2 Tage

▶ Seminargröße: max. 10 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Existenzgründer und an Selbstständige, die beabsichtigen in absehbarer Zeit Arbeitnehmer – entweder auf „Minijob“-Basis oder in sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnissen – einzustellen.

#### Ziel des Seminars

Inhalte des Seminars sind erlaubte und unerlaubte Fragen im Vorstellungsgespräch, Formvorschriften beim Abschluss des Arbeitsvertrages, die gesetzlichen Regelungen zu Probezeit, Urlaub sowie die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall.

Die Teilnehmer erhalten außerdem – speziell für die Beschäftigung von „400-Euro-Kräften“ – einen Überblick über rechtliche Regelungen wie Ausgleichsverfahren, Besteuerung und Tipps zum Beitrags-/Meldeverfahren.

## # 15 Aufbau-Seminar | Recht

### Arbeitsrecht – Personalmanagement im laufenden Betrieb

▶ Dauer: 1 Tag

▶ Seminargröße: max. 10 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Selbstständige und an Existenzgründer, die sich bereits mit den Grundlagen des Arbeitsrechts sicher auskennen (Voraussetzung ist mindestens das Basis-Seminar „Arbeitsrecht für Arbeitgeber“) und die darüber hinausgehende Kenntnisse erwerben möchten.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer erlernen im Seminar den korrekten Umgang mit Arbeitnehmern in problematischen Situationen, wie zum Beispiel bei längerer Krankheitsphase eines Arbeitnehmers und bei bevorstehenden Kündigungen.

Der Schwerpunkt des Seminars liegt auf dem Thema Kündigung. Besprochen werden die Voraussetzungen – für den Arbeitgeber – für die ordentliche Kündigung ebenso wie das Aussprechen einer fristlosen (außerordentlichen) Kündigung.

## # 16 Aufbau-Seminar | Recht

### Internet-Recht – die rechtssichere Website

▶ Dauer: 1/2 Tag

▶ Seminargröße: max. 9 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Betreiber von Websites, Online-Shops und anderen Internet-Portalen. Das Seminar richtet sich an Selbstständige und an Existenzgründer, die mithilfe einer eigenen Website im Internet auf sich aufmerksam machen wollen und insbesondere deren Vertriebskonzept auch auf das Internet ausgerichtet ist. Darüber hinaus ist das Seminar sinnvoll für Gründer und Unternehmer, deren Geschäftskonzept u.a. die technische und/oder grafische Entwicklung von Websites zum Gegenstand hat. Voraussetzung ist der vorherige Besuch des Seminars Vertragsrecht.

#### Ziel des Seminars

Der Betrieb eines Internetauftritts gehört mittlerweile zum betrieblichen Alltag. Die Teilnehmer erlernen die rechtlichen Voraussetzungen beim Betrieb einer eigenen Website, insbesondere unter Berücksichtigung von Fragen des Urheberrechts, Domainrechts und unter Darstellung zwingender Informationspflichten. Irrtümer oder Fehler führen häufig zu kostspieligen Abmahnungen oder rechtlichen Auseinandersetzungen. Des Weiteren werden aufbauend zum Seminar Vertragsrecht spezielle Kenntnisse zum Vertragsabschluss über Internet und E-Mail vermittelt.



## # 17 **Basis-Seminar** | Marketingorientiertes Management

### Strategische Unternehmensführung

➤ **Dauer: 1 Tag**

➤ **Seminargröße: max. 10 Teilnehmer**

#### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Existenzgründer und an Selbstständige, die Unterstützung bei der Erarbeitung und Formulierung konkreter strategischer Ziele benötigen und die sich mit strategischer Unternehmensführung beschäftigen möchten.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer erwerben grundlegende Kenntnisse über die Bedeutung von Zielen für ihr Geschäftskonzept. Sie werden vorbereitet auf die Aufgabe, Ziele für ein schlüssiges Gesamtkonzept zu erarbeiten.

Existenzgründer ebenso wie Unternehmer lernen, strategische Marketing-Ziele festzulegen.

Zielkonflikte werden ebenso behandelt wie Zielhierarchien und das Controlling von quantitativen und qualitativen Zielen im Rahmen des Geschäftsplanes.

## # 18 **Basis-Seminar** | Marketingorientiertes Management

### Der erfolgreiche Marketing-Mix – Kunden erreichen!

➤ **Dauer: 2 Tage**

➤ **Seminargröße: max. 10 Teilnehmer**

#### Zielgruppe

Die Teilnehmer sollten sich bereits intensive Gedanken über ihre Zielgruppe und über Wettbewerber gemacht haben, bevor sie dieses Seminar besuchen.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer erlernen in diesem Grundlagenseminar die Möglichkeiten des klassischen Marketing und erarbeiten sich Ideen für ihr eigenes Marketing-Konzept.

Es werden Marketing-Grundlagen der Kommunikationspolitik im Zusammenspiel mit Distributions-, Produkt- und Preispolitik erworben. Die Teilnehmer lernen, was bei der Zielgruppendefinition wichtig ist und welche Rolle die Zielgruppe bei der Bestimmung der Marketing-Strategie spielt.

Im Bereich Werbung wird speziell auf Low-Budget-Werbung für kleine Unternehmen sowie auf die Formulierung von überzeugenden Verkaufsargumenten eingegangen.

## # 19 **Basis-Seminar** | Marketingorientiertes Management

### Preiskalkulation und Preisstrategien

➤ **Dauer: 1 Tag**

➤ **Seminargröße: max. 10 Teilnehmer**

#### Zielgruppe

Existenzgründer und Selbstständige, die Hilfestellung bei der Preiskalkulation und Preisfestlegung benötigen.

Das sichere Beherrschen der Prozentrechnung als wichtiger Bestandteil des kaufmännischen Rechnens wird vorausgesetzt. Den Teilnehmern ist vorab das Seminar „Grundlagen des kaufmännischen Rechnens auffrischen!“ zu empfehlen. Auch Marketing-Grundlagen sollten die Teilnehmer bereits besitzen (z.B. durch den vorherigen Besuch des Seminars „Der erfolgreiche Marketing-Mix – Kunden erreichen!“).

#### Ziel des Seminars

Der Kurs behandelt zum einen die mathematische Seite der Preiskalkulation und zum anderen das Festlegen der Preisstrategie aus Sicht des Marketing-Managements. Im Seminar wird sowohl auf die Handelskalkulation eingegangen als auch auf die Kalkulation von Dienstleistungen. Bei der Auswahl der Preisstrategie werden (basierend auf Kostenaspekten) Marketinggesichtspunkte – wie Image eines Produktes, Erwartungshaltung der Kunden – in den Vordergrund gestellt.

## # 20 **Workshop** | Marketingorientiertes Management

### Markteintritts- und Vertriebsstrategien

#### Ehrliche Marktanalyse und erfolgreiche Kundenakquise

➤ **Dauer: 2 Tage**

➤ **Workshopgröße: max. 10 Teilnehmer**

#### Zielgruppe

Existenzgründer und Selbstständige, deren Marktchancen getestet bzw. unter Beweis gestellt werden sollen. Dabei bietet sich die Möglichkeit, unter fachkundiger Anleitung erste bzw. neue Geschäftskontakte anzubahnen.

#### Ziel des Workshops

In diesem Workshop erarbeitet jeder Teilnehmer mit Unterstützung des Dozenten einen Telefon- bzw. Gesprächsleitfaden, anhand dessen die Teilnehmer den Markt, ihre Marktchancen und ihre Wettbewerbsfähigkeit überprüfen. Außerdem werden Startscenarien für die jungen Unternehmen (Existenzgründer) bzw. neue Strategien für bereits selbstständige Unternehmer erarbeitet, um am Markt zu bestehen.

Zwischen den beiden Gruppen-Seminartagen ist es Aufgabe der Teilnehmer, in Eigenarbeit eine Vielzahl von potenziellen Kunden zu kontaktieren. Dabei können erste bzw. neue zukünftige Geschäftskontakte angebahnt werden. Die aktive und intensive Kunden-Akquise, welche von jedem Teilnehmer in Eigenarbeit durchgeführt wird, ist ein wesentlicher Bestandteil dieses Workshops.

## # 21 Workshop | Marketingorientiertes Management

### Telefon- und Verhandlungsführung

▶ Dauer: 1 Tag

▶ Workshopgröße: max. 10 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Dieser Workshop richtet sich an Existenzgründer und an Selbstständige, deren Geschäftskonzept vorsieht, erklärungsbedürftige Produkte bzw. Dienstleistungen anzubieten, deren Verkauf über Beratungsgespräche erfolgt und bei denen die Kaufentscheidung in der Regel das Ergebnis eines Verhandlungsvorgangs ist. Außerdem sind Teilnehmer angesprochen, bei denen Telefonate mit den Kunden im Vordergrund stehen.

#### Ziel des Workshops

Die Teilnehmer lernen die Phasen des Kundengesprächs bzw. eines Verkaufsvorgangs kennen. Sie lernen wichtige Gesprächstechniken der einzelnen Phasen kennen und üben sich im Umgang mit Preisverhandlungen.

Die Teilnehmer erlernen die typischen Phasen des Kunden- und Verkaufsgesprächs: Eröffnung, Bedarfsanalyse, Argumentation und Präsentation, Preisverhandlung und Abschluss.

Praxisnahe Übungen orientieren sich an den Gründungsvorhaben bzw. an den Unternehmen der Teilnehmer.

## # 22 Basis-Seminar | EDV

### Word-Grundlagen-Kurs für Existenzgründer

▶ Dauer: 3 Tage

▶ Seminargröße: max. 9 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Teilnehmer mit geringen EDV- bzw. mit geringen Word-Kenntnissen.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer erwerben grundlegende Kenntnisse im Umgang mit dem PC.

Es werden die Grundlagen der Textverarbeitung wie beispielsweise das Kopieren und Einfügen von Textteilen erlernt und trainiert. Mit dem korrekten Erfassen von Absätzen, der sicheren Anwendung von Tabulatoren und Aufzählungen, dem Einfügen von Grafiken und dem Einsatz von Fuß- und Endnoten werden alle Basiskonzepte sowie vertiefende Kenntnisse zur professionellen Erstellung des Geschäftsplans vermittelt.

Abschließend wird auf die Erstellung von längeren Textdokumenten mit automatischem Inhaltsverzeichnis eingegangen, wie es für Businesspläne benötigt wird.

## # 23 Aufbau-Seminar | EDV

### Excel-Kurs für Einsteiger

▶ Dauer: 4 Tage

▶ Seminargröße: max. 9 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Teilnehmer mit geringen EDV-Vorkenntnissen, die vorher das dreitägige Seminar „Word-Grundlagen-Kurs für Existenzgründer“ besucht haben.

Die Teilnehmer haben das Word-Seminar durch eigenständiges Üben vertieft, so dass ein sicherer Umgang mit dem PC vorausgesetzt werden kann.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer erwerben Kenntnisse im Umgang mit Zellen, Eingaben und Formatierungen, in der Anwendung von Tabellenblättern und dem Einsatz von Formeln und Funktionen. Durch intensive Übungseinheiten wird ihnen darauf aufbauend der Umgang mit dem Excel-Planungstool erklärt. Im Seminar besteht die Möglichkeit mit fachlicher Unterstützung durch den Dozenten mit der Bearbeitung des eigenen Excel-Planungstools fortzufahren.

Die Teilnehmer bauen auf den erworbenen EDV- und Word-Kenntnissen auf und erwerben grundlegende Kenntnisse in Excel und Kenntnisse zur Anwendung des „BNW-Planungstools“ für Existenzgründer und Selbstständige.

## # 24 Aufbau-Seminar | EDV

### Excel-Kurs für Fortgeschrittene

▶ Dauer: 2 Tage

▶ Seminargröße: max. 9 Teilnehmer

#### Zielgruppe

Die Teilnehmer bringen sichere EDV-, Windows- und Word-Grundkenntnisse sowie eventuell auch Excel-Basiskonzepte mit.

#### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer erwerben im Seminar Kenntnisse über den Umgang mit Zellen, Eingaben und Formatierungen in der Anwendung von Tabellenblättern. Dabei steht der Einsatz von Formeln und Funktionen im Vordergrund. Neben der Kenntnisvermittlung innerhalb des Seminars werden zwischen den Seminartagen zusätzliche einzelne Tage für Übungszwecke in Eigenarbeit eingeplant.

Die Teilnehmer bauen auf ihre Vorkenntnisse auf und erwerben grundlegende Excel-Kenntnisse zur selbstständigen Anwendung und Anpassung des „BNW-Planungstools“ für die eigene Existenzgründung. Sie erlernen den sicheren Umgang mit Formeln und sind mit Abschluss des Seminars in der Lage, das Excel-Tool ihren eigenen Bedürfnissen entsprechend selbst zu verändern und anzupassen.

**+** Workshop | Ergänzender Workshop im Mentoring

## Kundenakquise

**Dauer: 3 Unterrichtsstunden**

**Workshopgröße: max. 12 Teilnehmer**

### Zielgruppe

Selbstständige, die sich bereits im Mentoring (Modul 4 bzw. Modul 6) befinden.

Der Workshop wendet sich an Jung-Unternehmer ebenso wie an erfahrene Unternehmer, die ihre Kundenakquise verbessern möchten.

### Ziel des Workshops

Gerade in der ersten Phase eines jung gegründeten Unternehmens ist es oberste Priorität, neue Kunden in ausreichender Menge zu gewinnen. Hierbei unterstützt Sie dieses Seminar.

Der Workshop „Kundenakquise“ bietet Existenzgründern und Selbstständigen die Möglichkeit, unter Anleitung eines erfahrenen Dozenten Strategien zur Verbesserungen der eigenen Fähigkeiten in der Kundenakquise zu entwickeln.

Zu jedem Termin werden unterschiedliche Themenschwerpunkte gewählt, die jeweils unabhängig voneinander besucht werden können.

**+** Workshop | Ergänzender Workshop im Mentoring

## Sicheres Auftreten und Businesskleidung

**Dauer: 3 Unterrichtsstunden**

**Workshopgröße: max. 12 Teilnehmer**

### Zielgruppe

Selbstständige, die sich bereits im Mentoring (Modul 4 bzw. Modul 6) befinden. Der Workshop wendet sich an Jung-Unternehmer ebenso wie an erfahrene Unternehmer, die sich ihrer optischen Wirkung und/oder im Verhalten gegenüber anderen unsicher sind.

### Ziel des Workshops

Für jeden Selbstständigen ist es wichtig, bei Geschäftspartnern und Kunden einen guten Eindruck zu hinterlassen – und für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance! Die Teilnehmer lernen in diesem Workshop sich die Wirkung ihres Auftritts bewusst zu machen oder sie benötigen Hilfestellung, um sich situationsgerecht zu kleiden oder beschäftigen sich mit der Frage, was sie überhaupt kleidet. Die Teilnehmer erlernen den bewussten Umgang mit gezielt eingesetzter Garderobe, stilistischen Mitteln und Farben, um beim Gegenüber – dem Kunden, der Bank, dem Geschäftspartner – den Eindruck zu hinterlassen, der dem Geschäftsverlauf förderlich ist.

Mitzubringen: Jeder Teilnehmer trägt zum Workshop die Kleidung, die er für seine passende Businesskleidung hält. Es können auch mehrere „Outfits“ mitgebracht werden.

**+** Workshop | Ergänzender Workshop im Mentoring

## Selbstmotivation und Zeitmanagement

**Dauer: 3 Unterrichtsstunden**

**Workshopgröße: max. 12 Teilnehmer**

### Zielgruppe

Selbstständige, die sich bereits im Mentoring (Modul 4 bzw. Modul 6) befinden.

Der Workshop wendet sich zum einen an Selbstständige, die sich jemals die Frage gestellt haben, ob sie zu viel Arbeit oder zu wenig Zeit haben oder ob sie zu ineffektiv mit ihrer Ressource Zeit umgehen. Zum anderen sind Selbstständige angesprochen, die Unterstützung bei ihrer Selbstmotivation wünschen.

### Ziel des Workshops

Neben der Bedeutung von Zeit und Zeitanalyse werden die Teilnehmer Methoden erwerben, um ihre Zeit optimal auszunutzen und um ihre Ziele effizient zu verfolgen. Die Teilnehmer sind durch die erworbenen Methoden in der Lage ihre Zeit planvoller zu gestalten, um dabei nicht nur ihr Geschäftsziel zu verfolgen sondern auch eine „Work-Life-Balance“ zu beachten. Außerdem erlernen die Teilnehmer in diesem Workshop Methoden, wie sie sich selbst besser motivieren können. Zu jedem Termin werden unterschiedliche Themenschwerpunkte gewählt, die jeweils unabhängig voneinander besucht werden können.



Weitere Informationen  
finden Sie unter  
[www.bnw-gruendercenter.de](http://www.bnw-gruendercenter.de)

### Impressum

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

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

Ausgabe August 2008