

Workbook — Band 1

Deine Geschäftsidee entwickeln

So nutzt du dieses Workbook

Dieses Workbook bündelt alle Übungen und Checklisten aus „Förderfuchs Gründungs-Reihe – Band 1: Deine Geschäftsidee entwickeln“ zum direkten Ausfüllen. Drucke es aus oder fülle es digital aus. Nimm dir Zeit, sei ehrlich zu dir – genau das bringt dich weiter als jede schnelle Antwort. Die ausführlichen Erklärungen zu jeder Übung findest du im Buch. Alle Beispiele sind frei erfunden oder anonymisiert; es gibt keine Garantie für eine erfolgreiche Gründung. Förderungen wie AVGS-Coaching oder Gründungszuschuss sind Ermessensleistungen der zuständigen Träger.

Ein Gründungscoaching kann über einen AVGS (§ 45 SGB III) gefördert werden; die Kosten übernehmen dann Agentur für Arbeit oder Jobcenter. Es ist eine Ermessensleistung, kein Rechtsanspruch. Frag aktiv danach – wie, steht im Buch.

Übung: Mein Wendepunkt-Protokoll

aus Kapitel 1

Anleitung: Nimm dir 20 ungestörte Minuten. Beantworte die Felder ehrlich und handschriftlich – niemand außer dir liest das. Es geht nicht um schöne Sätze, sondern um eine ehrliche Bestandsaufnahme. Diese Seite ist der Startpunkt deiner Gründungsreise.

1. Meine Situation in Fakten (ohne Bewertung – nur was IST):

Beschäftigungsstatus / Leistungsbezug (ALG 1, Bürgergeld, ...): _____

Arbeitslos/arbeitsuchend seit: _____

Mein letzter Beruf: _____

2. Was mich an meiner Situation am meisten belastet (max. 3 Punkte):

1. _____

2. _____

3. _____

3. Welche der drei inneren Bremsen kenne ich von mir?

- ☐ Scham („Was denken die anderen?“) ☐ Angst vor dem Amt ☐ „Ich kann das nicht“

4. Der Gedanke an etwas Eigenes – wann hatte ich ihn zum ersten Mal, und was hat ihn ausgelöst?

5. Meine drei Startvorteile – konkret auf mich bezogen:

Zeit: Ich habe ca. _____ Stunden pro Woche, die ich in meine Ideenentwicklung stecken kann.

Förderzugang: Mein nächster Termin bei Agentur/Jobcenter ist am: _____

Entscheidungssituation: Wenn ich in 12 Monaten zurückblicke, möchte ich sagen können:

6. Mein erster Schritt in den nächsten 7 Tagen (klein, konkret, machbar):

Datum: _____ Unterschrift (ja, wirklich): _____

Checkliste: Bin ich bereit, loszudenken?

aus Kapitel 1

Du musst noch nicht gründen wollen. Es reicht, wenn du bereit bist, die Idee ernsthaft zu prüfen. Hake ab, was zutrifft:

- ☐ Ich habe akzeptiert, dass meine Arbeitslosigkeit ein Zustand ist – kein Urteil über mich.
- ☐ Ich bin bereit, mindestens 3-5 Stunden pro Woche in meine Ideenentwicklung zu investieren.
- ☐ Ich weiß, dass Selbstständigkeit Arbeit bedeutet, und erwarte keinen schnellen Reichtum.
- ☐ Ich bin bereit, mit meiner Vermittlungsfachkraft offen über meine Gründungsüberlegungen zu sprechen.
- ☐ Ich habe verstanden, dass Förderungen wie der AVGS Ermessensleistungen sind – und dass gute Vorbereitung meine Chancen verbessert.
- ☐ Ich habe die Übung „Mein Wendepunkt-Protokoll“ ausgefüllt (nicht nur gelesen!).
- ☐ Ich habe mindestens einer vertrauten Person erzählt, dass ich über eine Gründung nachdenke.

5 oder mehr Haken? Du bist startklar für Kapitel 2. Weniger? Kein Problem – lies das Kapitel in ein paar Tagen noch einmal. Manche Gedanken brauchen Zeit zum Wirken.

Übung: Mein Gesprächs-Spickzettel fürs Amt

aus Kapitel 2

Anleitung: Füll diese Seite VOR deinem Termin bei der Agentur für Arbeit / dem Jobcenter aus und nimm sie mit. Sie ist dein roter Faden im Gespräch. Schreib in Stichworten – du sollst frei sprechen, nicht ablesen.

Mein Termin: Datum: _____ Uhrzeit: _____ Name der Fachkraft (falls bekannt): _____

1. Mein WARUM – darum ist Selbstständigkeit mein realistischer Weg aus der Arbeitslosigkeit:

2. Mein SCHON-GETAN – das habe ich bereits unternommen (Übungen, Recherche, erste Gespräche):

3. Mein DARUM-COACHING – das erhoffe ich mir konkret vom Gründungscoaching:

4. Meine Geschäftsidee in einem Satz (Arbeitsstand reicht!):

5. Diese Unterlagen bringe ich mit:

- ☐ Ausgefüllte Übungen aus diesem Buch ☐ Lebenslauf ☐ Nachweise/Atteste (falls relevant)
☐ Notizen zu Anbietern, die mich interessieren

6. Diese Fragen stelle ich der Fachkraft:

1. Kommt für mich ein AVGS für ein Existenzgründungscoaching infrage?

2. _____

3. _____

7. Falls Rückfragen kommen – meine Antwort auf „Warum soll das funktionieren?“:

Checkliste: AVGS-Antrag – alles dabei?

aus Kapitel 2

Vor dem Termin:

- ☐ Termin bei Agentur/Jobcenter vereinbart und Gesprächsthema („Existenzgründung / AVGS-Coaching“) angekündigt
- ☐ Gesprächs-Spickzettel (Übung oben) ausgefüllt
- ☐ Drei Argumentations-Bausteine (Warum / Schon-ge-tan / Darum-Coaching) durchgesprochen – am besten laut, mit einer vertrauten Person
- ☐ Erste Anbieter-Recherche gemacht (zeigt Ernsthaftigkeit)

Im Termin:

- ☐ AVGS für Existenzgründungscoaching konkret angesprochen
- ☐ Bei Zusage: Maßnahmeziel, Umfang, Gültigkeitsfrist und regionale Gültigkeit des Gutscheins erfragt
- ☐ Bei Ablehnung: konkrete Begründung erfragt und nächsten Termin vereinbart

Nach dem Termin:

- ☐ Gültigkeitsfrist des Gutscheins notiert (Achtung: oft nur wenige Wochen!)
- ☐ 2–3 AZAV-zertifizierte Anbieter kontaktiert und kostenlose Vorgespräche geführt
- ☐ Anbieter ausgewählt und Gutschein eingelöst
- ☐ Eigene Themenliste für die erste Coaching-Sitzung erstellt

Übung: Meine Schatzkiste

aus Kapitel 3

Anleitung: Nimm dir 45–60 Minuten, gern verteilt über zwei Tage. Füll alle vier Kammern. Qualität schlägt Vollständigkeit – lieber 3 ehrliche Einträge pro Kammer als 10 erzwungene. Die Marktwert-Spalte ist eine Vermutung, kein Versprechen. Tipp: Erst allein ausfüllen, dann mit den Antworten der 5-Personen-Methode ergänzen.

Kammer 1 – Berufserfahrung (Tätigkeiten & gelöste Probleme, nicht Jobtitel!)

Kammer 2 – Informelle Fähigkeiten (Familie, Ehrenamt, Hobby, Alltag)

Kammer 3 – Netzwerk & Insiderwissen

Diese Branchen/Milieus kenne ich von innen: _____

Diese Menschen würden mir zuhören (Namen/Gruppen): _____

Kammer 4 – Persönlichkeit & Geschichte

Drei Worte, mit denen andere mich beschreiben: _____, _____,

Diese Erfahrung/Krise habe ich gemeistert und verstehe deshalb Menschen, die:

Fremdbild (5-Personen-Methode): Diese Stärke wurde mir von mindestens 2 Personen genannt:

Meine Top 3 aus der ganzen Kiste (Bauchgefühl erlaubt):

1. _____ 2. _____ 3. _____

Meine wichtigste Schwäche & meine Strategie: lernen delegieren umgehen

Checkliste: Selbstanalyse komplett?

aus Kapitel 3

- ☐ Kammer 1 (Beruf): mindestens 3 konkrete Tätigkeiten/gelöste Probleme notiert – keine Jobtitel
- ☐ Kammer 2 (informell): Familie, Ehrenamt UND Hobbys durchgegangen
- ☐ Kammer 3 (Netzwerk): mindestens 10 Menschen/Gruppen aufgeschrieben, die mir zuhören würden
- ☐ Kammer 4 (Persönlichkeit): drei Beschreibungsworte und eine gemeisterte Erfahrung notiert
- ☐ 5-Personen-Methode: mindestens 3 von 5 Antworten eingeholt (alle 5 sind besser!)
- ☐ Mindestens eine Stärke entdeckt, die ich vorher für „selbstverständlich“ hielt
- ☐ Für jede Top-3-Stärke eine Marktwert-Hypothese formuliert („Wer könnte dafür zahlen?“)
- ☐ Meine wichtigste Schwäche benannt und eine der drei Strategien gewählt

Übung: Meine 10-Ideen-Liste

aus Kapitel 4

Anleitung: Schritt 1 – Sammle mit den drei Techniken (Ideen-Dusche, Kombinations-Raster, Beschwerde-Safari) mindestens 10 Ideen und trag sie unbewertet ein. Schritt 2 – erst danach bewerten: je 1–3 Punkte (1 = schwach, 3 = stark) für Schatzkisten-Passung (S), 0-€-Startbarkeit (€) und Lebens-Passung (L), dazu Lust-Note 1–3 (). Schritt 3 – die zwei bis drei Ideen mit der höchsten Summe markierst du. Sie kommen mit in Kapitel 5.

Meine Top-Ideen (höchste Summen):

1. _____ 2. _____ 3. _____

Mein Ideen-Parkplatz (aussortiert, aber nicht vergessen – Grund notieren):

Diese eine Idee macht mir am meisten Lust – unabhängig von Punkten:

Checkliste: Ideen-Grobfilter

aus Kapitel 4

- ☐ Ich habe mindestens 10 Ideen gesammelt, BEVOR ich bewertet habe (Sammeln und Bewerten strikt getrennt!)
- ☐ Ich habe mindestens zwei der drei Kreativtechniken wirklich ausprobiert
- ☐ Jede Top-Idee nutzt mindestens eine meiner Top-3-Stärken aus Kapitel 3
- ☐ Jede Top-Idee ist im Kern ohne nennenswertes Startkapital testbar
- ☐ Jede Top-Idee ist mit meiner Lebensrealität (Zeit, Gesundheit, Familie, Mobilität) grundsätzlich vereinbar
- ☐ Keine Top-Idee hängt von Geld ab, das ich noch nicht habe (auch nicht von unbewilligter Förderung)
- ☐ Aussortierte Ideen stehen dokumentiert auf meinem Ideen-Parkplatz
- ☐ Ich habe 2-3 Top-Ideen für die Prüfung in Kapitel 5 markiert – nicht nur eine!

Übung: Mein Problem-Steckbrief

aus Kapitel 5

Anleitung: Fülle diesen Steckbrief für deine wichtigste Idee aus Kapitel 4 aus (bei 2–3 Top-Ideen: kopiere die Seite je Idee). Teil A schaffst du sofort am Küchentisch. Teil B füllst du NACH deinen fünf Problem-Interviews aus – nicht vorher raten!

Meine Idee (Arbeitstitel): _____

TEIL A – Meine Annahmen (vor den Interviews):

1. Wer genau hat das Problem? (so konkret wie möglich, kein „alle“)

2. Das Problem in einem Satz – aus Sicht der Betroffenen:

3. Wie oft tritt es auf? täglich wöchentlich monatlich wenige Male im Jahr/Leben

4. Schmerz-Einschätzung: Vitamin (nice to have) Schmerzmittel (must have) – Skala 1–10: _____

5. Was machen die Betroffenen heute (Behelfslösung) – und was kostet sie das?

Behelfslösung: _____

Kostet sie heute (Geld/Zeit/Nerven): _____

TEIL B – Meine Erkenntnisse (nach 5 Interviews):

6. Meine 5 Gesprächspartner (Name/Kürzel genügt):

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____

7. Das stärkste wörtliche Zitat aus den Gesprächen:

»_____«

8. Wie viele der 5 haben das Problem wirklich (von sich aus beschrieben)? _____ von 5

9. Meine Problem-Hypothese (Endfassung):

Ich glaube, dass _____ das Problem _____
hat, dafür heute _____ nutzt und für eine bessere Lösung
ungefähr _____ zahlen würde.

10. Mein Urteil: Hypothese bestätigt → weiter zu Kapitel 6 unklar → 3 weitere Interviews widerlegt → nächste Idee aus Kapitel 4 prüfen (das ist ein Erfolg, kein Scheitern!)

Checkliste: Problem-Interview vorbereitet?

aus Kapitel 5

- ☐ Ich habe mindestens 5 Gesprächspartner aus der Zielgruppe gefunden – höchstens 2 davon aus Familie/Freundeskreis
- ☐ Ich habe meine Eröffnung parat: „Ich will verstehen, wie [Thema] bei dir läuft – ich will dir nichts verkaufen“
- ☐ Meine Fragen zielen auf die Vergangenheit („Wann zuletzt? Was hast du gemacht? Was hat es gekostet?“) – kein einziges „Würdest du...?“
- ☐ Ich stelle meine Idee im Gespräch NICHT vor (erst ganz am Ende, wenn überhaupt)
- ☐ Ich habe ein Notizblatt pro Gespräch vorbereitet (Zitate, Behelfslösung, Schmerz 1-10)
- ☐ Ich habe VOR den Gesprächen festgelegt, ab wann meine Hypothese als bestätigt gilt
- ☐ Ich dokumentiere Dämpfer genauso gewissenhaft wie Bestätigungen
- ☐ Nach den Gesprächen: Teil B des Problem-Steckbriefs ausgefüllt und ein ehrliches Urteil gefällt

Übung: Mein Wunschkunde

aus Kapitel 6

Anleitung: Erstelle den Steckbrief deiner Persona – aus deinen Interview-Erkenntnissen (Kapitel 5), nicht aus der Fantasie. Gib der Person einen Namen; das fühlt sich albern an und wirkt Wunder. Danach: die Bierdeckel-Rechnung in vier Zeilen. Dauer: 30–40 Minuten.

Mein Wunschkunde heißt: _____ Alter: _____ Lebens-/Berufssituation: _____

1. Ein typischer Tag – und wo darin mein Problem auftaucht:

2. Das Problem in SEINEN/IHREN Worten (Zitat aus meinen Interviews):

» _____ «

3. Das hat er/sie schon versucht (Behelfslösungen):

4. Geld: Gibt heute dafür aus (Geld/Zeit): _____ Wäre eine echte Lösung wert: _____

5. Hier erreiche ich ihn/sie (Orte, Gruppen, Medien, Empfehlungsgeber):

6. Meine Bierdeckel-Rechnung:

Wie viele Wunschkunden gibt es in meinem Einzugsgebiet? ca. _____ (Quelle: _____)

Wie oft kaufen sie pro Jahr? _____ Zu welchem Preis (heutiges Niveau)? _____

Gegenrechnung: Für mein Umsatzziel von ca. _____ €/Monat brauche ich ca. _____ Kunden.

7. Mein Markt findet statt: lokal (Umkreis: _____ km) online/überregional beides – Begründung:

Checkliste: Markt-Hausaufgaben erledigt?

aus Kapitel 6

- ☐ Ich habe eine konkrete Persona mit Namen erstellt – gebaut aus echten Interview-Aussagen, nicht aus Wunschdenken
- ☐ Meine Persona enthält ein wörtliches Kunden-Zitat zum Problem
- ☐ Ich habe mindestens 3 kostenlose Datenquellen genutzt (z. B. Google/Trends, destatis/Kommune, IHK, Verband) und Quelle + Datum notiert
- ☐ Ich habe die Bierdeckel-Rechnung gemacht: Wie viele × wie oft × wie viel – vorsichtig gerechnet
- ☐ Ich habe die Gegenrechnung gemacht: So viele Kunden brauche ICH (nicht: so groß ist der Weltmarkt)
- ☐ Ich weiß, wo meine Persona nach Lösungen sucht – und habe lokal vs. online bewusst entschieden
- ☐ Falls meine Interviews mehrere Kundentypen ergaben: Ich habe EINEN für den Start gewählt und den Rest geparkt
- ☐ Ich kann die Frage „Wen rufst du am Montag an?“ mit einer echten Personengruppe beantworten

Übung: Konkurrenz-Radar

aus Kapitel 7

Anleitung: Trage 3–5 Wettbewerber ein – mindestens einen indirekten (auch „Selbermachen/Nichtstun“ zählt!). Nutze nur öffentlich zugängliche Infos: Websites, Profile, Bewertungen, Aushänge, Testanfrage. Danach die Auswertung unten. Dauer: 2–3 Stunden Recherche, verteilt über mehrere Tage.

Auswertung – die vier Lücken-Fragen:

Das machen alle gleich: _____

Hier bleiben alle vage / wird niemand konkret: _____

Diese Zielgruppe ignorieren alle: _____

Diese Beschwerde taucht mehrfach auf: _____

Preisspanne im Markt: von _____ bis _____ – die meisten liegen bei: _____

Meine wichtigste Erkenntnis in einem Satz (Rohmaterial für Kapitel 9!):

Checkliste: Wettbewerbs-Check komplett?

aus Kapitel 7

- ☐ Ich habe mit Kundenaugen gesucht (Suchbegriffe meiner Persona, nicht Branchendeutsch) – auf mindestens 3 der 6 Wegen
- ☐ Ich habe mindestens 5 direkte Wettbewerber gefunden ODER dokumentiert, wie die Zielgruppe das Problem heute stattdessen löst
- ☐ Ich habe die indirekte Konkurrenz benannt – inklusive „Selbermachen“ und „Nichtstun“
- ☐ Für 3–5 Haupt-Wettbewerber habe ich Steckbriefe: Angebot, Preis, Zielgruppe, Stärken, Schwächen
- ☐ Ich habe mindestens 10 Kundenbewertungen gelesen – schlechte UND gute – und wiederkehrende Muster notiert
- ☐ Ich habe die Preisspanne des Marktes notiert (und weiß: „der Billigste sein“ ist keine Strategie)
- ☐ Ich habe die vier Lücken-Fragen beantwortet und meine wichtigste Erkenntnis als einen Satz formuliert
- ☐ Falls ich KEINE Konkurrenz gefunden habe: Ich habe ernsthaft geprüft, ob es dann überhaupt einen Markt gibt – und das mit jemandem besprochen, der mir widersprechen darf

Übung: Mein 7-Tage-Test

aus Kapitel 8

Anleitung: Setze EINEN Test für deine beste Idee auf. Fülle die Felder 1–5 VOR dem Start aus (Feld 4 ist dein Vertrag mit dir selbst – danach wird nicht mehr verhandelt). Felder 6–7 füllst du nach Ablauf aus. Bei 7 Tagen Laufzeit: Starte an einem Montag, werte am Sonntag aus.

1. Meine Testidee (Angebot in einem Satz, mit Preisidee):

2. Meine Teststufe & Methode: Stufe 1: Lösungs-Gespräche Stufe 2:
Vorbestellungs-Frage Stufe 3: Pilot/Probeauftrag Stufe 4:
Aushang/Anzeige/Landingpage

So sieht mein Test konkret aus: _____

3. Leistungsbezug geklärt? Mein Test kommt ohne Geldfluss aus Es kann Geld fließen
→ ich habe VORHER mit Agentur/Jobcenter gesprochen am: _____

4. Mein Erfolgskriterium (Zahl + Frist – VOR dem Start festlegen!):

Der Test ist bestanden, wenn bis zum _____ (Datum) mindestens

(z. B. „5 echte Anfragen“, „3 verbindliche Zusagen“, „1 Pilotkunde mit Weiterempfehlung“) erreicht sind.

Datum: _____ Unterschrift: _____ (Ja – wieder mit Unterschrift. Sie schützt dich vorm Schönreden.)

5. Mein Zeitplan:

Tag 1–2: _____ Tag 3–5: _____ Tag 6–7: _____

6. Mein Ergebnis (ehrlich zählen!):

Reaktionen/Anfragen/Zusagen gesamt: _____ Das überraschendste Feedback: _____

7. Mein Urteil: Bestanden → weiter zu Kapitel 9 Teilweise → das ändere ich und teste neu: _____ Durchgefallen → Erkenntnis dokumentieren, Idee auf den Parkplatz, nächste Idee aus Kapitel 4

Checkliste: Test sauber aufgesetzt?

aus Kapitel 8

- ☐ Mein Test ist klein, schnell (max. 14 Tage) und kostet 0 € (oder fast)
- ☐ Erfolgskriterium mit Zahl und Frist VOR dem Start schriftlich festgelegt – und unterschrieben
- ☐ Ich teste Verhalten (Zusagen, Anfragen, Käufe), nicht Meinungen (Komplimente zählen nicht)
- ☐ Mindestens ein Teil des Tests erreicht Menschen AUSSERHALB meines Freundeskreises
- ☐ Jede Testmethode hat eine messbare Reaktionsmöglichkeit (Telefon, E-Mail, Antwort-Funktion)
- ☐ Geldfluss-Frage geklärt: ohne Einnahmen getestet ODER vorher mit Agentur/Jobcenter gesprochen und ggf. gemeldet
- ☐ Ich dokumentiere alle Reaktionen schriftlich – auch die Absagen und das Schweigen
- ☐ Ich habe die Auswertung mit einer Person besprochen, die mir widersprechen darf (Coach, kritischer Freund)
- ☐ Bei „durchgefallen“: Erkenntnis notiert, Idee geparkt – und gewürdigt, was ich mir gerade erspart habe

Übung: Mein Ein-Satz-Pitch

aus Kapitel 9

Anleitung: Trag zuerst deine vier Bausteine ein (nutze deine Ergebnisse aus Kapitel 3, 5, 6 und 7 – nichts neu erfinden!). Formuliere dann drei verschiedene Varianten deines Pitches. Lies alle drei LAUT vor, markiere deinen Favoriten – und teste ihn an fünf Menschen.

Meine vier Bausteine:

Zielgruppe (wer genau? – aus Kapitel 6): _____

Problem (was tut ihr weh? – aus Kapitel 5): _____

Lösung (was biete ich an?): _____

USP (warum ich? – belegbar, aus Kapitel 3 + 7): _____

Meine drei Pitch-Varianten („Ich helfe ... bei ... durch ... – anders als andere, weil ...“):

Variante 1: _____

Variante 2: _____

Variante 3: _____

Mein Favorit ist Variante: 1 2 3 – weil: _____

Mein 5-Reaktionen-Test:

Das schärfe ich nach: _____

Checkliste: Positionierungs-Check

aus Kapitel 9

- ☐ Mein Pitch benennt eine konkrete Zielgruppe – „alle“ oder „jeder“ kommt nicht vor
- ☐ Das Problem im Pitch stammt aus echten Gesprächen (Kapitel 5/8), nicht aus meiner Vermutung
- ☐ Mein USP ist belegbar: Ich kann ihn mit Erfahrung, Geschichte oder Testergebnissen begründen
- ☐ Mein USP würde NICHT auf die Website meiner Konkurrenz passen (Austauschbarkeits-Test)
- ☐ Keine Buzzwords: „ganzheitlich“, „innovativ“, „flexibel“, „günstig“ kommen nicht vor
- ☐ Der Pitch erzeugt ein konkretes Bild im Kopf (Kundensprache, am besten ein Interview-Zitat)
- ☐ Ich kann den Satz laut aussprechen, ohne zu stolpern oder mich zu schämen

- ☐ Ich habe ihn an mindestens 5 Menschen getestet und die Reaktionen notiert
- ☐ Mindestens eine Testperson hat eine Anschlussfrage gestellt oder an jemanden gedacht

Übung: Mein Canvas, Version 1

aus Kapitel 10

Anleitung: Fülle alle 9 Felder aus – mit Bleistift, in Stichworten, mit deinem Material aus Kapitel 3–9. Regel 1: Lieber ein ehrliches Fragezeichen als eine geratene Antwort. Regel 2: Datum und Version eintragen. Hänge das Blatt dorthin, wo du es täglich siehst.

MEIN GESCHÄFTSMODELL – Version: _____ **Datum:** _____

1. Meine Kunden (wer genau? wer nutzt, wer zahlt?):

2. Mein Nutzenversprechen (Pitch aus Kapitel 9):

3. Meine Kanäle (wie erfahren sie von mir? – wichtigsten markieren):

4. Meine Kundenbeziehung (einmalig wiederkehrend Kombination – und wie halte ich sie?):

5. Meine Einnahmequellen (was kostet was? Sockel + Verstärker?):

6. Meine Schlüsselaktivitäten (auch Orga, Wege, Kundengewinnung!):

7. Meine Schlüsselressourcen (= vorhanden, ? = fehlt noch):

8. Meine Schlüsselpartner (wer empfiehlt, hilft, öffnet Türen?):

9. Meine Kosten (einmalig zum Start / laufend pro Monat):

Meine 3 größten Fragezeichen (das kläre ich als Nächstes – z. B. im Coaching):

- | | | | | | |
|-------|-------|----|-------|----|-------|
| 1. | _____ | 2. | _____ | 3. | _____ |
| _____ | | | | | |

Checkliste: Canvas vollständig & ehrlich?

aus Kapitel 10

- ☐ Alle 9 Felder enthalten etwas – und sei es ein ehrliches Fragezeichen
- ☐ Feld 1 nennt eine konkrete Zielgruppe und unterscheidet Nutzer und Zahler
- ☐ Feld 2 beschreibt Nutzen statt Leistungsverzeichnis (Pitch-Sprache, Kapitel 9)
- ☐ Die Kanäle in Feld 3 stammen aus echten Testergebnissen (Kapitel 8), nicht aus Hoffnung
- ☐ Ich habe entschieden: einmalige, wiederkehrende oder kombinierte Einnahmen – und warum
- ☐ Feld 6 enthält auch die unsichtbare Arbeit: Anfragen, Wege, Rechnungen, Kundengewinnung
- ☐ Jede Kostenposition hat die drei Lean-Fragen überstanden (jetzt nötig? geliehen/gebraucht? fix oder variabel?)
- ☐ Datum und Versionsnummer stehen auf dem Blatt
- ☐ Meine 3 größten Fragezeichen sind notiert – ich weiß, was ich als Nächstes klären muss
- ☐ Ich habe das Canvas einer Person gezeigt, die kritisch nachfragt (Coach, Partner, Rechenschafts-Freund)

Übung: Meine Lebensrealitäts-Bilanz

aus Kapitel 11

Anleitung: Drei Teile, eine Wahrheit. Fülle das Wochenraster ehrlich aus (zähle nur Stunden, die wirklich planbar frei sind), errechne deine Geld-Schmerzgrenze ohne Schönrunden und schreibe deine Unterstützer-Liste. Diese Seite ist Pflichtmaterial für deine Entscheidung in Kapitel 12.

Teil 1 – Mein Zeitbudget (Stunden pro Woche):

Feste Pflichten bereits abgezogen? ☐ Kinder/Pflege ☐ Bewerbungsbemühungen/Termine (Agentur/Jobcenter) ☐ Haushalt ☐ Sonstiges: _____

Mein ehrliches Gründungs-Zeitbudget: _____ Stunden/Woche – Passt mein Modell (Kapitel 10, Feld 6) da hinein? ja nein → das ändere ich: _____

Teil 2 – Meine Geld-Schmerzgrenze (pro Monat):

Miete + Nebenkosten: _____ € | Strom/Telefon/Internet: _____ € | Essen/Haushalt: _____ € |
Versicherungen: _____ € | Mobilität: _____ € | Kinder: _____ € | Raten/Sonstiges: _____ € |
Puffer: _____ €

Mein privater Mindestbedarf gesamt: _____ € – davon müssen aus meiner Selbstständigkeit mittelfristig kommen: _____ €

Teil 3 – Meine Unterstützer:

Fachlich raten kann mir: _____ | Praktisch helfen (z. B. Kinderbetreuung) kann: _____
Zuhören, wenn es zäh wird: _____ | Kritisch widersprechen darf: _____

Das Gespräch mit Partner/Familie führe ich am: _____ (mit Canvas, Testergebnissen und dieser Seite)

Checkliste: Lebens-Check vor der Entscheidung

aus Kapitel 11

- ☐ Mein Wochenraster ist ausgefüllt – mit gezählten, nicht gefühlten Stunden
- ☐ Pflichten aus dem Leistungsbezug (Termine, Bewerbungsbemühungen) sind eingeplant, nicht weggewünscht
- ☐ Mein Geschäftsmodell passt in mein Zeitbudget – oder ich habe es angepasst (kleiner, gestuft, Nebenerwerb)
- ☐ Meine Gründungsstunden stehen als feste Termine im Kalender
- ☐ Ich kenne meine 15-Stunden-Grenze (ALG 1, § 138 SGB III) und meine Meldepflichten (§ 155 SGB III bzw. § 11b SGB II)
- ☐ Meine Vermittlungsfachkraft weiß von meiner Gründungsvorbereitung – Gesprächsdatum: _____
- ☐ Meine Geld-Schmerzgrenze steht schwarz auf weiß – ohne Schönrunden
- ☐ Das Familiengespräch hat stattgefunden: Sorgen gehört, Konkretes vereinbart
- ☐ Meine Unterstützer-Liste hat mindestens 3 Namen – und mindestens einer darf mir widersprechen
- ☐ Voll- oder Stufenstart: Ich habe bewusst gewählt und aufgeschrieben, was wann gilt

Übung: Mein Commitment-Vertrag

aus Kapitel 12

Anleitung: Fülle zuerst die Matrix aus (G = Grün, G/A = Gelb, R = Rot), kreuze dann deine Entscheidung an und mache sie mit drei terminierten Schritten und deiner Unterschrift verbindlich. Zeig diese Seite deinem Rechenschafts-Partner – und häng sie auf.

Meine Entscheidungs-Matrix:

Meine Entscheidung: GO GO MIT AUFLAGEN SPÄTER (neu entscheiden am: _____) NO-GO

Meine Entscheidung im Klartext (inkl. Auflagen bzw. Erkenntnis bei No-Go):

Meine ersten 3 Schritte (bei „Später“/„No-Go“: z. B. Parken dokumentieren, nächste Idee, Strategie-Gespräch):

1. _____ bis: _____

2. _____ bis: _____

3. _____ bis: _____

Mein Rechenschafts-Partner: _____ – **fragt nach am:** _____

Ich treffe diese Entscheidung auf Grundlage meiner geprüften Ergebnisse aus Band 1 – und ich stehe dazu.

Ort, Datum: _____ **Unterschrift:** _____

Checkliste: Bereit für Band 2?

aus Kapitel 12

- ☐ Schatzkisten-Inventur (K3) und Ideenliste mit Parkplatz (K4) liegen vor
- ☐ Problem-Check mit echten Interviews dokumentiert (K5)
- ☐ Persona + Bierdeckel-Marktrechnung stehen (K6)
- ☐ Konkurrenz-Radar mit Lücken-Befund ausgefüllt (K7)
- ☐ Mindestens ein Praxistest mit vorab festgelegtem Kriterium ausgewertet (K8)
- ☐ Ein-Satz-Pitch formuliert und an 5 Menschen getestet (K9)
- ☐ Canvas Version 1 (oder höher) mit Datum – die 3 größten Fragezeichen benannt (K10)
- ☐ Lebensrealitäts-Bilanz: Zeitbudget, Schmerzgrenze, Unterstützer, Familiengespräch (K11)
- ☐ Vermittlungsfachkraft ist im Bilde; AVGS-Coaching läuft oder ist beantragt/angesprochen
- ☐ Entscheidungs-Matrix ausgefüllt, Commitment-Vertrag unterschrieben, Rechenschafts-Partner aktiviert
- ☐ Unterlagen-Ordner (Gründungsmappe) angelegt – bereit für Businessplan und Förderanträge in Band 2

Übungs-Index Band 1

aus Kapitel 12