

Workbook — Band 2

Von der Idee zur Gründung

So nutzt du dieses Workbook

Dieses Workbook bündelt alle Übungen und Checklisten aus „Förderfuchs Gründungs-Reihe – Band 2: Von der Idee zur Gründung“ 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: Dein Businessplan-Steckbrief

aus Kapitel 1

Anleitung: Bring deinen ganzen Plan auf eine Seite, BEVOR du ihn ausführlich schreibst. Beantworte jede Frage in 1–2 ehrlichen Sätzen. Wo du ins Stocken kommst, hast du deine Baustelle gefunden — markiere sie mit einem . Zeitbedarf: 30–45 Minuten.

1. Mein Angebot — Was kann man bei mir kaufen?

2. Meine Kunden — Wer kauft das, und wo finde ich diese Menschen?

3. Mein Vorteil — Warum bei mir und nicht beim Wettbewerber?

4. Meine Qualifikation — Warum kann gerade ich das?

5. Mein Weg zum Kunden — Wie erfahren die ersten 10 Kunden von mir?

6. Mein Preis — Was kostet meine Leistung ungefähr, und wie komme ich darauf?

7. Meine Rechtsform & Organisation — Wie und wo arbeite ich? (Vorab-Tipp: Kapitel 3)

8. Mein größtes Risiko — und mein Gegenmittel:

9. Meine Zahl zum Leben — So viel muss mir das Geschäft monatlich mindestens einbringen:

ca. _____ € (genaue Berechnung: Übung in Kapitel 2)

Anzahl meiner -Baustellen: _____ → Diese Bausteine bekommen beim Schreiben die meiste Zeit.

Checkliste: Businessplan-Bausteine komplett?

aus Kapitel 1

- ☐ Zusammenfassung (1 Seite, ZULETZT geschrieben)
- ☐ Gründerperson: Qualifikation + Motivation + ehrlicher Umgang mit Lücken
- ☐ Angebot: so konkret, dass es ein Laie versteht
- ☐ Zielgruppe & Markt: Kunde beschrieben, Marktgröße plausibel hergeleitet
- ☐ Wettbewerb: 3–5 echte Wettbewerber mit Stärken/Schwächen benannt
- ☐ Marketing & Vertrieb: Kanäle, Maßnahmen, Kosten — konkret
- ☐ Rechtsform & Organisation: Form, Standort, ggf. Genehmigungen
- ☐ Chancen & Risiken: SWOT mit Gegenmaßnahme zu jedem Risiko
- ☐ Finanzteil: alle Rechenwerke (siehe Kapitel 2)
- ☐ Anhang: Lebenslauf, Nachweise, ggf. Absichtserklärungen
- ☐ Jede Zahl im Text hat eine nachvollziehbare Herleitung
- ☐ Umfang: 15–25 Seiten plus Zahlen — kein Roman
- ☐ Von einer unbeteiligten Person gegengelesen („Verstehst du, was ich verkaufe?“)

Übung: Mein Monats-Grundbedarf

aus Kapitel 2

Anleitung: Nimm deine Kontoauszüge der letzten 3 Monate. Trage Monatsdurchschnitte ein (Jahresbeträge ÷ 12). Schätze nichts schön — diese Seite ist nur für dich. Zeitbedarf: 45 Minuten.

A — Wohnen

B — Leben

C — Absicherung & Verpflichtungen

Summe A + B + C = Mein Monats-Grundbedarf: _____ €

Davon ab: erwartete Förderung/sonstige Einkünfte in der Startphase

(z. B. Gründungszuschuss, Einstiegsgeld, Einkommen Partner/in — Ermessensleistungen erst nach Bewilligung eintragen!)

_____ € bis voraussichtlich _____ (Monat/Jahr)

= Betrag, den mein Geschäft mir monatlich liefern muss:

→ in der Startphase: _____ € → nach Förderende: _____ €

Diese zwei Zahlen sind das Fundament deiner Umsatzplanung (Schritt 4) — und die erste Frage jeder fachkundigen Stelle.

Checkliste: Finanzplan-Plausibilitäts-Check

aus Kapitel 2

- ☐ Monats-Grundbedarf privat vollständig erfasst (inkl. Krankenversicherung + Altersvorsorge!)
- ☐ Förderungen als private Einnahme verbucht — nicht als Umsatz
- ☐ Förder-Ende im Plan sichtbar: Geschäft trägt mich spätestens danach
- ☐ Kapitalbedarf komplett, inkl. Anlaufreserve für ca. 6 Monate
- ☐ Finanzierungsplan deckt Kapitalbedarf zu 100 % — keine Lücke
- ☐ Mindestumsatz nach Formel berechnet (Grundbedarf + Kosten + Steuerrücklage)
- ☐ Umsatz hergeleitet (Preis × Menge bzw. Stundensatz × fakturierbare Stunden)
- ☐ Fakturierbare Stunden realistisch (Akquise, Fahrt, Verwaltung abgezogen)
- ☐ Anlaufkurve statt gerader Linie — Monat 1 ist nicht Monat 12
- ☐ Drei Szenarien gerechnet; auch das vorsichtige ist überlebar
- ☐ Rentabilitätsvorschau über 3 Jahre, Jahr 2 trägt den Grundbedarf
- ☐ Liquiditätsplan über 12 Monate, kein Monat rutscht ins Minus
- ☐ Jede zentrale Zahl hat eine Herleitungs-Fußnote
- ☐ Zahlen einmal von einer zweiten Person nachrechnen lassen

Übung: Dein Rechtsform-Kompass

aus Kapitel 3

Anleitung: Kreuze ehrlich an. Zähle danach deine Ja-Antworten in Block A und Block B getrennt. Zeitbedarf: 15 Minuten. Das Ergebnis ist eine Orientierung — keine Rechtsberatung.

Block A — Sprechen diese Punkte für den einfachen Start (Einzelunternehmen/GbR)?

- ☐ Ich gründe allein oder mit max. 1–2 Partnern, die ich gut kenne.
- ☐ Mein Startbudget ist knapp; jede Ausgabe muss sich rechtfertigen.
- ☐ Die realistischen Schäden in meinem Geschäft sind versicherbar (Haftpflicht).
- ☐ Ich kaufe keine großen Warenmengen auf Vorkasse und lease keine teuren Maschinen.
- ☐ Meine Kunden sind Privatleute oder kleine Betriebe ohne Rechtsform-Erwartungen.
- ☐ Ich möchte meine Buchhaltung anfangs selbst machen (EÜR).

Ja-Antworten Block A: ____ / 6

Block B — Sprechen diese Punkte für eine Kapitalgesellschaft (UG/GmbH)?

- ☐ In meinem Geschäft drohen realistisch Schäden/Verbindlichkeiten, die keine Versicherung deckt.
- ☐ Ich plane von Anfang an mit Investoren oder mehreren Gesellschaftern mit klaren Anteilen.
- ☐ Meine Zielkunden (z. B. Konzerne, öffentliche Auftraggeber) erwarten eine Kapitalgesellschaft.
- ☐ Ich kann Notar-, Register- und Steuerberaterkosten im ersten Jahr sicher bezahlen.
- ☐ Ich bin bereit, Firmen- und Privatgeld strikt zu trennen und formelle Pflichten einzuhalten.

Ja-Antworten Block B: ____ / 5

Auswertung:

- ☐ $A \geq 4$ und $B \leq 1$: Starte einfach (Einzelunternehmen, im Team GbR mit schriftlichem Vertrag).
- ☐ $B \geq 3$: Vereinbare eine Steuerberatung zur UG/GmbH-Frage, BEVOR du etwas anmeldest.
- ☐ Dazwischen: Notiere hier deine 2 offenen Punkte für Coach/Steuerberater:

1. _____

2. _____

Meine vorläufige Entscheidung: _____

Mein Wechsel-Meilenstein (ab wann prüfe ich neu?): _____

Checkliste: Rechtsform-Entscheidung — habe ich an alles gedacht?

aus Kapitel 3

- ☐ Tätigkeit eingeordnet: Gewerbe oder freier Beruf (§ 18 EStG)? (Endgültig klärt das Finanzamt)
- ☐ Realistisches Haftungsrisiko meines Geschäfts konkret benannt
- ☐ Geprüft: Deckt eine Betriebs-/Berufshaftpflicht dieses Risiko ab?
- ☐ Gründungskosten der Wunschform im Finanzplan berücksichtigt
- ☐ Laufende Kosten (Buchführung, Jahresabschluss, ggf. Steuerberater) eingeplant
- ☐ Bei Team-Gründung: schriftlicher Gesellschaftsvertrag entworfen
- ☐ Bei Team-Gründung + Förderung: Konstellation vorab mit Agentur/Jobcenter besprochen
- ☐ Bei UG/GmbH-Tendenz: Termin beim Steuerberater VOR dem Notar
- ☐ Wechsel-Meilenstein definiert („Ich prüfe die Form neu, wenn ...“)
- ☐ Rechtsform-Begründung in den Businessplan übernommen (Baustein 7, Kapitel 1)

Übung: Mein Anmelde-Fahrplan

aus Kapitel 4

Anleitung: Trage von oben nach unten ein. Die Reihenfolge der Zeilen ist Absicht — halte sie ein! Felder, die auf dich nicht zutreffen, streichst du durch. Zeitbedarf: 20 Minuten + Pflege.

Meine Tätigkeit ist voraussichtlich: Gewerbe Freier Beruf (§ 18 EStG) Unklar →
kläre ich mit: _____

Erlaubnis/Handwerksrolle nötig? Nein Ja, nämlich: _____ (geklärt am: _____)

Mein ALG1-Restanspruch am geplanten Startdatum: ca. _____ Tage (mind. 150 für den GZ, § 93 SGB III)

Noch offene Fragen für Agentur/Jobcenter/Coach:

1. _____
2. _____

Checkliste: Behördengänge der Gründungswoche

aus Kapitel 4

- ☐ Förderantrag war VOR dem Startdatum gestellt (eiserne Regel!)
- ☐ Startdatum schriftlich an Agentur/Jobcenter gemeldet
- ☐ Gewerbe angemeldet (§ 14 GewO) bzw. als Freiberufler direkt ans Finanzamt
- ☐ Kopie/Scan der Gewerbeanmeldung sicher abgelegt
- ☐ ELSTER-Zugang aktiv, Fragebogen zur steuerlichen Erfassung übermittelt (Frist: 1

Monat)

- ☐ Gewinnschätzung im Fragebogen = Zahlen aus meinem Finanzplan
- ☐ Entscheidung zur Kleinunternehmerregelung bewusst getroffen (siehe Kapitel 5)
- ☐ Berufsgenossenschaft angemeldet (Frist: 1 Woche)
- ☐ IHK-/HWK-Post beantwortet, ggf. Gründer-Ermäßigung beantragt
- ☐ Erlaubnispflichten geprüft (z. B. § 34a/§ 34c GewO, Handwerksrolle)
- ☐ Geschäftskonto eröffnet oder separates Konto eingerichtet (Kapitel 11)
- ☐ Warnradar an: unaufgeforderte „Register-Rechnungen“ prüfen, nicht zahlen
- ☐ Ordner „Behörden“ angelegt (digital + Papier) — jeder Bescheid hat ab jetzt ein Zuhause

Übung: Meine Steuer-Landkarte

aus Kapitel 5

Anleitung: Beantworte Teil A mit deinen Ergebnissen aus Kapitel 3 und 4. Rechne dann in Teil B deine monatliche Steuer-Rücklage aus. Zeitbedarf: 20 Minuten. Das Ergebnis ist Planungsgrundlage, keine Steuerberatung.

Teil A — Welche Steuerarten betreffen mich?

Meine Tätigkeit ist: ☐ Gewerbe ☐ freier Beruf (§ 18 EStG)

Meine Kleinunternehmer-Entscheidung (§ 19 UStG):

Meine Kunden sind überwiegend: ☐ Privatleute (spricht für § 19) ☐ Unternehmen (spricht für Regelbesteuerung)

Größere Anschaffungen zum Start (Vorsteuer!): ☐ ja, ca. _____ € ☐ nein

Teil B — Mein Rücklagen-Rechner

Mein Steuer-Unterkonto eröffnet am: _____ Umbuchungs-Termin (z. B. jeder Monatsletzte): _____

Teil C — Meine drei wichtigsten Steuer-Termine im nächsten Halbjahr:

1. _____ 2. _____ 3. _____

Checkliste: Steuer-Grundausrüstung im ersten Jahr

aus Kapitel 5

- ☐ Fragebogen zur steuerlichen Erfassung übermittelt, Gewinnschätzung = Finanzplan (Kapitel 4)
- ☐ Kleinunternehmer-Entscheidung (§ 19 UStG) bewusst getroffen und dokumentiert
- ☐ Betriebliche Steuernummer erhalten und in Rechnungsvorlage hinterlegt (Kapitel 11)
- ☐ Steuer-Unterkonto eröffnet, Prozentregel festgelegt, Umbuchungs-Routine eingerichtet
- ☐ Bei Regelbesteuerung: Rhythmus der Umsatzsteuer-Voranmeldung geklärt, ELSTER-Zugang aktiv

- ☐ Vorauszahlungstermine (10.3./10.6./10.9./10.12.) im Kalender
- ☐ Abgabefrist der Steuererklärung im Kalender (regulär 31. Juli des Folgejahres)
- ☐ Belegablage eingerichtet: jede Ausgabe hat einen Beleg, digital gesichert
- ☐ Aufbewahrungsfristen bekannt (Buchungsbelege mind. 8 Jahre)
- ☐ Gewinn läuft besser als geschätzt? → Anpassung der Vorauszahlungen beantragt (Selbstschutz!)
- ☐ Gewerbetreibende: Gewerbesteuer-Freibetrag 24.500 € im Blick
- ☐ Gründungs-Erstgespräch beim Steuerberater geprüft (ggf. Landeszuschuss erfragt)

Übung: Mein Förder-Fahrplan

aus Kapitel 6

Anleitung: Bestimme zuerst deine Position, dann deine Route, dann deine Termine. Fülle nur die Zeilen aus, die zu deinem Status passen. Zeitbedarf: 30 Minuten.

Schritt 1 — Meine Position:

- ☐ Ich beziehe ALG1 → meine Route: Gründungszuschuss · Mein ALG1-Restanspruch am geplanten Start: _____ Tage (mind. 150!)
- ☐ Ich beziehe Bürgergeld → meine Route: Einstiegsgeld (+ ggf. Sachleistungen § 16c)
- ☐ Weder noch → meine Route: Kredite/Landesprogramme; AVGS ggf. als Arbeitsuchende/r möglich — nachfragen

Schritt 2 — Mein Routen-Selbstcheck:

Schritt 3 — Meine Termine:

Vorhaben bei Agentur/Jobcenter angekündigt am: _____ · Ansprechperson: _____
 Antrag gestellt am: _____ · Gesprächstermin: _____
 Geplantes Startdatum (NACH Antrag!): _____

Schritt 4 — Meine Investitionslücke (falls vorhanden):

Kapitalbedarf _____ € – Eigenmittel _____ € = Lücke _____ €

Mein Kreditweg: ☐ Mikrokreditfonds ☐ KfW StartGeld (Hausbank: _____) ☐
 Bürgschaftsbank ☐ keiner nötig

Schritt 5 — Regionale Extras: Bei Wirtschaftsförderung/IHK nachgefragt am: _____ · Ergebnis: _____

Alle Vorlagen dieses Kapitels (Begründungsschreiben-Muster, Förder-Fahrplan als PDF):
foerderfuchs-bildung.de/buch2

Checkliste: Antragsunterlagen Gründungszuschuss / Einstiegs geld

aus Kapitel 6

- ☐ Antragsformular der Agentur bzw. des Jobcenters (vorab anfordern!)
- ☐ Businessplan (15–25 Seiten, Kapitel 1) — aktuell und in eigener Sprache
- ☐ Zahlenteil komplett: Kapitalbedarf, Finanzierung, Umsatz, Rentabilität (3 Jahre), Liquidität (12 Monate)
- ☐ Tragfähigkeitsbescheinigung der fachkundigen Stelle (Kapitel 8)
- ☐ Lebenslauf mit Bezug zur Gründungsidee
- ☐ Qualifikationsnachweise (Zeugnisse, Zertifikate, ggf. Erlaubnisse aus Kapitel 4)
- ☐ Nachweis Gründungsvorbereitung (z. B. AVGS-Coaching, Gründerseminar) — falls vorhanden/verlangt
- ☐ Begründungsschreiben inkl. Antwort auf den Vermittlungsvorrang (nur GZ) bzw. Perspektive aus dem Leistungsbezug (ESG)
- ☐ Absichtserklärungen / Vorverträge erster Kunden (stärkstes Beiwerk!)
- ☐ Nur GZ: ALG1-Restanspruch ≥ 150 Tage am Startdatum geprüft
- ☐ Nur ESG: ggf. Antrag Sachleistungen nach § 16c SGB II mit Angeboten/Kostenvoranschlägen
- ☐ Kopiensatz für mich selbst — nie Originale aus der Hand geben
- ☐ Nach dem Gespräch: Ergebnisprotokoll per E-Mail bestätigt

Übung: Mein Absicherungs-Radar

aus Kapitel 7

Anleitung: Gehe die Zeilen von oben nach unten durch. Kreuze für jede Position an, ob sie für dich Pflicht, dringend oder später ist, und schätze den Monatsbeitrag (Online-Rechner der Kassen/Versicherer helfen). Übertrage die Summe der Spalten „Pflicht“ und „dringend“ in deinen Monats-Grundbedarf (Kapitel 2). Zeitbedarf: 45 Minuten.

Summe Pflicht + dringend: _____ €/Monat → übertragen in meinen Monats-Grundbedarf (Übung Kapitel 2)

Mein größtes ungedecktes Risiko ist aktuell:

Das tue ich dagegen bis (Datum): _____

Termin Versicherungs-TÜV (in 12 Monaten): _____

Checkliste: Versicherungs-Grundschatz vor dem Start

aus Kapitel 7

- ☐ Krankenkasse über Gründung informiert, freiwillige Mitgliedschaft beantragt — keine Lücke zum Leistungsbezug
- ☐ Einkommensschätzung für die Kasse = Zahlen aus meinem Finanzplan (Kapitel 2)
- ☐ GKV-Beitrag (inkl. Mindestbemessung!) im Monats-Grundbedarf eingerechnet
- ☐ Krankengeld-Frage entschieden: Wahlerklärung / Wahltarif / Krankentagegeld / bewusst später
- ☐ Betriebs- bzw. Berufshaftpflicht abgeschlossen — VOR dem ersten Kundeneinsatz
- ☐ Geprüft: Private Haftpflicht deckt berufliche Tätigkeit NICHT — keine Scheinsicherheit
- ☐ Berufsgenossenschaft angemeldet (Frist 1 Woche, Kapitel 4); Unternehmensversicherung geprüft
- ☐ Rentenversicherungspflicht nach § 2 SGB VI geprüft (Lehrende? Handwerksrolle? ein Auftraggeber?)
- ☐ Kreativberufe: KSK-Antrag gestellt bzw. geprüft
- ☐ Bei Gründungszuschuss: 300-€-Pauschale (§ 94 SGB III) gedanklich für KV/Vorsorge reserviert
- ☐ Versicherungs-Übermut vermieden: jede Police gegen meine Prioritätenliste geprüft
- ☐ Jahres-Termin „Versicherungs-TÜV“ im Kalender

Übung: Generalprobe Tragfähigkeit

aus Kapitel 8

Anleitung: Beantworte die zehn Prüferfragen schriftlich, jede in 2–3 Sätzen — aus dem Kopf, ohne in deinen Plan zu schauen. Vergleiche danach mit deinem Plan: Wo Antwort und Plan auseinanderliegen, hast du deine Baustelle. Zeitbedarf: 60 Minuten.

1. Was genau verkaufen Sie — in einem Satz?

2. Wer kauft das, und wie viele solcher Kunden gibt es in Ihrem Einzugsgebiet?

3. Warum kommen die Kunden zu Ihnen und nicht zum Wettbewerb?

4. Wie kommen Sie auf Ihre Umsatzzahlen? (Rechnung, nicht Gefühl)

5. Wovon leben Sie in den ersten sechs Monaten?

6. Was kostet Ihre Leistung, und wie haben Sie den Preis kalkuliert?

7. Woher kommen Ihre ersten fünf Kunden — konkret, mit Namen oder Kanal?

8. Was qualifiziert Sie für dieses Geschäft — und welche Lücke schließen Sie wie?

9. Was ist Ihr größtes Risiko, und was tun Sie dagegen?

10. Ab welchem Monat trägt sich Ihr Geschäft ohne Förderung — und woran machen Sie das fest?

Meine drei Kernzahlen (ohne Spickzettel!):

Mindest-Monatsumsatz: _____ € · Privater Grundbedarf: _____ € · Trägt mich ab Monat: _____

Laut erklärt vor (Person): _____ am: _____ · Dauer: _____ Min. · Verstanden?
ja nachbessern

Checkliste: Unterlagen-Mappe für die fachkundige Stelle

aus Kapitel 8

- ☐ Fachkundige Stelle gewählt (IHK/HWK/Steuerberater/Verband) und Termin früh gebucht
- ☐ Stellungnahme-Vordruck bei Agentur/Jobcenter erfragt und beigelegt
- ☐ Anschreiben mit Anlass (GZ/ESG) und Wunschtermin
- ☐ Businessplan 15–25 Seiten, Zusammenfassung vorn, in eigener Sprache
- ☐ Zahlenteil komplett: Grundbedarf, Kapitalbedarf, Finanzierung, Umsatz, Rentabilität (3 Jahre), Liquidität (12 Monate)
- ☐ Jede zentrale Zahl mit Herleitungs-Fußnote
- ☐ Förderende sichtbar verkraftet: Plan trägt ohne Zuschuss
- ☐ Krankenversicherung und private Lebenshaltung vollständig eingerechnet (Kapitel 7)
- ☐ Lebenslauf, Zeugnisse, Erlaubnisse, ggf. Handwerksrolle beigelegt
- ☐ Absichtserklärungen / Vorverträge / Kooperationszusagen im Anhang
- ☐ Inhaltsverzeichnis, Seitenzahlen, eine saubere Gesamt-PDF
- ☐ Die 6 Standard-Rückfragen im Plan bereits beantwortet
- ☐ Generalprobe absolviert: laut erklärt + 10 Prüferfragen schriftlich
- ☐ Drei Kernzahlen sitzen auswendig
- ☐ Zeitpuffer für Rückfragen und zweite Vorlage eingeplant (Restanspruchs-Uhr!)

Übung: Deine 30-Kontakte-Liste

aus Kapitel 9

Anleitung: Schreib in drei Durchgängen alle Menschen auf, die dich kennen und dir wohlgesonnen sind — Durchgang A: enger Kreis (Familie, Freunde), Durchgang B: Berufsleben (Ex-Kollegen, Ex-Chefs, Kunden, Lieferanten, Ausbildung), Durchgang C: Alltag (Verein, Nachbarschaft, Eltern-Netzwerk, alte Schulkontakte). Niemand ist „zu unwichtig“ — du weißt nie, wen jemand kennt. Trage dann für jeden Kontakt das geplante Ansprache-Datum ein und pflege die Notiz-Spalte nach dem Gespräch. Ziel: alle 30 innerhalb von drei Wochen angesprochen. Zeitbedarf: 45 Minuten + Pflege.

Mein Ansprache-Satz (vorformuliert, zum laut Üben):

„Ich habe mich selbstständig gemacht: _____ für _____.“

Kennst du jemanden, für den das interessant sein könnte?"

Bilanz nach 3 Wochen: Angesprochen: _____ / 30 · Gespräche: _____ · Empfehlungen erhalten: _____ · Termine/Anfragen: _____

Checkliste: Startklar für Kunde Nr. 1

aus Kapitel 9

- ☐ Positionierungssatz steht: Angebot + Zielgruppe + Nutzen in einem Satz (Band 1)
- ☐ 30-Kontakte-Liste erstellt und Ansprache-Termine vergeben
- ☐ Ansprache-Skript laut geübt — Empfehlungsfrage statt Kauffrage
- ☐ § 7 UWG verstanden: keine Kaltanrufe/Werbe-E-Mails an Verbraucher ohne Einwilligung
- ☐ Google-Unternehmensprofil angelegt, mit Fotos und korrekten Kontaktdaten
- ☐ Landingpage online: wer/was/für wen/Kontakt — inkl. Impressum + Datenschutzerklärung
- ☐ Genau EIN Social-Media-Kanal gewählt und eingerichtet
- ☐ Pilot-Angebot formuliert: begrenzt, befristet, begründet — nicht kostenlos
- ☐ Referenz-Frage vorbereitet („Darf ich Sie nennen? Bewertungs-Link parat?“)
- ☐ Akquise-Stunden fest im Wochenkalender (mind. 2 × 2 Stunden)
- ☐ Pipeline-Liste angelegt: Name | Quelle | letzter Kontakt | Status | nächster Schritt
- ☐ Follow-up-Regel aktiv: nach 5–7 Tagen freundlich nachfassen, zweimal, dann Wiedervorlage
- ☐ Anlaufkurve aus Kapitel 2 neben den Schreibtisch gehängt: Monate ohne volle Auslastung sind eingeplant

Übung: Dein Mindest-Stundensatz

aus Kapitel 10

Anleitung: Rechne die sieben Schritte von oben nach unten durch — mit deinen Zahlen aus Kapitel 2 (Grundbedarf, Betriebskosten) und Kapitel 7 (Versicherungen). Schätze konservativ, runde auf. Rechts siehst du als Beispiel die Zahlen von Katrin (mobile Fußpflege). Zeitbedarf: 45 Minuten.

Ehrlichkeits-Check zu Schritt 6: Von meinen _____ Arbeitsstunden pro Woche sind nach Abzug von Akquise, Fahrt, Büro, Buchhaltung fakturierbar: _____ Stunden (bei den meisten: 40–60 %).

Meine rote Linie: Unter _____ € pro Stunde nehme ich keinen Auftrag an.

Mein Angebotspreis (rote Linie + Puffer/Gewinn): _____ €

Quervergleich Tragfähigkeit: Mein nötiger Monatsumsatz (Schritt 5) passt zu meiner Umsatzplanung aus Kapitel 2: ja nein → nachrechnen!

Checkliste: Preis-Check vor jedem Angebot

aus Kapitel 10

- ☐ Mindest-Stundensatz aktuell gerechnet (bei Kostenänderung: neu rechnen — z. B. Ende des Förderbezugs!)
- ☐ Geschätzte Stunden für diesen Auftrag $\times$ Mindest-Stundensatz = absolute Untergrenze
- ☐ Fahrt-, Vor- und Nachbereitungszeit in die Stunden eingerechnet
- ☐ Material und Fremdkosten mit Aufschlag drin — nicht zum Einkaufspreis durchgereicht
- ☐ Angebotspreis liegt ÜBER der Untergrenze (Gewinn + Verhandlungspuffer)
- ☐ Preis als Paket/Ergebnis formuliert, nicht als nackter Stundensatz
- ☐ Drei Stufen angeboten, wo sinnvoll (klein/mittel/groß)
- ☐ Rabatt nur gegen Gegenleistung (Menge, Vorkasse, Laufzeit, Referenz) — und vorher durchgerechnet
- ☐ Preisnennung geübt: ein Satz, keine Entschuldigung, Pause aushalten
- ☐ Netto/brutto geklärt: Kleinunternehmer (§ 19 UStG) oder Umsatzsteuer ausweisen (Kapitel 5)
- ☐ Konsequenz gezogen: Auftrag unter der roten Linie → ablehnen oder Umfang anpassen

Übung: Meine erste Rechnung

aus Kapitel 11

Anleitung: Fülle die Vorlage vollständig aus — für deinen ersten echten Auftrag oder einen realistischen Probestfall. Hake danach unten jede Pflichtangabe ab. Wähle bei Punkt 5 die Zeile, die zu deiner Entscheidung aus Kapitel 5 passt (Regelbesteuerung oder § 19 UStG).
Zeitbedarf: 30 Minuten — danach hast du deine Dauervorlage.

RECHNUNG

Leistung (Menge und Art, konkret beschrieben) (5):

Variante B — Kleinunternehmer: Statt Umsatzsteuer-Zeile steht auf meiner Rechnung:

„Kein Ausweis von Umsatzsteuer, da Kleinunternehmer gemäß § 19 UStG.“ →
Rechnungsbetrag = Nettobetrag

Zahlungsziel: Zahlbar ohne Abzug bis _____ (Empfehlung: 14 Tage)

Bankverbindung (Geschäftskonto!): _____

Pflichtangaben-Check (§ 14 Abs. 4 UStG) — alles drin?

- ☐ Name/Anschrift beide Seiten ☐ Steuernummer oder USt-IdNr. ☐ Ausstellungsdatum ☐
- fortlaufende Rechnungsnummer ☐ Menge + Art der Leistung ☐

Leistungszeitpunkt/-zeitraum ☐ Nettoentgelt ☐ Steuersatz + Steuerbetrag oder § 19-Hinweis

Mein Nummernkreis startet mit: _____ · Ablageort der Rechnungskopie (8 Jahre!): _____

Checkliste: Buchhaltungs-Setup Woche 1

aus Kapitel 11

- ☐ Zweites Konto als Geschäftskonto eröffnet (+ Unterkonto Steuer-Rücklage, Kapitel 5)
- ☐ Fester monatlicher „Unternehmerlohn“ als Privatentnahme eingerichtet
- ☐ Digitale Belegablage angelegt: Jahr → Monat, festes Dateinamen-Schema
- ☐ Handy-Regel aktiv: Beleg sofort fotografieren
- ☐ Rechnungsvorlage mit allen § 14-Pflichtangaben gebaut (Übung) — inkl. § 19-Hinweis, falls Kleinunternehmer
- ☐ Nummernkreis festgelegt (fortlaufend, einmalig)
- ☐ Zahlungsziel-Standard definiert (z. B. 14 Tage) + Verzugshinweis auf der Rechnung
- ☐ Mahn-Treppe als Vorlagen gespeichert: Erinnerung → Mahnung → Mahnverfahren
- ☐ Entscheidung getroffen: Tabelle, Software (E-Rechnungs-fähig!) oder Steuerberater — und eingerichtet
- ☐ E-Rechnungs-Empfang geklärt (E-Mail-Postfach genügt)
- ☐ Rechnungen + Belege: Aufbewahrung 8 Jahre organisiert
- ☐ Buchhaltungs-Freitag: 30 Minuten fest im Wochenkalender

Übung: Dein persönlicher 90-Tage-Plan

aus Kapitel 12

Anleitung: Setze zuerst dein Startdatum (Tag 1 = nächster Montag?). Trage dann je Woche deinen Fokus und die maximal drei wichtigsten Aufgaben ein — nutze die Phasen-Vorgaben aus diesem Kapitel und passe sie an deine Lage an (z. B. längere Wartezeit der fachkundigen Stelle). Hake jede Woche im Wochenschluss-Ritual ab. Zeitbedarf: 60 Minuten — es ist die wichtigste Stunde dieses Buches.

Mein Tag 1: _____ · Mein Ziel-Startdatum (mit Agentur/Jobcenter abgestimmt): _____

Mein kritischer Pfad: Förderantrag gestellt am _____ → ERST DANACH Anmeldung am _____

Mein Wochenstart-Ritual (Montag, 20 Min.): Drei Aufgaben der Woche festlegen · Wochenschluss (Freitag): Buchhaltung + Plan-Check

Meine Anpassungspunkte: Wenn an Tag 90 _____, dann ändere ich _____

Meine Abbruchkriterien (ruhig und vorher definiert): Wenn nach _____ Monaten Umsatz unter _____ € und Reserve unter _____ €, dann _____

Checkliste: Die Tag-1-bis-90-Master-Checkliste

aus Kapitel 12

Phase 1 — Plan & Anträge (Tag 1–30)

- ☐ Businessplan final: 9 Bausteine, Zusammenfassung zuletzt geschrieben (Kapitel 1)
- ☐ Zahlenteil komplett: Grundbedarf, Kapitalbedarf, Finanzierung, Umsatz mit Herleitung, Rentabilität, Liquidität (Kapitel 2)
- ☐ Preise gegen Mindest-Stundensatz geprüft — keine Dumping-Kalkulation (Kapitel 10)
- ☐ Rechtsform entschieden, ggf. Wechsel-Meilenstein notiert (Kapitel 3)
- ☐ Gewerbe oder freier Beruf geklärt, nötige Erlaubnisse identifiziert (Kapitel 4)
- ☐ Absichtserklärungen/Vorverträge schriftlich eingesammelt (Kapitel 8, 9)
- ☐ Termin fachkundige Stelle früh gebucht, Stellungnahme-Vordruck der Agentur erfragt (Kapitel 8)
- ☐ Tragfähigkeitsbescheinigung erhalten — Rückfragen als Gratis-Beratung genutzt (Kapitel 8)
- ☐ Förderweg bestimmt: Gründungszuschuss (ALG1, Restanspruch ≥ 150 Tage) oder Einstiegsgeld (Kapitel 6)
- ☐ Förderantrag VOR jeder Anmeldung gestellt — kritischer Pfad eingehalten (Kapitel 4, 6)
- ☐ Begründungsschreiben beigelegt, Gespräch geführt, Startdatum abgestimmt (Kapitel 6)
- ☐ AVGS-Coaching für Startbegleitung beantragt, falls passend (§ 45 SGB III — Ermessensleistung)

Phase 2 — Anmeldung & Infrastruktur (Tag 31–60)

- ☐ Gewerbeanmeldung bzw. direkte steuerliche Anmeldung als Freiberufler (Kapitel 4)
- ☐ Fragebogen zur steuerlichen Erfassung über ELSTER — Frist 1 Monat (Kapitel 4)
- ☐ Berufsgenossenschaft gemeldet — Frist 1 Woche (Kapitel 4)
- ☐ IHK/HWK-Bogen beantwortet, Gründer-Ermäßigung beantragt (Kapitel 4)
- ☐ Start der Tätigkeit der Agentur/dem Jobcenter schriftlich gemeldet (Kapitel 4)
- ☐ Kleinunternehmer (§ 19 UStG) oder Regelbesteuerung bewusst entschieden (Kapitel 5)
- ☐ Steuer-Rücklagen-System aktiv: Unterkonto + feste Prozentregel (Kapitel 5)
- ☐ Krankenkasse umgestellt, Einkommensschätzung realistisch abgegeben (Kapitel 7)
- ☐ Betriebs-/Berufshaftpflicht abgeschlossen, Rentenversicherungspflicht geprüft (Kapitel 7)
- ☐ Geschäftskonto eröffnet, fester Unternehmerlohn eingerichtet (Kapitel 11)
- ☐ Belegablage digital nach GoBD, Handy-Regel aktiv (Kapitel 11)
- ☐ Rechnungsvorlage mit allen § 14-UStG-Pflichtangaben, Nummernkreis festgelegt (Kapitel 11)
- ☐ Buchhaltungs-Freitag fest im Kalender (Kapitel 11)
- ☐ Google-Unternehmensprofil + Landingpage mit Impressum/Datenschutz online

(Kapitel 9)

- ☐ Ein Social-Media-Kanal gewählt und eingerichtet (Kapitel 9)

Phase 3 — Markt (Tag 61–90)

- ☐ 30-Kontakte-Liste vollständig angesprochen — § 7 UWG eingehalten (Kapitel 9)
- ☐ Pilot-Angebot draußen: begrenzt, befristet, begründet (Kapitel 9)
- ☐ Akquise-Routine läuft: feste Wochenblöcke + Pipeline-Liste + Follow-up (Kapitel 9)
- ☐ Erste Aufträge ausgeführt, Referenzen und Bewertungen eingesammelt (Kapitel 9)
- ☐ Erste Rechnung gestellt, Zahlungseingang überwacht, Mahn-Treppe bereit (Kapitel 11)
- ☐ 90-Tage-Bilanz gezogen: Ist-Zahlen gegen Anlaufkurve (Kapitel 2)
- ☐ Anpassungspunkte geprüft, Abbruchkriterien unverändert gültig (Kapitel 12)
- ☐ Nächste 90 Tage geplant — Wachstum beginnt: Band 3 liegt bereit