

☰ Checkliste 1: Empowerment

Potenzielle Gründerinnen und Gründer aus (längerer) Arbeitslosigkeit haben oftmals ihr Selbstvertrauen und das Bewusstsein für die eigenen Fähigkeiten verloren. Man braucht für alles viel Zeit, man zweifelt, bleibt untätig.

Vor allem sogenannte Notgründer, für die eine Selbstständigkeit die einzige Chance ist, ins Arbeitsleben zurückzukehren, benötigen eine besondere Unterstützung auf dem Weg zum eigenen Unternehmen: Rückenstärkung dabei, selbstverantwortlich und selbstbestimmt zu Handeln.

Ziel einer Empowerment-Beratung ist, die Eigenmacht der Gründerinnen und Gründer zu stärken, ihnen dabei zu helfen, Herrschaft und Selbstbestimmung über den eigenen Alltag zurückzugewinnen und einen Rollenwechsel zu vollziehen: vom passiven Objekt zum handelnden Subjekt.

Sicherheit und Vertrauen

Voraussetzung für eine Empowerment-Beratung ist eine Vertrauensbeziehung zwischen Berater und Gründer. Der Gründer wird nur dann bereit sein, sich offen und ohne Misstrauen mitzuteilen. Berater sollten dafür z.B.

- sich an der Lebenszukunft des Klienten orientieren; bekommt, nicht angenommen, sondern nur geduldet zu sein, verschließt sich;
- Geduld zeigen, wenn der Gründer seine „Geschichte“ erzählt; — den Eigen-Sinn (auch das Selbst-Bewusstsein) des Gegenübers akzeptieren;
- ihn ernst nehmen und interessiert zuhören (und nicht nur so tun als ob). Wer das Gefühl vermittelt — auf entmündigende Expertenurteile verzichten.

Selbstermächtigung

Hier geht es um die Stärkung und Bestätigung des Gründers. Dabei stehen folgende Maßnahmen im Vordergrund:

- **Werte bewusst machen.** Der Berater sollte im Gespräch mit dem Gründer dessen Werte erfragen und deren Bedeutung auf die Geschäftsidee verdeutlichen. Beispiele: Gerechtigkeit, Selbständigkeit, Nachhaltigkeit, Hingabe. Wie wirken sich diese auf das Gründungsvorhaben aus? Wie werden diese Werte in der beruflichen Selbstständigkeit gelebt?
- **Kernqualitäten ermitteln:** Der Berater sollte im Gespräch mit dem Gründer dessen persönliche Wesenszüge erspüren und benennen lassen. Beispiele: die Fähigkeit, sich in Situationen und Personen hineinzusetzen, Mitgefühl, Tatkraft, Mut.
- **Benennen und Belohnen von Erfolgen:** Berater sollte für den Gründer Möglichkeiten schaffen, die eigenen Erfolge zu erleben, dafür Anerkennung zubekommen und sich seiner Stärken bewusst zu werden.
- **Herausforderungen kreieren:** Berater und Gründer sollten gemeinsam nach Herausforderungen suchen, aber sich dabei auch bewusst machen, dass Herausforderungen für jede Person anders aussehen. Sie sollten darauf achten, dass die gemeinsam gewählte Herausforderung realistisch ist. Der Gründer sollte jederzeit das Gefühl haben, sie bewältigen zu können.

Soziale Unterstützung durch eine Gruppe Gleichgesinnter

Die Unterstützung durch eine Gruppe Gleichgesinnter, in der man sich geborgen fühlt, ist ein wichtiges Element des Empowerments. Der Berater fungiert hier als Vermittler.

Soziale Unterstützung gibt dem Gründer die Möglichkeit,

- seine Meinung zu äußern;
- andere Gruppenmitglieder zu unterstützen;
- Erfahrungen auszutauschen und zu bestätigen;
- sich ermutigen zu lassen;
- über seine Sorgen zu sprechen;
- seine Stärken zu entdecken;
- sich besser zu fühlen.

Selbstständiges Ausführen von Aufgaben

- Aktives Lernen durch das selbstständige Ausführen von Aufgaben bringt Gründer dazu, wieder auf eigenen Füßen zu stehen und ihre Selbstregie zurückzugewinnen.
- Selbstständiges Ausführen von Aufgaben vermittelt Zufriedenheit und Selbstvertrauen. Man lernt zudem schneller und behält das Gelernte besser.
- Es stimuliert die Bereitschaft zu Eigeninitiative und Aktionsbereitschaft.

Quellen:

*Mit weniger mehr erreichen – Empowerment und gruppenorientierte Ansätze in der Eingliederung Arbeitsuchender in den Ersten Arbeitsmarkt.
Herausgeber: Stadt Offenbach am Main, 2012.*

Carsten Höhre, Wirtschaftsförderung Region Kassel GmbH

☰ Checkliste 2: Peer-Beratung

Ein Schlüssel zur erfolgreichen Beratung kann darin liegen, dass die Beraterinnen und Berater „Peers“, also „Gleiche“ sind: Menschen im gleichen Alter, die Ähnliches erlebt haben wie ihre Gesprächspartner.

Das macht das besondere Verhältnis zwischen Beratenden und Ratsuchenden aus:

- Die eigene erfolgreiche Lebensgestaltung macht die Peer-Beratenden zu Vorbildern.
- Indem die Ratsuchenden „lebenden Beispielen“ begegnen, die ihre Ziele verwirklicht haben, können sie ihre eigenen Ängste und Unsicherheiten vermindern.
- Die Unabhängigkeit von institutionellen, persönlichen, sozialen und wirtschaftlichen Interessen
- ermöglicht eine offene Begegnung auf Augenhöhe.
- Durch den ähnlichen Erfahrungshorizont reduziert sich die Hemmschwelle im Zugang zueinander.
- Beide sprechen eine ähnliche Sprache.
- Ratsuchende verspüren weniger Scham, auch über sensible Themen zu sprechen.

Ratsuchende erwarten von den Beratenden, dass diese

- für sie da sind
- sich Zeit nehmen
- interessiert, offen und wohlwollend sind
- so sind, dass man sich angenommen und verstanden fühlt
- so sind, dass man ihnen vertrauen kann
- so sind, dass man sich nicht blamieren kann
- Wertschätzung für sie aufbringen
- ihnen Respekt zollen
- Sympathie für sie zeigen
- Empathie für sie entwickeln („denn das fehlt oft den Profis“)
- ehrlich sind
- die Schweigepflicht wahren

Beratende sollten

- die Sprache der Ratsuchenden sprechen (weder Amtsdeutsch noch BWL-Jargon)
- aktiv zuhören (von Ratsuchenden auch mit „gutem Zuhören“ beschrieben)
- wirklich Zeit für die Beratung haben („nicht ständig auf die Uhr schauen“)
- keine voreiligen oder pauschalen Interpretationen oder Bewertungen vornehmen

Wichtig sind

- niederschwellige Kontaktmöglichkeiten (telefonische Sprechzeiten, feste Bürozeiten oder auch die Möglichkeit eines Austauschs per E-Mail)
- gute Erreichbarkeit
- angenehme räumliche Bedingungen
- Peer-Beratungsstellen als Orte der Begegnung
- Ungestörtheit während der Gespräche

Dieses Beratungsverhalten führt eher zum Scheitern einer Peer-Beratung. Der Peer als

- Besserwisser
- Kontrolleur
- Richter
- Beschützer
- Leidensgenosse
- Manager
- Dirigent
- Analytiker
- Berater
- Verunsicherer

Quellen:

Evaluation von Peer Counseling. PROGNOSE-Studie im Auftrag des Landschaftsverbands Rheinland. Berlin, Düsseldorf, Kassel 2015.

Leitfaden Ärztliches Peer Review. Herausgeber: Bundesärztekammer. Berlin 2014.

☰ Checkliste 3:

Tipps für den Weg in die Selbstständigkeit – speziell für Gründerinnen

Beziehen Sie die im Folgenden angeregten Überlegungen in Ihre Gründungsplanung mit ein. Erst wenn alle Fragen geklärt sind, zeigt sich, in welchem Umfang Ihr Gründungskonzept realistisch umsetzbar ist. Und nicht verzagen: Es gibt für (fast) jedes Problem eine Lösung.

Persönliche Biografie und beruflicher Werdegang

- Ausbildung und Qualifikation
- Fachliche und berufliche Kompetenzen
- Sonstige Kenntnisse und Know-how
- Welche persönlichen positiven Eigenschaften besitzen Sie?
- Welche Lebens- und/oder Berufserfahrungen wirken sich positiv auf eine Selbstständigkeit aus?
- Einfluss der Eltern und Verwandten: Gibt es in Ihrer Familie oder im näheren Freundeskreis Selbstständige oder Unternehmerinnen und Unternehmer?
- Beschreiben Sie Ihre bisherige Familienrolle
- Haben Sie bereits gearbeitet? Haben Sie Elternzeit, Kinderbetreuungszeiten genommen? Wie lange?
- Wenn Sie eine Familienphase eingelegt haben, wie lange?
- Haben Sie nach der Familienphase gearbeitet? Wie lange? In welchem Umfang?
- Haben Sie familiäre Verpflichtungen: Kinder, Ältere, pflegebedürftige Angehörige?

Rolle als Unternehmerin

Der Schritt in die Selbstständigkeit wird Ihr Leben verändern. Soll er ja auch.

Falls Sie noch unentschlossen sind: Überlegen Sie,

- was Sie in Ihrem Privat- und Berufsleben noch alles erreichen wollen,
- welche Unternehmerin Sie gern treffen würden, um sich mit ihr auszutauschen,
- welche Unternehmerin für Sie ein Vorbild ist.

Falls Sie schon entschlossen sind: Überlegen Sie,

- was passieren müsste, damit Sie nach einem Jahr Selbstständigkeit sagen: Ja, das war eine gute Entscheidung;
- was auf keinen Fall passieren darf;
- welche Fähigkeiten Sie nutzen (können), um auf (neue) Kunden zuzugehen;
- wie Ihr persönlicher „Krisenplan“ aussieht, falls es nicht so rund läuft, wie Sie es sich vorstellen;
- wo Sie sich Unterstützung holen können, sie müssen nicht alles allein bewerkstelligen;
- welche Netzwerke oder privaten Kontakte dafür infrage kommen – fest eingeplante Netzwerk-Zeitfenster helfen, diese im Businessalltag nicht als unnötige „Zeitfresser“ zu erleben.

Vorbereitung

Als Unternehmerin brauchen Sie die Unterstützung Ihrer Familie. Sie müssen sicher sein können, dass sie Ihnen bei Ihrem Vorhaben den Rücken freihält.

- Besprechen Sie die Frage „Selbstständigkeit oder nicht“ in Ihrer Partnerschaft und mit Ihrer Familie. Vergewissern Sie sich ihrer Unterstützung.
- Klären Sie auch, wie genau Sie unterstützt werden können.
- Führen Sie das Gespräch in Ihrer Partnerschaft und mit Ihrer Familie nicht zwischen „Tür und Angel“.
- Ziehen Sie gegebenenfalls eine Freundin oder einen Freund zur Moderation hinzu.
- Machen Sie deutlich, dass Ihnen die berufliche Selbstständigkeit wichtig ist und dass berufliche Selbstständigkeit und Partnerschaft/Familie zu vereinbaren sind.
- Machen Sie deutlich, dass alle mehr Verantwortung übernehmen müssen.
- Überlegen Sie, welche Aufgaben zu Hause auch gegen Bezahlung von anderen Personen übernommen werden können (Reinigungskraft, Bügelservice etc.)
- Sorgen Sie dafür, dass Ihr Team (Ihre Familie) die familiären Aufgaben mitträgt, oder wenn Sie mit Angestellten arbeiten, überlegen Sie, welche dieser Aufgaben eventuell dahin delegieren können.

Zeitplanung

Verschaffen Sie sich einen Überblick, wie viel Zeit Sie für Ihre familiären Aufgaben benötigen und wie viel Zeit Ihnen für Ihre berufliche Selbstständigkeit zur Verfügung steht. Berücksichtigen Sie dabei auch, dass der Zeitaufwand in den ersten Monaten besonders hoch ist. Nehmen Sie den ermittelten Zeitaufwand ernst und denken Sie bitte nicht, dass es schon nicht so viel werden wird. Erst wenn genug Raum für Sie als Unternehmerin geschaffen ist, ist die Gründungsplanung realistisch.

- Planen Sie Ihre Tage. Das ermöglicht Ihnen auch Freiraum für die Familie.
- Überschlagen Sie: Wie viele Stunden wollen Sie täglich arbeiten?
- Kalkulieren Sie die für Ihre Arbeit zur Verfügung stehende Zeit.
- Schreiben Sie alle zu erledigenden Aufgaben und deren Bearbeitungsdauer auf.
- Vergessen Sie nicht die kaufmännischen Aufgaben, Verwaltung, Vor- und Nachbereitung von Aufträgen oder Akquise.
- Denken Sie an Krankheitstage (rund 15) und Urlaubstage (rund 30) im Jahr und planen diese mit ein.
- Trennen Sie dabei genau zwischen Arbeits- und Familienzeiten, auch bei der Arbeit zu Hause.
- Sie sollten beachten, dass Ihr Arbeitsrhythmus sich wahrscheinlich verschiebt. Es ergibt sich auch Abend- und Wochenendarbeit.
- Mit wem können Sie die anstehenden Aufgaben teilen (Angehörige, Eltern, andere mithelfende Erwachsene, ältere Kinder)?
- Wie sollten die Aufgaben verteilt werden? Halten Sie schriftlich fest, wer was übernimmt.
- Suchen Sie gemeinsam mit Ihrer Familie nach Verbesserungsmöglichkeiten. Wo lässt sich Zeit sparen?
- Schlagen Sie vor, alle ein bis zwei Monate einen Familienrat einzuberufen, um über die Aufgabenteilung zu sprechen (aber nicht nur).
- Sorgen Sie für Notfälle vor. Wer kann bei Bedarf einspringen?
- Schaffen Sie sich „Freiräume“, die Sie für die Bewältigung der steigenden beruflichen sowie privaten Aufgaben brauchen werden. Was hilft Ihnen, Energie aufzutanken?
- Sorgen Sie dafür, dass Sie Ihre Energiereserven wieder auffüllen. Die Joggingtour am Morgen oder der Saunaabend in der Woche oder ein kinderfreier Nachmittag zur eigenen Verfügung sollten Sie wie feste Termine organisieren und ernst nehmen.

Familie und Betreuung von Kindern oder Angehörigen.

Für viele Gründerinnen liegt hier der „Knackpunkt“: Denn für die Familie ist nicht nur die meiste Zeit erforderlich. Es gibt zu diesen zeitlichen Verpflichtungen außerdem oft keine Alternative. Außer man organisiert sie.

Falls Sie Kinder haben:

- Ferienzeiten in Kitas müssen Sie rechtzeitig erfragen. Für diese Zeiten ist dann eine Extraplanung erforderlich.
- Suchen Sie sich eine verlässliche Betreuung für Ihre Kinder.
- Klären Sie, in wie weit die Familie für die Kinderbetreuung zur Verfügung steht. Sie kann in der Regel unentgeltlich helfen.
- Falls es keine „Familienlösung“ gibt: Überlegen Sie, ob Freunde oder andere Eltern (aus dem Kita- oder Schulumfeld) infrage kommen.
- Bedenken Sie aber: Dauerhaft werden die wenigsten unentgeltlich helfen. Wichtig ist es, frühzeitig verbindliche Absprachen zu treffen.
- Verabreden Sie verlässliche Betreuungszeiten für Ihre Kinder, mit festen Bring- und Abholzeiten für Schule oder Kindergarten sowie zur Erledigung weiterer außerschulischen Aktivitäten (Sport, Musik etc.).
- Überlegen Sie, ob Sie Ihre Kinder zu externen Terminen gelegentlich mitnehmen können.

Falls Sie pflegebedürftige Angehörige haben:

- Sorgen Sie für eine Betreuungslösung für pflegebedürftige Familienmitglieder.
- Sorgen Sie für eine Betreuungslösung mit mehreren Auffangnetzen. Es müssen ausreichend Ersatzlösungen zur Verfügung stehen, die in Notfällen ohne große Organisation funktionieren.
- Klären Sie, ob genügend Zeit für die nötigen Termine (Untersuchungen oder ärztliche Kontrollen) bleibt oder ob Sie ein weiteres Familienmitglied dafür engagieren können.
- Bedenken Sie aber: Dauerhaft werden die wenigsten unentgeltlich helfen. Wichtig ist es, frühzeitig verbindliche Absprachen zu treffen.

Eigene Darstellung auf der Grundlage folgender Quellen:

hannoverimpuls GmbH Gründerinnen-Consult:
www.gruenderinnenconsult.de und

RKW: Den Spagat schaffen: Beruf und Familie vereinbaren:
www.rkw-kompetenzzentrum.de




 Checkliste 4: Berufserfahrungen

Ihre beruflichen Erfahrungen können ein großer Vorteil bei Ihrer Gründung sein. Unterschätzen Sie nicht, was Sie im Laufe der Jahre gelernt haben.

Haben Sie in Ihrer bisherigen Tätigkeit entscheiden müssen, ...	Ja	Nein
welche verschiedenen Aufgaben zu erledigen sind?		
wie die jeweiligen Aufgaben am besten bewältigt werden können?		
welche Qualifikationen die Aufgaben erfordern?		
wer für diese Aufgaben infrage kommt?		
welche Zeit die Aufgaben erfordern?		
welche Aufgaben sofort, welche später erledigt werden?		
wie das Personal bei diesen Aufgaben am besten zusammenarbeitet?		
Haben Sie in Ihrer bisherigen Tätigkeit erfahren, ...		
wie man mit Kunden spricht?		
wie man auf Kundenwünsche reagiert?		
wie man mit Kundenbeschwerden umgeht?		
wie man mit Lieferanten verhandelt?		
wie man Preise kalkuliert?		
wie man Aufträge akquiriert?		
wie man mit Kolleginnen und Kollegen spricht?		
wie man als Führungsperson mit dem Personal spricht?		
wie man Konflikte am Arbeitsplatz löst?		
wie man auch in schwierigen Phasen die Arbeit zu Ende bringt?		
dass es für (fast) jedes Problem eine Lösung gibt?		
welche Fehler bei der Arbeit gemacht werden können?		
wie man diese Fehler vermeiden kann?		
welche Risiken die Arbeit mit sich bringt?		
wie sich diese Risiken vermeiden oder verringern lassen?		
wie sich Arbeitsziele am besten erreichen lassen?		
welche Ziele erreichbar sind, welche nicht?		

Je öfter Sie mit Ja antworten, desto mehr Arbeitserfahrungen haben Sie gesammelt.

 Checkliste 5: Branchenerfahrungen

*Von Ihren Branchenerfahrungen können Sie bei Ihrer Gründung enorm profitieren.
Es ist nicht zu unterschätzen, was Sie alles in den vergangenen Jahren gelernt haben.*

Wissen Sie, ...	Ja	Nein
welche Produkte oder Dienstleistungen in Ihrer Branche gut gehen, welche nicht?		
wie diese Produkte hergestellt werden?		
welche Rohstoffe für die Herstellung verwendet werden?		
welche Kosten bei der Herstellung entstehen?		
wo Sie diese Produkte für den Handel einkaufen können?		
unter welchen Arbeitsbedingungen diese Produkte hergestellt werden?		
welche Kosten für die Erbringung Ihrer Dienstleistung entstehen?		
was genau Ihre Kunden wünschen?		
welche Branchen-Konkurrenz Sie haben?		
was Ihre Branchen-Konkurrenz gut macht?		
welche Preise für gängige Produkte oder Dienstleistungen in Ihrer Branche verlangt werden?		
wie Sie Ihre Produkte verkaufen können?		
welche Vertriebswege in Ihrer Branche üblich sind?		
welche Kosten für den Vertrieb entstehen?		
wie Produkte oder Dienstleistungen in Ihrer Branche beworben werden?		

Je öfter Sie mit Ja antworten, desto mehr Branchenerfahrung haben Sie gesammelt.

 Checkliste 6: Gründungsfinanzierung

Haben Sie bei Ihrer Finanzierungsplanung an diese Fragen gedacht?

Kapitalbedarfsplanung	Wie viel Startkapital benötigen Sie? Siehe Checkliste Kapitalbedarf: www.existenzgruender.de
Finanzierungsplanung	
Eigenkapital	Wie viel Eigenkapital könnten Sie einsetzen?
Fremdkapital	Wie viel Eigenkapital wollen Sie einsetzen?
Fremdkapitalquellen	Woher soll das Fremdkapital kommen?
Familie und Freunde	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Bankkredit	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Öffentliche Fördermittel	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Mikrokredit	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Crowdfunding	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
Weitere Finanzierungsinstrumente	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Welche? <input type="checkbox"/>
Sicherheiten	Welche Sicherheiten könnten Sie einsetzen? Übersicht Sicherheiten: www.hannover.ihk.de
Planung Ihrer Kredittilgungsstruktur	Wie lange planen Sie zu arbeiten?
	Wie viele Jahre stehen Ihnen zur Verfügung, um den Bankkredit tilgen zu können?
	Wie hoch müssen die Tilgungsraten folglich sein? Je höher das Alter, desto kürzer die Rückzahlungszeiten. Dementsprechend hoch fallen die Zinssätze aus. Gleichzeitig steigt die Liquiditätsbelastung, die Rentabilität sinkt.
	Haben Sie eine Versicherung für ein Krankentagegeld abgeschlossen?
	Haben Sie Rücklagen?
Planung von Ausfall-, Krankheits- und Krisenzeiten	Wer wird Ihr Unternehmen im Ausfall- oder Krankheitsfall weiterführen?
	Wer wird Ihren Kredit nach Ihrem Ausscheiden weiter bedienen?
Planung Ihrer Nachfolge	Wer wird Ihr Unternehmen nach Ihrem Ausscheiden weiterführen?
	Wer wird Ihren Kredit nach Ihrem Ausscheiden weiter bedienen?
Gute Beziehung zur Hausbank	Wie lange arbeiten Sie schon mit Ihrer Hausbank zusammen?
	Wie können Sie Ihrer Hausbank signalisieren, dass sie über diese Zeit die Erfahrung gemacht hat, sich auf Sie verlassen zu können?
	Welche anderen Kredite haben Sie von der Hausbank erhalten und zuverlässig zurückbezahlt?
	Welche Konten bei der Hausbank belegen über längere Zeit regelmäßige Zahlungseingänge?

 Checkliste 7: Mikrokredite der Bundesländer

Die meisten Gründerinnen und Gründer kommen beim Start mit nur wenigen Tausend Euro über die Runden. Diese aufzubringen, fällt vielen dennoch schwer. Vor allem dann, wenn Kreditsicherheiten fehlen. Eine Finanzierungsalternative sind Kleinstkredite (Mikrokredite). Entweder Mikrokredite der Bundesländer oder „Mein Mikrokredit“, der aus dem Mikrokreditfonds Deutschland gespeist wird.

Baden-Württemberg	
Name	Gründungsfinanzierung
Höhe	Darlehen zwischen 5.000 Euro und 5 Millionen Euro
Zweck	Existenzgründungen und Übernahmen sowie Festigungsvorhaben in den ersten fünf Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Der Kredit ist banküblich abzusichern. Hausbank und Unternehmen vereinbaren die Besicherung. Falls das Unternehmen nicht über ausreichende Sicherheiten verfügt, kann die Hausbank eine Bürgschaft bei der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg oder der L-Bank beantragen.
Antrag	Hausbank leitet den Antrag weiter an die L-Bank – Staatsbank für Baden-Württemberg Börsenplatz 1, 70174 Stuttgart, Hotline 0711 122-2345, T 0711 122-0, F -2112 wirtschaft@l-bank.de Internet: www.l-bank.de

Bayern	
Name	„Startkredit 100“ zur Aufstockung des Finanzierungsanteils zum „Startkredit“ auf bis zu 100 Prozent (Finanzierung von Gründungsvorhaben ab 25.000 Euro)
Höhe	Darlehen zwischen 10.000 Euro und 310.000 Euro
Zweck	Existenzgründungen und Übernahmen sowie Festigungsvorhaben in den ersten fünf Jahren nach Gründung
Sicherheiten	Soweit ein Darlehen bis 1,5 Millionen Euro bankmäßig nicht ausreichend abgesichert werden kann, ist eine 70-prozentige Haftungsfreistellung „HaftungPlus“ möglich. Alternativ kann bei nicht ausreichender Absicherung eine Bürgschaft der LfA oder der Bürgschaftsbank Bayern GmbH beantragt werden.
Antrag	Hausbank leitet den Antrag weiter an die LfA Förderbank Bayern, Königinstraße 17, 80539 München Kundencenter: 0800 21 24 24 0, T 089 2124-0, F 089 2124-2216, info@lfa.de Internet: www.lfa.de



 Checkliste 8: Liquiditätsvorschau

Mit Hilfe einer Liquiditätsvorschau ermitteln Sie, ob Sie in der Lage sein werden, die laufenden Kosten zu bestreiten. Dazu gehören auch Tilgung und Zinsen für einen Kredit. Dafür halten Sie Ihre geplanten und zu erwartenden monatlichen Einnahmen und Ausgaben fest. Aus der Differenz der voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung), den Sie zur Verfügung haben, um Ihre Rechnungen zu bezahlen.


	Monat 1	Monat 2	Monat 3
Verfügbare Mittel			
(Kasse, Bank)			
Einnahmen (pro Monat inklusive Mehrwert-/Umsatzsteuer)			
Umsatzerlöse			
Sonstige Einnahmen			
Privateinlagen			
Summe Einnahmen			
Ausgaben (pro Monat inklusive Mehrwert-/Umsatzsteuer)			
Investitionen			
Materialien, Rohstoffe, etc.			
Personalkosten inklusive Sozialabgaben und Geschäftsführergehalt bei GmbH			
Miete, Nebenkosten			
Fahrzeuge			
Energie			
Bürobedarf			
Lieferanten			
Telefon, Fax, Internet			
Marketing			
Vertrieb			
Versicherung			
Kreditzinsen			
Kredittilgung			
Beratungskosten			
Betriebliche Steuern			
Sonstige Ausgaben			
Summe Ausgaben			
Überschuss/Fehlbetrag			
Privatentnahmen			
+/- Überschuss/Fehlbetrag vom Vormonat			
+ Liquiditätsreserve (nicht genutzter Kreditrahmen oder Bankguthaben)			
Effektive Liquidität			

 Checkliste 9: Rentabilitätsvorschau

Mit Hilfe einer Rentabilitätsvorschau können Sie einschätzen, ob Sie mit Ihrer beruflichen Selbstständigkeit so viel verdienen, dass alle laufenden betrieblichen und privaten Kosten gedeckt sind und zudem noch ein Gewinn erzielt wird. Dafür stellen Sie den künftigen Umsatz den zu erwartenden Kosten (jeweils pro Monat ohne Mehrwert-/Umsatzsteuer) gegenüber. Die Rentabilitätsvorschau sollte drei Geschäftsjahre umfassen.

	Monat 1	Monat 2	Monat 3
Einnahmen			
- Material- und Wareneinsatz (entfällt für Dienstleister)			
= Rohgewinn			
+ sonstige betriebliche Erträge			
Summe Einnahmen			
Ausgaben			
Personalkosten inklusive Sozialabgaben und Geschäftsführergehalt bei GmbH			
Miete, Nebenkosten			
Fahrzeuge			
Energie			
Bürobedarf			
Lieferanten			
Telefon, Fax, Internet			
Marketing			
Vertrieb			
Versicherung			
Kreditzinsen			
Kredittilgung			
Beratungskosten			
Betriebliche Steuern			
Sonstige Ausgaben			
Summe Ausgaben			
Betriebsergebnis (= Einnahmen - Ausgaben)			

Das Betriebsergebnis sollte so ausfallen, dass es bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften auch Ihren Unternehmerlohn decken kann. Außerdem sollte es so hoch sein, dass Sie eine Liquiditätsreserve schaffen können.

 Checkliste 10: Altersvorsorge

Für eine sichere und bezahlbare Altersvorsorge sollten Sie diese Fragen klären.

Wollen Sie als Selbstständige oder Selbstständiger in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben?

Wenn Sie bisher als Angestellte oder Angestellter Rentenansprüche erworben haben, können Sie in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben, entweder als freiwilliges Mitglied oder über eine Versicherungspflicht auf Antrag.

Wollen Sie sich nicht mehr in der gesetzlichen Rentenversicherung versichern?

Es gibt Selbstständige, die lieber privat für ihr Alter vorsorgen und dafür aus der gesetzlichen Rentenversicherung austreten wollen. Sie versprechen sich davon in der Regel einen höheren Ertrag aus ihren Beitragszahlungen. Aber: Wenn Sie bereits viele Jahre Rentenbeiträge eingezahlt und Rentenansprüche erworben haben, sollten Sie eine Beratung bei der Deutschen Rentenversicherung in Anspruch nehmen, um die Vor- und Nachteile zu prüfen. Für den Fall, dass Sie wirklich nicht mehr in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben möchten, sollten Sie neben einer privaten Altersvorsorge auch eine private Berufsunfähigkeitsrente abschließen.

Müssen Sie in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert sein?

Einige Selbstständige müssen in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert sein. Dazu zählen:

- Handwerker
- Hebammen
- Lehrer
- Künstler und Publizisten
- Selbstständige mit einem Auftraggeber

Eine vollständige Auflistung versicherungspflichtiger Selbstständiger enthält § 2 Sozialgesetzbuch VI.

Was geschieht mit den Einkünften, wenn Sie bereits eine Regelaltersrente beziehen?

Wenn Sie eine Regelaltersrente beziehen, können Sie als Selbstständige oder Selbstständiger hinzuverdienen, ohne dass Ihre Rente gekürzt wird.

Was geschieht mit den Einkünften, wenn Sie eine Rente wegen voller Erwerbsminderung, Altersrente vor Erreichen der Regelaltersgrenze oder der Knappschaftsausgleichsleistung (KAL) beziehen?

Wenn Sie eine Rente wegen voller Erwerbsminderung, eine Altersrente vor Erreichen der Regelaltersgrenze oder der Knappschaftsausgleichsleistung (KAL) beziehen, dürfen Sie monatlich nicht mehr als 450 Euro brutto hinzuverdienen. Falls Sie mehr verdienen, kann eine Rente wegen voller Erwerbsminderung oder Altersrente nur noch als Teilrente gezahlt werden.

Wollen Sie freiwillig in der Arbeitslosenversicherung bleiben?

Sie haben die Möglichkeit, sich in der Arbeitslosenversicherung auf Antrag weiter zu versichern. Dafür müssen Sie innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme Ihrer selbstständigen Tätigkeit mindestens 12 Monate in einem versicherungspflichtigen Verhältnis gestanden oder Entgeltersatzleistungen nach SGB III erhalten haben (Arbeitslosengeld).

Sie sollten sich vor allem dann versichern, wenn Sie bereits als Angestellte oder Angestellter mehrere Jahre in die Arbeitslosenversicherung eingezahlt haben. Den Antrag dazu müssen Sie innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit stellen. Bis zum Ablauf des ersten Kalenderjahres nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit bezahlen Sie nur den halben Regelsatz (§ 345b, § 434w SGB III), danach den vollen.

Besteht Pfändungsschutz für Ihre Altersvorsorge?

Geschützt ist angespartes Kapital, das Sie ausschließlich und unwiderruflich für den Zweck der Altersvorsorge eingezahlt haben: insbesondere in Lebensversicherungen und private Rentenversicherungen, Fonds- und Banksparpläne, Renten aus steuerlich geförderten Altersvorsorgevermögen, wie etwa die Rürup-Rente (siehe § 851c Abs. 1 Zivilprozessordnung ZPO). GmbH-Geschäftsführer, die in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert sind, genießen für ihre private ergänzende Altersvorsorge ebenfalls Pfändungsschutz. Die Staffeln beträge, die jährlich unpfändbar angelegt werden können, reichen von 2.000 Euro bei einem 18-Jährigen bis zu 9.000 Euro bei einem über 60-Jährigen. Die Gesamtsumme liegt bei 256.000 Euro.

Haben Sie ein P-Konto (Pfändungsschutzkonto)?

Ohne ein spezielles Pfändungsschutzkonto (P-Konto) haben Sie im Fall der Fälle keinen Schutz vor Kontopfändungen. Ein automatischer Schutz des Guthabens auf einem Girokonto besteht seit dem 1. Januar 2012 nicht mehr. Bei einer drohenden oder bestehenden Pfändung ist es deshalb wichtig, ein solches Pfändungsschutzkonto einzurichten. Jeder Kontoinhaber hat gegenüber seiner Bank den Anspruch, dass sein Girokonto als Pfändungsschutzkonto, sogenanntes P-Konto, geführt wird. Ein P-Konto ist auch weiterhin ein Girokonto, das dem normalen Zahlungsverkehr dient, bei Kontopfändung jedoch einen unbürokratischen Schutz bietet: Guthaben sind bis zu einem Betrag von 1.045,04 Euro je Kalendermonat geschützt, weitere Beträge (Kindergeld usw.) können auf Nachweis freigegeben werden. (Quelle: Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen e.V.)

Checkliste 11: Krankenversicherung

Für eine angemessene und bezahlbare Krankenversicherung sollten Sie folgende Fragen klären:

Schritt in die Selbstständigkeit der Krankenkasse melden

Wenn Sie sich beruflich selbstständig machen, müssen Sie das Ihrer Krankenversicherung melden. Diese überprüft zunächst, ob es sich um eine haupt- oder nebenberufliche Tätigkeit handelt und legt daraufhin die Beitragshöhe fest. Dafür sind unter anderem der zeitliche Umfang Ihrer Tätigkeit sowie die voraussichtliche Höhe Ihrer Einnahmen maßgeblich.

Private oder gesetzliche Krankenversicherung?

Wenn Sie den Schritt in die Selbstständigkeit gehen, gelten Sie zunächst als versicherungsfrei. Wenn Sie vorher gesetzlich versichert waren, haben Sie die Wahl, sich privat zu versichern oder freiwillig in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren. Dabei ist es unerheblich, ob Sie vorher sozialversicherungspflichtig beschäftigt waren oder Arbeitslosengeld I, eine Absicherung als Empfänger von Arbeitslosengeld II oder eine Absicherung in der Familienversicherung bezogen haben.

Entscheidung für private Krankenversicherung

Wenn Sie sich für eine private Krankenversicherung entscheiden, haben Sie als Selbstständige oder Selbstständiger keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren.

Wechseln der Versicherung

Einen Wechsel von gesetzlich zu privat oder umgekehrt müssen Sie der jeweiligen Krankenversicherung melden.

Wenn Sie keine Krankenversicherung haben

Wenn Sie als Selbstständige oder Selbstständiger keine Absicherung für den Krankheitsfall haben und in der Vergangenheit gesetzlich versichert waren, müssen Sie sich an Ihre letzte gesetzliche Krankenversicherung wenden.

Wenn Sie in der Vergangenheit Mitglied einer privaten Krankenversicherung waren, müssen Sie sich über eine private Krankenversicherung absichern. Sie können sich hier zum Beispiel im Basistarif versichern. Die Leistungen orientieren sich an denen der gesetzlichen Krankenkasse. Der Beitrag ist durch den Höchstbeitrag der gesetzlichen Versicherung begrenzt.

Geringere Beiträge für Kleinunternehmen in der gesetzlichen Krankenkasse

Wer (zunächst) nur geringe Einkünfte erzielt oder den Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit erhält, kann bei seiner gesetzlichen Krankenkasse einen Antrag auf einen Mindestbeitrag stellen. In diesem Fall orientieren sich die Beiträge für die Krankenkasse an einer abgesenkten Mindestbemessungsgrundlage.

Checkliste 12: Selbstmarketing

Ob die Kommunikation mit Ihren Kunden erfolgreich verläuft, hängt vor allem auch von Ihnen selbst, von Ihrem Auftreten und Ihrem Kommunikationsstil ab. Sich selbst gegenüber Kunden überzeugend und im richtigen Licht zu präsentieren, ist die große Kunst, um die es beim Selbstmarketing geht.

Selbstmarketing ist besonders dort wichtig, wo Sie von Mensch zu Mensch Kontakte haben, das heißt immer im Handel und bei Dienstleistungen. Dort ist nicht nur die Leistung sichtbar, sondern vor allen Dingen auch die Person, die diese Leistung erbringt.

Stärken-Schwächen-Profil erarbeiten

Viele Gründerinnen und Gründer sind sich ihrer Stärken nicht bewusst. Oder sie scheuen sich, sie herauszustellen.

Gehen Sie davon aus: Wenn Sie Ihre Stärken deutlich machen, ist dies für die Kunden keine Angeberei, sondern eine wichtige Information.

Beschreiben Sie Ihre Stärken und Schwächen (Beispiele: Zuverlässigkeit, Termintreue, Kommunikationsbereitschaft, offen auf Kunden zugehen können). Fragen Sie Familie, Freunde und Bekannte, wo sie Ihre Stärken und Schwächen sehen. Tragen Sie die Ergebnisse hier ein.

Meine persönlichen Stärken sind:

Inwieweit können diese Stärken zu einer erfolgreichen Kommunikation beitragen?

Wer seine Stärken kennt, muss sich auch über seine Schwächen bewusst sein (Beispiele: Schüchternheit, geringe Überzeugungskraft, Stimme ist zu leise). Tragen Sie diese hier ein.

Meine persönlichen Schwächen sind:

Wenn Sie Ihr Stärken-Schwächen-Profil ausgefüllt haben, sollten Sie überlegen, wie Sie Ihre Stärken ausbauen und einsetzen können. Welchen Nutzen könnten Ihre Kunden davon haben? Überlegen Sie außerdem: Welche Ihrer Schwächen können Sie durch Weiterbildung, Coaching, Partner oder Personal ausgleichen?

Stärken vermitteln

Nun geht es darum, Ihre „starken Seiten“ zu vermitteln. Voraussetzung ist, dass Sie dafür Ihre Gespräche mit den Kunden oder Auftraggebern gut vorbereiten. Um mit Ihrer fachlichen und unternehmerischen Kompetenz zu überzeugen, müssen Sie wissen, was von Ihnen erwartet wird. Versuchen Sie dazu die folgenden Fragen zu beantworten.

- Wie würden Ihre Kunden gern kontaktiert werden (Anruf, E-Mail, persönlicher Brief)?
- Welche Fragen könnten Ihre Kunden stellen?
- Wie könnten Sie ein Kundengespräch beginnen?
- Wie formulieren Sie wichtige Kundeninformationen?
- Wie könnten Sie das Gespräch beenden, für den Fall, dass es erfolgreich verläuft, und für den Fall, dass es weniger erfolgreich verläuft?
- Welche Themen sind für den Small-Talk bei Gesprächsbeginn geeignet?
- Welches äußere Erscheinungsbild ist in der Branche üblich?

Auf den Eindruck achten

Bei vielen anderen Gesprächen ist es ja nicht nur die Botschaft, die Sie übersenden. Es geht um den Gesamteindruck, den Sie bei Ihrem Gegenüber hinterlassen.

- Über die Hälfte des bestimmenden Eindrucks wird durch Ihre Körpersprache signalisiert.
- Über ein Drittel wird durch Ihre Stimme transportiert.
- Nur der verbleibende Rest entfällt auf den Inhalt, den Sie vermitteln wollen.
Das was also haften bleibt, ist Ihre Persönlichkeit: Ihr Auftreten, Ihre Ausdrucksweise und Ihre Stimmlage.

 Checkliste 13: Weiterbildungsbedarf

Im Laufe Ihres Berufslebens haben Sie eine ganze Reihe von Fertigkeiten und Kenntnissen erworben. Viele davon können Sie nun für Ihre Selbstständigkeit nutzen. Eventuell müssten Sie sie auffrischen. Andere sollten Sie dazulernen.

Berufsausbildung		
Ausbildungsabschluss		
Berufserfahrung		
Branchenkenntnisse		
Kaufmännische Kenntnisse		
Kostenrechnung		
Preiskalkulation		
Rentabilitätsberechnung		
Liquiditätsplanung		
Controlling		
Buchführung		
Rechnungsstellung		
Mahnwesen		
Einnahmen-Überschuss-Rechnung		
Gewinn-und-Verlust-Rechnung		
Bilanz		
Marketing/Dienstleistung		
Produktplanung		
Leistungsplanung		
Kundenanalyse		
Nachfrageeinschätzung/Marktforschung		
Kundengespräch/Rhetorik		
Fremdsprachen		
Konkurrenzanalyse		
Vertriebsplanung		
Werbung		
Juristische Kenntnisse		
Gesetzliche Formalitäten (Zulassungen, Genehmigungen)		
Schutzrechte		
Rechtsformen		
Finanzen		
Finanzplanung		
Bankgespräch		
Versicherungen		
Steuern		

Checkliste 14: Förderung unternehmerischen Know-hows

Seit Beginn des Jahres 2016 ist die bundesweite Beratungsförderung für kleine und mittlere Unternehmen – zu denen auch Angehörige der Freien Berufe zählen – neu ausgerichtet.

Das neue Förderprogramm mit dem Namen „Förderung unternehmerischen Know-hows“ fasst die bisherigen Programme „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“ zusammen. Zuständig für die Umsetzung des Programms ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

www.bafa.de

Wer wird gefördert?

Die neue „Förderung unternehmerischen Know-hows“ richtet sich an

- junge Unternehmen sowie Angehörige der Freien Berufe, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind (Jungunternehmen)
- Unternehmen sowie Angehörige der Freien Berufe ab dem dritten Jahr nach der Gründung (Bestandsunternehmen)
- Unternehmen sowie Angehörige der Freien Berufe, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden – unabhängig vom Unternehmensalter (Unternehmen in Schwierigkeiten)

Die Unternehmen müssen der EU-Mittelstandsdefinition für kleine und mittlere Unternehmen entsprechen.

Was wird gefördert?

Die Beratung junger und etablierter Unternehmen kann im Rahmen der folgenden Beratungsschwerpunkte gefördert werden:

Allgemeine Beratungen

Zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung

Spezielle Beratungen

Um strukturellen Ungleichheiten zu begegnen, können zusätzlich zu den Themen einer allgemeinen Beratung weitere Beratungsleistungen gefördert werden. Hierzu gehören Beratungen von Unternehmen, die von folgenden Personen geführt werden:

- Frauen
- Migrantinnen und Migranten
- Unternehmerinnen und Unternehmer mit anerkannter Behinderung

Ebenfalls dazugehören Beratungen

- zur besseren betrieblichen Integration von Mitarbeiterinnen oder Mitarbeitern mit Migrationshintergrund
- zur Arbeitsgestaltung für Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter mit Behinderung
- zur Fachkräftegewinnung und -sicherung
- zur Gleichstellung und besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- zur altersgerechten Gestaltung der Arbeit
- zur Nachhaltigkeit und zum Umweltschutz

Unternehmenssicherungsberatung

- Unternehmen in Schwierigkeiten erhalten einen Beratungszuschuss zu allen Fragen der Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit.
- Zusätzlich kann eine weitere allgemeine Beratung zur Vertiefung der Maßnahmen zur Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit gefördert werden.

Bestandsunternehmen dürfen pro Beratungsschwerpunkt nicht mehr als fünf Tage in Anspruch nehmen. Die Beratungstage müssen nicht aufeinanderfolgen. Die Berichterstellung sowie die Reisezeiten können außerhalb dieses Zeitrahmens liegen. Diese Begrenzung gilt nicht für Jungunternehmen oder Unternehmen in Schwierigkeiten. Hier kann die Maßnahme über den gesamten Förderzeitraum (maximal 6 Monate) durchgeführt und abgerechnet werden.

Alle Unternehmen können bis zur Ausschöpfung der jeweils maximal förderfähigen Beratungskosten (Bemessungsgrundlage) pro Beratungsschwerpunkt mehrere Anträge auf Förderung stellen. Die jeweilige Fördermaßnahme muss als Einzelberatung durchgeführt werden. Seminare oder Workshops werden nicht berücksichtigt. Die Beratungsleistung muss von den Beratern in einem schriftlichen Beratungsbericht dokumentiert werden.

Nicht gefördert werden Beratungen,

- die ganz oder teilweise mit anderen öffentlichen Zuschüssen einschließlich Mitteln der Strukturfonds und des ESF finanziert werden
- die Vermittlungstätigkeiten beinhalten und/oder deren Zweck auf den Erwerb von bestimmten Waren oder Dienstleistungen gerichtet ist, die von den Beraterinnen oder Beratern selbst vertrieben werden
- die überwiegend Rechts- und Versicherungsfragen sowie steuerberatende Tätigkeiten, wie die Ausarbeitung von Verträgen, die Aufstellung von Jahresabschlüssen oder Buchführungsarbeiten zum Inhalt haben
- die sich überwiegend mit gutachterlichen Stellungnahmen befassen
- die den Verkauf/Vertrieb von Gütern oder Dienstleistungen, insbesondere individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL) sowie sonstige umsatzsteigernde Maßnahmen einschließlich des entsprechenden Marketings von Ärztinnen oder Ärzten, Zahnärztinnen oder Zahnärzten, Psychotherapeutinnen oder Psychotherapeuten, Heilpraktikerinnen und Heilpraktikern und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beinhalten
- die ethisch-moralisch nicht vertretbare oder gegen Recht und Ordnung verstoßende Inhalte zum Gegenstand haben

Wer darf beraten?

Selbstständige Beraterinnen und Berater oder Beratungsunternehmen, die ihren überwiegenden Umsatz (> 50 Prozent) aus ihrer Beratungstätigkeit erzielen. Sie müssen darüber hinaus über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen und einen Qualitätsnachweis erbringen, der die Planung, Durchführung, Überprüfung und Umsetzung der Arbeits- und Organisationsabläufe aufzeigt. Die Beraterin oder der Berater muss eine richtlinienkonforme Durchführung der Beratung gewährleisten.

Wie hoch ist der Beratungszuschuss?

Die Höhe des Zuschusses orientiert sich an den maximal förderfähigen Beratungskosten (Bemessungsgrundlage) sowie dem Standort des Unternehmens.

	Bemessungsgrundlage	Fördersatz*	maximaler Zuschuss
Junge Unternehmen nicht länger als zwei Jahre am Markt	4.000 Euro	80 %	3.200 Euro
		60 %	2.400 Euro
		50 %	2.000 Euro
Bestandsunternehmen ab dem dritten Jahr nach Gründung	3.000 Euro	80 %	2.400 Euro
		60 %	1.800 Euro
		50 %	1.500 Euro
Unternehmen in Schwierigkeiten	3.000 Euro	90 %	2.700 Euro

* Fördersatz: 80 % neue Bundesländer (ohne Berlin und ohne Region Leipzig), 60 % Region Lüneburg, sonst 50 %, 90 % Unternehmen in Schwierigkeiten unabhängig von Alter und Standort

Wo und wie wird der Antrag gestellt?

Die Antragstellung erfolgt online über die Antragsplattform des BAFA. Eine der eingeschalteten Leitstellen prüft den Antrag vor und informiert die Antragstellenden über das Ergebnis. Erst dann darf ein Beratungsvertrag unterschrieben und mit der Beratung begonnen werden. Eine rückwirkende Förderung ist ausgeschlossen.

Jungunternehmen und Unternehmen in Schwierigkeiten, die einen Förderzuschuss für eine Unternehmensberatung beantragen möchten, müssen vor der Antragstellung ein kostenloses Informationsgespräch mit einer regionalen Ansprechperson ihrer Wahl führen. Zwischen Gespräch und Antragstellung dürfen nicht mehr als drei Monate liegen. Eine Liste der Regionalpartner ist über die Leitstellen erhältlich. Bestandsunternehmen können, müssen aber nicht ein solches Gespräch führen. Nach Durchführung der Beratung muss der Verwendungsnachweis innerhalb der 6-Monatsfrist ebenfalls online über die Antragsplattform des BAFA eingereicht werden. Zum Verwendungsnachweis gehören folgende Unterlagen:

- ein ausgefülltes und vom Antragstellenden und Beratenden unterschriebenes Verwendungsnachweisformular
- ein vom Antragstellenden ausgefülltes und unterschriebenes Formular zur De-minimis- und zur EU-KMU-Erklärung
- das Bestätigungsschreiben der regionalen Ansprechperson über die Führung des Informationsgesprächs (nur bei Jungunternehmen und Unternehmen in Schwierigkeiten)
- ein Beratungsbericht des Beratenden
- die Rechnung des Beratungsunternehmens
- der Kontoauszug des Antragstellenden über die Zahlung des Honorars oder des Eigenanteils

Die Antragstellenden müssen im Rahmen des Förderverfahrens mindestens die Zahlung ihres Eigenanteils nachweisen. Der Eigenanteil ist die Differenz zwischen den förderfähigen Beratungskosten und dem zu erwartenden Förderzuschuss (siehe Tabelle oben).

Die Leitstelle prüft vorab die vorgelegten Unterlagen und leitet diese an das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zur Entscheidung weiter. Die Bewilligung und Auszahlung des Zuschusses erfolgt nach abschließender Prüfung durch das BAFA.