LEITFADEN ZUM UNTERNEHMERTUM

ZIEL: UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

*Ein kollaboratives und internationales Toolkit*





*2021-1-DE02-KA220-ADU-000026184: Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung des Inhalts dar, der ausschließlich die Ansichten der Autoren widerspiegelt, und die Kommission kann nicht für eine etwaige Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.*

# Index

[Index 2](#_Toc120018590)

[VORWORT 4](#_Toc120018591)

[1. EINFÜHRUNG 5](#_Toc120018592)

[2. VERSTEHEN 6](#_Toc120018593)

[2.1. Was ist Unternehmertum? Wichtigste Merkmale 6](#_Toc120018594)

[2.2. Unterschiede zwischen traditionellem und sozialem 8](#_Toc120018595)

[Vergleich zwischen traditionellem und sozialem Unternehmertum 9](#_Toc120018596)

[2.3 Wie man ein sozialer Unternehmer wird 9](#_Toc120018597)

[3. IDEEN 10](#_Toc120018598)

[3.1. Verstehen Sie das Ökosystem 10](#_Toc120018599)

[3.2. Liebe das Problem, nicht die Lösung 12](#_Toc120018600)

[4. START 17](#_Toc120018601)

[4.1 Lean Canvas 17](#_Toc120018602)

[4.2 Bestätigen Sie Ihre Idee 19](#_Toc120018603)

[4.3 Pitchen und wachsen 20](#_Toc120018604)

[5. IHR UNTERNEHMEN VERWALTEN 22](#_Toc120018605)

[5.1. Aufbau und Verwaltung Ihres Teams 22](#_Toc120018606)

[5.2. Partner finden, um zu wachsen 23](#_Toc120018607)

[5.3 Tools und Ressourcen 24](#_Toc120018608)

[6. ÜBERWACHUNG, BEWERTUNG UND 26](#_Toc120018609)

[6.1. Wie Sie Ihre eigene Leistung überwachen können 26](#_Toc120018610)

[Wie Sie die Leistung Ihrer Mitarbeiter überwachen können 27](#_Toc120018611)

[6.2. Techniken zur Unternehmensvalidierung 30](#_Toc120018612)

[7. IHR VORHABEN UNTERSTÜTZEN 34](#_Toc120018613)

[7.1 Strategien, um Behörden zu Ihren Verbündeten zu machen 34](#_Toc120018614)

[7.2 EU-Mittel zu Ihrer Unterstützung 35](#_Toc120018615)

[7.3 Finanzmittel vor Ort erhalten 37](#_Toc120018616)

[8. RECHTLICHE ANFORDERUNGEN 40](#_Toc120018617)

[ITALIEN 40](#_Toc120018618)

[LETTLAND 41](#_Toc120018619)

[DEUTSCHLAND 41](#_Toc120018620)

[PORTUGAL 45](#_Toc120018621)

[POLEN 47](#_Toc120018622)

[GRIECHENLAND 50](#_Toc120018623)

[9. PRAKTISCHE UNTERSTÜTZUNG 56](#_Toc120018624)

[ITALIEN 56](#_Toc120018625)

[LETTLAND 59](#_Toc120018626)

[PORTUGAL 61](#_Toc120018627)

[DEUTSCHLAND 72](#_Toc120018628)

[POLEN 75](#_Toc120018629)

[GRIECHENLAND 80](#_Toc120018630)

[10. SCHLUSSBEMERKUNGEN 82](#_Toc120018631)

# VORWORT

Gemeinsam mit unseren Partnern Creative Ideas aus Lettland, Folklore Company of Varnavas aus Griechenland, Project School aus Italien, Green Elephant Foundation aus Polen und Municipality of Vila do Conde aus Portugal konnten wir vom ZiB-Zentrum für interkulturelle Bildung und Arbeit e.V. aus Deutschland dieses Projekt realisieren. Obwohl das Projekt besondere Herausforderungen mit sich bringt, wird das Wissen unserer Partnerschaft dazu beitragen, die gesetzten Ziele zu erreichen und unserer Zielgruppe, benachteiligten Menschen aus unseren Partnerregionen, zu helfen, wichtige Kenntnisse über andere europäische Kulturen zu erlangen und in das Arbeitsleben wieder einzusteigen.

Wir hoffen, dass diese Publikation sowie die anderen Informationen auf unserer Homepage <https://projectecho.eu/>und der Bildungsplattform [https://zibev.education](https://zibev.education/) genutzt werden, um unsere Projektziele in allen Projektregionen zu erreichen.

Viel Spaß beim Lesen unseres Leitfadens zum Unternehmertum und bald weiterer Projektergebnisse.

Danny Franke

MBA, Vorstand des ZiB e.V.

Leitfaden zum Unternehmertum by Projekt ECHO is licensed under Attribution 4.0 International. To view a copy of this license, visit http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/



Credits: [Anna Magura](https://dribbble.com/Magura) (2022)

# EINFÜHRUNG

Dieser Leitfaden zum Unternehmertum soll einen Überblick über die vielen Fragen geben, die eine Unternehmensgründung mit sich bringen kann. Er soll der Ausgangspunkt für alle sein, die ihre Kenntnisse und Fähigkeiten in der Welt des Unternehmertums und insbesondere im Bereich des sozialen Unternehmertums und des Unternehmertums im Zusammenhang mit dem kulturellen Erbe verbessern wollen. Es bündelt das Wissen der Projektpartner aus Deutschland, Italien, Portugal, Polen und Griechenland und bietet einen allgemeinen sowie kontextspezifischen Überblick über die wichtigsten Aspekte, die beim Aufbau eines Unternehmens zu beachten sind.

Im Einzelnen lernen Sie die wichtigsten Merkmale eines Unternehmens und praktische Schritte auf dem Weg zum Unternehmer kennen, die sechs Hauptphasen umfassen: Verstehen, Entwickeln, Starten, Verwalten, Überwachen und Bewerten und Unterstützen Ihres Unternehmens.

In der Phase "Verstehen" erfahren Sie, was wir unter Unternehmertum verstehen und wie sich soziales Unternehmertum vom traditionellen Unternehmertum unterscheidet, und lernen die gängigsten Wege kennen, um Unternehmer zu werden.

Im Abschnitt "Ideen" zeigen wir Ihnen, wie Sie das System um Sie herum lesen können und wie Sie vom Problem ausgehen, um effektive Lösungen in Form von Produkten und/oder Dienstleistungen zu entwickeln.

Das Kapitel "Start" geht auf den Kern Ihres Unternehmens ein und stellt die Validierung der Geschäftsidee, das Geschäftsmodell und das Pitching vor - alles Schlüsseltechniken, um Ihr Unternehmen in Gang zu bringen, sobald Ihre Idee definiert ist.

Später, im Kapitel "Verwalten", erörtern wir, wie Sie Ihr Team aufbauen und verwalten, geeignete Partner finden und Ihnen eine breite Palette praktischer Werkzeuge und Ressourcen an die Hand geben, die durch Know-how und Instrumente zur "Überwachung, Bewertung und Validierung" Ihres Unternehmens und Ihrer Leistung ergänzt werden.

In der Rubrik "Unterstützung Ihres Vorhabens" schließlich geben wir Ihnen Ratschläge, an welche Mitarbeiter und Einrichtungen Sie sich wenden können, um den Erfolg Ihres Unternehmens zu fördern.

Darüber hinaus sind spezifische Abschnitte über die gesetzlichen Anforderungen und Unterstützungsmechanismen in jedem einzelnen Land des Konsortiums enthalten.

Deshalb laden wir Sie ein, sofort loszulegen und sich wertvolle Kenntnisse und Werkzeuge anzueignen, die Sie hoffentlich dabei unterstützen, Unternehmer zu werden!

# VERSTEHEN

## Was ist Unternehmertum? Wichtigste Merkmale

Unter Unternehmertum versteht man den Prozess der Verwirklichung von Ideen durch die Schaffung eines bestimmten Produkts oder einer Dienstleistung.

Je nach persönlichen Zielen und Perspektiven haben die Menschen unterschiedliche Ansichten darüber, wie sie ein Unternehmen führen sollten.

Die ersten Elemente, die Sie zur Gründung eines Unternehmens benötigen, sind:

### Mittel

Unabhängig von der Form des Unternehmertums, das Sie anstreben, benötigen Sie Geldmittel, um Ihr Unternehmen zu gründen. Diese können auf verschiedene Weise beschafft werden, z.B. durch Banken, private Investoren, Familie und Freunde sowie durch Crowdfunding.

Die Mittel werden für den Kauf von Vermögenswerten, die Bezahlung von Personal, die Werbung für Ihr Unternehmen und die Gestaltung der Identität (Logo, Website usw.) verwendet.

### Vermögenswerte (materiell oder immateriell)

Je nach Art der Dienstleistungen oder Waren, die Sie anbieten wollen, müssen Sie unterschiedliche Vermögenswerte erwerben. Wenn Sie ein Restaurant betreiben wollen, benötigen Sie eine Küche, einen Kühlschrank, Tische, eine Registrierkasse usw., während Sie, wenn Sie eine Beratungsfirma gründen wollen, fortschrittliche Software, Laptops, einen Internetanschluss, einen Arbeitsplatz usw. benötigen.

### Humanressourcen

Egal, ob Sie einen Friseursalon, ein Restaurant oder ein IT-Unternehmen eröffnen wollen, Sie brauchen eine bestimmte Anzahl von Mitarbeitern. Sobald Sie anfangen, müssen Sie Prioritäten setzen, die für den Start des Unternehmens notwendig sind. Es ist wichtig, ein Team von Menschen zu haben, das auf verschiedene Dinge spezialisiert ist und ihre Fähigkeiten für ein gemeinsames Ziel, das Unternehmen, einsetzen.

**Aus der Kombination von Finanzmitteln, Vermögenswerten und Humanressourcen wird ein Produkt oder eine Dienstleistung auf dem Markt angeboten, um Gewinne zu erzielen.** Dies ist der Prozess, der allen unternehmerischen Tätigkeiten gemein ist.

Basierend auf dem „Indeed Career Guide“ [[1]](#footnote-1) können 12 Arten von Unternehmertum unterschieden werden, von denen die folgenden 6 hervorstechen:

1. Kleine Unternehmen erwirtschaften Gewinne, um ihre Familien zu unterstützen und einen bescheidenen Lebensstil zu führen. Da kleine Unternehmen klein sind und ihnen der innovative Faktor fehlt, gelingt es ihnen nicht, Risikokapital für einen reibungslosen Betrieb anzuziehen. Die Beschäftigten sind in der Regel ortsansässig oder Teil der Familie. D.h. Friseure, Lebensmittelläden, Klempner, Schreiner, kleine Boutiquen
2. Große Unternehmen beginnen oft als kleine Unternehmen, die ihr Wachstum beschleunigen. Sie sind große Unternehmen mit vielen Mitarbeitern und sie sind nachhaltig, weil sie ihr Augenmerk auf Innovation und Fachleute richten, die wissen, wie man Innovation unterstützt. Die Mitarbeiter arbeiten in der Regel in Teams und nehmen sich Zeit für Schulungen und teambildende Maßnahmen.
3. **Ein skalierbares Startup** beginnt mit einer einzigartigen Idee und entwickelt ein Produkt oder eine Dienstleistung, die auf dem Markt fehlt, und schafft eine Lösung. Diese Art von Unternehmen erhält Mittel von Risikokapitalgebern oder anderen Unternehmern, wie den so genannten Business Angels. Sie stellen spezialisierte Mitarbeiter ein, weil sie eine schnelle Expansion und hohe Renditen anstreben.
4. Internationale Unternehmen sind international tätig und exportieren Waren oder Dienstleistungen aus einem Land in ein anderes Land. Normalerweise verkaufen internationale Unternehmer ihre Produkte oder Dienstleistungen vor Ort, bis sie das Reifestadium erreicht haben und exportieren, um auf den internationalen Märkten Gewinne zu erzielen.
5. **Umweltorientiertes Unternehmertum**, auch bekannt als Ökopreneurship und grünes Unternehmertum. Das Hauptziel dieser Unternehmen ist die Erzielung von Gewinn bei gleichzeitiger Sorge um die Umwelt. Sie versuchen, die bestehenden Produkte oder Dienstleistungen durch Produkte zu ersetzen, die umweltverträglich sind. Neben dem Gewinn stehen die Auswirkungen auf Menschen und Umwelt im Vordergrund.
6. Soziales Unternehmertum basiert auf der Erkenntnis, dass es ein soziales Problem gibt, für das der Unternehmer beschließt, seine Geschäftstätigkeit darauf auszurichten und einen sozialen Wert zu schaffen. Sie entwickeln Dienstleistungen, Lösungen oder Produkte, um kritische soziale Probleme zu lösen, einen sozialen Wandel herbeizuführen und einen sozialen Nutzen zu erzielen. Statt sich nur auf den Gewinn zu konzentrieren, wollen die Gründer die Welt zu einem besseren Ort zum Leben machen.

## Unterschiede zwischen traditionellem und sozialem

Unternehmertum

Wie bereits erwähnt, gibt es viele Arten von Unternehmertum, die sich durch viele Faktoren unterscheiden, wie z. B. die Dimension, den Umfang, den Grad der Innovation sowie die Beachtung der sozialen Auswirkungen.

Sozialunternehmer nutzen unternehmerische Fähigkeiten, um soziale Probleme zu erkennen und zu lösen.

Probleme zu lösen und die durch den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen erzielten Gewinne zu reinvestieren.

Die Probleme, die angegangen werden sollen, können als soziale, kulturelle und ökologische Aspekte bezeichnet werden: Eingliederung der schwächsten Mitglieder der Gemeinschaft, Schaffung neuer Beschäftigungsmöglichkeiten, Naturschutz, ökologische Nachhaltigkeit, Erhaltung des kulturellen Erbes und Verbesserung von Gesundheit und Sicherheit. Soziales Unternehmertum besteht in erster Linie, um seinen Auftrag zu erfüllen und der Gemeinschaft einen Nutzen zu bringen, anstatt sich auf den erzielten Gewinn zu konzentrieren.

Während beim traditionellen Unternehmertum der Gewinn an die Aktionäre oder Eigentümer des Unternehmens geht, um deren Vermögen zu mehren, wird der Gewinn beim sozialen Unternehmertum reinvestiert, um einen besseren und größeren Einfluss auf die Gesellschaft zu erzielen.

## Vergleich zwischen traditionellem und sozialem Unternehmertum

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Traditionelles Unternehmertum** | **Soziales Unternehmertum** | | |
| Der Gewinn gehört dem Eigentümer | Gewinn ist auch für die Reinvestition in das  Wohlergehen der Gemeinschaft |  |  |
| Antwort auf ein Marktbedürfnis | Lösung eines oder mehrerer Probleme im Zusammenhang mit sozialen, wirtschaftlichen oder ökologischen Aspekten | | |
| Der Preis wird so festgelegt, dass er die Kosten deckt und Gewinn abwirft. | Verkaufe Produkte oder Dienstleistungen zu erschwinglichen Preisen |  |  |

## 2.3 Wie man ein sozialer Unternehmer wird

Um ein professioneller Unternehmer zu sein, sollten Sie die **Einstellung** haben, erfolgreich zu sein, und zumindest eine **spezielle Ausbildung absolviert haben**, die Sie nicht nur mit den erforderlichen unternehmerischen Fähigkeiten vertraut macht, sondern auch mit den wirtschaftlichen und rechtlichen Kenntnissen, die Sie haben müssen, um Teil des sozialen Wandels zu sein. Darüber hinaus sollten Sie über eine Reihe von unverzichtbaren **Soft Skills verfügen**, um mit anderen zu kommunizieren und zu interagieren.

|  |  |
| --- | --- |
| **Werden Sie ein sozialer Unternehmer** | **Beschreibung** |
| Denkweise | * die Fähigkeit, Probleme in Lösungen zu verwandeln, die das Wohlergehen der Gemeinschaft verbessern * Glaube fest und beständig an deine Ideen |
| Ausbildung | - Sie können entweder an einem beruflichen oder einem universitären Kurs teilnehmen, der Ihnen hilft, Kenntnisse über bestimmte Themen zu erwerben: soziale Investitionen, Gewinn und Verlust, Bereiche der Nachhaltigkeit, Finanzanalyse, Diversifizierung der Mittel.  Z.B. Die 9 besten Kurse im Jahr 2022: [https://digitaldefynd. com/best-social-](https://digitaldefynd.com/best-social-entrepreneurship-courses/#3_Social_Entrepreneurship_Courses_edX) [entrepreneurship](https://digitaldefynd.com/best-social-entrepreneurship-courses/#3_Social_Entrepreneurship_Courses_edX)  [-Kurse/#3\_Soziales\_Unternehmertum\_Kurse\_edX](https://digitaldefynd.com/best-social-entrepreneurship-courses/#3_Social_Entrepreneurship_Courses_edX) |
| Soft Skills | * Management-Fähigkeiten * Teamarbeit und Führungsqualitäten * Kommunikation und Zuhören * Fähigkeiten im Bereich der Kundenbetreuung * Fähigkeiten zur Problemlösung * Fähigkeiten zum kritischen Denken * Strategisches Denken und Planungsfähigkeiten * Zeitmanagement und Organisationstalent |
| Technische Fertigkeiten | * Gewerbliches Recht * Bürgerliches Recht * Betriebswirtschaft * Wirtschaft * Politikwissenschaft * Geschäftsplan * Bewertung des Unternehmens * Rechenschaftspflicht/Buchhaltung * Finanzen |

# IDEEN

## Verstehen Sie das Ökosystem

Die Aufnahme einer unternehmerischen Tätigkeit erfordert eine gute Vorbereitung. Es reicht oft nicht aus, über die entsprechenden Fähigkeiten für das zu verfügen, was man gerne tut. Deshalb muss man eine Bedarfsanalyse für den Bereich durchführen, in dem man arbeiten möchte, um zu sehen, ob es einen Markt für das eigene Angebot gibt. Es gibt mehrere Dinge, die Sie überprüfen sollten:

### Lokales Geschäftsumfeld

* Anzahl/% der KMU, Großunternehmen, Start-up-Szene usw.
* Förderung für Gründer
* gesetzliche Beschränkungen bei der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit/bei der Gründung eines neuen Unternehmens
* Risiken und potenzieller Nutzen, ggf. auch geschlechtsspezifisch
* Bewertung der institutionellen Regelungen
* Identifizierung von Verstärkungsanforderungen

### Chancen für neue Unternehmen

* Kostenschätzungen
* Risikomanagement
* Wettbewerb in verschiedenen Sektoren
* Identifizierung von Anforderungen/Fähigkeiten/Persönlichkeitsmerkmalen von Existenzgründern
* Identifikation von guten Beispielen als Orientierung für potentielle Geschäftsfelder.

Marktforschung ist ein wichtiger Bestandteil der Produktentwicklung und des Markenaufbaus. Viele Menschen denken - nicht zu Unrecht - an die Leute, die einen auf der Straße ansprechen und in ein großes Büro bringen, wo man eine Menge Fragen beantworten und Dinge ausprobieren muss usw. Solche Marktforschungs-institute werden in der Regel von großen Unternehmen genutzt, die es sich leisten können. Das gilt natürlich nicht für die große Mehrheit der Start-ups, insbesondere im Bereich des kulturellen Erbes. Dies bedeutet jedoch nicht, dass Sie auf Marktforschung verzichten sollten.

## Liebe das Problem, nicht die Lösung[[2]](#footnote-2)

Sie haben dieses Zitat wahrscheinlich schon einmal gehört: **"Verliebe dich in das Problem, nicht in die Lösung"**, wenn du nach einem besseren Entscheidungsrahmen suchst.

Aber was bedeutet "sich in das Problem verlieben" wirklich? Sind Probleme nicht nur Ärgernisse, die wir gerne loswerden würden? Wäre es also nicht sinnvoll, die Lösungen für diese lästigen Probleme zu lieben?

Es liegt in der menschlichen Natur, Antworten zu lieben. Leider kann uns genau diese Tendenz daran hindern, wirklich reizvolle Lösungen zu finden. Wenn wir mit einem Problem konfrontiert werden, neigen wir dazu, unsere Ideenfindung einzustellen, sobald wir denken, dass wir eine Antwort gefunden haben. Dieser Einstellungseffekt hält uns davon ab, die richtigen Lösungen zu finden, denn unsere ersten Ideen sind selten unsere besten. Aber es wird noch schlimmer, wenn wir in die Entwicklung einsteigen und unweigerlich auf den Widerstand der Kunden stoßen; wir würden diese Probleme lieber wegdiskutieren (manchmal sogar den Kunden die Schuld geben), als noch einmal an das Zeichenbrett zurückzukehren.

Wie können wir also unsere kontraproduktive Tendenz überwinden, uns auf eine bestimmte Lösung zu fixieren?

Die **Lean-Startup-Methode** bietet einen strukturierten Prozess, der uns hilft, uns auf das Problem zu konzentrieren und durch Experimentieren die beste Lösung zu finden.

### Schritt 1: Definieren Sie das Problem

Zunächst müssen Sie sich über das Problem, das Sie zu lösen versuchen, im Klaren sein. Eine Technik besteht darin, eine Vision zu formulieren, die beschreibt, wie die Welt nach der Lösung des Problems aussehen wird. Wenn Sie zum Beispiel versuchen, das Problem der langen Warteschlangen an Flughäfen zu lösen, könnte Ihre Vision wie folgt lauten: "Kein Passagier muss mehr als fünf Minuten warten, um durch die Sicherheitskontrolle zu kommen." Die besten Visionsaussagen sind einfach und prägnant, so dass sie für jeden leicht zu verstehen und zu merken sind.

Sie wären überrascht, wie viele Produktteams diesen sehr wichtigen Schritt auslassen. Wenn man sie bittet, eine fehlende Visionserklärung abzugeben, stellt das Team oft erst während der Beratungen fest, dass sie nicht alle auf der gleichen Seite stehen, was das Problem angeht, das sie zu lösen versuchen. Wie können Sie das richtige Problem identifizieren? Verbringen Sie Zeit mit Ihren Kunden. Dies wird Ihnen helfen, ein tiefes Einfühlungsvermögen für Ihre Kunden zu entwickeln, das Sie benötigen, um wirklich sinnvolle Probleme zu identifizieren.

In Zukunft wird Ihre Visionserklärung als Ihr Nordstern dienen, der es Ihnen ermöglicht, die verschiedenen Lösungen, die Sie vorschlagen, danach zu bewerten, wie gut sie Ihre Vision erfüllen. Die ständige Bezugnahme auf Ihre Vision ist eine Möglichkeit, Ihre Liebe zu dem Problem zu zeigen.

### Schritt 2: Testen Sie Ihre Lösungen

Wenn Sie Ideen haben, sollten Sie nicht das Gefühl haben, dass Sie Ihren Enthusiasmus zügeln müssen, wenn er aufkommt. Dieser Enthusiasmus ist hilfreich, um den Prozess unterhaltsam und fesselnd zu gestalten. Sie können jedoch eine zufriedenstellende Überleitung von der Konzentration auf eine Idee zu weiteren Lösungen schaffen, indem Sie die Idee aufschreiben. Es ist auch hilfreich, mit einem Ziel zu beginnen, z. B. sich zu verpflichten, sieben Ideen zu entwickeln. So bleiben Sie ehrlich, wenn es darum geht, mit der Ideenfindung fortzufahren, auch wenn Sie glauben, die Lösung bereits gefunden zu haben.

Denken Sie daran, dass Sie, bevor eine bestimmte Idee getestet wird, die wichtigsten Annahmen klären sollten, die Sie für das Funktionieren dieser Idee treffen. Diese Annahmen sind die Grundlage für die Experimente, die Sie in der Feedbackschleife "Bauen-Messen-Lernen" durchführen, und es Ihnen ermöglichen, schnell herauszufinden, ob Ihre Idee so funktioniert, wie sie ist, ob sie verbessert werden kann oder ob sie zugunsten einer anderen Idee aufgegeben werden sollte.

Wenn Sie sich in eine bestimmte Idee verliebt haben, können Sie diese als erste durch die Bauen-Messen-Lernen-Schleife laufen lassen. Wenn sich herausstellt, dass die Lösung, nach der Sie sich gesehnt haben, doch nicht der Richtige ist, haben Sie mehrere andere Ideen parat, an denen Sie arbeiten können. Wenn die Idee, auf die Sie sich gefreut haben, nicht funktioniert hat, können Sie Ihre Liebe zu dem Problem auch dadurch zeigen, dass Sie sich entschlossen zur nächsten Idee überzugehen.

### Schritt 3: Nutzen Sie den Entscheidungsrahmen, um sich in die richtige Lösung zu verlieben

Sich in ein Problem zu verlieben, bedeutet schließlich, sich in den Kunden hineinzuversetzen, ein breites Spektrum an Ideen in Betracht zu ziehen und mit seinen Kunden zu experimentieren. Sollten Sie sich schuldig fühlen, wenn Sie sich in eine Lösung verliebt haben? Natürlich nicht, solange Sie einen strukturierten Prozess befolgen, der es Ihnen ermöglicht, sich von einer Lösung, die nicht funktioniert, zu verabschieden und sich in die nächste zu verlieben, die Sie ausprobieren!

### Identifizieren Sie ein Produkt oder eine Dienstleistung, die Ihr Problem löst

Kein Unternehmen ohne ein Produkt. Natürlich kann das Produkt auch eine Dienstleistung sein - und auch Produkte müssen nicht physisch sein: Ein Online- Kurs oder ein E-Book sind ebenfalls Produkte. In jedem Fall ist das Produkt die Basis für Ihren unternehmerischen Erfolg.

Im Allgemeinen umfasst die Produktpolitik jedoch alle Entscheidungen und Maßnahmen, die direkt mit dem Produkt zusammenhängen. Auch:

* Welche Produkte (oder nur eines?) biete ich an?
* Qualität des Produkts
* Dienstleistungen rund um das Produkt
* Verpackung
* Kennzeichnung (d. h. unter welcher Marke das Produkt laufen soll)

Darüber hinaus gehören Fragen der Angebotsbreite und -tiefe auch in den Bereich der Produktpolitik, insbesondere im Bereich der Innovation.

In Bezug auf die Produktbreite gibt es zwei Extreme: den Generalisten (eine sehr breite Palette von Produkten/Dienstleistungen) und den Spezialisten (hochspezialisierte Produkte/Dienstleistungen werden in einem klar definierten Segment angeboten).

In Ihrem Bereich des Unternehmertums werden Sie höchstwahrscheinlich ein Spezialist sein - in der Regel handelt es sich um Nischenprodukte, die Sie aufgrund von Spezialwissen oder besonderem Interesse vertieft behandeln können.

Der Aufbau einer Marke ist einerseits eine Wissenschaft für sich, andererseits ist sie eigentlich "nur" ein Nebenprodukt eines intelligenten Unternehmenskonzeptes.

Heute gilt jedoch in manchen Kreisen bereits der Grundsatz, dass jede Innovation, jede neue Geschäftsidee von der Marke ausgehen muss. Das ist auch nicht falsch. Vom Standpunkt der Marke aus zu denken, bedeutet, von Anfang an ein ganzheitliches Unternehmenskonzept zu entwickeln, das nach innen und außen stimmig ist und bei dem jederzeit klar ist, wofür dieses Unternehmen steht.

Der erste Ansatz - nach einer allgemeinen Prüfung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit Ihrer Geschäftsidee (d.h. ob Sie damit Geld verdienen können) - ist die Marktforschung. Damit haben Sie bereits ermittelt, wer Ihr Produkt kaufen könnte und warum oder was Ihre Zielgruppe braucht.

Wenn es um eine Marke geht, denken viele zuerst an das Logo und eine schicke Website. Aber eine Marke ist viel mehr als nur ein Logo. Eine Marke zu sein bedeutet, einen echten Wiedererkennungswert zu haben, weil man bestimmte Werte und Alleinstellungsmerkmale verkörpert.

Mindestens genauso wichtig wie die visuelle Gestaltung ist die Frage, was Sie auszeichnet und wofür Sie stehen. Es wird oft gesagt, dass eine Marke buchstäblich einprägsam sein muss. Sie muss also erinnerungswürdig sein. Das mag zunächst banal klingen, ist es aber nicht.

Wenn Sie kein einzigartiges, völlig neues Produkt anbieten, gibt es andere, die etwas Ähnliches anbieten. Wie können Sie nun den Menschen klar machen, dass sie Ihr Produkt kaufen (oder Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen usw.) sollten?

Ein Beispiel: Wenn Sie einen türkischen Imbiss eröffnen, gibt es wahrscheinlich schon einige davon. Die Tatsache, dass Sie "original türkische Küche" anbieten, wird nicht mehr wirklich ein USP (Unique Selling Point) sein.

Deshalb ist es wichtig, dass Sie sich schon vor dem Start Gedanken darüber machen, was Sie von den anderen Anbietern unterscheidet (wirklich!). Dies ist auch für einen Businessplan unerlässlich.

Aber was bedeutet es wirklich, zu differenzieren? Das ist immer eine Gratwanderung. Realistisch betrachtet, hat natürlich kaum jemand eine wirklich einzigartige Innovation. Aber wer den zehnten Friseursalon in seiner Nachbarschaft eröffnet, muss mehr bieten als einen USP:

* alle Top-Schnitte der Saison
* Termine ohne Vorankündigung
* Waschen&Schneiden ab 10€

In der Praxis sieht das oft so aus - mit einem cleveren Markenkonzept hat das aber nichts zu tun. Warum sind manche Unternehmen mit der 100. Kopie der gleichen Geschäftsidee trotzdem erfolgreich? Weil die Nachfrage hoch genug ist. Dann, und nur dann, kann so etwas funktionieren. Gerade wenn man eine Förderung (z.B. einen Gründungszuschuss) bekommen will, muss man in der Regel genau darauf achten, ob das Unternehmen genügend Alleinstellungsmerkmale hat.

Diejenigen, die im Bereich des sozialen Erbes anfangen, haben es manchmal leichter, weil es nicht viel Konkurrenz gibt. Angenommen, wir wollen ein Schleppmuseum eröffnen, in dem Besucher ein Stück entlang der alten Schlepprouten ziehen können, dann gibt es (wahrscheinlich) noch nicht allzu viel Konkurrenz. Der USP ist dann leicht zu finden:

Wir sind das einzige Abschleppmuseum in Norddeutschland (wenn das stimmt).

Aber Vorsicht: Vergessen Sie nie, dass ein Alleinstellungsmerkmal noch lange nicht bedeutet, dass es sich um eine tragfähige Geschäftsidee handelt. Vielleicht ist niemand daran interessiert. Vielleicht ist es zu teuer. Vielleicht ist es rechtlich problematisch. Es gibt immer mehrere Faktoren zu berücksichtigen.

Auch wenn Sie ein Alleinstellungsmerkmal haben, heißt das nicht, dass Sie es dabei belassen müssen. Es können auch andere Punkte hinzugefügt werden, zum Beispiel:

* + - Wir servieren nur Lebensmittel, die zum Zeitpunkt des Abschleppens verfügbar waren.
    - Wir bemühen uns um Nachhaltigkeit: Es gibt kein Plastikgeschirr usw.

Das Logo sollte diese Werte verkörpern. Am besten erstellen Sie für Ihren Grafikdesigner ein Briefing, was für Ihre Marke besonders wichtig ist. Wie das genau geht, erfahren Sie im Praxisworkshop.

Bevor ein Produkt auf den Markt gebracht wird, empfiehlt es sich daher, Marktforschung zu betreiben.

### Marktforschung

Marktforschung ist ein wichtiger Bestandteil der Produktentwicklung und des Markenaufbaus. Viele Menschen denken - nicht zu Unrecht - an die Leute, die einen auf der Straße ansprechen und in ein großes Büro bringen, wo man eine Menge Fragen beantworten, Dinge ausprobieren muss usw. Solche Marktforschungs-institute werden in der Regel von großen Unternehmen genutzt, die es sich leisten können. Das gilt natürlich nicht für die große Mehrheit der Start-ups, insbesondere im Bereich des kulturellen Erbes. Das heißt aber nicht, dass Sie auf Marktforschung verzichten sollten. In diesem Video zeigen wir Ihnen, welche klassischen Methoden der Marktforschung es gibt und wie Sie diese einsetzen können. Außerdem zeigen wir Ihnen zwei, drei Tricks, mit denen Sie Ihre Zielgruppe auch ohne großen finanziellen Aufwand kennen lernen können.

# START

Um ein Unternehmen zu gründen, müssen Sie Ihr Geschäftsmodell formulieren und die Tragfähigkeit Ihrer Geschäftsidee prüfen. Wir schlagen vor, für die Formulierung Ihres Geschäftsmodells das Lean Canvas zu verwenden - eine einseitige Geschäftsplanmethode für Start-ups. Darüber hinaus schlagen wir Ihnen verschiedene Aktivitäten vor, mit denen Sie herausfinden können, ob Ihre Geschäftsidee für den Markt geeignet ist.

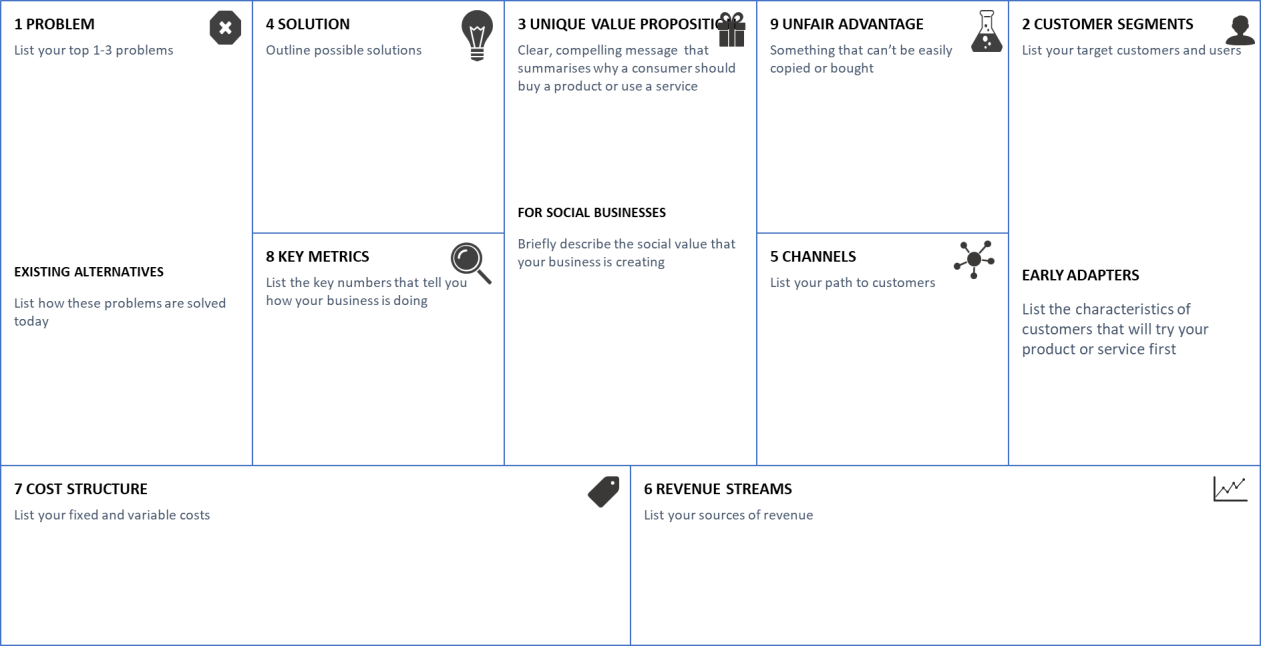
## Lean Canvas

**Business Model Canvas** ist eine einseitige Geschäftsplanmethode. Sie verwendet eine Problemlösungsstrategie zur Formulierung eines Geschäftsmodells und bietet ein visuelles Diagramm mit Elementen, die das Wertversprechen eines Unternehmens oder Produkts, die Infrastruktur, die Kunden und die Finanzen beschreiben.

Business Model Canvas ist ein hervorragendes Werkzeug zur Analyse und Visualisierung Ihres Geschäftsmodells!

Die Vorlage des Business Model Canvas wurde 2004 von Alexander Osterwalder, einem Schweizer Wirtschaftstheoretiker, Autor, Redner, Berater und Unternehmer, eingeführt.

Für die Gründung eines Unternehmens schlagen wir die Verwendung des **Lean Canvas** vor. Dabei handelt es sich um eine Version des Business Model Canvas, die von Ash Maurya 2010 speziell für Start-ups angepasst wurde. Das Lean Canvas konzentriert sich auf die Lösung von umfassenden Kundenproblemen und – lösungen und deren Bereitstellung für Kundensegmente durch ein einzigartiges Wertversprechen.

Abb. 01 Business Model Canvas

Der Lean Canvas besteht aus 9 Bausteinen:

1. PROBLEM - nennen Sie 1-3 Probleme, die Ihre potenziellen Kunden haben und die Sie mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung lösen wollen. Hier sollten Sie auch bestehende Alternativen zur Lösung dieser Probleme auflisten.
2. KUNDENSEGMENTE - Identifizieren und beschreiben Sie Ihre potenziellen Kunden und Nutzer (in Bezug auf Alter, Geschlecht, Einkommensniveau usw.). Charakterisieren Sie auch die "Early Adopters", die Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zuerst ausprobieren werden.
3. EINZIGARTIGE WERTPROPOSITION - formulieren Sie eine klare und überzeugende Botschaft, die zusammenfasst, warum ein Verbraucher Ihr Produkt kaufen oder eine Dienstleistung in Anspruch nehmen sollte. Sozialunternehmen sollten den sozialen Wert, den ihr Unternehmen schafft, darlegen.
4. LÖSUNGEN - skizzieren Sie mögliche Lösungen für die Probleme, die Sie in Baustein Nr. 1 ermittelt haben.
5. KANÄLE - listen Sie Ihren Weg zum Kunden auf, indem Sie beschreiben, wie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung den Kunden erreicht.
6. EINNAHMENSTRÖME - listen Sie Ihre Einnahmequellen auf, wenn Sie ein Unternehmen führen.
7. KOSTENSTRUKTUR - listen Sie Ihre Kosten für den Betrieb eines Unternehmens auf.
8. SCHLÜSSELMETRIKEN - listen Sie die wichtigsten Zahlen auf, die Ihnen Aufschluss darüber geben, wie es um Ihr Unternehmen steht.
9. UNFAIRER VORTEIL - Ermitteln Sie, ob es etwas gibt, das nicht einfach kopiert oder gekauft werden kann und Ihnen einen "unfairen" Vorteil gegenüber Ihren Mitbewerbern verschafft.

Um Ihr Lean Canvas zu erstellen, brauchen Sie nur ein Blatt Papier, Notizzettel und Stifte. Wenn Sie all diese Bausteine durchgearbeitet haben, erhalten Sie ein detailliertes Bild Ihres Geschäftsmodells.

Die Canvas-Felder können ständig aktualisiert werden, um neue Entwicklungen zu berücksichtigen.

## Bestätigen Sie Ihre Idee

Es ist sehr wichtig, Ihre Geschäftsideen frühzeitig zu prüfen, damit Sie keine Zeit und Ressourcen für die Entwicklung eines Produkts oder einer Dienstleistung verschwenden, die nicht lebensfähig ist.

Deshalb setzen wir die Ideenvalidierung ein - ein Prozess, bei dem Ihre Idee vor der Markteinführung Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung getestet und validiert wird. Damit soll sichergestellt werden, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ein echtes Potenzial auf dem Markt hat.

Wir haben eine Liste von Fragen zusammengestellt, die Sie beantworten müssen, bevor Sie mit Ihrer Idee weitermachen.

* Gibt es einen Markt für das Produkt oder die Dienstleistung, die Sie anbieten wollen? Sind die Menschen bereit, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu kaufen?
* Wenn es einen Markt gibt, ist er groß genug? Werden Sie genug Kunden haben, um Ihr Unternehmen rentabel zu machen?
* Sind die Menschen bereit, den Preis zu zahlen, der Ihnen vorschwebt?

Um Antworten auf diese Fragen zu finden, können Sie verschiedene Methoden anwenden. Eine Internetrecherche kann Informationen über Ihre Konkurrenten und Ihr Zielpublikum liefern. Sie können auch in Fachforen recherchieren, um einen gezielteren Einblick und Kontakte zu erhalten.

Ein sehr nützliches Instrument sind Interviews mit potenziellen Kunden. Fragen Sie sie nach ihren Beweggründen, Vorlieben, Bedürfnissen und den Produkten und Dienstleistungen, die sie derzeit nutzen.

Die Befragung kann persönlich, online, mit Hilfe von Fragebögen usw. erfolgen. Der Schlüssel ist, die richtigen Leute zu finden - fragen Sie nicht Familie oder Freunde, sondern konzentrieren Sie sich auf Ihre potenziellen Kunden.

Die Ideenvalidierung könnte zeigen, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung nicht überzeugend ist. In diesem Fall können Sie die Ergebnisse nutzen, um Ihre Idee zu verbessern und den Validierungsprozess zu wiederholen.

## Pitchen und wachsen

Als Pitching bezeichnet man in der Wirtschaft die Präsentation von Geschäftsideen vor anderen. Im Grunde genommen ist ein Unternehmens-Pitch: eine kurze Präsentation, in der wir ein Unternehmen beschreiben, unabhängig von der Art seiner Geschäftstätigkeit und dem Grad der Entwicklung seiner zentralen Geschäftsidee.

Die zentralen Elemente eines perfekten Pitches für ein Start-up bestehen in der Darstellung des Problems/Bedarfs, das die Geschäftsidee lösen/befriedigen will, des Verhältnisses zwischen Lösung und Produkt, der Studie über das Team und die erforderlichen Investitionen, des Aspekts in Bezug auf die Wettbewerber und den Zielmarkt. Und auch bei der Entwicklung des Pitches dürfen ein Geschäftsmodell (wie die Geschäftsidee Werte schafft, verteilt und erfasst) und ein Fahrplan, der die Aktivitäten und grundlegenden Schritte für das Wachstum des Geschäftsprojekts festlegt, nicht fehlen. Dieses Projekt kann in zwei oder drei Minuten vorgestellt werden - in diesem Fall spricht man von einem "Lift-Pitch", um die Aufmerksamkeit des Gesprächspartners in der typischen Zeit einer Aufzugfahrt zu gewinnen - oder in einem weniger formellen und freundlicheren Rahmen, etwa bei einem Aperitif ("Pitch and Drink").

Bevor Sie mit der Erstellung Ihres Geschäftsmodells beginnen, müssen Sie sich auf Folgendes konzentrieren:

* An wen richten Sie Ihre Präsentation - **Wer ist mein Publikum?**
* Was sind die Ziele dieses Pitches - **Was möchte ich mit dieser Präsentation erreichen?**
* Wie wird die Präsentation gehalten - **halte ich sie persönlich oder schicke ich sie per E-Mail? Werde ich audiovisuelle Komponenten verwenden?**

### 



Abb. 02 Perfektionieren Sie Ihren Business Pitch (Nordea, 2022)

Der Pitch kann nach dem oben dargestellten Schema erfolgen (Nordea, 2022), beginnend mit:

1. Einleitung;
2. Darstellung des Problems;
3. Kundenbedürfnis;
4. Die Lösung;
5. Produktname und
6. Vernetzung.

Mehr Informationen hier:

[https://www.nordea.fi/en/business/your-company/start-your-business/perfect-you](https://www.nordea.fi/en/business/your-company/start-your-business/perfect-your-business-pitch.html) [r-business-pitch.html](https://www.nordea.fi/en/business/your-company/start-your-business/perfect-your-business-pitch.html)

**Tipp:** *Schauen Sie sich die Pitches anderer an und prüfen Sie sie, bevor Sie an Ihrem Pitch arbeiten - das wird Ihnen helfen, Ihren Pitch rationaler zu gestalten.*

# IHR UNTERNEHMEN VERWALTEN

## Aufbau und Verwaltung Ihres Teams

Die Wahl der richtigen Partner und der Aufbau des richtigen Teams zur Unterstützung Ihres Unternehmens ist ein Detail, das letztlich über seine eigene Zukunft entscheiden kann.

Der Prozess des Aufbaus und der Verwaltung Ihres Teams umfasst nur vier Schritte:

### Bauen Sie das Rätsel auf

Es ist wichtig, die richtigen Leute für die richtigen Positionen auszuwählen. Untersuchen Sie sorgfältig den Hintergrund jedes Bewerbers und versuchen Sie dann, seine Talente und Fähigkeiten auf den jeweiligen Bedarf „abzustimmen“.

Im Idealfall sollten sich die Teammitglieder, die Sie auswählen, hinsichtlich ihrer Fähigkeiten und ihres Beitrags zum gemeinsamen Projekt "ergänzen".

### Vertrauen zeigen

Indem Sie den erfahrensten Mitgliedern Ihres Teams Vertrauen schenken, schaffen Sie im Grunde eine Art Hierarchie innerhalb des Teams. Diese Entscheidung hat jedoch sowohl positive als auch negative Aspekte: Einerseits erhalten Sie eine Struktur, die bestimmte Prozesse erheblich beschleunigen kann, andererseits besteht die Gefahr, dass die Person, der Sie Aufgaben zuweisen, sich mehr um ihre eigene Beförderung und möglicherweise um den Erhalt ihrer Position kümmert als um den Fortschritt des jeweiligen Projekts.

Wie können Sie letztere Möglichkeit deutlich verringern? Ganz einfach, indem Sie sich persönlich in die Arbeit des Teams einmischen und insbesondere direkt mit den Teammitgliedern kommunizieren und alles aufzeichnen, was sie Ihnen zu sagen haben.

### Kontakt und Aufzeichnung

Versuchen Sie, durch Gespräche mit Ihren Teammitgliedern selbst herauszufinden, wie sie sich bei ihrer Arbeit für Ihr Unternehmen wirklich fühlen. Suchen Sie nach überzeugenden Antworten auf Fragen wie z. B. welche Teammitglieder nach einiger Zeit noch harmonisch miteinander arbeiten, welche noch für das betreffende Projekt "bluten", welche Einwände sie gegen die Prozesse haben und vor allem, warum sie Einwände und Vorbehalte aufrechterhalten.

Nur so kann die Arbeitsmoral aufrechterhalten und vor allem die Effizienz Ihres Teams verbessert werden.

### Feinabstimmung der Details und Wiederholung, wenn nötig

Die Entwicklung Ihres Teams ist ein kontinuierlicher und ununterbrochener Prozess, der nicht mit der Auswahl der Mitglieder oder gar mit dem Abschluss des ersten Projekts endet. Es ist ein Kampf, der auf Perfektion abzielt, definiert durch die Vereinfachung von Prozessen, die Begrenzung von Zeitverschwendung und die Übernahme von immer anspruchsvolleren Projekten, die (hoffentlich) noch größere finanzielle und moralische Belohnungen bringen werden.

## Partner finden, um zu wachsen[[3]](#footnote-3)

Erfolgreiche Unternehmen brauchen oft mehr Ressourcen und Partner. Zu wissen, wie man diese findet, kann schwierig sein, aber es ist nicht unmöglich. Organisation, Ausdauer und Geduld werden sich bei der Suche nach neuen Investoren und Geschäftspartnern auszahlen. Die Suche nach einem Geschäftspartner kann Ihnen helfen, Ihre Defizite zu überwinden, und Ihre Partnerschaft kann Ihnen helfen, eine Schwäche in eine Stärke zu verwandeln. Die besten Geschäftspartner ergänzen nicht nur die Stärken des anderen, sondern gleichen auch dessen Schwächen aus. Im Folgenden finden Sie einige Möglichkeiten, wie Sie potenzielle Partner suchen und gewinnen können.

### 

### Identifizieren Sie andere Organisationen und nehmen Sie Kontakt auf

Sie und andere Teammitglieder können eine Liste potenzieller Partnerorganisationen zusammenstellen. Das Teammitglied, das sich am besten mit dem potenziellen Partner auskennt, sollte die Kontaktstelle zwischen beiden Organisationen sein. Es empfiehlt sich, ein Teammitglied damit zu betrauen, seine Netzwerke nach potenziellen Partnern zu durchforsten. Frühere Arbeitgeber und Manager kennen vielleicht andere Organisationen, die Sie kontaktieren können. Sie und Ihre Mitarbeiter können mit Familienmitgliedern sprechen, um herauszufinden, ob es in ihren familiären Netzwerken potenzielle Partner gibt. Partner und Investoren sind oft nur eine E-Mail, ein Telefonat oder ein Gespräch entfernt. Ergreifen Sie die Initiative und gehen Sie auf sie zu.

**Sich selbst und potenzielle Partner kennenlernen**

Es ist wichtig, dass Sie wissen, welche kurz- und langfristigen Ziele Sie verfolgen, oder dass Sie Ihre Liste potenzieller Partner auf dem Weg dorthin erweitern. Recherchieren Sie im Vorfeld über wichtige Mitarbeiter und die Geschichte einer Organisation; dies kann entscheidend sein, um den richtigen Partner zu finden. So können Sie sicherstellen, dass die Partnerschaften und Beziehungen, die Sie mit anderen Unternehmen oder Organisationen pflegen, langfristig produktiv, freundschaftlich und hilfreich sind.

**Definition der Beziehung**

Wenn Sie sich schließlich für eine Partnerorganisation entscheiden, sollten Sie als Nächstes den Umfang und das Ausmaß Ihrer Beziehung bedenken. Bei welchen Themen möchten Sie zusammenarbeiten? Welche Themen wollen Sie getrennt behandeln? All diese Fragen sollten beim Aufbau Ihrer Partnerschaften beantwortet werden. Wenn Sie Ihre Rollen und Zuständigkeiten nicht festlegen, kann dies zu Verwirrung und Missverständnissen führen.

Die Suche und Auswahl der richtigen Partnerorganisation ist eine wichtige Aufgabe für jedes aufstrebende Unternehmen. Jeder Unternehmer sollte sorgfältig recherchieren, mit wem und aus welchen Gründen er eine Partnerschaft eingehen möchte.

## 5.3 Tools und Ressourcen

In der heutigen, zunehmend virtuellen Welt ist es besonders wichtig, dass Sie Ihr Unternehmen aus der Ferne verwalten können und über alle notwendigen Werkzeuge verfügen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und zu wachsen. Von der Erstellung und Pflege einer professionellen Website bis hin zur Kontaktpflege mit Ihren Kunden und Teammitgliedern ist die Nutzung von Online-Tools eine kostengünstige und äußerst effektive Möglichkeit, Ihre Beziehungen und Geschäftsabläufe zu verwalten.

Um Ihr Unternehmen wachsen zu lassen, müssen Sie strategisch vorgehen, wenn es darum geht, die Buchhaltung zu führen, Ihren Personalbestand zu verbessern und erfolgreiche Marketingkampagnen durchzuführen. Um zu wachsen, müssen Sie nicht nur gut verwalten, sondern auch proaktiv vorgehen und die Zukunft Ihres Unternehmens im Auge behalten.

Online-Projektmanagementsysteme verfolgen und verwalten den Lebenszyklus eines Projekts und bieten Funktionen für alles von der Planung über die Festlegung eines Budgets bis hin zur Zuweisung einzelner Aufgaben an Teammitglieder. Indem jedes Mitglied einen aktuellen Überblick über den Fortschritt erhält, können Teams besser koordinieren und zusammenarbeiten, um ein Projekt bis zum Abschluss zu bringen.

Es gibt Dutzende solcher Systeme. Einige sind kostenlos, andere kostenpflichtig.

[iness/](https://ylai.state.gov/expand-your-horizon-explore-new-ways-to-find-partners-and-grow-your-business/)

Nach den Bewertungen der großen IT-Magazine sind die Top 10 wie folgt:

 GanttPro - Das Beste für Einsteiger

Teamwork - das Beste für die Kundenarbeit



Zoho Projects - Das Beste für kleine und wachsende Teams

Celoxis - Bester Wert



LiquidPlanner - Am besten für die automatisierte Terminplanung



ProofHub - Das Beste für Proofing

Redmine - Das Beste für Open-Source-Projektmanagement



Smartsheet - Das Beste für Automatisierungen

TeamGantt - Das Beste für die einfache Eingabe in Gantt-Diagramme

Wrike - Das Beste für die Verwaltung von Projekten und die Aufnahme von Arbeit

Diese Werkzeuge sind besonders nützlich, um Zeit zu sparen und die Produktivität in einem Unternehmen zu verbessern. Sie decken alle Bedürfnisse des Teams ab und schließen jeden Prozess und jede Herausforderung erfolgreich ab. Effiziente Nutzung der Zeit der Unternehmensmitglieder und Verbesserung der Qualität der angebotenen Dienstleistungen.

# ÜBERWACHUNG, BEWERTUNG UND

**VALIDIERUNG**

## Wie Sie Ihre eigene Leistung überwachen können

Es kann schwierig sein, sich selbst und seine Arbeitsweise kritisch zu beurteilen, aber diese praktische Liste wird Ihnen helfen, auf dem richtigen Weg zu bleiben.

Die persönliche Entwicklung ist ein kontinuierlicher Prozess. Die meisten Arbeitgeber verfügen über Verfahren zur Leistungsüberwachung und bieten Schulungs- und Entwicklungsmöglichkeiten an, aber jeder von uns muss auch persönlich Verantwortung für die Überprüfung und Aktualisierung seiner eigenen Fähigkeiten übernehmen.

Unser wachsendes Verständnis der menschlichen Psychologie legt nahe, dass die Selbstbeurteilung weitaus wirkungsvoller ist als die Fremdbeurteilung. Es ist wichtig, dass Sie Ihre Leistung vor Ihrem Chef unter die Lupe nehmen und sich aus dessen Sicht beurteilen.

Im Folgenden finden Sie einige wichtige Schritte zur effektiven Überwachung Ihrer eigenen Leistung:

### Entscheiden Sie sich für die Metriken

Es geht um Ihre Karriere, nicht um die eines anderen. Überlegen Sie, wie Sie Ihre Entwicklung messen wollen. Einige dieser Messgrößen können die von Ihrem Chef gesetzten Ziele, Fristen und Zeitpläne sein, aber andere Messgrößen sollten sich auf Ihre persönlichen Ziele und Vorgaben beziehen. Legen Sie Ihre Ziele SMART fest: spezifisch, messbar, erreichbar, realistisch und zeitlich begrenzt.

**Selbstreflexion**

Um Ihre Leistung im Hinblick auf Ihre Ziele und Kennzahlen zu überwachen, sollten Sie regelmäßig über Ihre Leistung nachdenken. Überprüfen Sie am Ende jeder Woche Ihre Ziele und Kennzahlen und fragen Sie sich dann: Was ist gut gelaufen? Was ist nicht gut gelaufen? Was können Sie besser machen?

### Lesen Sie Ihre Stellenbeschreibung erneut

### Studieren Sie sie sorgfältig und geben Sie sich selbst eine ehrliche Einschätzung anhand der aufgeführten Anforderungen. Dies ist nur für Sie bestimmt, also beschönigen Sie die Mängel nicht: Schreiben Sie alle Ihre Leistungen, aber auch Ihre Fehler auf. Wenn Sie keine Stellenbeschreibung erhalten haben oder diese nicht mehr verfügbar ist, schreiben Sie Ihre eigenen Spezifikationen für die Mindestanforderungen an Ihre Tätigkeit auf.

### 

### Kontinuierlich Feedback einholen

Bitten Sie Ihren Chef, eine aktive Rolle bei Ihrer Entwicklung zu spielen, damit er darauf vertrauen kann, dass Sie die Fähigkeiten erlernen, die Sie für künftige Beförderungen qualifizieren. Bewahren Sie Kopien aller Dokumente auf, die direkt oder indirekt Aufschluss über Ihre Leistung geben, damit Sie Ihre Fortschritte verfolgen können. Ziehen Sie in Erwägung, einen vertrauenswürdigen Kollegen zu fragen, ob er mit Ihrer Beurteilung einverstanden ist, oder wenden Sie sich an eine hochrangige Persönlichkeit in Ihrem Unternehmen, die bereit sein könnte, als Mentor zu fungieren.

### Vorwärts gehen

Entwickeln Sie eine Strategie, um schwächere Bereiche zu verbessern, und machen Sie sich Notizen darüber, was Sie zur Verbesserung getan haben. Bei Ihrer formellen Leistungsbeurteilung können Sie Ihrem Vorgesetzten dann zeigen, was Sie getan haben. Vergessen Sie nicht, Ihre persönlichen Entwicklungspläne Ihrem Chef, Ihrem Mentor oder einem anderen wichtigen Interessenvertreter im Unternehmen mitzuteilen; melden Sie sich regelmäßig bei ihnen, damit sie Sie in die richtige Richtung lenken können.

Wenn Sie sich eingehender mit Ihrer Leistung befassen möchten, können Ihnen psychometrische Profile wie DISC oder das Fünf-Faktoren-Modell Einblicke in Ihr Verhalten, Ihre Kompatibilität mit anderen, Ihren Beitrag zum Team und Ihr "Passen" zur Rolle geben.

## Wie Sie die Leistung Ihrer Mitarbeiter überwachen können

Angenommen, in Ihrem Unternehmen gibt es Teammitglieder, die unterdurchschnittliche Leistungen erbringen. Beobachten Sie sie den ganzen Tag über wie ein Falke oder führen Sie Maßnahmen ein, um ihre Leistung zu überwachen?

Die zweite Option ist definitiv der effektivere Weg, um Ihre Mitarbeiter zu

leistungsstarken Superstars zu machen.

Anstatt auf eine jährliche Beurteilung zu warten oder endlose Notizen zu machen, finden Sie hier 7 Möglichkeiten, die Leistung Ihrer Mitarbeiter zu überwachen, um das Beste aus jedem herauszuholen...

### Verwenden Sie eine Überwachungssoftware

Eine der effektivsten Methoden zur Überwachung der Mitarbeiterleistung ist der Einsatz von Software, die genau für diesen Zweck entwickelt wurde. Sie ermöglicht es Ihnen, Aktivitäten zu verfolgen und Daten über die Aufgaben zu analysieren, die Ihre Mitarbeiter im Laufe des Tages erledigen. Mit dieser Plattform können Sie nicht nur feststellen, wer Schwierigkeiten hat und Unterstützung braucht, sondern auch Rückstände aufdecken und die Produktivität des gesamten Teams verbessern.

Um Ihr Team zu motivieren, sollten Sie eine Bestenliste verwenden, die in vielen Überwachungssoftware-Tools enthalten ist. Es kann nicht schaden, einen kleinen gesunden Wettbewerb zwischen Ihren Mitarbeitern zu schaffen.

### Regelmäßig überprüfen

Wenn Sie die Leistung Ihres Personals überwachen, haben Sie wahrscheinlich bereits Schritte unternommen, um schlechte Leistungen konstruktiv mit dem betreffenden Mitarbeiter zu bewältigen. Schauen Sie von Zeit zu Zeit zu einem unbestimmten Zeitpunkt vorbei, damit Sie die Produktivität des Mitarbeiters beurteilen können. Wenn Sie ihnen im Voraus eine bestimmte Zeit vorgeben, erhalten Sie kein vollständiges Bild über ihre Leistung.

Es ist auch eine gute Möglichkeit für sie zu erkennen, dass Sie sich kümmern und für sie da sind.

### Ziele setzen

Um Leistung und Produktivität zu überwachen, setzen Sie sich mit jedem Teammitglied zusammen und setzen Sie entweder individuelle, abteilungsspezifische oder teamweite Ziele. Diese Ziele zeigen Ihnen nicht nur, wie produktiv alle sind, je nachdem, ob sie die Ziele erreichen, sondern sie sind auch eine einfache Möglichkeit, alle zu motivieren.

Je mehr Ziele Sie auf der Grundlage von Leistungen setzen, desto motivierter werden Ihre Mitarbeiter sein, mehr zu leisten als beim letzten Mal.

### Implementierung von Selbstüberwachungsinstrumenten

Um die Motivation zu steigern und herauszufinden, ob die Mitarbeiter wirklich über sich hinauswachsen wollen, ist es manchmal am besten, sie sich selbst und ihre Leistungen beobachten zu lassen.

Durch die Einführung von Checklisten, Aktivitätsprotokollen und die Erstellung von Zeitplänen können sie die Initiative ergreifen, um gute Arbeit zu leisten. Und nicht nur das, es erhöht auch das Engagement und den persönlichen Antrieb zum Erfolg.

Langfristig hilft ihnen das auch, neue Fähigkeiten zu erlernen, wie Zeitmanagement, Problemlösung, Verantwortungsbewusstsein und vieles mehr.

### Ein wenig herumfragen

Sie müssen nicht jeden Schritt, den Ihre Mitarbeiter im Laufe des Tages tun, erfassen. Erkundigen Sie sich bei Ihren Kollegen und anderen Führungskräften nach deren Interaktionen mit bestimmten Mitarbeitern und beziehen Sie diese auf deren Arbeitsleistung. Es geht nicht darum, um eine Leistungsbewertung zu bitten, sondern um eine Beschreibung, wie gut sie bei einer Aufgabe oder einem Projekt abgeschnitten haben.

Natürlich können Sie Ihre Mitarbeiter nicht ständig selbst überwachen, aber wenn Sie eine Handvoll Leute fragen, bekommen Sie einen besseren Überblick.

1. **Analysieren und belohnen**

Wenn Sie feststellen, dass Ihre Mitarbeiter viel mehr leisten, sollten Sie sie belohnen und ihnen Anerkennung zollen. Dies ist ein klares Zeichen dafür, dass sie geschätzt werden und ihre Leistungen nicht unbemerkt geblieben sind.

Wenn Sie dies zur Gewohnheit machen, kann es die Mitarbeiter motivieren, bessere Leistungen zu erbringen, weil sie sich wertgeschätzt fühlen.

### Sie einbeziehen

Wer seine Mitarbeiter ausschließt und sie nicht in die Überwachung ihrer Leistung einbezieht, wird sie nicht motivieren. Wenn sie zu wenig leisten, sollten Sie sich mit ihnen zusammensetzen, um die Ursache zu finden und dann Lösungen zu finden, wie sie ihre Leistung verbessern können. Dies könnte darin bestehen, gemeinsam Ziele zu formulieren oder regelmäßige Treffen zu organisieren, um sich über die jüngsten Leistungen auszutauschen.

Das macht Sie nicht nur zugänglicher, sondern bedeutet auch, dass die Mitarbeiter eher motiviert sind, wenn klar ist, dass Sie ihre Leistungen verbessern wollen und keine überstürzten Entscheidungen treffen.

Die Überwachung des Personals mag einfach sein, aber es kann schwierig sein, mit den Mitarbeitern darüber zu kommunizieren, warum sie überhaupt unter dem Mikroskop stehen. Ihre Herangehensweise ist entscheidend, und diese Gespräche können Sie mit den Fähigkeiten ausstatten, die Sie für potenziell schwierige Gespräche in der Zukunft benötigen.

## Techniken zur Unternehmensvalidierung

Sie haben eine innovative Geschäftsidee entwickelt, eine erste Finanzierung erhalten und glauben, dass Sie das Zeug zum Unternehmer haben. Wie geht es jetzt weiter?

Es ist an der Zeit, das Marktpotenzial Ihres Angebots zu prüfen.

**WAS IST DIE MARKTVALIDIERUNG?**

Bei der **Marktvalidierung** gehtes darum festzustellen, ob auf Ihrem Zielmarkt ein Bedarf für Ihr Produkt besteht. Durch die Validierung Ihrer Geschäftsidee können Sie in angemessener Weise vorhersagen, ob die Menschen Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kaufen werden und ob Ihr Unternehmen rentabel sein wird.

Es ist wichtig, dass Sie Ihre Idee in einem frühen Stadium des unternehmerischen Prozesses validieren, um sicherzustellen, dass Sie keine Zeit und Ressourcen mit der Entwicklung eines Produkts verschwenden, das nicht zu Ihnen passt. Eine Marktvalidierung kann auch das Vertrauen der Investoren stärken, Crowdfundern und Banken, die eine Finanzierung Ihres Start-ups in Betracht ziehen.

Durch den Prozess der Validierung Ihrer Geschäftsidee können Sie ein tieferes Verständnis dafür gewinnen, wie Ihr Produkt die Probleme Ihrer Zielkunden löst oder nicht löst. Die gewonnenen Erkenntnisse können Ihnen dabei helfen, ein Angebot zu erstellen, das nicht nur die Bedürfnisse Ihres Marktsegments erfüllt, sondern Ihnen auch die ersten zahlenden Kunden beschert.

Hier sind fünf Schritte, um die Marktgültigkeit Ihres Vorhabens zu bestimmen.

### Ziele, Annahmen und Hypothesen aufschreiben

Das Aufschreiben der Ziele Ihres Unternehmens ist der erste Schritt zur Marktvalidierung. Der Prozess der Formulierung Ihrer Vision kann alle Annahmen, die Sie haben, beleuchten und ein Endziel liefern.

Fragen Sie sich selbst:

* + Was ist der Wert meines Produkts?
  + Wer ist die Zielgruppe, und welche Annahmen habe ich über sie getroffen?
  + Wodurch unterscheidet sich mein Produkt von bestehenden Produkten?
  + Welche Hypothesen habe ich über mein Produkt, meine Preisgestaltung und mein Geschäftsmodell?

Die Beantwortung dieser Fragen kann Ihnen dabei helfen, den Wert und die Unterscheidungsmerkmale Ihres Produkts zu kommunizieren und Annahmen und Hypothesen zu beleuchten, die Sie aufgestellt haben und die noch getestet und überprüft werden müssen.

### Bewertung von Marktgröße und -anteil

Bevor Sie Ihr Vorhaben in Angriff nehmen, sollten Sie die Größe Ihres Zielmarktes und den Anteil, den Sie potenziell erobern können, abschätzen. Auf diese Weise können Sie das Potenzial Ihres Unternehmens abschätzen und seine Gründung rechtfertigen.

Im Online-Kurs Entrepreneurship Essentials veranschaulicht William Sahlman, Professor an der Harvard Business School, diesen Gedanken am Beispiel des Matratzenhändlers Casper. Im Jahr 2014 bewerteten die Gründer von Casper die Marktgröße für ihr Produkt, indem sie dessen Differenzierungsfaktoren mit dem größeren Markt verglichen. Für Casper gehörten zu diesen Unterscheidungsmerkmalen das Online-Geschäftsmodell, das 100-Tage- Rückgabefenster und der viskoelastische Schaumstoff, aus dem die Matratzen bestehen.

Auf der Grundlage von Statistiken über den damaligen Matratzenmarkt - einschließlich der jährlich verkauften Einheiten, des prozentualen Marktanteils von Schaumstoffmatratzen und der Anzahl der Matratzenhändler, die E-Commerce-Marken waren - grenzten die Gründer von Casper die Segmente ein, auf die sie abzielen sollten, und stellten fest, dass sie einige Prozentpunkte des gesamten Matratzenmarktanteils besitzen könnten.

Führen Sie diese Übung für Ihren Zielmarkt durch. Recherchieren Sie für ähnliche Produkte wie das Ihre die Verkaufsdaten, die Anzahl und den Anteil der derzeitigen Hersteller und den prozentualen Anteil des Gesamtmarktes in Ihrem Segment. Bestimmen Sie, wo Ihr Produkt in den Markt passt, und schätzen Sie ein, wie viel davon Ihr Unternehmen besitzen könnte.

### Suchvolumen von verwandten Begriffen

Eine weitere Möglichkeit, die Markttauglichkeit Ihrer Geschäftsidee zu beurteilen, ist die Untersuchung des monatlichen Suchvolumens von Begriffen, die mit Ihrem Produkt oder Ihrer Aufgabe zusammenhängen. Wenn Verbraucher ein Produkt oder eine Dienstleistung benötigen, nutzen sie häufig eine Suchmaschine, um zu sehen, was der Markt zu bieten hat.

Sie können eine Vielzahl von Ressourcen nutzen, um das monatliche Suchvolumen zu ermitteln, z. B. Moz. Im Fall von Casper könnte ein verwandter Suchbegriff "Schaumstoffmatratze" sein. Laut Moz verzeichnet der Begriff mehr als 11.500 monatliche Suchanfragen, was auf eine Nachfrage nach dem Produkt hinweist.

Wenn es nicht viele Suchanfragen zu Ihrem Produkt gibt, verwenden Sie Begriffe, die die Absicht der Kunden zum Ausdruck bringen. Wenn Sie z. B. eine Matratze aus einem neuen, besonders stützenden Material entwickeln, könnten Sie nachsehen, wie viele Menschen nach "beste Matratze für Menschen mit Rückenschmerzen" suchen. Die Daten von Moz zeigen, dass diese Anfrage 240 monatliche Suchanfragen ergibt.

Diese Art von Suchvolumen für eine längere, spezifische Anfrage ist nicht zu vernachlässigen. Es kann sogar dazu dienen, Ihre Hypothese zu untermauern, dass es einen Bedarf für Ihr Produkt gibt.

### Durchführung von Kundenvalidierungsgesprächen

Die Durchführung von Interviews mit Ihrem Zielmarktsegment kann ein effektiver Weg sein, um etwas über das Potenzial Ihres Produkts zu erfahren. Diese Initiative könnte die Beauftragung eines Marktforschungsunternehmens mit der Durchführung von Fokusgruppen, das Versenden einer Online-Umfrage oder die einfache Bitte um ein Gespräch mit einer Person umfassen.

Fragen Sie potenzielle Kunden nach ihren Beweggründen, Vorlieben, Bedürfnissen und den Produkten, die sie derzeit verwenden. Greifen Sie auf die Liste zurück, die Sie im ersten Schritt des Marktvalidierungsprozesses erstellt haben, und formulieren Sie alle Annahmen oder Hypothesen, die Sie aufgestellt haben, als Fragen an Ihre Gesprächspartner. Seien Sie offen für das Feedback, das Sie erhalten, und zeichnen Sie es für die spätere Verwendung auf.

In diesem Fall können Sie das Feedback nutzen, um Ihr Angebot zu verbessern und den Marktvalidierungsprozess zu wiederholen.

### 

### Testen Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung

Sobald Sie festgestellt haben, dass es auf dem Markt Platz für Ihr Produkt gibt, stellen Sie sicher, dass Sie die nützlichste und intuitivste Version davon in die Welt setzen. Dies können Sie durch Alpha- und Betatests erreichen.

**Bei Alphatests** testen interne Mitarbeiter ein Produkt in einer abgestuften Umgebung. Der Zweck von Alphatests ist es, Fehler, Probleme oder Eigenheiten des Produkts zu beseitigen, bevor es für externe Benutzer verfügbar ist.

**Bei Betatests** wird ein Produkt von einer begrenzten Gruppe echter, externer Nutzer getestet, die speziell dazu aufgefordert werden, Probleme zu erkennen. Im Falle einer Software oder App können Betatests öffentlich sein, mit einem Hinweis darauf, dass die Version, die sie testen, noch nicht fertig ist.

Das Testen Ihres Produkts mit echten Nutzern kann sich bei der Bewertung der Marktvalidität als unschätzbar erweisen. Wenn es einen Bedarf auf dem Markt gibt, Ihr Produkt aber fehlerhaft, komplex oder schwierig zu bedienen ist, entscheiden sich die Kunden möglicherweise für das Angebot eines Wettbewerbers. Das Feedback, das Sie von den Beta-Testern erhalten, kann Ihnen helfen, die Kundenbedürfnisse besser zu nutzen und zu erfüllen.

### FEEDBACK IN MASSNAHMEN UMSETZEN

In *Entrepreneurship Essentials* wird das Unternehmertum als "Prozess der Entdeckung" beschrieben. Um festzustellen, ob Ihr Produkt für den Markt geeignet ist, müssen Sie Feedback einholen, um die Überzeugungen zu bestätigen, die Sie über Ihr Produktangebot haben.

Unternehmertum erfordert Flexibilität und harte Arbeit. Wenn Sie sich die Zeit nehmen, Ihre Ziele und Annahmen zu umreißen, den Markt einzuschätzen, potenzielle Kunden zu befragen und Tests durchzuführen, können Sie die Informationen sammeln, die Sie brauchen, um die beste Version Ihres Produkts zu entwickeln.

# IHR VORHABEN UNTERSTÜTZEN

Die Gründung eines neuen Unternehmens ist keine leichte Aufgabe, sie erfordert Engagement, innere Stärke, Belastbarkeit, einen gut strukturierten Geschäftsplan, eine gute Einstellung zum Umgang mit der Bürokratie und natürlich eine finanzielle Grundlage.

Oft verfügen Unternehmer über alle persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung, aber nicht über das notwendige Kapital. Deshalb ist es wichtig, Informationen über öffentliche Einrichtungen, Finanzinstitute und Finanzierungsmöglichkeiten zu sammeln, die das Unternehmen unterstützen können.

## Strategien, um Behörden zu Ihren Verbündeten zu machen

In einer Zeit, in der es von entscheidender Bedeutung ist, sich auf die Dynamik der Überwindung der Krise (infolge der weltweiten Pandemie) zu konzentrieren, scheint es unvermeidlich, das Engagement zur Förderung von Unternehmertum und Innovation auch auf sozialer Ebene zu verstärken.

Daher sind die europäischen Länder daran interessiert, Investitionen in ein nachhaltigeres und integratives Wachstum und in sozial innovative Initiativen zu fördern, die die Wiederqualifizierung von Wissen und Fähigkeiten beinhalten, die für die lokale Bevölkerung sowohl kulturell als auch wirtschaftlich einen Mehrwert darstellen. Dabei geht es nicht nur um die Erzielung wünschenswerter finanzieller Erträge, sondern vor allem um eine positive soziale und ökologische Wirkung, die die Verbesserung der Lebensbedingungen der Gemeinschaften effektiv gewährleistet.

Unter diesem Gesichtspunkt können öffentliche Behörden, insbesondere solche, die auf lokaler Ebene in der Nähe tätig sind, strategische Partner bei der Unterstützung des Unternehmertums sein, da sie in einer günstigen Position sind, um Partnerschaften zu schaffen und Synergien zu fördern, indem sie sich mit anderen in ihrem Gebiet tätigen Einrichtungen vernetzen.

Mit ihren eigenen Mitteln und einem weitreichenden Netzwerk von Kontakten können sie den Dialog und das Zusammentreffen von Bemühungen zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor, die Mobilisierung von lokalen Akteuren mit unterschiedlichen Kompetenzen und Handlungsbereichen, sei es im geschäftlichen, akademischen, kulturellen, sportlichen oder sozialen Umfeld, die Inanspruchnahme von Investorenunterstützungsbüros, Bankinstituten, lokalen Unternehmens- oder Handelsverbänden und anderen wichtigen Akteuren stärken. Die lokalen Behörden sind in einer guten Position, um die lokale Entwicklung ihres Gebiets im Allgemeinen zu gewährleisten, indem sie Ressourcen vermitteln und mobilisieren.

Insbesondere sind die lokalen Behörden sehr daran interessiert, alternative und kreative Antworten zu geben und differenzierte Maßnahmen zu ergreifen, die auf die wichtigsten bedürftigen sozialen Bereiche abgestimmt sind, seien es junge Hochschulabsolventen, Langzeitarbeitslose, Menschen in Altersgruppen, in denen eine Rückkehr auf den Arbeitsmarkt schwierig ist, Menschen mit Behinderungen und Beeinträchtigungen, Minderheiten usw.

In diesem Sinne ist es wichtig, dass Sie sich bei der Gründung Ihres eigenen Unternehmens mit den lokalen Behörden, z. B. den Gemeinden, in Verbindung setzen und sich über die laufenden Ausbildungsinitiativen, Programme und Projekte sowie die verschiedenen Planungs- und Unterstützungsinstrumente informieren, die Ihren Bedürfnissen am besten entsprechen.

## EU-Mittel zu Ihrer Unterstützung

Zunächst einmal muss man wissen, welche EU-Programme in Kraft sind, die im Allgemeinen Unterstützung in verschiedenen Themenbereichen bieten, wie z. B. Wettbewerbsfähigkeit und Internationalisierung von Unternehmen, soziale Eingliederung und Beschäftigung, Humankapital und Nachhaltigkeit sowie Effizienz bei der Nutzung von Ressourcen.

Im Allgemeinen konzentriert sich das Ziel dieser Unterstützung auf die Fähigkeit, die Schaffung von Arbeitsplätzen zu fördern, Investitionen in die allgemeine und berufliche Bildung zu verstärken, die Produktion von handelbaren Gütern und Dienstleistungen zu stimulieren sowie die Integration von armutsgefährdeten Menschen zu verbessern und soziale Ausgrenzung zu bekämpfen.

Darüber hinaus gibt es operationelle Programme auf regionaler Ebene, die Sie konsultieren sollten, um sich zu bewerben und Ihre Geschäftsidee einzureichen, die dann nach bestimmten Anforderungen geprüft und validiert wird.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kategorie** | **Beschreibung** | **Website als Referenz** |
| **EU-Programme** | Die EU hat mehrere verschiedene Förderprogramme, für die Sie sich je nach Art Ihres Unternehmens oder Projekts bewerben können. Es gibt zwei verschiedene Arten: direkte Finanzierung und indirekte Finanzierung. Die Programme wechseln alle 7 Jahre und sind für bestimmte Bereiche vorgesehen:  1. Einzelne Markt, Innovation, digital   1. Zusammenhalt und Werte 2. Natürlich Ressourcen und Umwelt 3. Migration und Grenzverwaltung 4. Sicherheit und Verteidigung 5. Nachbarschaft & die Welt | [Direkter Link](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes_en#relatedlinks) |
| **Aufforderung zur Einreichung von Vorschlägen** | Auch "Finanzhilfe" genannt, ist eine öffentliche Aufforderung des öffentlichen Auftraggebers an genau festgelegte Kategorien von Antragstellern, Maßnahmen im Rahmen eines bestimmten EU-Programms vorzuschlagen.  Die Kommission gewährt direkte Finanzhilfen in Form von Zuschüssen, um Projekte oder Organisationen zu unterstützen, die den Interessen der EU dienen oder zur Umsetzung eines EU-Programms oder einer EU-Politik beitragen. | [Direkter Link](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-search%3BcallCode%3Dnull%3BfreeTextSearchKeyword%3D%3BmatchWholeText%3Dtrue%3BtypeCodes%3D1%2C2%2C8%3BstatusCodes%3D31094501%2C31094502%2C31094503%3BprogrammePeriod%3D2021%20-%202027%3BprogramCcm2Id%3Dnull%3BprogramDivisionCode%3Dnull%3BfocusAreaCode%3Dnull%3Bdestination%3Dnull%3Bmission%3Dnull%3BgeographicalZonesCode%3Dnull%3BprogrammeDivisionProspect%3Dnull%3BstartDateLte%3Dnull%3BstartDateGte%3Dnull%3BcrossCuttingPriorityCode%3Dnull%3BcpvCode%3Dnull%3BperformanceOfDelivery%3Dnull%3BsortQuery%3DsortStatus%3BorderBy%3Dasc%3BonlyTenders%3Dfalse%3BtopicListKey%3DtopicSearchTablePageState) (zur Bewerbung bei Aufforderungen zur Einreichung von Vorschlägen) |
| **Ausschreibung** | Das so genannte "öffentliche Beschaffungswesen" wird von der Kommission für den Kauf von Dienstleistungen und Material verwendet, die für die Arbeit der europäischen Institutionen notwendig sind. Dazu gehören sowohl intellektuelle als auch nicht-intellektuelle Dienstleistungen (statistische oder Rechnungsprüfungsberichte, Beratungstätigkeit, Dolmetschen, Instandhaltung der Kommissionsgebäude usw.) und Material (Büromaterial, IT-Ausrüstung, Bauarbeiten usw.). | [Direct Link](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-search%3BcallCode%3Dnull%3BfreeTextSearchKeyword%3D%3BmatchWholeText%3Dtrue%3BtypeCodes%3D0%3BstatusCodes%3D31094501%2C31094502%2C31094503%3BprogrammePeriod%3D2021%20-%202027%3BprogramCcm2Id%3Dnull%3BprogramDivisionCode%3Dnull%3BfocusAreaCode%3Dnull%3Bdestination%3Dnull%3Bmission%3Dnull%3BgeographicalZonesCode%3Dnull%3BprogrammeDivisionProspect%3Dnull%3BstartDateLte%3Dnull%3BstartDateGte%3Dnull%3BcrossCuttingPriorityCode%3Dnull%3BcpvCode%3Dnull%3BperformanceOfDelivery%3Dnull%3BsortQuery%3DsortStatus%3BorderBy%3Dasc%3BonlyTenders%3Dtrue%3BtopicListKey%3DtopicSearchTablePageState) (zur Bewerbung bei Ausschreibungen) |
|  |  |  |

## 7.3 Finanzmittel vor Ort erhalten

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, Ihr Unternehmen zu finanzieren.

**Bootstrapping** oder Eigenfinanzierung bedeutet, dass Sie Ihre eigenen Ersparnisse investieren oder Ihre Familie und Freunde dazu bringen, sich an Ihrem Unternehmen zu beteiligen. Dies ist in der Regel eine erste Finanzierungsmöglichkeit, die sich aber nur eignet, wenn die erforderliche Anfangsinvestition gering ist.

Beim **Crowdfunding** stellt ein Unternehmer eine ausführliche Beschreibung seines Unternehmens auf einer Crowdfunding-Plattform ein, und die Kunden kaufen ein Produkt vor oder geben dem Unternehmer eine Spende. Crowdfunding weckt Interesse und hilft bei der Vermarktung. Außerdem hilft es, die Nachfrage der Zielgruppe zu ermitteln. Um eine Crowdfunding-Kampagne zu starten, müssen Sie jedoch sicherstellen, dass Ihr Angebot wettbewerbsfähig ist.

Es gibt zahlreiche Crowdfunding-Plattformen, die sich für Unternehmen eignen. Kickstarter [(](http://www.kickstarter.com/)www.kickstarter.com) ist eine auf Belohnungen basierende Fundraising-Plattform, auf der Unterstützern Anreize für die Unterstützung eines Projekts geboten werden, z. B. T-Shirts, Anfeuerungsrufe oder exklusive Vorbestellungsrabatte. Kickstarter-Kampagnen sind eine Alles-oder-Nichts-Angelegenheit, d. h. Sie erhalten nur dann Zugriff auf Ihre Mittel, wenn Sie Ihr ursprüngliches Spendenziel erreichen.

Indiegogo [(](http://www.indiegogo.com/)www.indiegogo.com) ist eine Fundraising-Plattform, auf der Sie ein festes Finanzierungsziel (alles oder nichts, wie Kickstarter) oder ein flexibles Finanzierungsziel für Ihre Kampagne wählen können.

Sie können auch Crowdfunding-Plattformen finden, die auf nationaler oder lokaler Ebene arbeiten.

**Angel-Investitionen** werden von Angel-Investoren getätigt, d. h. von Einzelpersonen, die über überschüssige Barmittel verfügen und in Start-ups investieren möchten. Sie arbeiten oft in Gruppen zusammen, um die Vorschläge gemeinsam zu prüfen, und können neben Kapital auch Mentoring oder Beratung anbieten. Angel-Investoren übernehmen bis zu 30 % Eigenkapital (Anteile an Ihrem Unternehmen).

**Risikokapital** ist eine Art der Finanzierung, die von professionell verwalteten Fonds bereitgestellt wird, die in Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial investieren. Sie investieren in der Regel gegen Eigenkapital (Aktien) in ein Unternehmen und stellen den Unternehmen, in die sie investieren, Fachwissen und

Mentoring zur Verfügung. Bevor sie investieren, prüfen Risikokapitalfonds die Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit des Unternehmens und eignen sich für Unternehmen, die bereits Einnahmen erzielen. Risikokapitalfonds versuchen oft, ihre Investitionen innerhalb von drei bis fünf Jahren zurückzugewinnen.

**Gründerzentren** stellen neuen Unternehmen Büroräume und gemeinsam genutzte Einrichtungen zur Verfügung und bieten in der Anfangsphase Schulungen und Mentoring an. Normalerweise sind sie die vom öffentlichen Sektor oder von gemeinnützigen Organisationen finanziert werden. Sie bieten nicht nur kostenlose oder kostengünstige Dienstleistungen an, sondern gewähren häufig auch Zuschüsse. Bei Business **Accelerators** ist die Inkubationszeit sehr kurz und intensiv. Die Sponsoren stellen eine Anschubfinanzierung und Fachwissen zur Verfügung und übernehmen eine kleine Kapitalbeteiligung (z. B. 6%). Die Teilnahme an Gründerzentren und Acceleratoren bietet die Möglichkeit, gute Kontakte zu Mentoren, Investoren und anderen Start-up-Unternehmen zu knüpfen. Sie erfordert jedoch ein zeitliches Engagement der Unternehmenseigentümer, z. B. für die Erstellung eines Geschäftsplans und die regelmäßige Erstellung von Berichten.

Häufig gewähren Regierungen oder Gemeinden **kleine Zuschüsse für die Gründung eines Unternehmens**, die Sie nicht zurückzahlen müssen. Um einen solchen Zuschuss zu beantragen, müssen Sie normalerweise einen Geschäftsplan erstellen und die Förderkriterien erfüllen. Es gibt spezielle Förderprogramme für Arbeitslose, soziale Unternehmen, Unternehmen in ländlichen Gebieten usw.

Bei **Geschäftsideenwettbewerben** müssen Sie entweder ein Produkt entwickeln oder einen Geschäftsplan erstellen und dann um eine Finanzierung konkurrieren. Manchmal beinhalten Wettbewerbe für Geschäftsideen auch Schulungen und Beratungen für die Verfasser von Geschäftsideen. Aber um zu gewinnen, müssen Sie Ihr Projekt besonders hervorheben!

Schließlich können Sie einen **Bankkredit** für die Gründung Ihres Unternehmens beantragen. Dazu müssen Sie einen Geschäftsplan erstellen. Seien Sie darauf gefasst, dass die Banken oft eine Sicherheit für den Kredit verlangen. Es gibt spezielle Programme für Existenzgründer und KMU, die oft von der Regierung finanziert werden, aber ähnlich wie bei den Zuschussprogrammen müssen Sie die Förderkriterien erfüllen.

# 8. RECHTLICHE ANFORDERUNGEN

Wenn Sie Ihr eigenes Unternehmen in einem EU-Land gründen wollen, müssen Sie die geltenden Vorschriften und Regelungen kennen und wissen, welche nationalen Kontaktstellen für die Gründung eines Unternehmens in dem betreffenden Land zuständig sind. Außerdem müssen Sie sich mit den Rechtsvorschriften des Landes vertraut machen, um zu verstehen, was für die Eröffnung und Aufrechterhaltung des Unternehmens sowie für die erforderlichen Unterlagen, insbesondere in Bezug auf Steuern und Pflichtabgaben, erforderlich ist.

Obwohl die Anforderungen je nach Land unterschiedlich sind, ermutigt die EU alle Länder, bestimmte Ziele für die Unterstützung bei der Gründung neuer Unternehmen zu erreichen. Daher sollte das Verfahren nicht mehr als drei Arbeitstage in Anspruch nehmen, wobei alle Verfahren über eine einzige Verwaltungsstelle abgewickelt werden, weniger als 100 Euro kosten und die Möglichkeit der Online-Einreichung und Erledigung aller Formalitäten besteht.

## ITALIEN

Angaben zu den Voraussetzungen für die Gründung eines Unternehmens in jeglicher Form, von Einzelunternehmen bis zu Gesellschaften, sind im **italienischen Zivilgesetzbuch**, Buch V "Über die Arbeit", in den Artikeln. 2060 bis 2642.[[4]](#footnote-4)

Sozialunternehmen werden anders behandelt. Tatsächlich handelt es sich um eine Rechtsform, die in der italienischen Gesetzgebung mit dem **Gesetzesdekret Nr. 112/2017[[5]](#footnote-5)** ausdrücklich geregelt ist.

Auf der Grundlage von Art. 1:

**-Unternehmen, Vereine und Stiftungen können zu Sozialunternehmen werden**, während Genossenschaften automatisch als Sozialunternehmen gelten.

-Ein einzelnes Unternehmen kann kein soziales Unternehmen sein.

-Das Sozialunternehmen *übt eine dauerhafte und überwiegende* ***Tätigkeit von allgemeinem Interesse auf gemeinnütziger Basis und für bürgerliche, solidarische und soziale Zwecke aus****, wobei es ein verantwortungsvolles und transparentes Management anwendet und eine möglichst breite Beteiligung von Arbeitnehmern, Nutzern und anderen an seiner Tätigkeit interessierten Personen fördert.*

Auf der Grundlage von Artikel 2 kann es für viele Aktivitäten eingesetzt werden, wie z. B. soziale Maßnahmen und Dienstleistungen, Maßnahmen und Dienstleistungen im Gesundheitswesen, Bildung, Maßnahmen und Dienstleistungen zum Schutz und zur Verbesserung der Umweltbedingungen; Schutz und Aufwertung des kulturellen Erbes und der Landschaft usw.

Auf der Grundlage von Artikel 5 wird es durch eine **öffentliche Vereinbarung gegründet.**

Die italienische Gesetzgebung ist umfangreich und detailliert, so dass es ratsam ist, sich von erfahrenen Fachleuten auf dem Gebiet der Handelsangelegenheiten unterstützen zu lassen.

## LETTLAND

Bei der Gründung eines Kleinunternehmens in Lettland kann man in der Regel zwischen zwei Rechtsformen wählen: der Selbständigkeit oder der Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Die Selbstständigkeit ist die einfachste Option in Bezug auf Registrierung, Buchhaltung und Berichterstattung. Wenn Sie sich für die Gründung eines Unternehmens entscheiden, benötigen Sie höchstwahrscheinlich Hilfe in rechtlichen Fragen und bei der Buchführung.

Mehr über die Selbstständigkeit in Lettland erfahren Sie hier: <https://www.vid.gov.lv/lv/saimnieciskas-darbibas-veiceji>

Erfahren Sie hier mehr über die Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Lettland: <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/>

## DEUTSCHLAND[[6]](#footnote-6)

Für jeden, der Unternehmer werden will, kann Deutschland ein großartiger Standort für die Gründung eines neuen Unternehmens sein. Davon zeugt die große Zahl an kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bilden. Es gibt jedoch einige administrative Angelegenheiten, die erledigt werden müssen, bevor Sie offiziell Ihr eigener Chef werden können.

In Deutschland gibt es drei mögliche Rechtsformen für Gründer. Die GbR oder OHG sind sehr einfach zu gründen, aber man haftet unbegrenzt. Wenn Sie die Haftung begrenzen wollen, müssen Sie eine GmbH gründen, die 25000 Euro kostet, wovon Sie 12500 Euro für die Gründung benötigen. Eine weitere Möglichkeit ist die

Limited, die in Deutschland Unternehmergesellschaft (UG) genannt wird. Der Vorteil ist, dass man fast kein Kapital benötigt, aber die jährlichen Fixkosten sind höher.

### Einheitlicher Ansprechpartner (Single Point of Contact)

Die erste Anlaufstelle für jeden Expat, der in Deutschland ein Unternehmen gründen möchte, sollte der Einheitliche Ansprechpartner (EA) vor Ort sein. Seit 2009 gibt es in jedem Bundesland in Deutschland einen EA, der die Freiberufler, Start-ups und neue Unternehmen.

Die englischsprachigen Mitarbeiter des EA bieten nicht nur allgemeine Beratung und Anleitung, sondern können Sie auch persönlich bei der Gründung eines Unternehmens in Deutschland beraten und Ihnen bei der Erstellung von Formularen und Dokumenten helfen und diese an die zuständigen Behörden weiterleiten. Die EA kann Ihnen bei vielen der unten beschriebenen Prozesse behilflich sein.

Eine wachsende Zahl privater Dienstleister bietet Ihnen auch Beratung zur Unternehmensgründung in Deutschland an.

### Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit in Deutschland

Bevor Sie ein Unternehmen in Deutschland gründen können, müssen Sie zunächst sicherstellen, dass Sie sich dort langfristig aufhalten dürfen. Nach EU-Recht können Bürgerinnen und Bürger aus der EU, dem EWR oder der Schweiz in Deutschland frei leben und arbeiten, auch als Selbstständige.

Staatsangehörige anderer Länder müssen eine Aufenthaltserlaubnis zum Zweck der selbständigen Erwerbstätigkeit beantragen, bevor sie in Deutschland ein Unternehmen gründen können. Um eine solche befristete Aufenthaltserlaubnis zu erhalten, müssen Sie nachweisen, dass Ihr Unternehmen einem deutschen Wirtschaftsinteresse dient und dass Sie über die finanziellen Mittel zur Umsetzung Ihrer Idee verfügen. Es wird von Ihnen erwartet, dass Sie einen Geschäftsplan vorlegen, in dem diese Punkte dargelegt sind.

### Deutsche Definition der Begriffe "Freiberufler" & "Gewerbetreibende".

Das deutsche Recht unterscheidet zwischen einem Freiberufler und einem Gewerbetreibenden. Diese rechtliche Unterscheidung ist wichtig für alle, die sich selbstständig machen wollen, da Freiberufler nicht verpflichtet sind, ihr Gewerbe beim Gewerbeamt anzumelden oder Gewerbesteuer zu zahlen. In Deutschland ist ein Freiberufler eine Person mit bestimmten Qualifikationen, die ihre Dienstleistungen selbständig anbietet. Die Definition ist auf bestimmte Berufsgruppen beschränkt. Eine Liste der freiberuflichen Berufe finden Sie hier. Alle anderen gelten als Gewerbetreibende. Im Allgemeinen arbeiten Freiberufler unter ihrem eigenen Namen und nicht unter einem Firmennamen.

Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie als Freiberufler oder Gewerbetreibender gelten, wenden Sie sich an Ihr örtliches Finanzamt, das Sie beraten kann.

In den folgenden Abschnitten wird beschrieben, wie Sie sich als Selbständiger in einem Gewerbe anmelden können.

Wahl der Rechtsform für Ihr deutsches Unternehmen

Sobald Sie diese ersten Schritte unternommen haben, um die Lebensfähigkeit Ihres Unternehmens zu gewährleisten.

Wenn Sie ein Unternehmen in Deutschland gründen wollen, müssen Sie eine Rechtsform für Ihr Unternehmen wählen. Welche Struktur Sie wählen, hängt von einer Reihe von Faktoren ab, darunter:

-Wie viele Menschen gründen das Unternehmen

-Wer wird das Unternehmen leiten

-Wie viel Eigenkapital Sie haben

-ob Ihre persönliche Haftung begrenzt werden sollte

-Die Wahl der richtigen Struktur ist von entscheidender Bedeutung, da sie sich auf Ihre Unternehmenssteuern und Ihre künftige persönliche Schuldenlast auswirken wird.

### Eintragung in das Handelsregister (Handelsregister)

Wenn Sie sich entschieden haben, welche Rechtsform für Ihr neues Unternehmen am besten geeignet ist, können Sie Ihr Unternehmen in das deutsche Handelsregister eintragen lassen. Fast alle Unternehmen müssen dies tun, um eine Handelsregisternummer zu erhalten, die Sie benötigen, um Ihr Unternehmen beim örtlichen Gewerbeamt anzumelden und einen Gewerbeschein zu erhalten (siehe unten).

### Kleine Unternehmen und das Handelsregister

Die einzigen Ausnahmen sind Freiberufler und Kleinunternehmen. Kleinunternehmen sind definiert als Unternehmen mit einem Umsatz von weniger als 22000 Euro im ersten Jahr ihrer Geschäftstätigkeit und einem Umsatz von weniger als 50000 Euro in den folgenden Jahren.

Als Kleinunternehmer oder Freiberufler können Sie Ihr Unternehmen freiwillig in das Handelsregister eintragen lassen, aber beachten Sie, dass dies mit zusätzlichen Rechten und Pflichten verbunden ist. Für kleine Unternehmen lohnen sich die zusätzlichen Kosten in der Regel nicht. Ein Anwalt kann Sie beraten, wenn Sie sich unsicher sind.

### Wie man sich in das Handelsregister einträgt

Größere Unternehmen, insbesondere OHGs, KGs, GmbHs, UGs und AGs müssen sich in das deutsche Handelsregister eintragen lassen. Die Anmeldung erfolgt elektronisch in öffentlich beglaubigter Form durch einen Notar. Die Kosten für die Eintragung variieren je nach Rechtsform des Unternehmens und liegen zwischen 200 Euro für ein Einzelunternehmen und 500 Euro für eine AG.

Um Ihr Unternehmen anzumelden, benötigen Sie:

-Gültiger Ausweis, z. B. ein Reisepass oder Personalausweis (kein Führerschein)

-Meldebescheinigung (Meldebescheinigung)

-Visum oder Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbständigen Tätigkeit

-Handeslregisternummer (falls zutreffend)

-Nachweis Ihrer Qualifikationen und ggf. erforderliche Genehmigungen oder Lizenzen

-Anmeldegebühr (normalerweise nicht mehr als 70 Euro)

Sobald Sie Ihr Gewerbe angemeldet haben, wird die Information über Ihre Anmeldung automatisch an das Finanzamt, die Berufsgenossenschaft und - je nach Art des angemeldeten Gewerbes - möglicherweise auch an das Amtsgericht weitergeleitet.

Weitere Informationen über die Gründung und Unterstützung bei der Gründung Ihres Unternehmens finden Sie auf dieser Website: <https://www.fuer-gruender.de/>

## PORTUGAL

Wenn Sie Ihr eigenes Unternehmen gründen, ist die Art und Weise, wie sich Ihr Unternehmen rechtlich präsentiert, von entscheidender Bedeutung, da die Identität des Unternehmens für seine rechtliche Regulierung entscheidend ist.

Die Wahl der Rechtsform hängt in erster Linie mit einer mehr oder weniger großen Einfachheit zusammen, was die Struktur des Unternehmens und seine Funktionsweise, das Stammkapital und die verschiedenen Verantwortlichkeiten und Verpflichtungen angeht. Dies sind die wichtigsten Faktoren, die bei dieser Entscheidung zu berücksichtigen sind.

In Portugal stellen die vereinfachten Verwaltungsverfahren für Unternehmensgründungen zweifellos eine große Verbesserung dar, da der Großteil der Interaktion mit den staatlichen Stellen über das Internet erfolgen kann, was Zeit und Geld spart.

Es stehen Ihnen mehrere Rechtsformen zur Verfügung, die alle ihre Besonderheiten haben, so dass Sie diejenige wählen sollten, die Ihnen am besten passt.

Wenn das Unternehmen von einer einzelnen Person gegründet wird, können Sie eine der folgenden Rechtsformen wählen: Einzelunternehmen oder

Einzelunternehmen nach Quoten.

Im ersten Fall, einem Unternehmen, das nur von einer natürlichen Person geführt/gegründet wird, haftet der Unternehmer unbeschränkt, d. h. er haftet unbegrenzt für die im Rahmen seiner Tätigkeit entstandenen Schulden gegenüber seinen Gläubigern, auch mit seinem Privatvermögen; es ist kein Mindestkapital erforderlich, und das Unternehmen muss bei der Sozialversicherung angemeldet sein, gegebenenfalls die Mehrwertsteuer abziehen und abführen sowie die Einkommensteuer (IRS) entrichten.

Im anderen Fall, der Gesellschaft mit nur einem Gesellschafter, beschränkt sich die Haftung auf die Höhe des Stammkapitals, das mindestens 1 € betragen muss, es wird jedoch empfohlen, dass dieser Betrag höher ist. Sie muss außerdem bei der Sozialversicherung angemeldet sein, gegebenenfalls die Mehrwertsteuer und die Körperschaftssteuer abziehen und abführen und bei Aufnahme der Tätigkeit über eine organisierte Buchführung durch einen Wirtschaftsprüfer verfügen.

Wenn das Unternehmen von mehr als einer Person gegründet wird, sind die gängigsten Rechtsformen Gesellschaften mit beschränkter Haftung oder Aktiengesellschaften. Beide müssen bei der Sozialversicherung angemeldet sein und gegebenenfalls die Mehrwertsteuer und die Körperschaftssteuer abziehen und abführen. Bei der ersten Variante können zwei oder mehr Gesellschafter mit einem Mindeststammkapital von 1 € und einer auf die Höhe des Stammkapitals begrenzten Haftung beteiligt sein. Sie müssen über eine organisierte Buchhaltung und einen eingetragenen Wirtschaftsprüfer verfügen. Bei Aktiengesellschaften müssen mindestens fünf Gesellschafter vorhanden sein, das Stammkapital muss mindestens 50.000 € betragen und die Haftung der Aktionäre ist auf den Wert der gezeichneten Aktien beschränkt. Die Gesellschaft muss über eine geordnete Buchführung, einen eingetragenen Wirtschaftsprüfer, einen vereidigten Wirtschaftsprüfer und einen Steuerrat verfügen.

Wie bereits erwähnt, kann alles über das Internet ([Empresa Online | Serviços do registo comercial - ePortugal.gov.pt - ePortugal.gov.pt](https://eportugal.gov.pt/en/espaco-empresa/empresa-online) oder unterdas Unternehmerbüro ,https://eportugal.gov.pt/inicio/espaco-empresa/balcao-do-empreendedor) oder persönlich erledigt werden.

Persönlich sollten Sie ein Bürgerbüro aufsuchen, wo Sie den gesamten Vorgang an einem einzigen Schalter erledigen können. Wenn Sie es vorziehen, können Sie den Vorgang in einem beliebigen Handelsregisteramt oder in der Zentrale des Nationalen Registers der Handelsgesellschaften durchführen. in der Zentrale des Nationalen Registers der juristischen Personen (RNPC). Denken Sie daran, dass Sie

im Besitz eines Identifikationsdokuments sein müssen, z. B. einer Bürgerkarte, eines Personalausweises, eines Reisepasses oder einer Aufenthaltsgenehmigung, und dass Sie eine gültige Steueridentifikationsnummer haben müssen. Alle Informationen dazu finden Sie hier: [Empresa na Hora | Justiça.gov.pt (justica.gov.pt)](https://justica.gov.pt/Servicos/Empresa-na-Hora).

Bezüglich des rechtlichen Rahmens der Unterstützung können Sie die Portaria n.º 985/2009 vom 4. September mit den Änderungen durch die Portaria n.º 58/2011

vom 28. Januar, die Portaria n.º 95/2012 vom 4. April und die Portaria n.º 157/2015 vom 28. Mai (Schaffung des Programms zur Förderung des Unternehmertums und der Schaffung von Arbeitsplätzen - CPE); Verordnung Nr. 7131/2011 vom 11. Mai (Festlegung des Verfahrens für die einmalige Zahlung des Gesamtbetrags der Arbeitslosenunterstützung); Verfahrenshandbuch der PAECPE (gilt für Projekte, die ab dem 29. Januar 2011 eingereicht werden).

Auch wenn die Bürokratie heutzutage viel leichter zu bewältigen ist, setzt die Gründung eines eigenen Unternehmens nicht nur alle persönlichen und fachlichen Eigenschaften voraus, sondern auch einen gut strukturierten Geschäftsplan und eine gute finanzielle Grundlage. In den meisten Fällen verfügt der Unternehmer nicht über das notwendige Kapital, und Daher ist es von grundlegender Bedeutung, eine gute Finanzierungsform zu finden, um eine gute Idee, ein tragfähiges Projekt zu verwirklichen.

Es ist wichtig, dass Sie wissen, auf welche Unterstützung Sie zählen können, um Ihr Ziel zu erreichen und sich selbstständig zu machen. Sie müssen darauf vorbereitet sein, Ihr Projekt zu verteidigen, es von anderen abzugrenzen und seine Durchführbarkeit bei den Stellen nachzuweisen, bei denen Sie eine Finanzierung beantragen werden, seien es öffentliche Einrichtungen, Banken, private Investoren oder Risikokapitalgesellschaften. Dazu ist es unerlässlich, eine realistische Einschätzung des anfänglichen Kapitalbedarfs für die Unternehmensgründung zu haben, um zu wissen, wie Sie dieses Kapital am besten aufbringen können.

Portugal 2020 ist das Ergebnis einer Partnerschaft zwischen Portugal und der Europäischen Kommission und vereint fünf Struktur- und Investitionsfonds (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung, Kohäsionsfonds, Europäischer Sozialfonds, Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums und Europäischer Meeres- und Fischereifonds). Weitere Informationen zur Unterstützung bei der Schaffung eines eigenen Arbeitsplatzes finden Sie auf den Online-Plattformen oder bei den Servicestellen von IEFP, IAPMEI, I.P. - Agentur für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation oder ANJE - Nationaler Verband der Jungunternehmer.

## POLEN

Die Gründung und Ausübung einer Geschäftstätigkeit in Polen als Ausländer ist stark reglementiert. Unternehmer aus Nicht-EU-Ländern können ein Unternehmen nur in Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, einer Aktiengesellschaft oder einer Kommanditgesellschaft gründen und betreiben. Investoren können sich auch für den Kauf eines bestehenden Unternehmens entscheiden. Unternehmer aus EU-Ländern können jede Art von Unternehmen gründen, genau wie polnische Bürger. Es ist auch möglich, eine Niederlassung oder Repräsentanz zu gründen.

Bevor man sich für eine Rechtsform entscheidet, sollte man den Umfang der Aufgaben, die laufenden Kosten, die Größe des Unternehmens usw. berücksichtigen. Gesellschaften mit beschränkter Haftung sind die beliebteste Form für Ausländer.

### Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Dies ist die beliebteste Art von Unternehmen, die von Ausländern in Polen gegründet werden, und ist für größere Unternehmen gedacht. Die Aktionäre haften nur mit dem von ihnen gehaltenen Aktienkapital.

Für die Gründung eines Unternehmens ist ein Stammkapital von 50.000 PLN erforderlich.

Darüber hinaus muss das neue Unternehmen eine REGON (statistische Nummer) und eine NIP (Steueridentifikationsnummer) erhalten und sich für die Zahlung der Mehrwertsteuer registrieren lassen.

### Erforderliche Schritte:

* Die Partnerschaft muss in das polnische Gerichtsregister eingetragen werden
* Einholen der Zulassungsbescheinigung,
* Verfahren nach der Registrierung.

**Zeit: 4 Monate**

* + 1. **Gesellschaft mit beschränkter Haftung**

Dies ist eine Form der juristischen Person in Polen, die eine Rechtspersönlichkeit mit sich bringt und im Allgemeinen für große Unternehmen mit mehr als einem Eigentümer verwendet wird. Das Gründungsverfahren

entspricht weitgehend dem der Eintragung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung, wobei der Hauptunterschied zwischen den beiden Unternehmensformen darin besteht, dass die Aktiengesellschaft in vollem Umfang und ohne Einschränkung für ihre Verpflichtungen mit ihrem gesamten Vermögen haftet.

### Kommanditgesellschaft

Kommanditgesellschaften können Rechte erwerben und Verpflichtungen eingehen. Sie ist eine Form der Handelsgesellschaft und kann von mindestens zwei natürlichen Personen gegründet werden - eine als Komplementärin und der andere als Komplementär.

### Kauf einer Vorratsgesellschaft

Ausländische Investoren, die ein Unternehmen in Polen gründen wollen, können sich für den Kauf eines bestehenden Unternehmens entscheiden.

### Ausländische Niederlassung

Zweigniederlassungen haben keine eigene Rechtspersönlichkeit, sondern agieren als eigenständiger und unabhängiger Teil des Unternehmens, der in einem anderen Land tätig ist. Die Muttergesellschaft trägt die volle Verantwortung für die Handlungen der Zweigniederlassungen.

### Hundertprozentige Tochtergesellschaft

Tochtergesellschaften sind den polnischen Gesellschaften mit beschränkter Haftung nachgebildet und müssen dieselben geltenden Regeln und Vorschriften beachten. Sie eignen sich für kleine und mittlere Unternehmen und sind von der Muttergesellschaft unabhängig, die Zweigniederlassung hingegen nicht.

**Um mehr über die gesetzlichen Anforderungen zu erfahren, können Sie sich das Video ansehen:** [**https://www.youtube.com/watch?v=pAGVCCe53Ss**](https://www.youtube.com/watch?v=pAGVCCe53Ss)

## GRIECHENLAND[[7]](#footnote-7)

Um in Griechenland ein Unternehmen jeglicher Rechtsform zu gründen, benötigen Sie lediglich eine aktive griechische Steueridentifikationsnummer (TIN) und Ihre TAXIS-Systemanmeldedaten (Benutzername und Passwort). Die Zugangsdaten werden als elektronische Unterschrift des Inhabers anerkannt. Das Verfahren wurde vollständig vereinfacht und findet vollständig online in Echtzeit statt.

### Welche Verfahren und Formalitäten sind für die Gründung eines Unternehmens erforderlich?

Die Gründer müssen ihre Steueridentifikationsnummer (TIN) und die ihnen zugewiesenen Berechtigungsnachweise kennen. Weitere Formalitäten, Dokumente, Bescheinigungen oder sonstige Informationen sind nicht erforderlich.

Wenn Sie jedoch europäische Staatsbürger sind, müssen Sie eine griechische Steuernummer per Telefonkonferenz (my AADE live) unter dem Link [https://myaadelive.gov.gr/dsae2/govdesk/faces/pages/mainmenu/entrance.xht ml?faces-redirect=true&hashKey=null](https://myaadelive.gov.gr/dsae2/govdesk/faces/pages/mainmenu/entrance.xhtml?faces-redirect=true&hashKey=null) beantragen und ein entsprechendes digitales Formular ausfüllen und einen Telefontermin mit einem Vertreter der Unabhängigen Behörde für öffentliche Einnahmen (AADE) vereinbaren. Sobald Sie eine TIN erhalten haben und Ihre Berechtigungsnachweise erhalten haben, können Sie Ihr Unternehmen in Griechenland gründen.

### Welche Rechtsformen gibt es?

In Griechenland gibt es folgende Rechtsformen für die Gründung eines Unternehmens:

1. eine Aktiengesellschaft (AG) nach dem Gesetz 4548/2018 (Staatsanzeiger, Serie I, Ausgabe 104);
2. eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (LLC) nach dem Gesetz 3190/1955 (Staatsanzeiger, Serie I, Ausgabe 91);
3. eine Privatgesellschaft (PC) nach dem Gesetz 4072/2012 (Staatsanzeiger, Serie I, Ausgabe 86);
4. eine offene Handelsgesellschaft und eine Kommanditgesellschaft (mit oder ohne Aktien) gemäß Gesetz 4072/2012 (Staatsanzeiger, Serie I, Ausgabe 86);
5. eine Genossenschaft bürgerlichen Rechts nach dem Gesetz 1667/1986 (Amtsblatt der Regierung, Serie I, Ausgabe 196);
6. eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die wirtschaftliche Zwecke gemäß Artikel 784 des griechischen Zivilgesetzbuches und Artikel 270 des Gesetzes 4072/2012 verfolgt;
7. eine Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 2137/1985 des Rates vom 25. Juli 1985;
8. eine Europäische Gesellschaft gemäß der Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 des Rates vom 8. Oktober 2001,
9. eine Europäische Genossenschaft Gesellschaftgemäß der Verordnung (EG) Nr. 1435/2003 des Rates;
10. ein Joint Venture gemäß Artikel 293 des Gesetzes 4072/2012

über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE) (L 294) mit Sitz in Griechenland.

### Welche Online-Verfahren für die Gründung einer Gesellschaft, einschließlich der spezifischen Verfahren, die zur Umsetzung der Richtlinie 2017/1132 (insbesondere Artikel 13 in der Fassung der Richtlinie 2019/1151) eingeführt wurden, sind verfügbar?

Die in Frage II genannten Rechtsformen werden vollständig online über die digitale Plattform <https://eyms.businessportal.gr/auth> erstellt, auf der die Gründer (natürliche oder juristische Personen) mit den in Frage I genannten Berechtigungsnachweisen authentifiziert werden. Die Gründer geben lediglich ihre Daten ein und unterzeichnen mit ihrer elektronischen Unterschrift (Berechtigungsnachweis) den entsprechenden Gesellschaftsvertrag oder die Satzung des Unternehmens. Der Gesellschaftsvertrag bzw. die Satzung wird anhand der von den Gründern auf der elektronischen Plattform eingegebenen Daten dynamisch erstellt. Das System liefert digitale Gesellschaftsverträge oder Satzungen und erstellt den ersten Eintragungsakt (Gründung eines Unternehmens) im Allgemeinen Handelsregister (GEMI), wie das Unternehmensregister in Griechenland genannt wird. Neben der Eintragung in das GEMI - und dem Erhalt einer GEMI-Nummer - wird das neu gegründete Unternehmen auch automatisch bei den Steuerbehörden registriert und erhält eine Steueridentifikationsnummer (diese Behörde ist in Griechenland die AADE), und bei der Sozialversicherungsanstalt (e-EFKA) erhält es eine Arbeitgeberregisternummer. Das Unternehmen ist bereit, seine Tätigkeit in Griechenland ohne weitere Formalitäten aufzunehmen.

### Welche Verfahren gibt es für die Erweiterung eines Unternehmens (z. B. Gründung einer Zweigstelle einer Tochtergesellschaft)?

Dieses Verfahren ist nicht in die elektronische Plattform für die digitale Unternehmensgründung aufgenommen worden. Aus diesem Grund müssen die Legitimationsunterlagen von einem Bevollmächtigten bei der zuständigen Abteilung des Allgemeinen Handelsregisters eingereicht werden. EU-Unternehmen benötigen (a) die Satzung oder den Gesellschaftsvertrag, (b) eine Bescheinigung über die Zuverlässigkeit, (c) einen Beschluss des Unternehmens zur Eröffnung einer Zweigniederlassung in Griechenland und (d) die Benennung eines bevollmächtigten Vertreters für die Tätigkeiten der Zweigniederlassung in Griechenland. Alle oben genannten Dokumente müssen rechtmäßig beglaubigt und mit einer Apostille versehen sein. Eine vollständige Liste der Abteilungen, an die sich Interessierte wenden können, finden Sie unter folgendem Link: <https://eyms.businessportal.gr/eyms-helpdesk.pdf>

### Gibt es weitere Anforderungen für Genehmigungen, Erklärungen, Anmeldungen, Anträge auf Eintragung in ein Register, eine Liste oder eine Datenbank oder die Eintragung in eine Berufsorganisation oder einen Verband?

Nach der Gründung des Unternehmens gibt es keine weiteren Anforderungen. Alle Meldungen erfolgen zum Zeitpunkt der Gründung über ein System, das die Interoperabilität zwischen den zuständigen Stellen gewährleistet.

### Welche Behörden sind für die Eintragung eines Unternehmens zuständig?

Die Plattform für die elektronische Unternehmensregistrierung gehört zum Ministerium für Entwicklung und Investitionen, und die zuständige Abteilung ist die Direktion für Unternehmen (E-Mail: companylaw@mindev.gov.gr). Je nachdem, wo ein Unternehmen seinen eingetragenen Sitz haben möchte, wird es elektronisch einer zuständigen GEMI-Abteilung zugewiesen.

### Ist es möglich, den Antrag persönlich, per E-Mail oder online einzureichen?

Wenn keine digitale Plattform gewählt wird, kann der Antrag auf Gesellschaftsgründung persönlich entweder bei einer GEMI-Abteilung [(](https://eyms.businessportal.gr/eyms-helpdesk.pdf)https://eyms.businessportal.gr/eyms-helpdesk.pdf) oder bei einem zugelassenen Notar [(https://enotariat.gr/simvolaiografoi.php](https://enotariat.gr/simvolaiografoi.php)) gestellt werden.

### Welche Unterlagen sind erforderlich, um das Verfahren einzuleiten, wenn es nicht online stattfindet?

* **Für Gründer, die natürliche Personen sind:**

Aa. Für griechische Staatsangehörige: ein Personalausweis.

Ab. Für Bürger eines EU-Mitgliedstaates: ein gültiger Personalausweis oder Reisepass.

Ac. Für Bürger aus Drittstaaten:

Ac1. Für Gründer eines Privatunternehmens und für Gründer, die Kommanditisten einer Personengesellschaft sind:

Ein gültigerReisepass oder anderes Reisedokument, dasnach internationalen Übereinkommen anerkannt istgegebenenfalls mit einem Einreisevisum;

Ac1.2. Eine feierliche Erklärung gemäß Artikel 8 des Gesetzes 1599/1986 (Regierung Gazette, Serie I, Ausgabe 75) (ANHANG I) über ihre Absicht, sich dauerhaft in Griechenland aufzuhalten; und Ac1.3. Wenn sie sich dauerhaft in Griechenland aufhalten oder aufhalten wollen, eine Aufenthaltserlaubnis oder eine Bescheinigung über die Einreichung eines Antrags auf eine Aufenthaltserlaubnis.

Ac2. Für Gründer, die persönlich haftende Gesellschafter einer Personengesellschaft sind:

Ac2.1 Ein gültiger Reisepass oder ein anderes nach internationalen Übereinkommen anerkanntes Reisedokument mit einem Einreisevisum, sofern erforderlich, und

Ac2.2 Ein Aufenthaltstitel oder eine Bescheinigung über die Einreichung eines Antrags auf einen Aufenthaltstitel.

Der genannte Aufenthaltstitel muss, unabhängig davon, ob er ausgestellt oder beantragt wurde, die Ausübung einer selbständigen wirtschaftlichen/geschäftlichen Tätigkeit oder einer Investitionstätigkeit gemäß den jeweils geltenden Rechtsvorschriften ermöglichen und kann entweder in Kopie vorgelegt oder von der zentralen Anlaufstelle elektronisch abgefragt werden, sofern das IT-System dies zulässt.

### Für Gründer, die juristische Personen in Griechenland sind:

Ba. Eine genaue Abschrift der kodifizierten Satzung oder der Statuten der juristischen Person, die die Gesellschaft gründet. Nach der Eintragung in GEMI wird die Kopie automatisch vom OSS in elektronischer Form gemäß Artikel 8 Absätze 2 und 3 des Gesetzes 3419/2005 kostenlos und direkt in der GEMI-Datenbank abgerufen.

Bb. eine Entscheidung der jeweils zuständigen Stelle oder der Gesellschafter über die Beteiligung der juristischen Person an der zu gründenden Gesellschaft und die Benennung eines Vertreters zum Abschluss des Gründungsverfahrens.

Bc. Handelt es sich bei dem Vertreter der juristischen Person für die Gründung der Gesellschaft um eine andere Person als den gesetzlichen Vertreter und soll die Gesellschaft durch ein notarielles Instrument gegründet werden, so ist eine besondere notarielle Vollmacht erforderlich. Wird die Gesellschaft durch eine private Urkunde gegründet, so genügt eine Vollmacht, in der die Echtheit der Unterschrift des gesetzlichen Vertreters der Gesellschaft gemäß Artikel 11 Absatz 1 des Gesetzes 2690/1999 beglaubigt wurde, sofern diese Möglichkeit im Gesellschaftsvertrag oder in der Satzung vorgesehen ist oder auf einen Beschluss der Gesellschafterversammlung zurückgeht.

C. Für Gründer, die juristische Personen mit Sitz im Ausland sind:

Ca. Eine Kopie des Gesellschaftsvertrags oder der Satzung der juristischen Person.

Cb. Eine Bescheinigung, die innerhalb der letzten 3 Monate von dem zuständigen nationalen Register, in dem die juristische Person eingetragen ist, ausgestellt wurde und in der mindestens Folgendes angegeben ist und dass sie sich nicht in Liquidation, Konkurs oder einem anderen Sammelverfahren zur Befriedigung ihrer Gläubiger befindet.

Cc. Eine beglaubigte Kopie der Vollmacht zur Ernennung eines rechtmäßigen Vertreters oder Bevollmächtigten der juristischen Person in Griechenland. Alle oben genannten Dokumente müssen nach internationalem Recht (Apostille, Konsulatsvisum, Visum des griechischen Konsulats oder gemäß den von Griechenland ratifizierten internationalen Verträgen, je nach Fall) zusammen mit einer offiziellen Übersetzung vorgelegt werden.

### Welche Fristen gelten für die Einreichung von Belegen?

Es gibt keine Fristen.

### Wie lange dauert das Verfahren?

Wenn die Gründung online durchgeführt wird, dauert sie nur wenige Minuten. Wird die Gründung jedoch bei einem Notar oder einer GEMI-Abteilung

durchgeführt, dauert sie je nach Rechtsform und Anzahl der Gründer 30 bis 60 Minuten.

### Gibt es irgendwelche Gebühren?

Die Gründung eines Unternehmens ist mit Kosten verbunden. Die Kosten für die Gründung variieren erheblich, je nachdem, ob sie online oder in einer GEMI-Abteilung oder bei einem Notar durchgeführt wird. Die Kosten für die Gründung über die digitale Plattform liegen zwischen 18 und 24 EUR, während sie bei den GEMI-Abteilungen zwischen 60 und 80 EUR liegen.

# PRAKTISCHE UNTERSTÜTZUNG

Es gibt viele Möglichkeiten, Ihr Unternehmen zu gründen. Die Unterstützung kann von öffentlichen Stellen (z. B. lokalen und/oder regionalen Regierungen) und privaten Einrichtungen (z. B. Stiftungen, gemeinnützigen Organisationen, Investoren und Business Angels) kommen. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die wichtigsten Möglichkeiten, ein Unternehmen in unseren Ländern zu gründen.

## ITALIEN

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kategorie** | **Name und Beschreibung** | **Anforderungen** | | **Website alsReferenz** |
| National Erwerbstätigkeit  Marktpolitik (Garanzia Giovani) | Yes I Start Up ist ein kostenloser Kurs zur Selbstständigkeit, der Ihnen die Fähigkeiten vermittelt, die Sie benötigen, um eineGeschäftsidee in dieRealität umzusetzen. | 1. italienische Staatsbürgerschaft 2. NEETs 3. 18-29 Jahre alt | | [https://garanziagiov ani. anpal. gov. it/-/yes](https://garanziagiovani.anpal.gov.it/-/yes-i-startup)  [-i-Startup](https://garanziagiovani.anpal.gov.it/-/yes-i-startup) |
| National Erwerbstätigkeit  Marktpolitik (Garanzia Giovani) | SELFIEmployment finanziert die Gründungund Start-up vonunternehmerischenAktivitäten, mit  Investitionspläne zwischen 5.000 € und 50.000 € (zinslos). | 1. italienische Staatsbürgerschaft 2. NEET   3 18-29 Jahre alt | | [https://garanziagiov ani. anpal. gov. it/-/sel fiemployment](https://garanziagiovani.anpal.gov.it/-/selfiemployment) |
| Regionale aktive Arbeit  Marktpolitik (Ricollocazione Generazioni) | Der Begleitservice für Die Selbstständigkeit in der Region Latium gliedert sich in einen individuellen Weg(Bewertung derunternehmerischen Idee zu einem Businessplan) | 1. Italienische Staatsbürgerschaft oder eine Person mit einer regulären Aufenthaltsgenehmigung 2. Wohnsitz in der Region Latium 3. Über 30 4. Staat von   Arbeitslosigkeit, | | Region Latium:  -[https://www. region e. lazio. it/documenti/ 75592](https://www.regione.lazio.it/documenti/75592)  -Liste der aktiven Regionalpolitik in Italien: |
|  | und einen Gruppenteil für Unternehmensführung. Rund um 60 Stunden spezialisierteorienteering und Training.  Bitte beachten Sie, dass jedeRegion autonom die aktiven Maßnahmen festlegt, die sie umsetzen will, und nicht jede Region hat eine eigene für über 30. | einschließlich Arbeitnehmer, die bis zu 8.145,00 € bzw. 4.800,00 € bei selbständigem Einkommen erhalten | [https://www. adecco. it/politiche-attive-de l-lavoro/progetti-reg](https://www.adecco.it/politiche-attive-del-lavoro/progetti-regionali-finanziati-dai-por) ionali-finanziati-dai- [por](https://www.adecco.it/politiche-attive-del-lavoro/progetti-regionali-finanziati-dai-por)  (Auswahl der Region und der aktiven Anrufe) | |
| Invitalia | Invitalia ist die nationale Agentur für Entwicklung, die dem Wirtschaftsministerium untersteht.  Sie verwaltet alle nationalen Anreize, die die Gründung neuer Unternehmen undinnovativer Start-ups fördern. | Variabel - auf der Grundlage vondie spezifischenAnreize | [https://www. invitali a. it/cosa-facciamo/cr eiamo-nuove-aziend e](https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende) (Abschnitt Anreize)  Für werden  unterstützt, Kontaktund Arbeitsamt in Italien: [https://www. anpal. g ov. it/cerca-sportello](https://www.anpal.gov.it/cerca-sportello) | |
| Plattform für Business Angels | Sie investieren in der Regel und bieten MentoringDienstleistungen undKooperationsmöglichkeiten an. | Basierend auf den Interessen der Business Angels | -Liste der wichtigsten  Business Angels-Plattformen in Italien [https://www. spazios pin. it/blog/business- angel/](https://www.spaziospin.it/blog/business-angel/) | |
| Crowdfunding-Plattformen | Es gibt viele Arten von Crowdfunding : Kapitalbeteiligung, Kreditvergabe,Spende, undlohnabhängige Finanzierung. | Variabel- je nach den verschiedenen Arten von Crowdfunding-Modellen | -Liste von  CrowdfundingPlattformen in Italien  https://www. econo [myup. it/startup/cro wdfunding-tutte-le- piattaforme-attive-i n-italia-e-come-usar le/](https://www.economyup.it/startup/crowdfunding-tutte-le-piattaforme-attive-in-italia-e-come-usarle/) | |

## LETTLAND

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kategorie** | **Name und Beschreibung** | **Anforderungen** | **Website als Referenz** |
| Nationale Ebene | Magnetic LettlandUnternehmensinkubatoren bieten  Vor der Inkubation undInkubationsdienste, einschließlich Beratung, Kofinanzierung, CoworkingMöglichkeiten undGemeinschaftsbildung für Existenzgründer. | Pre-Inkubation - Einzelpersonen sowohl ohne eingetragene Unternehmen als auch mit eingetragenen Unternehmen  Inkubationsunternehmen aus von Inkubatoren unterstützten Branchen, die seit mehr als drei Jahren nicht mehr aktiv sind | [https://inkubatori. m agneticlatvia. lv/](https://inkubatori.magneticlatvia.lv/) |
| Nationale Ebene | Das lettische Entwicklungsfinanzierungsinstitut (ALTUM) bietet Kredite für neue Unternehmen und Start-ups an | Selbstständige Erwerbstä ige  Unternehmen, die nicht älter als 5 Jahre sind | [https://www. altum. l v/pakalpojumi/bizne sam/aizdevums-jau najiem-uznemumie m-un-biznesa-uzsac ejiem/](https://www.altum.lv/pakalpojumi/biznesam/aizdevums-jaunajiem-uznemumiem-un-biznesa-uzsacejiem/) |
| Nationale Ebene | Unterstützungsdienstfür den ländlichen Raum bietet Unterstützung aus EU-Mitteln für Unternehmensgründungen in ländlichen Gebieten | Je nach aufden Aufruf | [https://www. lad. gov. lv/lv/atbalsta-veidi/p rojekti-un-investicij as/atbalsta-pasakum i/](https://www.lad.gov.lv/lv/atbalsta-veidi/projekti-un-investicijas/atbalsta-pasakumi/) |
| Lokale Ebene | Mehrere Gemeinden bietenZuschussprogramme für Existenzgründer an | Hängt ab auf der Gemeinde |  |
| Private Existenzgründerzentren | International Beschleuniger für sozialesUnternehmertum NewDoor  Internationaler Inkubator für Sozialunternehmen Reach for Change | Je nach auf den Inkubator | [https://newdoor. lv/l v](https://newdoor.lv/lv)  [https://reachforchan ge. org/de/](https://reachforchange.org/en/) |
| Business Angels | Sie investieren in der Regel und bieten MentoringDienstleistungen undKooperationsmöglichkeiten an. | Basierend auf den Interessen der Business Angels | Lettisch Business  Angel Netzwerk:[https://latban. lv/lv](https://latban.lv/lv) |
| Crowdfunding-Plattformen | Projektu banka  Bietet Möglichkeit, Investitionen für das Startkapital des Projekts zu sammeln. | Privatpersonen oder private Unternehmen | [https://projektubank a. lv/](https://projektubanka.lv/) |

## PORTUGAL

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kategorie** | **Name und Beschreibung** | **Anforderungen** | **Website als Referenz** |
| Die GeneraldirektionDirektion für BeschäftigungundArbeitsbeziehungen | Das Programm zur Förderung des Unternehmertums und der Schaffung von Selbstständigkeit(PAECE) ist ein Programm des IEFP(Institut für  Beschäftigung und Berufsausbildung) im Rahmen des Programms Youth Investe - finanziert vonEuropean Social  Fonds - umfasst eine Reihe von Unterstützungsmaßnahmen zur  -Unterstützung für Unternehmensgründungen;  -Nationales Mikrokreditprogramm (Microinvest und Invest+), Kreditlinien für die Gründung von | Personen, die bei der IEFP unter einer der folgenden Bedingungen registriert sind: 1.unfreiwillig arbeitslos, seit 9 Monaten oder weniger;   1. arbeitslos fürmehr als 9   Monate, unabhängig vom Grund der Anmeldung;   1. erste Arbeitssuchende mit einem Alter zwischen   18-35, einschließlich, und mit Sekundarschulbildung oder Qualifikationsniveau ;   1. Personen, die noch nie als Angestellte oder Selbstständige gearbeitet haben; 2. Selbstständige | [Empreendedorismo](https://www.iefp.pt/empreendedorismo)  [- IEFP, I.P.](https://www.iefp.pt/empreendedorismo) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Kleinunternehmen und Selbstständige, die von Bankinstituten(Microinvest, für Investitionen bis zu  20.000€; Invest+,Finanzierung von bis zu 100.000€, für Investitionen über  20.000€ und bis zu  €200,000).  -Unterstützung für  Schaffung einer selbständigen Erwerbstätigkeit durch  Bezieher von Arbeitslosengeld; | Arbeitnehmer deren  das durchschnittliche Monatseinkommen, gemessen an den Monaten, in denen sie im letzten Jahr erwerbstätig waren, unter dem garantierten monatlichenMindestgehalt liegt; |  |
| Die GeneraldirektionDirektion für Beschäftigungund Arbeitsbeziehungen | Programm Investe Jovem, zur Förderung von Unternehmensgründungen durchjungeMenschen,  Angebot finanziell  Unterstützung für  Investitionen; Finanzhilfe zur Unterstützung der Schaffung eigener Arbeitsplätze durch die Projektträger sowie technische Unterstützung im Bereich des Unternehmertums zur Stärkung der Kompetenzen,Strukturund das Projekt zu konsolidieren . | 1. Arbeitslos, beim Institut für Beschäftigung und Berufsbildung (IEFP) gemeldet; 2. im Alter zwischen 18 und 30 Jahren, mit einer tragfähigen Geschäftsideeund eine angemesseneAusbildung für die Umsetzung; 3. Präsentiert eine Investition zwischen   2,5 und 100 x IAS (Wert des SocialSupport Index, der sich im Jahr 2021 auf  438,81 Euro);4.Technical andfinancial viability;  5. Nicht zu den durchzuführenden Investitionen gehört der Erwerb von Aktienkapital eines bestehenden Unternehmens. | [Investe Jovem - DGERT](https://www.dgert.gov.pt/investe-jovem) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nationale Ebene | Empreende XXI,Unterstützungsmaßnahmen (finanzielle Unterstützung, Berufsausbildung, Beratung und die Möglichkeit der Einrichtung von Gründerzentren) für dieGründung und Entwicklung neuer Unternehmensprojekte; | Personen, die eine wirtschaftlich und finanziell tragfähigeGeschäftsidee haben,beimIEFPregistriert ist, in den folgenden Situationen: 1. Junge Menschenihren ersten Arbeitsplatz suchen, im Alter von 18 bis einschließlich 35 Jahren, die noch nie gearbeitet haben, unter  Unbefristet Arbeitsvertrag;   1. Junge   Arbeitslose im Alter von 18 bis einschließlich 35 Jahren, einschließlich derer, die nicht studieren oder eine Ausbildung absolvieren;   1. Andere arbeitslos gemeldete Personen, einschließlich derjenigen, die die Bedingungen für die Unterstützung der Rückkehr von Auswanderernnach Portugalerfüllen, geregelt durch die Ministerialverordnung 214/2019 vom 5. Juli in der geänderten Fassung, mit Ausnahme desAbschlusses eines Arbeitsvertrags , und derjeweiligen Haushaltsmitglieder;   5. Ehemalige Auszubildende  der Achse für die Ausbildung von Kunsthandwerkern, gemäß Gesetzesdekret  122/2015, vom 30. Jan. ,  die am Ende der Ausbildung am Arbeitsplatz erfolgreich waren; | [Empreende XXI](https://empreendexxi.pt/) |
| Nationale und regionale Ebene | Portugal 2020:  "Tem uma ideia?" -Unterstützung für Innovation,Qualifizierung und Internationalisierungn, und Forschungund technologischeEntwicklung,finanziert durch dieeuropäischenStruktur- und Investitionsfonds. | Personen mit einer Projektidee, die zur Schaffung eines eigenen Arbeitsplatzes geeignet ist, oder neue Unternehmen, die zum Zeitpunkt der Einreichung des Finanzierungsantrags ihre Tätigkeit noch nicht aufgenommen haben; | [Tem uma Ideia - PT2020](https://portugal2020.pt/tem-uma-ideia/)  [(portugal2020.pt)](https://portugal2020.pt/tem-uma-ideia/) |
| Nationale Ebene | Startup-Visum ,bereitgestellt durch IAPMEI, es ist ein Aufenthaltsvisum, um Investitionen, Talente und Innovationskapazitäten anzuziehen; | Für Startups undinternationale Unternehmer; | [Startup Visum - Startup Portugal](https://startupportugal.com/programs/startup-visa/) |
| Nationale Ebene | Loja do  Empreendedor von ANJE (Nationaler Verband junger Unternehmer), der die Erstellung und  Entwicklung vonKleinst-und Kleinunternehmen, Ausbildungund auch zur Förderung unternehmerischen Initiative, Unterstützung  NichtregierungsorganisationenOrganisationen und Universitäten; | Derzeitige oder potenzielle Unternehmer | Lojado [Empreendedor- Anje::Associação Nacional de Jovens Empresários](https://www.anje.pt/move/apoios/loja-do-empreendedor/#1569508232454-7a21284a-17f4) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nationale Ebene | IAPMEI (Institut für die Unterstützung kleiner undmittlerer Unternehmenund Innovation),bietet verschiedeneLösungen für Unternehmer, wie Business Supportund Training;Anreize und Finanzierung; Unternehmertumund Innovation; Industrie und Nachhaltigkeit;Wiederbelebung und Übertragung; oder sogar Qualifikation und Zertifizierung. | Derzeitige oder potenzielle Unternehmer; kleine und mittlere Unternehmen; | [IAPMEI -](https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1).aspx)  [Empreendedorismo](https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo-(1).aspx) |
| Nationale Ebene | RNI (Das Nationale Netzwerk von  Inkubatoren und Beschleuniger), die darauf abzielt, bestehende Inkubatoren und Beschleuniger in dem Land zu identifizieren, zu kartieren und zu vernetzen, die durch Initiative von Universitäten, wissenschaftlichen und technologischen Zentren, Gemeinden, privaten Unternehmen oder ausländischen Einrichtungen geschaffen wurden. Es gibt verschiedene Typologien der unternehmerischen Unterstützung Initiativen,die von kurzer Dauer sein können(normalerweise von zwei Tagen bis zu einer Woche), mehr strategische Unterstützung bieten und Wettbewerbe einschließen, | Derzeitige oder potenzielle Unternehmer; | [Rede Nacional deIncubadoras eAceleradoras- Portugal Digital](https://portugaldigital.gov.pt/acelerar-a-transicao-digital-em-portugal/empreendedorismo-e-startups/rede-nacional-de-incubadoras-e-aceleradoras/) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Bootcamps, Veranstaltungen,Seminare und  Workshops. Außerdemöffentliche Anreize zur Unterstützung von Start-ups sowie politische Maßnahmen zur Förderung des Unternehmertums. |  |  |
| Nationale Ebene | COOPJOVEM,  verwaltet von der António Sérgio Cooperative for the Social Economy, ist ein Förder programm für genossenschaftliches Unternehmertum; | Junge Menschen aufentwicke ln eineGeschäftsidee, die den folgenden Anforderungen entspricht:   1. NEET-Status Junge Menschen (nichtarbeitend, nichtstudierend oder nicht in Ausbildung); 2. 18 bis 29 Jahre alt (einschließlich) 3. Wohnsitz: Festland Portugal 4. Mindest schulabschluss:Abschluss Stufe II (9. Schuljahr oder gleichwertige Ausbildung); | [https://www. Fälle. pt](https://www.cases.pt/programas/coopjovem/)  [/programas/coopjov em/](https://www.cases.pt/programas/coopjovem/) |
| Private Soziale Schule | IES-Social Business School, mit Schwerpunkt auf Soziale Innovation, mit 2 Programmen, einem 3-tägigen ntensiv programm; und online  Zwei einhalb monatiges Schulungsprogramm für Führungskräfte; | Menschen, die eine Impact-Initiative entwickeln wollen;  Manager und Unternehmer; | [IES - Schule für Sozialwirtschaft | IES-SBS](https://www.ies-sbs.org/en/) |
| Private Existenzgründerzentren | International soziales Unternehmertum Ashoka Portugal | Aktuell oder potenziellen sozialen Unternehmern; | [Offizielle Seite | Ashoka | Jeder ein Changemaker](https://www.ashoka.org/pt-pt) |
|  | Die SEA (Agentur für Sozialunternehmer) | Mikro-Unternehmer;  Menschen aus wirtschaftlich und sozial schwächeren Gruppen; | [Agência- SEA -Agência de](https://www.seagency.org/a-agencia/) [Empreen de dores Sociais (seagency.org)](https://www.seagency.org/a-agencia/) |
| Business Angels | Investieren Sie und bieten Sie entorendienste und Kooperationsmöglichkeiten an; | Basierend auf den Interessen der Business Angels | [www.invictaangels. pt](http://www.invictaangels.pt/) |
| Crowdfunding-Plattformen | PPL Crowd funding Portugal, a kollaborative Finanzierungsplattform von Referenz, die sich auf soziale, kreative und unternehmerische Projekte konzentriert; | Privatpersonen oder private Unternehmen | https://ppl. pt/ |
| Nationale Ebene | Portugal InovaçãoSocial, Öffentliche Initiative zur Förderung sozialer Innovation und zur Ankurbelung des Marktes für soziale Investitionen durch Mobilisierung von rund € aus dem Europäischen Sozialfonds, (Portugal 2020 Partnerschaftsvereinbarung ) durch 4 Finanzierung Instrumente, die auf die verschiedenen Phasen des Projektlebenszyklus ausgerichtet sind; | Projekte, alter native und innovative Ansätze vorschlagen, um auf soziale Probleme zu reagieren; einen Antrag einzureichen, ist eszwingend erforderlich,sich im Balcão 2020 zu registrieren und das elektronische Formular auszufüllen, das und der Ankündigung von der Aufruf für  Bewerbungen, auf die Sie sich bewerben möchten. | https://inovacaosoci al. portugal2020.pt/ |

## DEUTSCHLAND

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kategorie** | **Name und Beschreibung** | **Anforderungen** | **Website als Referenz** |
| Nationale Ebene | Muster für einen Businessplan in deutscher Sprache | keine | [https://www. existen zgruender. de/DE/Gr uendung-vorbereite n/Businessplan/inha lt.html](https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Businessplan/inhalt.html) |
| Nationale Ebene | Finanzierungen für Unternehmer | Bereitschaft zur Gründung eines Unternehmens | [https://www. existen zgruender. de/DE/Gr uendung-vorbereite n/Finanzierung/Foer derprogramme/inha lt.html](https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Foerderprogramme/inhalt.html) |
| Nationale Ebene | Gründungszuschuss  Bei der Bewilligung des Gründungszuschusses handelt es sich um eine Ermessensleistung, es gibt keinen Rechtsanspruch. Die Vermittlung in Ausbildung und Arbeit hat Vorrang.  Förderung in zwei Phasen  Die Förderdauer beträgt bis zu 15 Monate und ist in zwei Phasen unterteilt:  Phase 1:  In den ersten sechs Monaten nach dem Unternehmensstart erhalten Sie einen Zuschuss in Höhe Ihres individuellen monatlichen Arbeitslosengeldes sowie ebenfalls monatlich eine Pauschale von 300 Euro für ihre soziale Absicherung (Kranken-, Pflegeversicherung, Altersvorsorge).  Phase 2:  Nach Ablauf der ersten sechs Monate kann sich eine zweite Förderphase von weiteren neun Monaten anschließen. In diesem Zeitraum wird nur noch die Pauschale von 300 Euro für die Sozialversicherung gezahlt. Um diese Förderpauschale zu erhalten, müssen Sie Ihre Geschäftstätigkeit und Ihre hauptberuflichen unternehmerischen Aktivitäten nachweisen. | Gründung aus der Arbeitslosigkeit | https://www. existen zgruender. de/DE/Gr uendung-vorbereite n/Entscheidung/Ihre  -Startposition/Gruen dung-aus-Arbeitslosi gkeit/Gruendungszu schuss/inhalt. html |
| Nationale Ebene | Einstiegsgeld  Einstiegsgeld kann bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II für die Dauer von höchstens 24 Monate gezahlt werden. Die Höhe orientiert sich an der Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft der Gründerin oder des Gründers. | Gründung aus der Arbeitslosigkeit | https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Entscheidung/Ihre-Startposition/Gruendung-aus-Arbeitslosigkeit/Einstiegsgeld/inhalt.html |

## POLEN

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kategorie | Name und  Beschreibung | Anforderungen | Website als Referenz |
| Nationale Hilfe von der Regierung | Poland.Business Harbour - Wir haben das Poland. Business Harbour Programm für die jenigen geschaffen, die erwägen, Belarus nach Polen zu verlassen. | Wenn Sie Ihr eigenes Unternehmen haben, ein entechnischen Hintergrund oder Erfahrung im IT Sektor und sich vorstellen können, nach Polen um zu ziehen, dann ist dieses Programm für Sie. | [https://www. gov. pl/ web/polen-unternehmen-hafen-de/find-su pport](https://www.gov.pl/web/poland-businessharbour-en/find-support) |
| Nationale Unterstützung für Neugründungen | Die Unterstützung richtet sich an arbeitssuchende Schul- und Hochschulabsolventen und Studenten im letzten Studienjahr, registrierte Arbeitslose, und Betreuer von behinderten arbeitssuchen den Menschen. Unternehmerinnen und Unternehmer,  Nicht-öffentliche Kindergärten und Schulen und landwirtschaftliche Erzeuger können ebenfalls von der Unterstützung profitieren. Kinderkrippen, Kinderclubs und Anbieter von Rehabilitationsdiensten können eine finanzielle Unterstützung für die Schaffung eines neuen Arbeitsplatzes im Zusammenhang mit der Betreuung von Kindern mit Behinderungen oder der Rehabilitation von Kindern mit Behinderungen beantragen. | * Studenten im letzten Jahr des ersten und zweiten Studienzyklus, Masterstudiengänge, * Schul- und Hochschulabsolventen arbeitssuchend, bis zu 4 Jahre nach Graduierung oder   Erlangung eines Berufsabschlusses,   * Arbeitslose, die bei einem Amt gemeldet sind, bis zum Erreichen des Rentenalters, Betreuer von Behinderten - Familienmitglieder, die ein Kind mit einem Behindertenausweis oder einen Behinderten betreuen   Person, die kein Pflegegeld oder Betreuungsgeld erhält. | [https://www. bgk. pl/ programy-i-fundusz e/programy/progra m-pierwszy-biznes- wsparcie-w-starcie/](https://www.bgk.pl/programy-i-fundusze/programy/program-pierwszy-biznes-wsparcie-w-starcie/) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Arbeitsämter | Hilfe bei der Arbeitssuche und Erläuterung aller arbeitsrechtlichen Vorschriften | keine | [https://psz. praca. gov](https://psz.praca.gov.pl/wybor-urzedu)  [. pl/wybor-urzedu](https://psz.praca.gov.pl/wybor-urzedu) |
| Internationale Fonds | Europäische Fonds – Möchten Sie Ihre Qualifikationen verbessern, einen Arbeitsplatz finden oder vielleicht Ihr eigenes Unternehmen gründen? Die Europäischen Fonds helfen Ihnen, Ihre Pläne zu verwirklichen. Neben finanzieller Hilfe bieten die Fonds auch Unterstützung in Form von Ausbildung, Praktika oder Beratung. Es gibt viele  Möglichkeiten. Finden Sie heraus, wie Sie von ihnen profitieren können... | Variabel-auf der Grundlage von die spezifischen Anreize | [https://www. fundus zeeuropejskie.gov.pl](https://www.funduszeeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/sprawdz-oferte-dla-osob-mlodych/)  [/strony/o-funduszac h/sprawdz-oferte-dl a-osob-mlodych/](https://www.funduszeeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/sprawdz-oferte-dla-osob-mlodych/) |
| Nationale Unterstützung | Agentur für Unternehmensentwicklung  Die Polnische Agentur für Unternehmensentwicklung (PARP) ist anderUmsetzung von nationalen und internationalen Programmen beteiligt, die aus den EU Strukturfonds ,Staatshaushalt und mehr jährigen Programmen der Europäischen Kommission finanziert werden. eine der wichtigsten Behörden, die für die Schaffung eines unternehmens freundlichen Umfelds in Polen verantwortlich ist, hat PARP trägt zur Schaffung und wirksamen Umsetzung der staatlichen Politik in Bezug auf Unternehmen, Innovation und Anpassungsfähigkeit des Personals bei. Gemäß dem Grundsatz "ThinkSmall First" legt die Agentur bei all ihren Aktivitäten besonderen Wert auf die Bedürfnisse des KMU-Sektors. | Verschiedene | [https://en. parp. gov. p l](https://en.parp.gov.pl/) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Unterstützung der Landwirtschaft | Die Agentur für Umstrukturierung  und Modernisierung der Landwirtschaft (ARMA) - Die Agentur arbeitet als Ausführende der Agrarpolitik mit ihrer Aufsichtsbehörde, dem Ministerium für Landwirtschaft und ländliche Entwicklung, zusammen. Gleichzeitig fällt die ARMA als Verwendungsstelle für öffentliche Mittelunter die Aufsicht des Finanzministeriums. | Variabel - je nach Bedarf | [https://www. gov. pl/ web/arimr-de](https://www.gov.pl/web/arimr-en) |
|  | Der Tätigkeitsbereich von ARMA um fasst sowohl die Umsetzung der Instrumente  die aus dem Haushalt der Europäischen Union kofinanziert werden, sowie die Bereitstellung von Beihilfen aus nationalen Mitteln. |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nationale Unterstützung | Finanzierung durch den Polnischen Entwicklungsfonds (PFR) – PFR Das Angebot umfasst Pakete mit finanziellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen für junge und entwickelte Unternehmen. | Variabel | [https://pfr. pl/de/](https://pfr.pl/en/) |

## GRIECHENLAND

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kategorie** | **Name und Beschreibung** | **Anforderungen** | **Website als Referenz** |
| Nationale Ebene | Unternehmertum in Kleinst- und Kleinunternehmen | Bereitschaft zur Gründung eines Unternehmens | [https://www. ependys eis. gr/anaptyxiakos/ nomothesia.htm](https://www.ependyseis.gr/anaptyxiakos/nomothesia.htm) |
| Nationale Ebene | Fonds für unternehmerische Initiative II (EBF II)  Unternehmensfinanzierung | Bereitschaft zur Gründung eines Unternehmens | [https://www. espa. gr/ el/Pages/Proclamatio nsFS.aspx?item=435 0](https://www.espa.gr/el/Pages/ProclamationsFS.aspx?item=4350) |
| Nationale Ebene | Zuschussprogramm für unternehmerische Beschäftigungsinitiativen für junge Selbstständige im Alter von 18 bis 29 Jahren mit Schwerpunkt auf Frauen. | 18-29 ΥΟ | [https://www. dypa. go v. gr/proghramma-ep](https://www.dypa.gov.gr/proghramma-epikhorighisis-epikheirimatikwn-protovoyliwn-apaskholisis-neon-eleutheron-epaghghelmatiwn-hlikias-18-eos-29-etwn-me-emfasi-stis-ginaikes) ikhorighisis-epikheir [imatikwn-protovoyli wn-apaskholisis-neo n-eleutheron-epaghg helmatiwn-hlikias-18](https://www.dypa.gov.gr/proghramma-epikhorighisis-epikheirimatikwn-protovoyliwn-apaskholisis-neon-eleutheron-epaghghelmatiwn-hlikias-18-eos-29-etwn-me-emfasi-stis-ginaikes)  [-eos-29-etwn-me-emf asi-stis-ginaikes](https://www.dypa.gov.gr/proghramma-epikhorighisis-epikheirimatikwn-protovoyliwn-apaskholisis-neon-eleutheron-epaghghelmatiwn-hlikias-18-eos-29-etwn-me-emfasi-stis-ginaikes) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nationale Ebene | Neues Pilotprojekt für Jugendunternehmertum Programm für Arbeitslose, mit Schwerpunkt auf Frauen | Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus | https://www. dypa.go [v. gr/proghramma-ep](https://www.dypa.gov.gr/proghramma-epikhorighisis-epikheirimatikwn-protovoyliwn-apaskholisis-neon-eleutheron-epaghghelmatiwn-hlikias-18-eos-29-etwn-me-emfasi-stis-ginaikes) ikhorighisis-epikheir [imatikwn-protovoyli wn-apaskholisis-neo n-eleutheron-epaghg helmatiwn-hlikias-18](https://www.dypa.gov.gr/proghramma-epikhorighisis-epikheirimatikwn-protovoyliwn-apaskholisis-neon-eleutheron-epaghghelmatiwn-hlikias-18-eos-29-etwn-me-emfasi-stis-ginaikes)  [-eos-29-etwn-me-emf asi-stis-ginaikes](https://www.dypa.gov.gr/proghramma-epikhorighisis-epikheirimatikwn-protovoyliwn-apaskholisis-neon-eleutheron-epaghghelmatiwn-hlikias-18-eos-29-etwn-me-emfasi-stis-ginaikes) |

# SCHLUSSBEMERKUNGEN

Haben Sie den Leitfaden bis zum Ende gelesen? Dann hoffen wir, dass Sie für einen erfolgreichen Start bereit sind!

Unternehmertum ist in der Tat ein Lernprozess und eine Entdeckungsreise. Man muss nicht alles wissen, um den ersten kleinen Schritt zu tun, und wenn man sein eigenes Unternehmen gründet, lernt man am besten, indem man etwas tut - wie Simone Sinek einmal sagte: "Träume groß. Fang klein an. Aber vor allem, fang an".

Hören Sie also nie auf zu lernen und Ihr Wissen zu erweitern, und denken Sie daran, dass jeder einen anderen idealen Zeitplan für die Gründung eines neuen Unternehmens hat. Wenn Sie jedoch genügend Zeit haben, sich dem Start zu widmen, dann haben Sie keine Angst davor, den ersten Schritt zu tun und den Prozess zu genießen!

Credits: [Hurca](https://dribbble.com/Hurca), (2022).

1. <https://in.indeed.com/career-advice/career-development/types-of-entrepreneurship> [↑](#footnote-ref-1)
2. [Lean Startup Co. Education Program](https://leanstartup.co/author/labsed/), *Decision Framework: Falling in Love With the Problem, Part 1* <https://leanstartup.co/falling-love-problem/>; <https://www.wordsforwellness.com/blog/post/77454/what-problem-does-your-product-or-service-solve/> [↑](#footnote-ref-2)
3. [https://ylai. state. gov/expand-your-horizon-explore-new-ways-to-find-partners-and-grow-your-](https://ylai.state.gov/expand-your-horizon-explore-new-ways-to-find-partners-and-grow-your-business/) [business/](https://ylai.state.gov/expand-your-horizon-explore-new-ways-to-find-partners-and-grow-your-business/) [↑](#footnote-ref-3)
4. Siehe Buch V des italienischen Bürgerlichen Gesetzbuchs, das hier verfügbar ist: <https://www.brocardi.it/codice-civile/libro-quinto/> [↑](#footnote-ref-4)
5. Bitte beachten Sie den Test des Gesetzes Nr. 112/117, der hier verfügbar ist: <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2017-07-03;112!vig=> [↑](#footnote-ref-5)
6. https://www. iamexpat. de/karriere/unternehmer-deutschland/wie-man-ein-eigenes-unternehmen-gründet [↑](#footnote-ref-6)
7. [**https://www.gov.gr/el/sdg/starting-running-and-closing-business/registering-changing-legal-form-of-or-closing-business/general/how-to-start-business-in-greece**](https://www.gov.gr/el/sdg/starting-running-and-closing-business/registering-changing-legal-form-of-or-closing-business/general/how-to-start-business-in-greece)**; https://www.gov.gr/en/sdg/starting-running-and-closing-business/registering-changing-legal-form-of-or-closing-business/general/how-to-start-business-in-greece** [↑](#footnote-ref-7)