

HANNOVER



BEREIT ZUM DURCHSTARTEN – GRÜNDERINNENGUIDE

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

hannoverimpuls

Herzlich willkommen. Schön, dass Sie da sind.

Vielleicht tragen Sie schon lange eine Idee mit sich. Vielleicht ist sie ganz neu. Oder Sie haben bereits den ersten Schritt gemacht. Ganz egal, wo Sie stehen: Dieser Leitfaden lädt Sie ein, sich mit Ihrer Idee auseinanderzusetzen und sie weiterzuentwickeln.

Gründen ist mehr als ein Businessplan. Es ist eine Entscheidung für Selbstwirksamkeit, für neue Wege, für Sie selbst. Dieser Leitfaden begleitet Sie dabei, Ihre nächsten Schritte zu planen. In Ihrem Tempo, nach Ihren Maßstäben.

Disclaimer: Dieser Leitfaden ist als erster Einblick zu verstehen. Wir empfehlen Ihnen in jedem Fall eine Gründungsberatung in Anspruch zu nehmen, damit Sie eine bedarfsorientierte und individuelle Begleitung bekommen.

Wir wünschen Ihnen viele Impulse beim Lesen.



Inhalt

Ihre Schritt-für-Schritt-Anleitung	3
1. Ideenfindung und Zielklärung	3
2. Marktanalyse und Zielgruppenbestimmung: Für wen ist Ihr Angebot genau richtig?	3
3. Businessplan: Struktur geben, Wirkung entfalten	4
4. Finanzierung & Altersvorsorge: Stabile Grundlagen schaffen	4
5. Formalitäten klären: Schritt für Schritt	6
6. Zeit & Alltag: Ihr Tempo zählt	7
7. Aufbau eines Netzwerks	7
8. Marketing & erste Kund*innen: Machen Sie Ihr Angebot bekannt	8
9. Dranbleiben: Entwicklung ist kein gerader Weg	8
10. Weiterbildung: Neugierig bleiben	9
Die Stationen Ihrer Gründung im Überblick	10
Wichtige Anlaufstellen für Gründerinnen und Neuunternehmerinnen in Niedersachsen	11
11. Extras	12
11.1 Chancen erkennen und nutzen	12
11.2 Bekanntheit ausbauen	12
11.3 Multitasking und Zeitmanagement	13
11.4 Fachkenntnisse und Erfahrung	13

Ihr Start in die Selbstständigkeit

Ihre Gründung wird einen Unterschied machen – für Sie, für andere, für unsere Gesellschaft. Und genau darin liegt Ihre Superkraft.

Wichtig ist, dass Sie den ersten Schritt gehen. Dabei spielt es keine Rolle, wie groß oder klein dieser ist. Ganz nach dem Motto „Lieber unperfekt gestartet, als perfekt gewartet.“

1. Ideenfindung und Zielklärung



Was treibt Sie an? Was möchten Sie mit Ihrer Gründung in Bewegung setzen?
Für sich selbst und für andere? Überlegen Sie:

- Was ist mein Warum? (Schauen Sie sich gerne dafür das Video an: [youtube.com/watch?v=7zFeuSagktM](https://www.youtube.com/watch?v=7zFeuSagktM) in Englisch)
- Was bedeutet Erfolg für mich? (Selbstbestimmt, Selbstwirksam, Unabhängigkeit, etc.)
- Welche Werte sind mir wichtig?
- Wie soll mein Alltag als Unternehmerin aussehen?

➤ TIPP

Eine persönliche SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) kann Ihnen helfen, Klarheit zu gewinnen – nicht nur zur Idee, sondern auch zu Ihrer Person.

2. Marktanalyse und Zielgruppenbestimmung: Für wen ist Ihr Angebot genau richtig?



Ist Ihre Idee marktfähig? Analysieren Sie den Markt:

- Besteht eine Nachfrage für Ihr Angebot?
- Gibt es bereits vergleichbare Angebote von anderen Anbieter*innen?
Prüfen Sie die Konkurrenz: Was machen andere gut, und wo gibt es Lücken?
- Sammeln Sie relevante Zahlen, Fakten und Daten, damit Sie gut vergleichen und analysieren können.

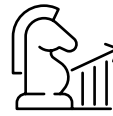
Definieren Sie eine realistische Zielgruppe und fragen Sie sich:

- Wer sind Ihre potenziellen Kund*innen?
- Was unterscheidet mein Angebot von anderen?
- Durch welche Kanäle erreiche ich meine Zielgruppe am besten?

➤ TIPP

Befragen Sie potenzielle Kund*innen. Oft liegen die wertvollsten Erkenntnisse genau dort.

3. Businessplan: Struktur geben, Wirkung entfalten



Ihr Businessplan ist mehr als ein Pflichtdokument – er hilft Ihnen, Ihre Gedanken zu ordnen, Ihr Konzept greifbar zu machen und mit anderen zu teilen.

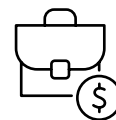
Sie tauchen durch den Businessplan tief in Ihre Gründung ein, beschäftigen sich dort z. B. detailliert mit Ihrer Zielgruppe, Ihrem Angebot, der Branche. Und natürlich auch mit den Zahlen, die Sie die kommenden Jahre erwarten. Dazu steht Ihnen das Tool Finanzplanung zur Verfügung.

➤ TIPP

Für den Businessplan und die Finanzplanung möchten wir Ihnen die kostenfreien Vorlagen von hannoverimpuls GmbH empfehlen:

wirtschaftsfoerderung-hannover.de/de/Gruendung/Download_links_tools.php

4. Finanzierung & Altersvorsorge: Stabile Grundlagen schaffen



Ihre Idee verdient eine stabile finanzielle Grundlage. Und Sie auch. Prüfen Sie Fördermöglichkeiten speziell für Gründerinnen:

- NBank (z. B. MikroSTARTer oder das Gründungsstipendium)
- Gründungszuschuss bei ALG 1-Bezug über die Agentur für Arbeit
- Einstiegsgeld über das Jobcenter
- Crowdfunding-Plattformen wie Startnext, Kickstarter oder Seedmatch
- Schauen Sie sich gerne auch in der Förderdatenbank Bund, Land und EU um:
foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html

➤ TIPP

- Planen Sie einen finanziellen Puffer ein; besonders, wenn Sie unvorhergesehene Ausgaben haben. Es wird die Summe von ca. 3 Netto-Monatsgehältern empfohlen.
- Treten Sie Netzwerken wie Global Invest Her oder F-Lane bei, die Frauen mit Investor*innen verbinden.
- Nehmen Sie an Workshops oder Coachings (Pitch Trainings) teil, um Ihre Idee selbstbewusst und klar zu präsentieren.
- Spielerische Vorbereitung auf ein Gespräch mit der Bank, die Verhandlung Ihres Honorars oder den Austausch mit Investor*innen:
kite-bga.de/home



EXTRA: ALTERSVORSORGE & VERMÖGENSAUFBAU – KURZ UND EINFACH ERKLÄRT

1. Starten Sie mit einem Ziel

Bevor Sie investieren: Überlegen Sie sich, was Sie erreichen möchten. Möchten Sie sich absichern, ein Vermögen aufbauen oder später unabhängig leben? Ihr Ziel bestimmt Ihren finanziellen Weg.

2. Kennen Sie Ihre finanzielle Lage

Machen Sie sich ein klares Bild:

- Was verdienen Sie?
- Was geben Sie aus?
- Wie viel können Sie regelmäßig zur Seite legen?

Verschaffen Sie sich auch einen Überblick über die Bestandsverträge:

- Geben Sie Ihr Geld aktuell sinnvoll aus? Machen Sie z. B. einen Download Ihrer Kontobewegungen des letzten Jahres und verschaffen Sie sich einen Überblick.
- Passen Ihre Verträge (Abos, Fitnessstudio, Versicherungen, Streaming-Dienste, usw.) zu dem, was Sie erreichen möchten?

3. Welche inneren Überzeugungen begleiten Sie beim Thema Geld?

Manche Denkmuster wirken unterschwellig und beeinflussen den Umgang mit Geld. Vielleicht ist da noch die Vorstellung, dass „Finanzen Männersache sind“, „Geld verdirbt den Charakter“ oder auch „Gutes Tun darf nichts kosten“.

Online gibt es einige Plattformen, auf denen Sie Impulse dazu finden. Formulieren Sie diese Sätze positiv um, wie z. B. „Ich darf Geld haben und behalten“, „Geld schenkt mir ein Gefühl von Freiheit“, „Wenn ich viel habe, kann ich viel geben.“ und „Geld verdienen macht Spaß.“.

4. Kennen Sie die Basics der Geldanlagen

- Eine breite Streuung ist wichtig. Informieren Sie sich gerne bei unabhängigen Finanzberater*innen.
- Je früher Sie mit dem Anlegen starten, desto besser – Zinseszins wirkt stark über die Zeit.
- Wählen Sie Produkte, die zu Ihnen und Ihrem Risikoempfinden passen.

5. Nutzen Sie hilfreiche Tools & Wissen

Diese Tools können Sie gut beim Start begleiten:

- Podcasts und Bücher zur finanziellen Bildung
- Apps für Ihre finanzielle Gesamtübersicht
- Generell: Bildung ist Ihr bester Schutz vor Fehlentscheidungen



Wichtig: Dieser kurze Exkurs ersetzt keine Fachberatung zum Thema Finanzen.



FAZIT: FANGEN SIE KLEIN AN – ABER FANGEN SIE AN.

5. Formalitäten klären: Schritt für Schritt



Gründen heißt auch: Ein paar Dinge regeln. Das kann Struktur schaffen und Ihnen Freiraum für das Wesentliche geben. Was muss rechtlich und organisatorisch geregelt werden?

- Welche Rechtsform passt zu Ihnen? Einzelunternehmen, GbR, UG oder GmbH?
- Gewerbe oder Freie Berufe?
- Steuernummer für die Selbstständigkeit beim Finanzamt beantragen
- Ggf. Gewerbe anmelden beim Gewerbeamt
- Gewerbesteuer und Umsatzsteuer klären
- Sozialversicherungspflicht (z. B. Krankenversicherung für Selbstständige) prüfen

➤ TIPP

Holen Sie sich Beratung, um bürokratische Stolperfallen zu vermeiden.
Sie finden auf **Seite 11** die Beratungsstellen.

6. Zeit & Alltag: Ihr Tempo zählt



Sie geben den Takt vor. Fragen Sie sich:

- Wann bin ich am produktivsten?
- Welche Tageszeiten passen zu meinem (Familien-)Leben?
- Was brauche ich für einen guten Arbeitsalltag?

Tools & Tipps:

- Planen Sie feste Fokuszeiten ein
- Nutzen Sie Coworking-Spaces wie das Unternehmerinnen-Zentrum Hannover
- Nutzen Sie Planungs-Apps (z. B. Trello, Notion etc.)
- Sind Sie Mutter und haben auch familiäre Verpflichtungen?

Dann könnte das hier spannend für Sie sein:

- **Flexible Arbeitsmodelle:**

Arbeiten Sie von zu Hause aus oder suchen Sie Coworking-Spaces mit Kinderbetreuung.

- **Klare Zeitstruktur:**

Planen Sie feste Arbeitszeiten und schaffen Sie sich feste Freiräume für die Familie.

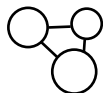
- **Mit ins Boot holen:**

- Bitten Sie Partner*in, Familie oder Freund*innen aktiv um Teilhabe bei der Kinderbetreuung
- Nutzen Sie Plattformen wie Fluxx o. ä., um Betreuungslösungen zu finden.

- **Delegation:**

Lagern Sie administrative oder zeitaufwendige Aufgaben aus (z. B. Buchhaltung oder Marketing).

7. Aufbau eines Netzwerks



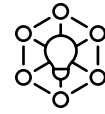
Wen brauchen Sie auf Ihrem Weg an Ihrer Seite? Ein gutes Netzwerk kann Rückenwind geben.

- Bauen Sie sich ein Netzwerk aus Berater*innen, Mentor*innen und anderen Gründer*innen auf.
- Nutzen Sie lokale Netzwerke und Veranstaltungen.
- Treten Sie Online-Gruppen bei (z. B. LinkedIn oder spezielle Gründer*innen-Communities).

➤ TIPP

Suchen Sie gezielt nach Mentor*innen, die ähnliche Herausforderungen gemeistert haben.

8. Marketing & erste Kund*innen: Machen Sie Ihr Angebot bekannt



Marketing darf zu Ihnen passen. Es gibt nicht den einen Weg. Beobachten Sie sich beim Einkaufen: Wie sind Sie als Kundin? Was spricht Sie am meisten an? Oft ist hier auch Ihr Weg als Anbieterin verborgen.

Stellen Sie sich Fragen wie:

- Was macht mein Angebot besonders?
- Bin ich im B2B- oder im B2C-Bereich?
- Was bewegt meine Zielgruppe?
- Wo begegnen wir uns: Online oder offline?
- Welches Marketing könnte Outside-the-box sein, damit Sie auch neue Wege ausprobieren?

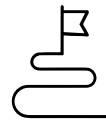
Kanäle können sein:

- Website & Social Media
- Persönliche Empfehlungen
- Kooperationspartner*innen
- Veranstaltungen & lokale Präsenz
- Printmedien da auslegen, wo Ihre Zielgruppe privat oft ist

➤ **TIPP**

Es geht nicht um Lautstärke, sondern um Klarheit. Testen Sie Marketing-Strategien gezielt und zahlenbasiert aus. So wissen Sie immer danach, ob Sie die Strategie weiter ausbauen sollten oder lieber einen anderen Weg einschlagen.

9. Dranbleiben: Entwicklung ist kein gerader Weg



Gründung ist ein Prozess, kein Sprint. Es gibt Höhen. Und Tiefen.

Damit Sie Ihre Motivation beibehalten und gestärkt Ihren Gründungsweg gehen, nutzen Sie Folgendes:

- **Regelmäßig Reflexion:**
 - Was hat funktioniert?
 - Was braucht Veränderung?
- **Selbstfürsorge:**
 - Planen Sie Pausen und Zeit für sich selbst ein.
- **Mentale Stärke/Resilienz aufbauen:**
 - Lernen Sie, Rückschläge als Chance zu sehen.
 - Niemand lehnt Sie ab. Es war nur ein „Nein“ zu Ihrem Angebot, weil die andere Person es gerade (noch) nicht benötigt.
 - Nutzen Sie Trainings und/oder Coachings.

- **Emotionale Begleitung:**
 - Tauschen Sie sich in Peer-Gruppen oder mit anderen Gründerinnen aus, die ähnliche Erfahrungen gemacht haben.
- **Langfristige Perspektive:**
 - Definieren Sie klare Visionen und halten Sie sich an Ihren Businessplan, um bei Rückschlägen nicht den Fokus zu verlieren.

➤ **TIPP**

Schreiben Sie regelmäßig auf, was Sie erreicht haben – auch (und gerade) die kleinen Schritte zählen.

10. Weiterbildung: Neugierig bleiben

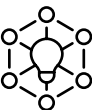
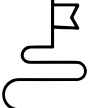


Wie bleiben Sie auf dem neuesten Stand?

- Besuchen Sie Workshops und Seminare zu Gründungsthemen, Zeitmanagement, Verkauf oder Marketing.
- Lesen Sie Fachbücher oder abonnieren Sie Newsletter für Gründer*innen.
- Nutzen Sie Formate wie Barcamps und/oder Gründerinnen-Stammtische

DIE STATIONEN IHRER GRÜNDUNG IM ÜBERBLICK

Ihre Notizen

	1	Ideenfindung und Zielklärung	
	2	Marktanalyse und Zielgruppenbestimmung: Für wen ist Ihr Angebot genau richtig?	
	3	Businessplan: Struktur geben, Wirkung entfalten	
	4	Finanzierung & Altersvorsorge: Stabile Grundlagen schaffen	
	5	Formalitäten klären: Schritt für Schritt	
	6	Zeit & Alltag: Ihr Tempo zählt	
	7	Aufbau eines Netzwerks	
	8	Marketing & erste Kund*innen: Machen Sie Ihr Angebot bekannt	
	9	Dranbleiben: Entwicklung ist kein gerader Weg	
	10	Weiterbildung: Neugierig bleiben	
	11	Extras	



Wichtige Anlaufstellen für Gründerinnen und Neuunternehmerinnen in Niedersachsen

Eine Gründung kann einige Fragen aufwerfen. Um Sie bestmöglich auf Ihrer Gründungsreise begleiten zu können, gibt es in Niedersachsen spezialisierte Anlaufstellen. Deren Ziel ist es, Frauen wie Sie in Ihrem Gründungsprozess individuell und bedarfsorientiert zu begleiten.

Bitte überprüfen Sie bestehende Angebote immer wieder selbst online, da diese sich seit dem Zeitpunkt der Erstellung des Leitfadens evtl. geändert haben könnten.

Hier bekommen Sie ganz viele Antworten und Impulse rund um das Thema Gründung:
existenzgruendungsportal.de/Navigation/DE/Home/home



Gründerinnen-Consult
Beratung für Gründerinnen und Neuunternehmerinnen
hannoverimpuls GmbH
Vahrenwalder Str. 7, 30165 Hannover
gruenderinnenconsult.de



Trägerverein Frauen und Wirtschaft e. V.
ExistenzgründungsAgentur für Frauen
in Oldenburg, Delmenhorst und Landkreis Oldenburg
frauen-und-wirtschaft.de



Koordinierungsstelle Frau und Wirtschaft Landkreis Cuxhaven
Beratung, Qualifizierung und Vernetzung zum beruflichen Wiedereinstieg und zur Existenzgründung von Frauen
Kapitän-Alexander-Str. 1, 27472 Cuxhaven
frau-und-wirtschaft-cux.de



Exista – Beratung für Gründerinnen
Stadtkoppel 20, 21337 Lüneburg
exista.info



BUS GmbH – Zukunft erfolgreich gestalten
Ein gemeinnütziges Unternehmen der
Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim
Bramscher Straße 134–136, 49088 Osnabrück
bus-gmbh.de



startklar Unternehmensentwicklung GmbH
FrauenStärken+ Beratung und Workshops für Gründerinnen
Artilleriestraße 6a, 27283 Verden (Aller)
startklar-verden.de/frauenstaerken



MOBIL
Fachstelle für Gründung und Selbständigkeit
Projekt WomActivity – Gestalte deine Zukunft!
Lotzestr. 22 c, 37083 Göttingen
gruenderinnen-suedniedersachsen.de/mobil-goettingen.de

11. Extras



11.1 Chancen erkennen und nutzen

Wenn Ihnen Skepsis und überholte Perspektiven begegnen, lassen Sie es bei Ihrem Gegenüber. Unterschätzen Sie nie Ihre Fähigkeiten. Nutzen Sie Ihre Bedacht bei Risiken einzugehen

Strategien:

- **Mentoring und Coaching:**
 - Suchen Sie sich Mentor*innen, die Sie inspirieren und beraten können.
 - Nutzen Sie spezielle Angebote, bei denen erfahrene Unternehmerinnen ihr Know-how weitergeben.
- **Persönliche Weiterentwicklung:**
 - Nehmen Sie an Seminaren zu Themen wie Unternehmerin-Persönlichkeit und Verhandlungsführung teil.
 - Lesen Sie Bücher oder hören Sie Podcasts zum Thema Gründung und Unternehmerin-Sein.
- **Erfolgstagebuch führen:**
 - Notieren Sie täglich Ihre Erfolge und Fortschritte, um Ihr Selbstvertrauen zu stärken.

11.2 Bekanntheit ausbauen

Impulsfrage:

Welche Strategien passen zu Ihnen und Ihrem Business?

Strategien:

- Frauen-Netzwerke nutzen
- Weitere gemischte Netzwerke nutzen:
 - Nutzen Sie auch Netzwerke, in denen diverse Gruppen und Geschlechter vertreten sind, wenn Sie sich dort wohlfühlen.
- Online-Präsenz stärken:
 - Bauen Sie ein professionelles Profil auf Plattformen wie LinkedIn oder Instagram auf.
- Aktive Teilnahme:
 - Besuchen Sie Netzwerktreffen, Messen und/oder Business-Frühstücke und stellen Sie sich und Ihre Idee regelmäßig vor. Damit steigern Sie Ihre Bekanntheit.



11.3 Multitasking und Zeitmanagement

Impulsfrage:

Stehen Sie in als Gründerinnen vor der Herausforderung, die Entwicklung Ihres Geschäfts, administrative Aufgaben und Ihr Privatleben in Einklang zu bringen? Dann probieren Sie folgendes aus:

- **Prioritäten setzen:**
 - Verwenden Sie Methoden wie z. B. Eisenhower-Matrix oder Pareto-Prinzip, um Wichtiges von Dringendem zu trennen.
- **Digitale Tools nutzen:**
 - Tools wie z. B. Trello, Notion oder Google Calendar helfen, Projekte und Zeitpläne zu organisieren.
- **Delegieren:**
 - Beziehen Sie frühzeitig Mitarbeiter*innen, Freelancer*innen oder Dienstleister*innen ein.
- **Regelmäßige Pausen:**
 - Planen Sie gezielte Auszeiten ein, um langfristig leistungsfähig zu bleiben.



11.4 Fachkenntnisse und Erfahrung

Impulsfrage:

Fühlen Sie sich gut vorbereitet auf Ihre unternehmerische Reise?
Sind noch Fragen offen?

Strategien:

- **Weiterbildung:**
 - Besuchen Sie Gründungsseminare, wie sie von der Wirtschaftsförderung, der IHK oder Handwerkskammern angeboten werden.
 - Nutzen Sie Online-Lernplattformen wie LinkedIn Learning oder Udemy.
- **Gründungsberatung:**
 - Buchen Sie sich Gründungsberatung bei den oben aufgeführten Anlaufstellen. Gründerinnen-Consult bietet sowohl Beratung in Präsenz als auch online.
- **Erfahrungen anderer nutzen:**
 - Tauschen Sie sich mit anderen Gründerinnen aus, um von deren Fehlern und Erfolgen zu lernen.

Liebe Leserin,

jeder große Schritt beginnt mit einem kleinen Impuls. Und wer weiß?
Vielleicht war dieser Leitfaden für Sie genau das.

Seien Sie mutig! Unternehmerintum bedeutet, Ihre Leidenschaft mit Mut und Ausdauer zu verbinden, alte Denkmuster hinter sich zu lassen und Neues zu wagen. Erlauben Sie sich, Fehler zu machen. Und begreifen Sie diese als Chance. Gehen Sie in Ihrem Tempo und nach Ihren Bedürfnissen.

Und nicht vergessen: Feiern Sie auch die kleinen Erfolge.

Trauen Sie sich: Lassen Sie Ihre Idee nicht nur für sich, sondern auch für andere Wirklichkeit werden. Ihre Reise beginnt. Und verwandeln Sie Zweifel in Wachstum, indem Sie diese als Teil des Prozesses verstehen. Alles Gute Ihnen.

Ihr Gründerinnen-Consult-Team

