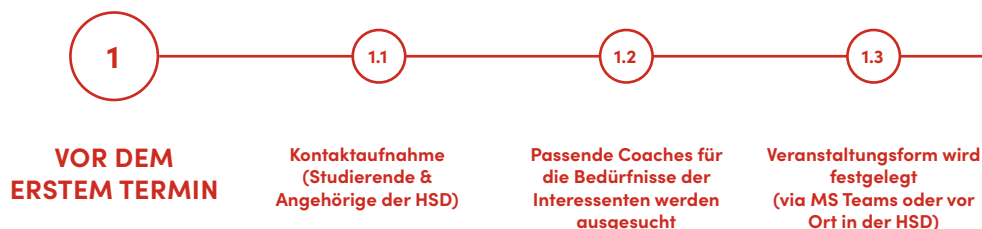


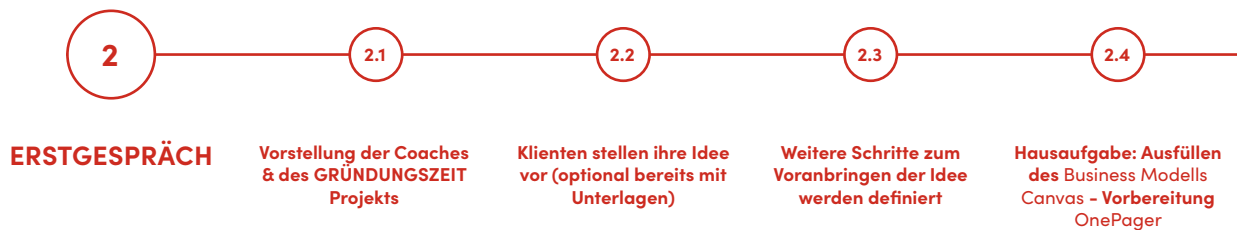
# Beratungsleitfaden GRÜNDUNGSZEIT

Um den potenziellen Gründer\*innen eine möglichst zielführende Unterstützung zu ermöglichen folgt das GRÜNDUNGSZEIT Team einem festem Leitfaden. Dieser ermöglicht eine produktive aber und auf das Gründer\*innen Team persönliche zugeschnittene Betreuung.



## Vor dem ersten Termin

Die Gründungsinteressierten der HSD (Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiter, Mitarbeiter aus Verwaltung und Technik sowie alle Lehrende) können sich für ein unverbindliches Erstgespräch einen Termin für die Gründungsberatung online buchen. Bereits zur Terminbuchung können die Gründungsinteressierten, wenn sie möchten, im Kommentar Feld eine kurze Information zu ihrem Termin verfassen. Dies ist sehr hilfreich um sich optimal auf den Termin vorzubereiten, insbesondere deswegen, weil sich die unterschiedlichen Coaches in verschiedenen Bereichen spezialisiert haben und so immer der/die passenden Coaches zugeordnet werden können. Meistens werden die Termine mit zwei Coaches besetzt, um immer gewährleisten zu können, dass ein Ansprechpartner für die Klienten verfügbar ist (auch in Krankheits- oder Urlaubszeiten). Aktuell finden die Beratungsgespräche online über MS Teams statt. Sollten Gespräche vor Ort wieder möglich sein, wird vor Ort in der Hochschule ein Besprechungsraum für das Erstgespräch gewählt.



## Das Erstgespräch

Bei dem ersten Gespräch mit den Gründungsinteressierten stellen sich die Coaches zuerst vor und skizzieren kurz das Projekt und dessen Ziele und Möglichkeiten. Dann können die Klienten ihre Idee vorstellen, evtl. schon Unterlagen mitbringen, Website vorstellen (wenn vorhanden). Ziel des Erstgesprächs ist es, die Gründungsidee zu erfassen, den Klienten /die Klientin oder das Team kennenzulernen und weitere Schritte zu definieren. Hier werden direkt Möglichkeiten verschiedenen Herangehensweisen vorgestellt. Anhand des **Business Modells Canvas** sollen dann die Gründungsinteressierten ihre Idee in einem sogenannten OnePager (als Hausaufgabe) zusammenfassen.



## Das Zweitgespräch

Basis des zweiten Gesprächs ist der im Vorfeld eingereichten OnePager. Die Klienten lernen hier, wie sie ihre Idee konkret und kompakt formulieren können, sodass Außenstehende sofort verstehen worum es sich bei dieser Idee genau handelt. Im weiteren Verlauf schärfen die Coaches zusammen mit den Klienten im sogenannten Sparring die Gründungsidee. Der Fokus liegt bei diesem Gespräch auf den wichtigsten Bestandteilen des OnePagers, welche auf Basis des **Business Modell Canvas** erarbeitet wurden, um ein erstes Geschäftsmodell skizzieren zu können. Als Hausaufgabe für den nächsten Termin soll ein kurzes **Pitch Deck** (max. 10 Folien) angefertigt werden, welches deutlich macht welche Problemstellung die Idee behandelt, welchen Lösungsansatz es gibt und wie das Alleinstellungsmerkmal herausarbeiten werden kann.



## Im weiteren Verlauf

Im weiteren Verlauf werden die Klienten und Klientinnen ganz konkret unterstützt. Für spezifische Themenbereiche wie Rechtsfragen, Steuerberatung oder Social-Media werden Workshops organisiert, um zielgerichtet Fragen zu beantworten. Weiterhin wird bei Antragstellungen für Förderprogramme unterstützt und auch die Erstellung von Prototypen wird vom GRÜNDUNGSZEIT Team supportet. Auch für die Co-Founder Suche werden Veranstaltungen organisiert, um Gründungsinteressierte zusammen zu bringen. Die Klienten werden bis zur Gründung und darüber hinaus vom GRÜNDUNGSZEIT Team begleitet und die Coaches stehen den Teams bei allen Fragen rund um die Existenz Gründung zur Seite.