Themengebiet	Einzelthema	Auswahl in UE	Min.	Max.
	Pflichtteil			
Gründereignung				
	Nachweis der kaufmännischen Kenntnisse	_	4	4
	Nachweis der fachlichen Kenntnisse			-
Geschäftsidee				
descriatistace .	Darstellung der Geschäftsidee			
	Genehmigungspflichten und Nachweise			
	Investitionsplanung		4	4
	Übersicht betriebliche Kosten und private Kosten			
Intérnehmereignung				
Selection * etc.	Bewertung der fachlichen und persönlichen Kenntnisse und Fähigkeiten		4	4
setort 2	Bewertung der unternehmerischen und kaufmännischen Kenntnisse Identifizierung von Stärken und Schwächen sowie Lösungsansätze		4	4
	identifizier drig von Starken drid Schwachen Sowie Losungsansatze			
Auswertung				
	IST-Stand			
	Auswahl der Schulungsmodule		4	4
		•		
Gesamt Unterrichtseinheiten Pflichtteil			16	1
	Wahlpflichtteil			
Buchführung				
	Organisation der Buchführung, Buchführungspflicht			
74 - 27 - 17 - 17 - 17 - 17 - 17 - 17 - 17	Kassenbuch			
	Abschreibung			
	GWG Rechnungsangaben		4	6
	Fahrzeugnutzung		-	
	steuerliche Pflichten		1	
	State Heller Hillerton			
Einführung Steuern				
	Steuerarten nach Rechtsformen			
	Umsatzsteuer, Kleinunternehmerregelung]	
	Gewerbesteuer		1	1,5
	Einkommenssteuer, Kapitalertragssteuer		1	
	Anmeldung, Fragebogen zur steuerlichen Erfassung			
Do abbeformer	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·			
Rechtsformen	Rechtsformwahl - Risiko, Vorteile-und Nachteile, Kosten			
	Kapitalgesellschaften - Rechte und Pflichten		0,5	1,5
	Personengesellschaften - Rechte und Pflichten		1	-,-
	,			
Standortentscheidungen				
	Ziele von Standortentscheidungen			
	Strategische Standortplanung			
	Operative Standortplanung		2	3
	Anforderungen an den Standort		4 ~	
	Umbau und Genehmigungen		"	
	Die wichtigsten Standortfaktoren			
Personal und Organisation				
Cisonal and Organisation	Beschäftigungsformen			1
	Personaleinsatz, Personalaufbau, Anforderungen		1	
	Kostenbetrachtung		1 ,	2
	Organigramm		2	
	Subunternehmer und freie Mitarbeiter			
	Betriebsnummernvergabe und Suche			
= .				1
Anmeldung und Zulassung	Describe the shire			
	Bereichsüberblick Umgang mit Ämtern und Behörden	_	4	1
	Das Finanzamt		1,5	,
1.31	Gewerbeanmeldung und Genehmigungen		1,3	2
	Berufsgenossenschaften, Pflichten		1	
rechtliche Grundlagen				
-	Urheberrecht			3
	Vertragsrecht		1 1	
	Telemediengesetz	X111] ,	
	HGB - Besonderheiten bei Selbstständigen			
Externes Rechnungswesen	Dasharari dan		_	
	Rechengrößen		J	I

	Jahresabschluss (Aufbau Bilanz)/ EÜR		4	5
	Gewinn- und Verlustrechnung		7.	J
	Interpretation und Kennzahlen			
nternes Rechnungswesen			· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
	Liquiditätsplanung			
	Budgetplanung		4	6
	Handelskalkulation/ Preiskalkulation			ž.
2 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 -	Erfolgsrechnungen			
nvestition und Finanzierung				
	Statische Verfahren			
	Dynamische Verfahren			
	Qualitative Aspekte von Investitionsentscheidungen			5
	Finanzierungsarten			
	Bonität und Rating		2	
	Eigenkapital und Sicherheiten			
	Führen von Bankengesprächen			
	Bewertung und Entwicklung passendes Finanzierungsdesign anhand			
	Kapitalbedarf			
	The Production of the Producti	1		
örderung				
	Förderdarlehen	T		
	Fördermöglichkeiten und Antragsverfahren	\vdash	ı	
	Mikrokredite und Crowd Funding	+	2	4
	Mischformen der Finanzierung	\vdash	I	
	INISCHIOTHER DET FINANZIERUNG			
lh siah amusa				
Absicherung	Don't diffuse About toward			
	Betriebliche Absicherung		0,5	2
	Private Absicherung			
Businessplan				
	Aufbau und Struktur			
	Inhalte des Businessplans			
	Strukturierung und Weiterentwicklung der Geschäftsidee		2	4
	Operative und strategische Zielplanung		1	
	Zeitplanung und Ablauf			
Markt- und Wettbewerb				
	Marktdaten erfassen und analysieren		T	
	Branchentrends erkennen und nutzen			
	Branchenkennziffern	 	5	
	Abgrenzung und Betrachtung des relevanten Marktes			
224	Marktanalyse und Berechnung des konkreten Marktvolumens			7
	Wettbewerbsbetrachtung und Abgrenzung	1		
	Identifizierung relevanter Wettbewerber	-		
	Betrachtung relevanter Wettbewerber			
	Abgrenzungsmöglichkeiten zum Wettbewerb, Alleinstellungsmerkmale			
	Reaktionen des Wettbewerbs			
	Kooperationen			
Marketing und Vertrieb				
	Grundlagen des Marketing			
	Zielgruppenfindung und Produktgestaltung			
	Marketingmittel - Vor- und Nachteile		l	5
	Marketingplanung in der Gründungsphase			
	Marketingplanung in der Etablierungsphase			
	Marketingkosten, Marketingcontrolling		3	
	Vertriebsstrategien und Möglichkeiten			
	r en uneubburategien unu MUGIICIIKEILEN	-		
	Zielvereinbarungen und Kontrolle			
	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente			
	Zielvereinbarungen und Kontrolle			
	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente			
Unternehmensführung	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente			
Unternehmensführung	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung	~		
Unternehmensführung	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen	-		
Unternehmensführung	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern	~		
Unternehmensführung	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf	~	2	4
Unternehmensführung	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern	~	2	4
Unternehmensführung	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf	~	2	4
Jnternehmensführung	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf Kapazitätsausbau und Wachstum Prozessstrukturierung		2	4
Jnternehmensführung	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf Kapazitätsausbau und Wachstum	~	2	4
	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf Kapazitätsausbau und Wachstum Prozessstrukturierung		2	4
	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf Kapazitätsausbau und Wachstum Prozessstrukturierung Controlling		2	4
	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf Kapazitätsausbau und Wachstum Prozessstrukturierung Controlling Belegarten		2	4
	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf Kapazitätsausbau und Wachstum Prozessstrukturierung Controlling Belegarten Aufbewahrungspflichten		2	4
	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf Kapazitätsausbau und Wachstum Prozessstrukturierung Controlling Belegarten Aufbewahrungspflichten Belegablage und Sortierung			
Unternehmensführung Büroorganisation	Zielvereinbarungen und Kontrolle Zielgruppenansprache und Instrumente Vertriebsaussagen und Verkaufsargumente Auftragsdurchlauf und Optimierung Strategische Allianzen Lagerkennziffern Einkauf Kapazitätsausbau und Wachstum Prozessstrukturierung Controlling Belegarten Aufbewahrungspflichten		2	4

	Crost			
	Elektronische Zahlverfahren		Ĭ	
	Boni, Rabatte, Skonto			
Betriebsübernahme/Beteiligung				
	Übernahmebetrieb finden / Beteiligung finden			
	Unternehmenszahlen verstehen und interpretieren			2
	Unternehmenswert ermitteln		1	
	Übernahmeplanung			
	Beteiligung- Vorgehen, Zeitplanung, Integration in den Betrieb			
Franchise				
	Erklärung des Konzeptes Franchise			
	Vor- und Nachteile		0,5	1
-	Auswahl eines geeigneten Franchisekonzeptes			
Gesamt Wahlpflichtteil			39	66
Gesamt Pflichtteil+Wahlpflichtteil 0		0	55	82

-