

Du erklärst deinen Plan. Mit Zahlen und Nachweisen.

Bevor die Agentur über deinen Gründungszuschuss entscheidet, sprichst du mit deiner Vermittlungsfachkraft – oft auch mit der Stelle, die deinen Plan prüft. Klingt nach Prüfung, ist aber vor allem ein Gespräch. Hier findest du die fünf Fragen, gute Antworten und deine Notiz für danach.

Ermessen

Deine Vermittlungsfachkraft darf abwägen. Einen Rechtsanspruch auf den Zuschuss hast du nicht.

5 Fragen

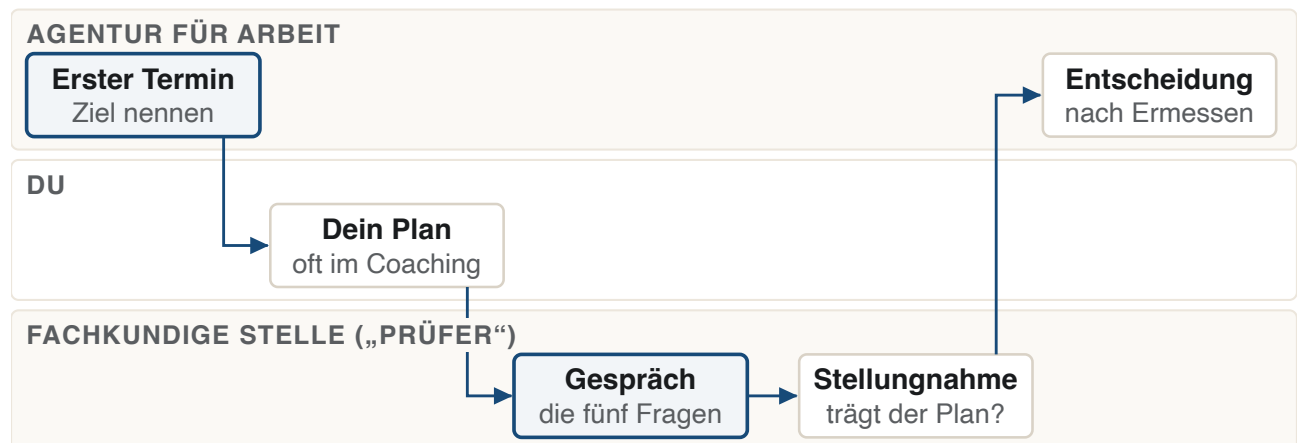
Kannst du sie beantworten, bist du für beide Gespräche gut vorbereitet – Agentur und Prüfer.

3 Zahlen

Dein Preis, dein Umsatz im ersten Jahr, dein Lebensbedarf im Monat. Die hast du im Kopf.

1 Zwei Gespräche, ähnliche Fragen

Zwei Stellen schauen auf deine Gründung. Beide wollen wissen, ob sie trägt.



Dein Weg bis zur Entscheidung. Deine Fachkraft fragt: Beendet die Gründung deine Arbeitslosigkeit auf Dauer, und brauchst du den Zuschuss am Anfang? Der Prüfer fragt, ob dein Vorhaben trägt. Manche Stellen laden dich ein, andere prüfen nur die Unterlagen; nach unserer Erfahrung verlangen sie oft Änderungen. Den Antrag stellst du vor dem Start, notfalls formlos – die Stellungnahme darf nachkommen.

Wann du wohin gehst: → Merkblatt 1 „Der Fahrplan“. Wer die Stellungnahme ausstellt: → Merkblatt 4 „Deine Antragsmappe“.

AUS UNSERER BERATUNG, ÜBER DEN PRÜFER

„In der Regel möchte er noch mal mit dir darüber sprechen, ob du weißt, wovon wir da schreiben. Das ist eher eine Kür.“

2 Was bei der Agentur Thema ist

Worüber deine Fachkraft mit dir sprechen soll, steht in den Weisungen der Bundesagentur. Kein Geheimnis also.

- **Die Voraussetzungen** – zum Selbsttest: → Merkblatt 2 „Passt der Zuschuss zu dir?“
- **Deine Eignung:** Fachwissen und kaufmännische Kenntnisse. Hat sie Zweifel, soll sie das offen ansprechen. Belegen kannst du beides mit Zeugnissen, Zertifikaten, Berufserfahrung oder einem Gründungscoaching.

- **Alternativen zur Gründung**, etwa eine Stelle. Die soll sie mit dir besprechen und festhalten. Das ist ihre Pflicht, kein Misstrauen gegen dich.
- **Ob du den Zuschuss brauchst**. Das beurteilt sie nach deinen Antragsunterlagen. Eine Bedürftigkeitsprüfung wie beim Jobcenter gibt es nicht. Viel Vermögen oder eine hohe Abfindung können aber mitzählen.
- **Zwei Hinweise:** Die Monate der Phase 1 (Arbeitslosengeld + 300 Euro) gehen von deinem Arbeitslosengeld ab, Phase 2 nicht. Und die freiwillige Arbeitslosenversicherung beantragst du spätestens drei Monate nach dem Start (→ Merkblatt 7).

3 Die fünf Fragen – und worauf sie zielen

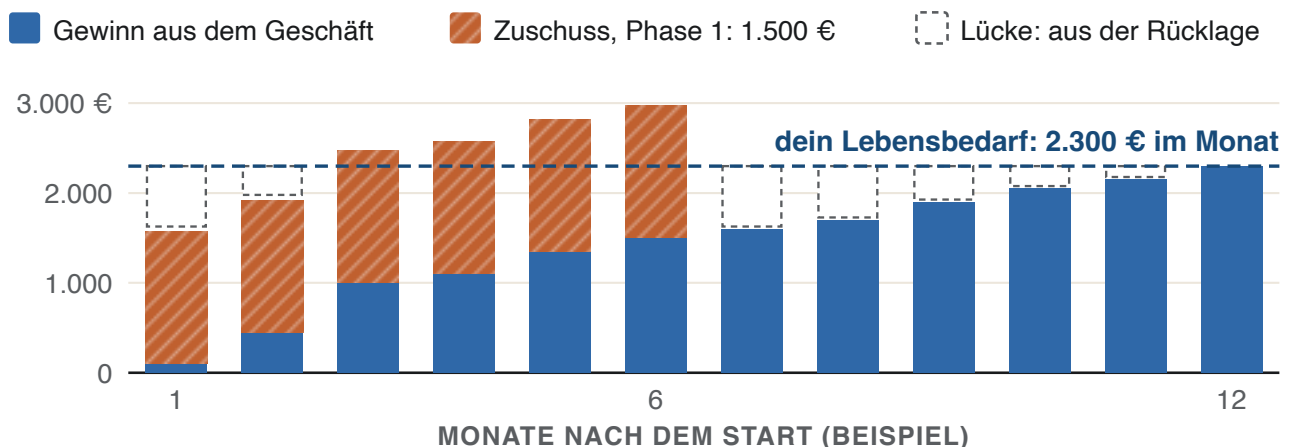
Aus dem Vordruck der fachkundigen Stelle werden im Gespräch fünf Fragen. Frage 3 stellt dir auch die Agentur. Deine Eignung (Frage 5) prüft sie selbst.

DIE FRAGE	WORAUF SIE ZIELT	SO ANTWORTEST DU
1 „Wie kommen Sie auf diesen Umsatz?“	Ist der Umsatz realistisch?	Rechne vor: Preis mal Menge. Die Menge passt zu den Stunden, die du wirklich verkaufen kannst.
2 „Wer sind Ihre ersten Kunden?“	Gibt es Nachfrage, bist du konkurrenzfähig?	Echte Kontakte, frühere Kunden, Anfragen. Nie Namen erfinden.
3 „Wovon leben Sie – und wofür der Zuschuss?“	Reicht es zum Leben? Brauchst du den Zuschuss am Anfang?	Zeig deinen Lebensbedarf und die Lücke der ersten Monate (Abschnitt 4).
4 „Und wenn es 30 Prozent weniger wird?“	Ist das Ergebnis realistisch, gibt es Puffer?	Sag, was du dann tust und woraus du die Lücke zahlst.
5 „Warum gerade Sie?“	Bist du fachlich und kaufmännisch geeignet, hast du nötige Zulassungen?	Leg Nachweise vor. Nenn Lücken selbst – mit deiner Lösung.

4 Tragfähig – aber nicht ohne Zuschuss

Klingt wie ein Widerspruch? Ist es nicht. Dein Plan beantwortet zwei Fragen.

Der Prüfer fragt, ob dein Geschäft **auf Dauer** trägt. Die Agentur fragt zusätzlich, ob du den Zuschuss **für die Anlaufphase** brauchst. Bei den meisten Plänen stimmt beides. Nach unserer Erfahrung ist der Lebensbedarf oft nach etwa einem Jahr gedeckt.



Tragfähig, aber nicht ohne Zuschuss – Beispiel mit runden Zahlen. Zuschuss in Phase 1 = 1.200 € Arbeitslosengeld + 300 €. Übers erste Jahr fehlen so rund 1.400 €, die trägt die Rücklage – ohne Zuschuss wären es 10.400 €. Ab Monat 12 trägt das Geschäft allein. Phase 2 (bis zu 9 × 300 €, auf Antrag) ist nicht eingerechnet.

Übrigens: Der Zuschuss steht in deiner Liquiditätsplanung, nicht beim Umsatz. Er ist steuerfrei und kein Geld aus dem Geschäft.

NIE AUF EIN ERGEBNIS HINRECHNEN

Dein Plan zeigt, was du wirklich erwartest. Deine Angaben müssen vollständig und richtig sein, auch zu Erspartem – sonst kann die Agentur später Geld zurückfordern.

ZUM AUSFÜLLEN

Deine Antworten auf die fünf Fragen

Antworte kurz – mit einer Zahl aus deinem Finanzplan oder einem Nachweis. Was fehlt, klärst du vorher.

1 „Wie kommen Sie auf diesen Umsatz?“

Preis je Stunde oder Auftrag

Stunden oder Aufträge im Monat

×

Umsatz im Monat (ab Monat 12)

=

2 „Wer sind Ihre ersten Kunden?“ Nur echte Namen, Kontakte oder Anfragen:

3 „Wovon leben Sie – und wofür der Zuschuss?“

Lebensbedarf im Monat, mit Krankenversicherung

Gewinn im Schnitt der Monate 1 bis 6

–

Lücke im Monat

=

Zuschuss im Monat, Phase 1 (Arbeitslosengeld + 300 €)

4 „Und wenn es 30 Prozent weniger wird?“

Gewinn Jahr 1: Umsatz × 0,7 – Kosten (Material und Wareneinsatz mit kürzen)

=

5 „Warum gerade Sie?“ Erfahrung und Nachweise, die beiliegen:

Zu Frage 3: Ist die Lücke null, fragt die Agentur zu Recht, wofür du den Zuschuss brauchst. Rechne sie trotzdem nie klein – der Plan zeigt, was du wirklich erwartest.

5 Im Gespräch – und direkt danach

Keine Sorge: Du musst niemanden überreden. Du zeigst nur, dass du deinen Plan kennst.

- ☐ Am Tag vorher den Plan ganz gelesen, **zuerst den Finanzplan**. Ehrlich gesagt: In unseren Begleitungen kennen viele ihren Text gut – und ihre Zahlen kaum.
- ☐ Die fünf Fragen einmal laut beantwortet, am besten vor jemandem, der kritisch nachfragt.

☐ Dabei: Plan, Lebenslauf, Nachweise, Zusagen von Kunden, Bescheid über das Arbeitslosengeld. Was du belegen kannst, musst du nicht beteuern.

☐ Zugehört und mitgeschrieben. Diskutieren kannst du später. Du weißt etwas nicht? Sag es und reich es nach. Verlangt der Prüfer Änderungen, setz sie ehrlich um – in Text und Zahlen. Dann schick den Plan mit einer Liste der Änderungen zurück. Kommt trotzdem ein Nein: → Merkblatt 6 „Abgelehnt – was jetzt?“

ZUM AUSFÜLLEN · AM SELBEN TAG

Deine Gesprächsnotiz

Direkt nach dem Termin, solange du noch alles weißt. Die Notiz kommt in deine Mappe.

Datum, Gesprächspartner, deine Kundennummer

Das reiche ich nach – bis wann; nächster Termin

Spätester Gründungstag schriftlich bestätigt am (→ Merkblatt 1)

Wo gab es Rückfragen oder Zweifel?

Das soll geändert werden – jeder Punkt einzeln:

Hier endet dieses Merkblatt

Ob die Agentur fördert, entscheidet sie im Einzelfall nach Ermessen. Wir bereiten dich vor, sprechen aber nicht für dich und sagen nichts zu. Verbindlich sind die Auskunft deiner Agentur und dein Bescheid. Was Vermögen oder Abfindung bei dir bedeuten, klärst du offen mit deiner Fachkraft; bei Streit helfen eine Sozialberatungsstelle oder ein Anwalt für Sozialrecht.

Du willst das Gespräch nicht allein vorbereiten?

Im kostenlosen Erstgespräch gehen wir die fünf Fragen mit dir durch. In Ruhe und ohne Druck.

Kostenloses Erstgespräch: neu-unternehmensberatung.de · alex@neu-unternehmensberatung.de · 0178 5258188

Gründungszuschuss kompakt – alle Merkblätter: 1 Der Fahrplan · 2 Passt der Zuschuss zu dir? · 3 Der AVGS-Gutschein · 4 Deine Antragsmappe · **5 Das Gespräch mit der Agentur** · 6 Abgelehnt – was jetzt? · 7 Bewilligt – die ersten Monate · 8 Phase 2

Stand 09/2026. Geprüft an: SGB III, den Fachlichen Weisungen der Bundesagentur zum Gründungszuschuss (13.09.2023) und dem Vordruck der fachkundigen Stelle (01/2025). Allgemeine Information, keine Rechts- oder Steuerberatung.