



**Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers**

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



**Co-funded by
the European Union**

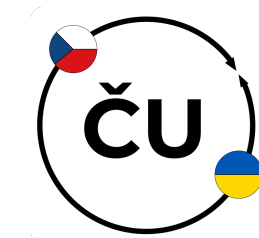
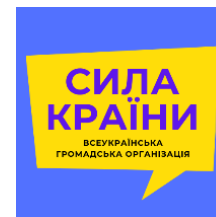
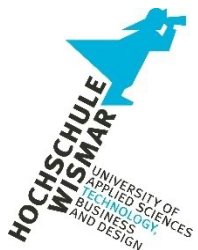
Umfassendes Integrationslernprogramm „Leap Forward: Women's Career Transformation“ für erwachsene Frauen – Zwangsmigrantinnen

Lektion 6:

Arbeiten Sie für sich selbst

**WINGS: Fraueninitiative für neues Wachstum und neue Fähigkeiten – Stärkung der Karrieren von
Migrantinnen**

01.09.2024 – 31.08.2026





Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

1. Überblick über die Sitzung

Zweck: Frauen dazu befähigen, **Selbstständigkeit** und **Freiberuflichkeit** als realistische und erreichbare Wege zu finanzieller Unabhängigkeit, persönlicher Erfüllung und gesellschaftlichem Engagement zu betrachten.

Lernziele

Am Ende dieser Sitzung werden Sie:

- 1 Möglichkeiten für Freiberuflerinnen und Unternehmerinnen in Gastländern erkunden.
- 2 die grundlegenden rechtlichen Schritte zur Gründung eines Unternehmens oder zur Registrierung als Selbstständige kennen.
- 3 Ihre Stärken, Leidenschaften und marktfähigen Fähigkeiten identifizieren.
- 4 verstehen, wie Sie Ihre persönliche Marke aufbauen und Ihre Dienstleistungen bewerben können.
- 5 sich von realen Geschichten von Unternehmerinnen inspirieren lassen, die klein angefangen und sich zu starken Unternehmen entwickelt haben.

Warum Selbstständigkeit wichtig ist




Co-funded by
the European Union








Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

 *Selbstständigkeit bedeutet, die Verantwortung für die eigene Zukunft zu übernehmen. Sie ermöglicht es Ihnen, Ihre Fähigkeiten, Ihre Kreativität und Ihre Leidenschaft einzusetzen, um eine Karriere aufzubauen, die zu Ihrem Leben passt – und nicht umgekehrt.*


Warum es für Migrantinnen wichtig ist

-  **Flexibilität:** Sie können von zu Hause aus arbeiten oder Ihren eigenen Zeitplan wählen.
-  **Sprachfreundlich:** Sie können auch mit grundlegenden Kenntnissen der Landessprache beginnen.
-  **Übertragbar:** In einem Land erworbene Fähigkeiten können überall eingesetzt werden.
-  **Finanzielle Unabhängigkeit:** Sie entscheiden, wie viel Sie arbeiten und verdienen möchten.
-  **Selbstbestimmung:** Sie schaffen sich selbst Chancen, anstatt auf sie zu warten.

„Für sich selbst zu arbeiten bedeutet, Stabilität zu schaffen, wo das Leben Veränderungen mit sich gebracht hat.“

Wirtschaftliche und soziale Auswirkungen

- Selbstständige Frauen tragen zur **lokalen Wirtschaft** bei und bringen Innovation und Vielfalt mit sich.
- Unternehmertum stärkt **die Integration, die soziale Teilhabe** und **das Selbstbewusstsein**.
- Jedes kleine Unternehmen, das von einer Migrantin gegründet wird, trägt **zur Wiederbelebung von Gemeinschaften** bei und inspiriert andere.

 *In der EU machen Frauen etwa 30 % aller Selbstständigen aus – und diese Zahl steigt mit der zunehmenden Verbreitung von digitalem und Kleinstunternehmertum.*



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



2. Freiberufliche Arbeit verstehen



Was ist Freelancing?

🌸 Freelancing bedeutet, selbstständig zu arbeiten – Sie nutzen Ihre Fähigkeiten, Ihre Zeit und Ihre Kreativität, um Dienstleistungen für Kunden anzubieten, nicht für einen festen Arbeitgeber. Sie sind **Ihr eigener Chef** und wählen Projekte, Kunden und Arbeitszeiten selbst aus.

Definition

Freiberufliche Tätigkeit ist eine Form der **Selbstständigkeit**, bei der Sie:

- an **kurzfristigen oder projektbezogenen Verträgen** arbeiten, nicht an langfristigen Jobs.
- verschiedenen Kunden **spezifische Dienstleistungen oder Fachkenntnisse** anbieten.
- Ihre Zeit, Ihren Zeitplan und Ihr Einkommen selbst verwalten.
- Sie können **online oder offline**, lokal oder international arbeiten.

💡 *Freiberufler = unabhängige Fachleute.*

Gängige Bereiche für Freiberufler

Kreativ & Digital	Bildung & Dienstleistungen	Praktisch & lokal
Grafikdesign, Schreiben, Übersetzen	Nachhilfe, Online-Unterricht, Beratung	Handgefertigte Kunsthandwerke, Reinigung, Kochen, Reparaturen
Soziale Medien, Marketing, Fotografie	Sprachdienstleistungen, Coaching	Babysitting, Pflege, Nähen, Schönheitsdienstleistungen

Vorteile und Herausforderungen der freiberuflichen Tätigkeit



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718


Hauptvorteile

★ Chancen	💬 Was das für Sie bedeutet
Flexibilität	Sie entscheiden, wann, wo und wie viel Sie arbeiten. Perfekt für Mütter oder Pflegekräfte.
Unabhängigkeit	Sie wählen Ihre Projekte und Kunden selbst aus – ohne Chef und ohne Büropolitik.
Kreativität	Sie können in Bereichen arbeiten, die Sie lieben: Handwerk, Design, Lehre, Dienstleistungen.
Globaler Markt	Arbeiten Sie online mit Kunden aus anderen Ländern zusammen.
Kompetenzwachstum	Jedes Projekt bringt Ihnen etwas Neues bei – Sie lernen ständig dazu und verbessern sich.



Häufige Herausforderungen

⚠️ Herausforderung	💬 Wie man damit umgeht
Unregelmäßiges Einkommen	Beginnen Sie mit einer Teilzeitstelle, bauen Sie Ersparnisse auf und behalten Sie Ihre Ausgaben im Blick.
Kunden finden	Nutzen Sie Online-Plattformen, lokale Netzwerke und Mundpropaganda.
Zeitmanagement	Legen Sie Arbeitszeiten fest, machen Sie kurze Pausen, bleiben Sie organisiert.
Selbstdisziplin	Schaffen Sie sich eine Routine und behandeln Sie die freiberufliche Tätigkeit wie einen „richtigen Job“.
Steuern und Papierkram	Lernen Sie die Grundlagen der Selbstständigkeit kennen (wird später behandelt).

Globale Plattformen für Freiberufler

 Freelancer-Plattformen verbinden Ihre Fähigkeiten mit Menschen, die diese benötigen – lokal und global. Sie erleichtern den Einstieg, die Suche nach Kunden und den schrittweisen Aufbau von Erfahrung.

Internationale Freelancer-Plattformen

 Plattform	 Was Sie dort tun können
Upwork	Bieten Sie professionelle Dienstleistungen an (Übersetzung, Design, Schreiben, Unterrichten, Verwaltung). Sie erstellen ein Profil und bewerben sich für Projekte.
Fiverr	Erstellen Sie kleine „Gigs“ (kurze Dienstleistungen), die Kunden direkt kaufen können (z. B. „Ich entwerfe Ihr Logo für 10 €“).
Freelancer.com	Bieten Sie auf verschiedene Jobs aus verschiedenen Branchen – geeignet für Anfänger.
Workana / Guru	Gut geeignet für digitale Arbeit, IT und kreative Dienstleistungen.
Etsy	Verkaufen Sie weltweit handgefertigte Kunsthandwerksartikel, Kunstwerke und digitale Produkte.

EU- und lokale Plattformen für Freiberufler



Co-funded by
the European Union





Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718


 Freelancer-Plattformen helfen Ihnen dabei, Ihre Fähigkeiten mit echten Kunden in Ihrem Gastland und in ganz Europa zu verbinden.

Diese Plattformen ermöglichen es Ihnen, **klein anzufangen**, sicher zu arbeiten und Schritt für Schritt zu wachsen – sogar von zu Hause aus.

Plattformen auf EU-Ebene

 Plattform	 Was sie bietet
EURES (https://eures.europa.eu/index_en)	Offizielles EU-Portal für Stellenangebote und Freiberufler. Listet geprüfte Stellenangebote, Remote-Jobs und Leitfäden für Neueinsteiger.
Malt (malt.com)	EU-Marktplatz für digitale Freiberufler (IT, Marketing, Design, Beratung). Transparente Verträge und sichere Zahlungen.
Useme.eu (https://useme.com/en/)	Ermöglicht Freiberuflern die legale Ausstellung von Rechnungen ohne Registrierung eines Unternehmens. Ideal für kurzfristige Projekte.
Europass (europa.eu/europass)	Erstellen Sie Ihren professionellen Lebenslauf und präsentieren Sie Ihre freiberuflichen Fähigkeiten und Zertifikate. In ganz Europa anerkannt.

Lokale Plattformen nach Land

 Lokale Plattformen helfen Ihnen dabei, erste Kunden zu finden, Ihre Muttersprache zu verwenden und zu lernen, wie Sie kleine Projekte sicher verwalten können.

Tipps für den Erfolg

- ✓ Erstellen Sie ein klares, freundliches Profil – beschreiben Sie, was Sie können, und zeigen Sie Beispiele Ihrer Arbeit.
- ✓ Verwenden Sie für die Kommunikation einfaches Englisch oder die Landessprache.
- ✓ Überprüfen Sie Bewertungen, bevor Sie Aufträge annehmen.
- ✓ Verwenden Sie sichere Zahlungssysteme (z. B. PayPal, Wise, Plattform-Wallet).

„Jede Plattform ist eine Tür – wählen Sie eine aus, öffnen Sie sie und beginnen Sie Ihre Reise.“

Welche Fähigkeiten benötigen Freiberufler?



Co-funded by
the European Union





Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

 Freiberufler sind nicht nur aufgrund ihrer Arbeit erfolgreich, sondern auch aufgrund ihrer Arbeitsweise.

Um selbstständig zu arbeiten, benötigen Sie eine ausgewogene Mischung aus **technischen**, **geschäftlichen** und **persönlichen** Fähigkeiten.

Kernkompetenzen für Freiberufler

 Kompetenzbereich	 Beispiele für Inhalte
Berufliche und technische Fähigkeiten	Übersetzen, Design, Unterrichten, Schreiben, Handwerk, IT, Marketing – Ihre Hauptdienstleistung.
Digitale Kompetenzen	Verwendung von E-Mail, Online-Tools (Zoom, Canva, Trello), Erstellung von Online-Profilen, Verwaltung von Zahlungen.
Geschäftliche und organisatorische Fähigkeiten	Planung von Projekten, Festlegung von Preisen, Verfassen einfacher Verträge, Zeit- und Terminmanagement.
Kommunikationsfähigkeiten	Gespräche mit Kunden, Verständnis für deren Bedürfnisse, Feedback geben, höfliche Problemlösung.
Selbstmanagement und Motivation	Tägliche Ziele setzen, konzentriert bleiben, auch in schwierigen Situationen weiterlernen.

Soft Skills, die Sie auszeichnen

- ✨ Zuverlässigkeit – halten Sie, was Sie versprechen.
- ✨ Kreativität – Finden Sie neue Lösungen für Ihre Kunden.
- ✨ Einfühlungsvermögen – Verstehen Sie die Bedürfnisse und Kulturen der Menschen.
- ✨ Belastbarkeit – gehen Sie ruhig mit Herausforderungen um.
- ✨ Selbstvertrauen – glauben Sie an Ihre Fähigkeiten und Ihren Wert.

„Kunden stellen Menschen ein, keine Profile – Ihre Einstellung ist genauso wichtig wie Ihre Fähigkeiten.“

Wie man diese Fähigkeiten erlernt

- 🎓 Kostenlose Online-Kurse (EU Academy, Coursera, OpenLearn)
- 🗣️ Üben Sie anhand kleiner Projekte oder mit Freunden
- 📖 Tutorials ansehen, Facebook- oder Telegram-Gruppen für Freiberufler beitreten
- 👥 Bitten Sie Mentoren und Kollegen um Feedback

Ist Freelancing das Richtige für mich?



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

 *Freelancing ist nicht für jeden geeignet – und das ist auch in Ordnung.*

Das Ziel ist es, einen **Arbeitsstil** zu finden, der zu Ihrer Persönlichkeit, Ihrem Lebensstil und Ihren Zielen passt.

Diese Überlegungen helfen Ihnen zu verstehen, ob Freelancing Ihr nächster Schritt sein könnte – jetzt oder später.

Schnelle Selbsteinschätzung: „Ist Freelancing das Richtige für mich?“

Lesen Sie jede Aussage und denken Sie darüber nach, ob Sie mit **JA**, **MANCHMAL** oder **NOCH NICHT antworten würden**:

Aussage

- Ich arbeite gerne selbstständig und treffe gerne meine eigenen Entscheidungen.
- Ich kann meine Zeit selbst einteilen und Termine ohne Aufsicht einhalten.
- Ich habe keine Probleme damit, online mit neuen Leuten zu kommunizieren.
- Ich kann eine Zeit lang mit einem unregelmäßigen Einkommen umgehen.
- Ich bin bereit, neue Tools und Plattformen zu erlernen.
- Ich mag Abwechslung – verschiedene Arten von Projekten zu bearbeiten.
- Ich kann auch dann motiviert bleiben, wenn es mal ruhiger zugeht.
- Ich glaube, dass meine Fähigkeiten für andere nützlich sein können.

 *Mehr „JA“-Antworten = besser geeignet für die Freiberuflichkeit.
„MANCHMAL“ oder „NOCH NICHT“ bedeutet lediglich, dass Sie wissen, wo Sie sich noch verbessern können.*



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

3. Rechtliche Grundlagen der Selbstständigkeit



Was ist Selbstständigkeit in der EU?



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

 *Selbstständigkeit bedeutet, für sich selbst statt für einen Arbeitgeber zu arbeiten.*


Sie sind Ihr eigener Chef – verantwortlich für Ihre Arbeit, Ihr Einkommen und Ihre rechtlichen Verpflichtungen.

 In der EU sind Selbstständige **anerkannte Fachkräfte**, die Rechte, Pflichten und Zugang zu Förderprogrammen haben.


1 Was bedeutet das?

Selbstständig zu sein bedeutet, dass Sie:


- Kunden (Privatpersonen oder Unternehmen) Waren oder Dienstleistungen anbieten.
- unter Ihrem eigenen Namen oder als Kleinunternehmen registriert arbeiten
- Sie entscheiden, wie, wann und wo Sie arbeiten.
- Ihre eigenen Steuern und Sozialabgaben zahlen.
- Sie können mit anderen zusammenarbeiten oder Hilfe einstellen, wenn Ihr Unternehmen wächst.


 *Kurz gesagt: Sie sind Ihr eigener Chef, aber auch Ihr eigener Buchhalter und Manager.*

2 Beispiele

 **Beispiel 1:** Eine Frau gründet einen kleinen Catering-Service für lokale Veranstaltungen.

 **Beispiel 2:** Ein Lehrer bietet als Privatlehrer Online-Sprachunterricht an.

 **Beispiel 3:** Eine Designerin verkauft handgefertigte Kunsthandwerksartikel über Etsy und auf lokalen Märkten.

 *Jede dieser Frauen ist selbstständig – auch wenn sie von zu Hause aus arbeitet und keine Angestellten hat.*

Bildungsniveaus in der Ukraine







Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Das Bildungssystem der Ukraine bietet klare Wege für lebenslanges Lernen – von grundlegenden beruflichen Fähigkeiten bis hin zu akademischer und wissenschaftlicher Exzellenz.

 Stufe	 Ungefähre Dauer	 Zweck/Ergebnis	 Abschluss / Grad
1. Beruflich (berufliche Vorbildung für die Hochschulbildung)	1–3 Jahre nach der Sekundarstufe I	Praktische Ausbildung für bestimmte Berufe (z. B. Techniker, Handwerk, Dienstleistungsberufe)	Berufsabschluss / Qualifizierter Arbeiter
2. Vorhochschulische Berufsausbildung (Fachhochschulen, technische Schulen)	2–4 Jahre nach der Sekundarstufe	Kombiniert allgemeine und berufliche Bildung, bereitet auf qualifizierte Berufe oder ein Hochschulstudium vor	Junior-Bachelor / Beruflicher Junior-Bachelor
3. Hochschulausbildung (Bachelor)	3–4 Jahre	Akademische Grundlagen und berufliche Qualifikation	Bachelor-Abschluss
4. Hochschulbildung (Master)	1,5–2 Jahre nach dem Bachelor	Vertiefung der Spezialisierung, Forschung oder Vorbereitung auf Führungsaufgaben	Master
5. Promotionsstudium (PhD, Doktor der Wissenschaften)	3–6 Jahre	Unabhängige Forschung und Innovation, akademische oder fachliche Laufbahn	Doktor der Philosophie (PhD) oder Doktor der Wissenschaften

Selbstständigkeit in der Ukraine




Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718


 In der Ukraine wird Selbstständigkeit als „FOP“ bezeichnet – *Фізична особа-підприємець* (Einzelunternehmer). Dies ist die **einfachste und beliebteste** Möglichkeit, legal selbstständig zu arbeiten, Dienstleistungen anzubieten oder ein kleines Unternehmen zu führen.

 Viele Freiberufler, Lehrer, Designer und Kleinhändler in der Ukraine nutzen die FOP-Form.

1 Was ist FOP (ФОП)?

FOP ist ein Rechtsstatus, der es einer Person ermöglicht:

- selbstständig zu arbeiten und Dienstleistungen anzubieten oder Produkte zu verkaufen.
- Mitarbeiter einzustellen (falls erforderlich).
- offizielle Zahlungen zu erhalten und Rechnungen auszustellen
- vereinfachte Steuern und Sozialabgaben zu zahlen.

 **FOP** = „Ich arbeite selbstständig, offiziell und legal.“

2 So registrieren Sie sich

 Der einfachste Weg: **online über das Diia-Portal** (digitaler Behördendienst).

Sie können sich auch bei Ihrem **örtlichen Zentrum für Verwaltungsdienstleistungen (ЦНАП)** registrieren.

Schritte:

Melden Sie sich mit Ihrer Bank-ID oder Ihrer digitalen Signatur an. Geben Sie Ihre persönlichen Daten ein.

Wählen Sie Ihre **Gruppe** (1., 2. oder 3. – abhängig von Einkommen und Art des Unternehmens).

Wählen Sie die Art der Tätigkeit (КБЕД) – z. B. 62.02 „IT-Dienstleistungen“, 96.02 „Schönheitsdienstleistungen“, 85.59 „Ausbildung und Schulung“.

Reichen Sie den Antrag online ein – die Registrierung ist kostenlos und erfolgt in der Regel innerhalb **eines Werktags**.

Sie erhalten automatisch eine **Steuernummer und ein FOP-Zertifikat**.

 *Es handelt sich um eines der schnellsten Online-Registrierungssysteme in Osteuropa.*

Selbstständigkeit in der Ukraine





Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

3 Steuern und Zahlungen




 Typ	 Beschreibung
Einheitssteuer	3 % (mit Mehrwertsteuer) oder 5 % (ohne Mehrwertsteuer) des Einkommens.
Einheitlicher Sozialbeitrag (ECB)	Feste monatliche Zahlung an die Rentenversicherung (~1.650 UAH/Monat im Jahr 2025).
Berichterstattung	Vereinfachte vierteljährliche oder jährliche Berichte über cabinet.tax.gov.ua .

4 Vorteile für Unternehmerinnen

- Einfache und schnelle Online-Einrichtung (kein Anwalt erforderlich).
- Niedrige Steuern für geringe Einkommensstufen.
- Zugang zu **Fördermitteln und staatlichen Programmen** (z. B. *єРобота, Business for Women, Diia.Business*).
- Möglichkeit, **Zahlungen aus dem Ausland** für freiberufliche Dienstleistungen zu empfangen (Payoneer, Wise usw.).
- Rechtliche Grundlage für die Zusammenarbeit mit Kunden aus der EU oder weltweit.

„FOP zu werden bedeutet, dass Ihre Fähigkeiten offiziell zu Ihrem Geschäft werden.“

5 Support- und Lernressourcen

-  Diia.Business – kostenlose Schulungen und Leitfäden für Unternehmer.
-  Erobota.gov.ua – staatliches Förderprogramm für kleine Unternehmen.
-  Die NGO „Syla Krainy“ und lokale Gründerzentren bieten Schulungen und Mentoring für Frauen an.



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

4. Von der Idee zum Kleinstunternehmen



Was ist ein Kleinstunternehmen?



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌸 Ein Kleinstunternehmen ist ein sehr kleines Unternehmen – oft von einer Person oder einer Familie geführt –, das gegründet wurde, um Fähigkeiten, Talente oder Hobbys in Einkommen umzuwandeln.

Es ist der **erste echte Schritt** von der freiberuflichen Tätigkeit hin zum Aufbau eines eigenen nachhaltigen Unternehmens.

1 Definition

Ein **Kleinstunternehmen** ist ein Unternehmen, das:







- **weniger als 10 Mitarbeiter** hat
- **ein geringes Jahreseinkommen** erzielt (weniger als 2 Millionen Euro pro Jahr, weniger als 10 Mitarbeiter gemäß EU-Definition)
- oft von **zu Hause, online oder in einer kleinen Werkstatt** aus startet
- **lokale oder Online-Dienstleistungen** anbietet oder handgefertigte oder digitale Produkte verkauft

💡 Die meisten von Frauen geführten Unternehmen in Europa sind Kleinstunternehmen.

2 Warum Kleinstunternehmen wichtig sind

- ✓ Schaffen Arbeitsplätze für sich selbst und andere
- ✓ Sie stärken lokale Gemeinschaften und Familien
- ✓ Fördern Sie Kreativität, Innovation und Widerstandsfähigkeit
- ✓ Ermöglichen flexible Arbeitszeiten – insbesondere für Mütter und Pflegekräfte
- ✓ Bauen Sie Selbstvertrauen und langfristige wirtschaftliche Unabhängigkeit auf

Typische Beispiele

 Sektor	 Beispiel für ein Kleinstunternehmen
 Kreativ	Handgefertigte Kunsthandwerksartikel, Kerzen, Schmuck, Kunst oder Designstudio
 Dienstleistungen	Heimbäckerei, Reinigungsdienst, Kinderbetreuung, Schneiderei
 Digital	Online-Nachhilfe, Texterstellung, Social-Media-Marketing, Übersetzungen
 Umweltfreundlich	Öko-Produkte, Recycling-Kunsthandwerk, nachhaltige Kosmetik

Schritte zur Gründung eines Kleinstunternehmens




Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718


 Jedes große Unternehmen hat einmal klein angefangen.

Ihr Unternehmen kann mit einer einzigen Idee beginnen – wenn Sie die richtigen Schritte unternehmen, einen nach dem anderen.

1 Schritt 1 – Identifizieren Sie Ihre Idee

Fragen Sie sich:

- Was kann ich **gut** oder **was macht mir Spaß**?
- Was **brauchen oder wollen** die Menschen in meiner Umgebung oder im Internet?
- Kann ich **ein Problem lösen** oder etwas Einzigartiges anbieten?


 Gehen Sie von Ihren Fähigkeiten, Ihrer Leidenschaft oder Ihrer Erfahrung aus – sogar Hobbys können zu Geschäftsideen werden!

Beispiel: Eine Frau, die gerne backt, beginnt, gesunde Snacks für Kinder in lokalen Schulen anzubieten.




3 Schritt 3 – Erstellen Sie einen einfachen Businessplan

Beantworten Sie diese 5 Fragen kurz:

1. Was werde ich verkaufen oder anbieten?
2. Wer sind meine Kunden?
3. Wie werde ich sie erreichen?
4. Was wird mich das kosten?
5. Wie werde ich Gewinn erzielen?

 Sie brauchen keinen 50-seitigen Plan – eine Seite reicht für den Anfang völlig aus.

2 Schritt 2 – Überprüfen Sie Ihre Idee

-  Sprechen Sie mit potenziellen Kunden – fragen Sie sie, ob sie Ihr Produkt kaufen würden.
-  Recherchieren Sie Ihre Mitbewerber – was bieten sie an und wie können Sie sich davon abheben?
-  Machen Sie einen kleinen Test: Verkaufen Sie an 5–10 Personen, sammeln Sie Feedback und passen Sie Ihr Angebot an.

 Die Validierung spart Zeit und Geld – sie verwandelt einen Traum in einen realistischen Plan.

4 Schritt 4 – Registrieren Sie sich rechtlich

5 Schritt 5 – Bewerben Sie Ihr Unternehmen

- Erstellen Sie eine **Social-Media-Seite** (Instagram, Facebook, YouTube).
- Teilen Sie Geschichten, Fotos und Kundenfeedback.
- Treten Sie **lokalen Online-Gruppen** oder **Marktplätzen** bei.
- Bieten Sie Ihren ersten Kunden Rabatte oder kostenlose Proben an.

6 Bonus-Schritt – Lernen Sie weiter

Validierung Ihrer Geschäftsidee



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Drei einfache Schritte zur Validierung

Schritt	So geht's	Beispiel
1. Sprechen Sie mit Menschen	Fragen Sie 5–10 potenzielle Kunden, welche Probleme sie haben und was sie kaufen würden.	„Wären Sie daran interessiert, handgefertigte Öko-Taschen anstelle von Plastiktüten zu kaufen?“
2. Erstellen Sie einen kleinen Test (Prototyp)	Erstellen Sie eine einfache Version Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung und zeigen Sie sie anderen.	Bieten Sie kostenlose Proben Ihrer Cupcakes an oder veröffentlichen Sie Ihre Dienstleistung in den sozialen Medien.
3. Feedback sammeln und Anpassungen vornehmen	Bitten Sie um ehrliche Meinungen – zu Preis, Design, Nützlichkeit – und verbessern Sie dann Ihr Produkt.	„Würden Sie kleinere Portionen oder andere Geschmacksrichtungen bevorzugen?“

Fragen an potenzielle Kunden

- Welches Problem haben Sie, das meine Idee lösen könnte?
- Was verwenden Sie derzeit stattdessen?
- Wie viel würden Sie dafür bezahlen?
- Wo würden Sie es am liebsten kaufen (online, vor Ort, über soziale Medien)?
- Was würde Ihr Vertrauen in meine Marke stärken?

Mini-Übung

- Überlegen Sie sich eine Idee, die Ihnen gefällt.
- Fragen Sie diese Woche 3 Personen, ob sie es kaufen würden und warum.
- Notieren Sie, was Sie an den Antworten am meisten überrascht hat.

Hilfreiche Tools zur Validierung

- **Google Forms** – zum Erstellen einfacher Umfragen
- **Facebook- oder Instagram-Gruppen** – um Meinungen einzuholen
- **Canva** – um visuelle Entwürfe Ihrer Idee zu zeigen
- **EU Academy** – für Kurse zum Testen von Ideen

Von der Idee zum Kunden: Ihren Markt verstehen



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

1 Was bedeutet „Markt“?

Ihr **Markt** = die Gruppe von Menschen, die Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kaufen könnten.

Dazu gehören:

- **Kunden** (die kaufen)
- **Wettbewerber** (die bereits ähnliche Produkte verkaufen)
- **Ort** (wo der Verkauf stattfindet – online oder persönlich)

Je besser Sie Ihren Markt kennen, desto einfacher ist es, Kunden zu finden.

3 Erstellen Sie ein „Kundenporträt“

Versuchen Sie, eine Person zu beschreiben, die bei Ihnen kaufen würde:

Frage	Ihre Antwort
Wer ist sie/er?	Alter, Geschlecht, Wohnort
Was braucht diese Person?	Problem, das Sie lösen
Wo suchen sie nach Hilfe oder Produkten?	Online? In Geschäften? In sozialen Medien?
Was beeinflusst ihre Entscheidungen?	Preis, Qualität, Vertrauen, Emotionen
Wie können Sie sie erreichen?	Anzeigen, Beiträge, Veranstaltungen, Mundpropaganda

2 Identifizieren Sie Ihre Zielgruppe

Fragen Sie sich:

- Wer genau ist mein idealer Kunde?
- Was sind seine Bedürfnisse, Probleme oder Träume?
- Wo verbringen sie ihre Zeit (online oder vor Ort)?
- Wie kann meine Idee sein Leben einfacher, glücklicher oder besser machen?
- *Je konkreter Sie sind, desto klarer wird Ihre Botschaft.*

4 Wie Sie Ihren Markt recherchieren

- Beobachten Sie ähnliche Unternehmen auf Instagram oder Facebook
- Fragen Sie Menschen in Online-Gruppen oder lokalen Communities
- Besuchen Sie lokale Märkte oder Geschäfte, um Trends und Preise zu beobachten
- Erstellen Sie eine kurze Online-Umfrage (Google Forms)
- Nutzen Sie kostenlose Plattformen wie **EU Academy** für Grundlagen der Marktforschung „Ihre ersten Kunden werden Ihnen zeigen, was funktioniert – hören Sie gut zu.“

Businessplan-Vorlage



Co-funded by
the European Union











Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Warum Sie einen Businessplan brauchen: Er verdeutlicht Ihre Ziele und Ausrichtung, hilft Ihnen bei der Schätzung von Kosten und Einnahmen, zieht Partner, Mentoren oder Geldgeber an und hält Sie fokussiert und motiviert. Tools [EU Academy](https://www.euacademy.com/), <https://www.canva.com/templates/>

Vorlage für einen einseitigen Businessplan

Abschnitt	Leitfragen	Beispiel
 1. Meine Geschäftsidee	Was möchte ich verkaufen oder anbieten?	Handgemachte Öko-Seife und Badezusätze
 2. Meine Kunden	Wer wird bei mir kaufen und warum?	Frauen zwischen 25 und 50, die natürliche Hautpflegeprodukte wünschen
 3. Mein Mehrwert	Was macht mein Produkt/meine Dienstleistung besonders?	100 % natürliche Inhaltsstoffe, umweltfreundliche Verpackung
 4. Meine Kosten	Was benötige ich für den Start (Materialien, Werkzeuge, Lizenzen)?	3.000 UAH für Materialien, 1.000 UAH für Verpackungen
 5. Meine Einnahmequellen	Wie werde ich Geld verdienen?	Direktverkauf, Bestellungen über Instagram, Handwerksmärkte
 6. Meine Werbekanäle	Wie werden die Leute von mir erfahren?	Facebook, Instagram, Mundpropaganda
 7. Meine Ressourcen und Partner	Wer kann mir helfen?	Freund (Designer), lokales Geschäftszentrum
 8. Meine nächsten Schritte	Welche drei Maßnahmen kann ich diesen Monat ergreifen?	FOP registrieren, Instagram-Seite eröffnen, erste Verkäufe testen



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



5. Persönliches Branding und Marketing

Was ist Personal Branding?



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

🌸 Ihre persönliche Marke ist das, was Menschen denken, wenn sie Ihren Namen hören.

Sie ist die Art und Weise, wie Sie Ihre **Fähigkeiten, Werte und Persönlichkeit** der Welt präsentieren – online und offline. Eine starke persönliche Marke hilft Ihnen, **Vertrauen aufzubauen, Kunden zu gewinnen** und **neue Möglichkeiten zu schaffen**.

Warum Personal Branding wichtig ist

- ✅ Schafft **Glaubwürdigkeit und Vertrauen** bei Kunden
- ✅ Hilft Ihnen, **sich** von anderen Freiberuflern oder Unternehmern **abzuheben**
- ✅ Zeigt Ihre **Professionalität** und Ihr Selbstvertrauen
- ✅ Schafft **loyale Beziehungen** und langfristige Kunden
- ✅ Hilft Ihnen, Ihr Geschäft durch **Mundpropaganda und soziale Medien** auszubauen

Wichtige Elemente einer persönlichen Marke

💎 Element	💬 Beschreibung	🌟 Beispiel
Identität	Ihr Name, Logo, Foto, Stil	Verwenden Sie auf allen Plattformen dasselbe Profilfoto und dieselben Farben
Botschaft	Wofür Sie stehen und warum Sie es tun	„Frauen helfen, durch handgefertigte Mode Selbstvertrauen zu finden“
Stimme	Wie Sie sprechen und schreiben	Freundlicher, herzlicher, ehrlicher Ton
Werte	Was Ihnen wichtig ist	Nachhaltigkeit, Qualität, Sorgfalt
Konsistenz	Überall derselbe Look und dieselbe Botschaft	Website, Instagram und Lebenslauf stimmen miteinander überein

Schritte zum Aufbau Ihrer Marke



Co-funded by
the European Union




Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

1 Schritt 1 – Lernen Sie sich selbst kennen

Fragen Sie sich selbst:

- Was sind meine **größten Stärken und Fähigkeiten**?
- Für welche **Werte** stehe ich?
- Was unterscheidet mich von anderen in meinem Bereich?

 Ihre Marke beginnt mit Selbstbewusstsein.

 Beispiel: „Ich helfe Menschen, sich durch einen einfachen und natürlichen Stil selbstbewusst zu fühlen.“


3 Schritt 3 – Erstellen Sie Ihre visuelle Identität

Wählen Sie:

-  **Fotos und Farben**, die zu Ihrem Stil passen
-  **Logo oder Namensdesign** (optional – kann auch einfacher Text sein)

•  **Gleiches Bild** auf allen Plattformen (Facebook, Instagram, LinkedIn)

 Visuelle Konsistenz schafft Wiedererkennungswert und Vertrauen.

 Verwenden Sie kostenlose Tools wie **Canva**, um Ihre Materialien zu gestalten.

2 Schritt 2 – Definieren Sie Ihre Botschaft

Entscheiden Sie, was die Menschen über Sie in Erinnerung behalten sollen. Überlegen Sie sich einen **kurzen Satz**, der Ihr Ziel beschreibt.





 „Ich helfe / schaffe / lehre / unterstütze ...“

Beispiele:

- „Ich stelle handgefertigte Kunstwerke her, die ukrainische Traditionen zelebrieren.“
- „Ich unterrichte Anfänger auf freundliche Weise online in Englisch.“
- „Ich entwerfe umweltfreundliche Verpackungen für kleine Unternehmen.“

4 Schritt 4 – Seien Sie online präsent

Erstellen oder aktualisieren Sie Ihre Profile:

-  Instagram / Facebook – zeigen Sie Ihre Arbeit und Ihren täglichen Arbeitsablauf
-  LinkedIn – heben Sie Ihren beruflichen Werdegang hervor
-  Europass oder Portfolio-Website – präsentieren Sie Ihre Erfahrungen
-  Fügen Sie überall Ihr Logo, eine kurze Biografie und Ihre Kontaktdaten hinzu

5 Schritt 5 – Bauen Sie mit der Zeit Vertrauen auf

- Teilen Sie Ihre **Arbeit**, nicht nur die Ergebnisse – „Hinter den Kulissen“ entstehen Verbindungen
- Bitten Sie Kunden um **Bewertungen** oder Erfahrungsberichte
- Posten Sie regelmäßig – schon einmal pro Woche ist wichtig
- Behalten Sie einen freundlichen, respektvollen und optimistischen Ton bei „Menschen kaufen von Menschen, denen sie vertrauen – und Vertrauen wächst mit der Zeit.“

Soziale Medien für Unternehmer






Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers


Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718


Die richtige Plattform auswählen

 Plattform	 Am besten geeignet für	 Tipps für Anfänger
Facebook	Community-Gruppen, lokale Kunden, Storytelling	Gruppen beitreten, regelmäßig Beiträge veröffentlichen, auf Kommentare antworten
Instagram	Visuelle Inhalte – Handwerk, Design, Essen, Mode	Verwenden Sie gute Fotos, Hashtags und kurze Geschichten
LinkedIn	Professionelles Networking, B2B-Dienstleistungen	Halten Sie es formell, teilen Sie Erfolge und Projekte
TikTok / YouTube	Tutorials, kreative Werbung	Veröffentlichen Sie kurze Videos, in denen Sie Ihre Arbeit oder Tipps zeigen
Telegram-/Viber-Kanäle	Kommunikation mit der Community, Updates	Ideal für treue Kunden oder kleine Gruppen


Was Sie posten sollten

 **Zeigen Sie Ihre Arbeit:** Vorher-/Nachher-Fotos, kreativer Prozess, Ergebnisse

 **Teilen Sie Geschichten:** Was hat Sie inspiriert, wie haben Sie angefangen, was haben Sie gelernt

 **Schaffen Sie Mehrwert:** Geben Sie kurze Tipps, Ratschläge oder positive Botschaften

 **Zeigen Sie Kundenfeedback:** Erfahrungsberichte schaffen Glaubwürdigkeit

 **Aufruf zum Handeln:** „Schreiben Sie mir für weitere Details“ oder „Probieren Sie es noch heute aus!“

So bauen Sie Engagement auf

- Reagieren Sie umgehend auf Kommentare und Nachrichten
- Verwenden Sie lokale Hashtags (z. B. #WomenInBusiness)
- Markieren Sie Ihren Standort, um Kunden in der Nähe anzusprechen
- Posten Sie regelmäßig (2–3 Mal pro Woche)
- Arbeiten Sie mit anderen Unternehmerinnen zusammen




Co-funded by
the European Union




Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

Elevator Pitch üben


 Ein Elevator Pitch ist eine kurze Rede, in der Sie sich vorstellen, Ihre Tätigkeit beschreiben und erklären, warum diese wichtig ist.

Es ist Ihre Chance, einen **starken ersten Eindruck** zu hinterlassen – persönlich, online oder bei Networking-Veranstaltungen.






 Sie haben 30 Sekunden Zeit, um sich bei anderen in Erinnerung zu bringen.

Ein **Elevator Pitch** ist eine kurze Selbstpräsentation, die:




- erklärt, **wer Sie sind**
- beschreibt, **was Sie anbieten oder tun**
- hervorhebt, **was Sie einzigartig macht**
- mit einem **Aufruf zum Handeln** endet (z. B. Kontakt, Zusammenarbeit, Besuch der Website)

 Der Name leitet sich von der Idee ab, dass sie in eine kurze Aufzugsfahrt (30–60 Sekunden) passen sollte.

Tipps für einen guten Elevator Pitch

-  Seien Sie selbstbewusst, aber natürlich – lächeln Sie und verwenden Sie eine freundliche Körpersprache.
-  Halten Sie sich unter 60 Sekunden
-  Vermeiden Sie Fachjargon oder komplizierte Wörter
-  Üben Sie laut, bis es natürlich klingt
-  Passen Sie ihn an unterschiedliche Zielgruppen an – Kunden, Partner, Mentoren

Aufbau eines Elevator Pitch (4 einfache Teile)

 Teil	 Zu beantwortende Frage	 Beispiel
1. Wer Sie sind	Wie heißen Sie und welchen Beruf üben Sie aus?	„Hallo, ich bin Olena, eine Designerin für handgefertigten Schmuck aus Kiew.“
2. Was machst du	Welche Produkte oder Dienstleistungen bieten Sie an?	„Ich entwerfe einzigartige, umweltfreundliche Accessoires, die von der ukrainischen Kultur inspiriert sind.“
3. Warum ist es etwas Besonderes?	Was macht Ihre Arbeit anders oder wertvoll?	„Jedes Stück ist handgefertigt aus natürlichen Materialien und erzählt eine persönliche Geschichte.“
4. Aufruf zum Handeln	Wie können die Zuhörer mit Ihnen in Kontakt treten?	„Sie können meine Designs auf Instagram @OlenaArt sehen oder meinen Stand auf dem Markt besuchen.“



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

QUELLENANGABEN

Europäische Kommission (2023). Die europäische Säule sozialer Rechte in 20 Grundsätzen. https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/european-pillar-social-rights-building-fairer-and-more-inclusive-european-union/european-pillar-social-rights-20-principles_en

OECD (2022). Die fehlenden Unternehmer 2023. https://www.oecd.org/en/publications/the-missing-entrepreneurs-2023_230efc78-en.html.

Gender STI (2023). Bericht 2023 über die Gleichstellung der Geschlechter in der EU. <https://www.gender-sti.org/wp-content/uploads/2024/03/2023-Report-on-Gender-Equality.pdf>

CEDEFOR (2023). Selbstständigkeit. <https://www.cedefop.europa.eu/en/tools/skills-intelligence/self-employment?country=EU&year=2023#1>

Eurofound (2024), Selbstständige Erwerbstätigkeit in der EU: Arbeitsplatzqualität und Entwicklungen im Bereich der sozialen Sicherheit, Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg. <https://assets.eurofound.europa.eu/f/279033/31e15ac4b3/ef23004en.pdf>

Europäische Kommission (2023). Beschäftigung und soziale Entwicklungen in Europa 2023. <https://op.europa.eu/webpub/empl/esde-2023/PDFs/KE-BD-23-002-EN-N.pdf>

OECD (2025). Frauen im integrativen Unternehmertum. <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/inclusive-entrepreneurship/women-in-inclusive-entrepreneurship.html>



Co-funded by
the European Union



Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

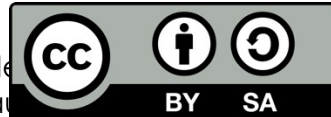
Finanziert durch die Europäische Union. Die geäußerten Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die der Autoren und spiegeln nicht unbedingt die der Europäischen Union oder der Exekutivagentur Bildung, Audiovisuelles und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür haftbar gemacht werden.

Autoren

© November 2025 – Hochschule Wismar – Fachhochschule für Technik, Wirtschaft und Design, Fundacja Marki Polskiej im. prof. Witolda Kieżuna, NGO Sylva Krainy, Tschechisch-Ukrainische Wissenschaftliche Gesellschaft, Akademi Kultur ve Egitim Dernegi

Diese Veröffentlichung wurde mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Kommission im Rahmen des Erasmus+-Projekts „WINGS: Women's Initiative for New Growth and Skills – Empowering Migrant Careers“ (Projektnummer 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718) durchgeführt.

Namensnennung, Weitergabe unter gleichen Bedingungen



(CC BY-SA): Es steht Ihnen frei, das Material in jedem Medium oder Format zu kopieren und weiterzuverbreiten sowie es für jeden Zweck, auch kommerziell, anzupassen, zu remixen, zu transformieren und darauf aufzubauen. Der Lizenzgeber kann diese Freiheiten nicht widerrufen, solange Sie die Lizenzbedingungen unter den folgenden Bedingungen einhalten:

Namensnennung – Sie müssen eine angemessene Quellenangabe machen, einen Link zur Lizenz bereitstellen und angeben, ob Änderungen vorgenommen wurden. Sie können dies in jeder angemessenen Weise tun, jedoch nicht in einer Weise, die den Eindruck erweckt, dass der Lizenzgeber Sie oder Ihre Nutzung unterstützt.

Weitergabe unter gleichen Bedingungen – Wenn Sie das Material remixen, umgestalten oder darauf aufbauen, müssen Sie Ihren Beitrag unter derselben Lizenz wie das Original verbreiten.

Keine zusätzlichen Einschränkungen – Sie müssen keine rechtlichen Bestimmungen anwenden.