



Gründungs-Roadmap – Von der Idee zur Perspektive

Der Gründungsweg eines Modelabels in Deutschland

Basierend auf den Erfahrungen von Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)

<https://meta-code.shop>



Etappen

1. **Ausgangssituation & Motivation**
2. Informationsphase (Vorbereitung)
3. Formale Gründungsschritte
4. Wahl der Rechtsform
5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit
6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess
7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze
8. Aktueller Stand & Perspektiven
9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen
10. Fazit

1. Ausgangssituation & Motivation

Schritte

- Flucht bzw. Neuanfang in Deutschland
- Analyse eigener beruflicher Erfahrungen und Ressourcen
- Entwicklung eines neuen Produkts
- Entscheidung, das Produkt unter einer eigenen Marke auf dem deutschen Markt anzubieten
- Entschluss zur Gründung eines Unternehmens

Typische Herausforderungen

- Aufbau einer beruflichen Perspektive in einem neuen Land
- Unsicherheit über Marktchancen und Absatzmöglichkeiten
- Begrenzte finanzielle Ressourcen
- Fehlende Kenntnisse des deutschen Gründungs- und Rechtssystems

Hilfreiche Unterstützung

- Eigene unternehmerische Vorerfahrungen aus der Ukraine
- Unterstützung durch Familie und Partner
- Zugang zu Gründungsberatung

Zitate

„Wir haben praktisch bei null angefangen.“

„Der Wunsch, unser Produkt auf dem deutschen Markt einzuführen, war der Hauptgrund für die Unternehmensgründung.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)

Etappen

1. Ausgangssituation & Motivation
- 2. Informationsphase (Vorbereitung)**
3. Formale Gründungsschritte
4. Wahl der Rechtsform
5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit
6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess
7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze
8. Aktueller Stand & Perspektiven
9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen
10. Fazit

2. Informationsphase (Vorbereitung)

Schritte

- Kontaktaufnahme mit der Gründungsberatung der IHK Potsdam
- Vorstellung der Geschäftsidee und eines Produktprototyps
- Teilnahme an einem Gründungsseminar bei Social Impact Potsdam
- Erwerb von Grundlagenwissen zu:
 - Unternehmensgründung
 - Gewerbeanmeldung
 - Unternehmensführung
 - Businessplanung
- Zusammenarbeit mit einem Gründungsberater
- Erstellung eines Businessplans

Typische Herausforderungen

- Fehlendes Wissen über deutsche Vorschriften
- Komplexe bürokratische Anforderungen
- Sprachliche Hürden bei Informationen und Beratung

Hilfreiche Unterstützung

- IHK-Beratung
- Kostenloses Gründungsseminar
- Individuelle Begleitung durch einen Berater

Zitate

„Uns wurde empfohlen, an einem Gründungsseminar teilzunehmen.“

„Zusätzlich wurde uns ein Berater zur Seite gestellt, der uns bei der Erstellung des Businessplans unterstützte.“

„Dort wurden die Grundlagen der Unternehmensgründung, der Gewerbeanmeldung und der Unternehmensführung vermittelt.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)



Etappen

1. Ausgangssituation & Motivation
2. Informationsphase (Vorbereitung)
- 3. Formale Gründungsschritte**
4. Wahl der Rechtsform
5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit
6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess
7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze
8. Aktueller Stand & Perspektiven
9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen
10. Fazit

3. Formale Gründungsschritte

Schritte (in typischer Reihenfolge)

- Teilnahme am Gründungsseminar und Erhalt eines Zertifikats
- Suche nach geeigneten Büro- und Produktionsräumen
- Erstellung bzw. Fertigstellung des Businessplans
- Anmeldung eines Gewerbes beim Gewerbeamt
- Entscheidung für eine Gründung im Nebenerwerb
- Mitteilung der Gewerbeanmeldung an das Jobcenter
- Abschluss eines Mietvertrags
- Suche nach einem Steuerberater
- Beantragung bzw. Erhalt einer Steuernummer beim Finanzamt
- Einrichtung der laufenden Buchhaltung
- Regelmäßige Dokumentation von Einnahmen und Ausgaben
- Fortlaufende Einreichung der Anlage EKS beim Jobcenter

Typische Herausforderungen

- Verständnis rechtlicher Anforderungen
- Ausfüllen von Formularen
- Kommunikation mit Behörden
- Buchhalterische Pflichten
- Dokumentationsaufwand für das Jobcenter

Hilfreiche Unterstützung

- Begleitung durch IHK-Berater
- Steuerberater
- Gründungsseminare
- Unterstützung des Jobcenters

Zitate

„Anfangs war es schwierig zu verstehen, welche Vorschriften einzuhalten sind und welche Dokumente benötigt werden.“

„Der Vorgang dauerte etwa 30 Minuten und kostete rund 35–38 Euro.“

„Da wir uns anfangs nicht sicher waren, wie stabil sich das Geschäft entwickeln würde, meldeten wir die Tätigkeit zunächst im Nebenerwerb an.“

„Wir wurden während des gesamten Prozesses unterstützt.“

„Beim Finanzamt erhielten wir eine Steuernummer.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)

Etappen

1. Ausgangssituation & Motivation
2. Informationsphase (Vorbereitung)
3. Formale Gründungsschritte
- 4. Wahl der Rechtsform**
5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit
6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess
7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze
8. Aktueller Stand & Perspektiven
9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen
10. Fazit

4. Wahl der Rechtsform

Gewählte Form

Einzelunternehmen (Gewerbe)

Gründe / Vorteile

- Einfache und kostengünstige Gründung
- Geringes finanzielles Risiko
- Gute Möglichkeit, die Geschäftsidee zunächst zu testen
- Geeignet für eine Nebenerwerbsgründung

Mögliche Herausforderungen

- Persönliche Haftung
- Vollständige Verantwortung für alle Geschäftsbereiche
- Hoher Verwaltungsaufwand

Hilfreiche Unterstützung

- Empfehlung im Gründungsseminar
- Beratung durch Gründungsberater

Zitate

„Zu Beginn waren wir uns nicht sicher, ob die Produktion und der Verkauf unserer Produkte dauerhaft erfolgreich sein würden.“

„Deshalb entschieden wir uns gegen komplexere Unternehmensformen.“

„Das Gewerbe ermöglichte es uns, unsere Geschäftsidee mit geringem finanziellen Risiko zu testen.“

„Zudem spielte unsere Zusammenarbeit mit dem Jobcenter bei dieser Entscheidung eine Rolle.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)

Etappen

1. Ausgangssituation & Motivation
2. Informationsphase (Vorbereitung)
3. Formale Gründungsschritte
4. Wahl der Rechtsform
- 5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit**
6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess
7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze
8. Aktueller Stand & Perspektiven
9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen
10. Fazit

5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit

Schritte

■ Produktionsaufbau

- Beschaffung von Stoffen und Materialien
- Anschaffung von Maschinen und Ausstattung
- Transport vorhandener Maschinen aus der Ukraine
- Einrichtung der Produktionsräume

■ Marketing & Vertrieb

- Entwicklung von Werbematerialien
- Aufbau von Social-Media-Kanälen
- Produktion erster Werbevideos
- Teilnahme an lokalen Veranstaltungen und Messen
- Präsentation der Produkte vor potenziellen Kund*innen

■ Geschäftsbetrieb

- Start der Produktion
- Verkauf und Vermarktung der Produkte
- Kundenaufbau
- Optimierung von Produkten und Prozessen

Hilfreiche Unterstützung

- Mitgebrachte Maschinen aus der Ukraine
- Beratung und Netzwerke
- Lokale Veranstaltungen und Messen

Zitate

„Mit unserem Startkapital kauften wir Stoffe und notwendige Ausrüstung.“

„Einen Teil der Materialien und Maschinen brachten wir aus der Ukraine mit. Dazu gehörten Nähmaschinen, Overlockmaschinen, Arbeitstische und weiteres Zubehör.“

„Danach begannen wir mit der Produktion und Vermarktung unserer Produkte.“

„Wir informierten uns über lokale Veranstaltungen und Messen, auf denen wir unsere Produkte präsentieren konnten.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)

Typische Herausforderungen

- Begrenztes Startkapital
- Gleichzeitige Übernahme vieler Rollen
- Kundengewinnung
- Sichtbarkeit am Markt

Etappen

1. Ausgangssituation & Motivation
2. Informationsphase (Vorbereitung)
3. Formale Gründungsschritte
4. Wahl der Rechtsform
5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit
- 6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess**
7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze
8. Aktueller Stand & Perspektiven
9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen
10. Fazit

6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess

Rechtliche und bürokratische Anforderungen

- Unkenntnis deutscher Gesetze und Vorschriften
- Anforderungen von Finanzamt und Jobcenter

Sprachbarrieren

- Schwieriges Verständnis von Behördenkommunikation
- Fachbegriffe und rechtliche Informationen

Mehrfachbelastung als Gründerin

- Gleichzeitige Verantwortung für Produktion, Vertrieb, Marketing und Verwaltung

Finanzielle Unsicherheit

- Unklarheit über die wirtschaftliche Entwicklung
- Begrenzte finanzielle Mittel in der Startphase

Zitate

„Wenn am Anfang nicht genügend finanzielle Mittel vorhanden sind, um Fachleute zu beauftragen, muss man sich in all diese Bereiche selbst einarbeiten.“

Zum deutschen Rechtssystem

„Eine der größten Herausforderungen war unser begrenztes Wissen über das deutsche Rechtssystem und die rechtlichen Anforderungen für Unternehmen.“

„Anfangs war es schwierig zu verstehen, welche Vorschriften einzuhalten sind und welche Dokumente benötigt werden.“

Zur Sprache

„Auch die Sprachbarriere stellte eine Herausforderung dar.“

„Offizielle Schreiben, Beratungen und Anforderungen verschiedener Behörden waren nicht immer leicht zu verstehen.“

Zur Mehrfachbelastung

„Eine weitere Schwierigkeit bestand darin, dass wir nahezu alle Aufgaben selbst übernehmen mussten.“

„Ein eigenes Unternehmen bedeutet nicht nur die Herstellung eines Produkts.“

„Man muss sich gleichzeitig mit rechtlichen Fragen, Buchhaltung, Marketing, Werbung, Vertrieb, Einkauf, Kundenbetreuung und Produktionsorganisation beschäftigen.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)

Etappen

1. Ausgangssituation & Motivation
2. Informationsphase (Vorbereitung)
3. Formale Gründungsschritte
4. Wahl der Rechtsform
5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit
6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess
- 7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze**
8. Aktueller Stand & Perspektiven
9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen
10. Fazit

7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze

Persönliche Ressourcen

- Unternehmerische Vorerfahrung aus der Ukraine
- Lernbereitschaft
- Durchhaltevermögen
- Strukturierte Planung
- Unterstützung durch Familie und Freunde

Externe Unterstützung

- IHK Brandenburg / IHK Potsdam
- Gründungsberater
- Gründungsseminar
- Programm „Buduy Razom“ („Gemeinsam aufbauen“)
- Steuerberater
- Netzwerk anderer Unternehmer*innen
- Jobcenter – Einstiegsgeld für Selbständigkeit

Zitate

Zur Beratung

„Eine große Unterstützung war unser Berater.“

„Er half uns bei vielen Fragen rund um die Gründung und Entwicklung unseres Unternehmens.“

Zum Programm „Buduy Razom“ – Gründungsseminar

„Dort lernten wir Fachleute aus unterschiedlichen Bereichen kennen, konnten Fragen stellen und praktische Lösungen finden.“

Zum Netzwerk

„Networking war für uns sehr hilfreich. Wir knüpften Kontakte zu anderen Unternehmerinnen und Unternehmern in Deutschland, tauschten Erfahrungen aus und unterstützten uns gegenseitig.“

Zur Familie

„In schwierigen Zeiten ist die Unterstützung durch Familie und Freunde besonders wichtig.“

„Die Unterstützung durch Angehörige motiviert uns, weiterzuarbeiten, uns weiterzuentwickeln und die Herausforderungen des Unternehmertums zu meistern.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)

Etappen

1. Ausgangssituation & Motivation
2. Informationsphase (Vorbereitung)
3. Formale Gründungsschritte
4. Wahl der Rechtsform
5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit
6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess
7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze
- 8. Aktueller Stand & Perspektiven**
9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen
10. Fazit

8. Aktueller Stand & Perspektiven

Status

- Unternehmen seit etwa einem Jahr aktiv
- Produktion und Vertrieb etabliert
- Durchschnittlicher monatlicher Gewinn von etwa 350–400 Euro
- Fortlaufende Zusammenarbeit mit dem Jobcenter

Zukünftige Ziele

- Sortiment erweitern
- Neue Kund*innen gewinnen
- Umsatz steigern
- Unternehmen langfristig stabilisieren
- Marke weiter ausbauen

Zitate

„Unser Ziel ist die schrittweise Weiterentwicklung des Unternehmens, die Erweiterung unseres Sortiments, die Gewinnung neuer Kunden und der Aufbau eines stabilen und erfolgreichen Geschäfts.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)



Etappen

1. Ausgangssituation & Motivation
2. Informationsphase (Vorbereitung)
3. Formale Gründungsschritte
4. Wahl der Rechtsform
5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit
6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess
7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze
8. Aktueller Stand & Perspektiven
- 9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen**
10. Fazit

9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen

Planung ist entscheidend

- Frühzeitige Vorbereitung erleichtert die Umsetzung
- Fristen und Berichtspflichten rechtzeitig berücksichtigen

Businessplan als Steuerungsinstrument nutzen

- Nicht nur für Förderungen oder Kredite
- Grundlage für wirtschaftliche Entscheidungen

Finanzen systematisch dokumentieren

- Belege sammeln
- Einnahmen und Ausgaben laufend erfassen

Langfristig denken

- Produkte und Marketing frühzeitig planen
- Saisonale Geschäftsentwicklung berücksichtigen

Netzwerke aufbauen

- Erfahrungen austauschen
- Unterstützung suchen
- Von anderen Unternehmer*innen lernen

Zitate

„Unserer Meinung nach ist Planung einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.“

„Ein Businessplan dient nicht nur dazu, Fördermittel oder Kredite zu erhalten. Vor allem hilft er dem Unternehmer selbst dabei, zu verstehen, welches Einkommen benötigt wird.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)

Etappen

1. Ausgangssituation & Motivation
2. Informationsphase (Vorbereitung)
3. Formale Gründungsschritte
4. Wahl der Rechtsform
5. Aufbau und Start der Geschäftstätigkeit
6. Zentrale Herausforderungen im Gründungsprozess
7. Erfolgsfaktoren & Lösungsansätze
8. Aktueller Stand & Perspektiven
9. Wichtige Erkenntnisse & Empfehlungen für andere Gründer*innen

10. Fazit

10. Fazit

Eine erfolgreiche Unternehmensgründung ist auch in Deutschland mit Flucht- oder Migrationserfahrung möglich. Gute Vorbereitung, klare Planung, die Nutzung von Beratungs- und Unterstützungsangeboten sowie ein starkes Netzwerk zum Austausch helfen dabei, die nächsten Schritte vorzubereiten, bürokratische, sprachliche und wirtschaftliche Herausforderungen Schritt für Schritt zu bewältigen und eine tragfähige Selbstständigkeit aufzubauen.



Zitate

„Wenn die nächsten Schritte klar definiert sind, wird die Arbeit deutlich einfacher.“

„Networking war für uns sehr hilfreich.“

– Olena Chala (MetaCode, Frankfurt/Oder)



Impressum

© 2026 International Rescue Committee IRC Deutschland gGmbH
Wattstraße 11, 13355 Berlin

Handelsregister: Amtsgericht Berlin-Charlottenburg
Eintragungs-Nr.: 181447 B | Steuernummer: 27/614/04217 | USt-Ident-Nr: DE310181076

Geschäftsführung: Madlin Sadler
Aufsichtsrat: Kathrin Jungehülsing (Vorsitz), Dr. Kara Preedy (stv. Vorsitz)

<https://de.rescue.org/>
E-Mail: irc.deutschland@rescue.org

Gestaltung: Stefan Müssigbrodt (www.muessigbrodt.com)
Illustrationen: Irem Kurt (www.iremurt.com)

Die Entwicklung dieser Schritt-für-Schritt-Leitfäden wurde durch die Unterstützung von SOCIAL IMPACT POTSDAM ermöglicht.
Ein besonderer Dank gilt den beiden von SOCIAL IMPACT begleiteten Gründerinnen.

Diese Gründungs-Roadmap wurde entwickelt im Rahmen des Projekts „Soziale Innovationsinitiative“ des Europäischen Sozialfonds Plus:
„Förderung des wirtschaftlichen und sozialen Wohlergehens ukrainischer Flüchtlinge in Polen und Deutschland durch das SIM-Modell für chancenorientierte Selbstständigkeit und soziale Innovation“ (OPPORTUNITY), Projektnummer: ESF-SI-2024-UA-01-0071

Diese Veröffentlichung wird von der Europäischen Union kofinanziert. Die hierin geäußerten Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die der Autor*innen und spiegeln nicht notwendigerweise die Ansichten der Europäischen Union oder der Europäischen Sozialfondsbehörde wider. Weder die Europäische Union noch die Bewilligungsbehörde können hierfür haftbar gemacht werden.

