



YFN

**YOUNG
FOUNDERS
NETWORK
e.V.**

Das sind wir

Young Founders Network e.V.

Über **900 aktive Mitglieder** unter 25 Jahren.

Wir schließen die Lücke zwischen 40% Gründungswilligen und 0,5% tatsächlichen Gründern:innen in der GenZ.¹

Die **aktivste Community** für junge Gründer:innen in Deutschland.

1: Bertelsmann Stiftung. (2024, Juli). Fast jeder zweite junge Mensch kann sich die Gründung eines Unternehmens vorstellen.



Das sind wir

Unsere Angebote



GROSSE EVENTS



STUDIE ÜBER ÖKOSYSTEM



BÜROKRATIE-CRASHKURSE



PHYSISCHES YFN SPACES



LOKALGRUPPEN



PEER-SUPPORT & MENTOREN



AUSTAUSCH CHATGRUPPEN



ONLINE RESSOURCEN

Das sind wir

Unsere Partner

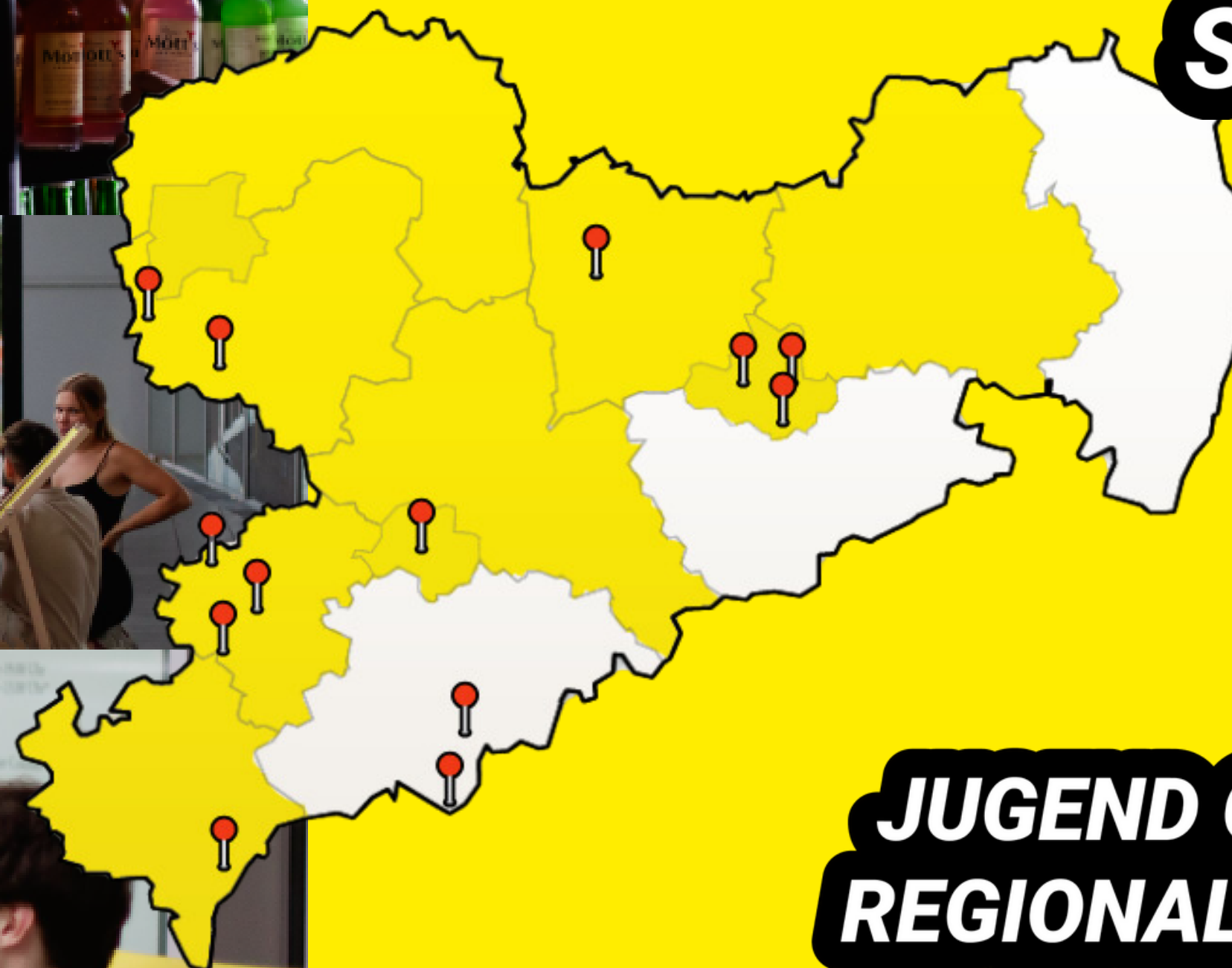
| BertelsmannStiftung

Einzigste externe Initiative, die von der Bertelsmann Stiftung unterstützt wird.



local supported by





YFN
CHAPTER
SACHSEN

JUGEND GRÜNDET
REGIONAL CUP
2025



Rechenschaftsbericht

unsere Erfolg in 2024

- ø 1x Chapter Event/Monat
- 10x Vorort-Termine in Schulen (Workshops, Unterricht, Vorstellung YFN, ...)
- 48x Online Gruppen-Sparrings (Discord)
- 34x 101 Sessions

what's next

Planung für 2025



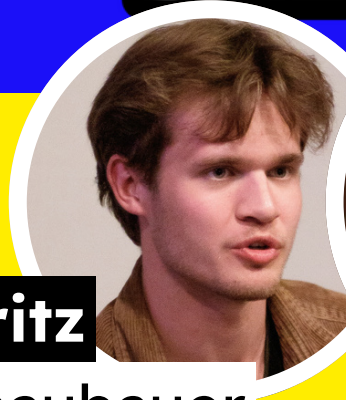
Sophia
Sowa



Elias
Kühn



Moritz
Donaubauer



Henri
Salzer



Vincent
Ulbricht



Leonie
Winkler

backup

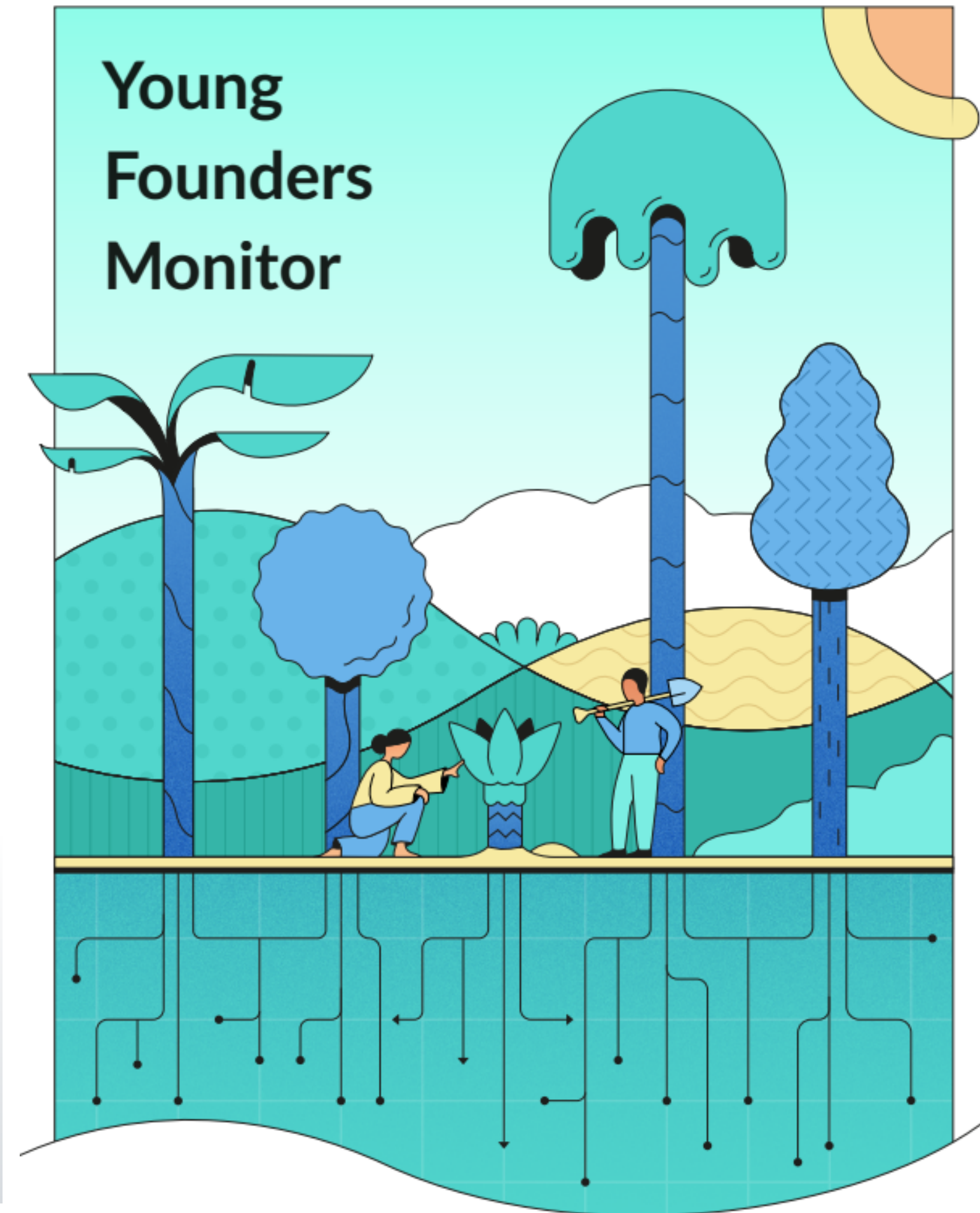
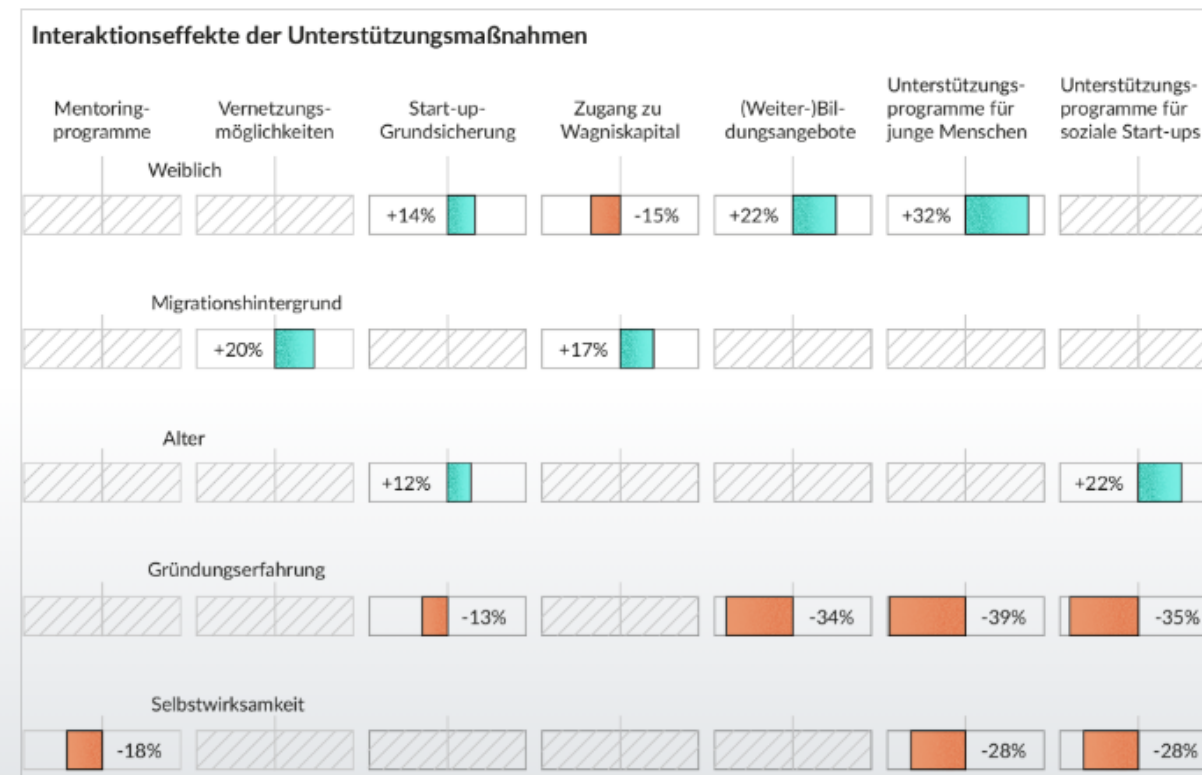
Ausflug in aktuelle Projekte

YOUNG FOUNDERS MONITOR

Kernergebnisse

Der Einfluss von **Unterstützungsmaßnahmen** zeigt sich insbesondere bei **jungen Menschen ohne Gründungserfahrung**.

- Je mehr Gründungserfahrung, desto weniger stark wirken sich die Fördermaßnahmen auf die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen aus.
- Gleiches gilt bei unternehmerischer Selbstwirksamkeit.

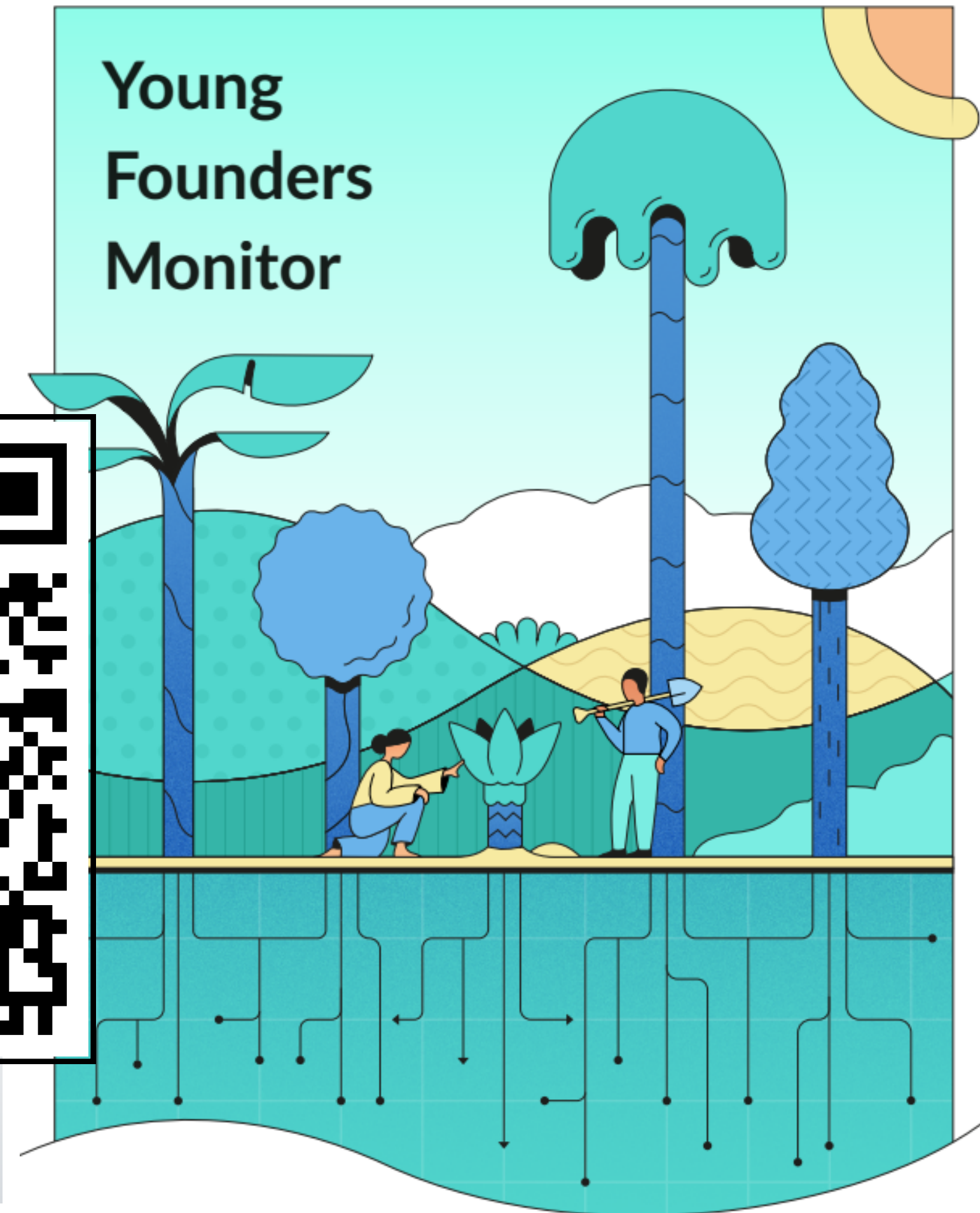
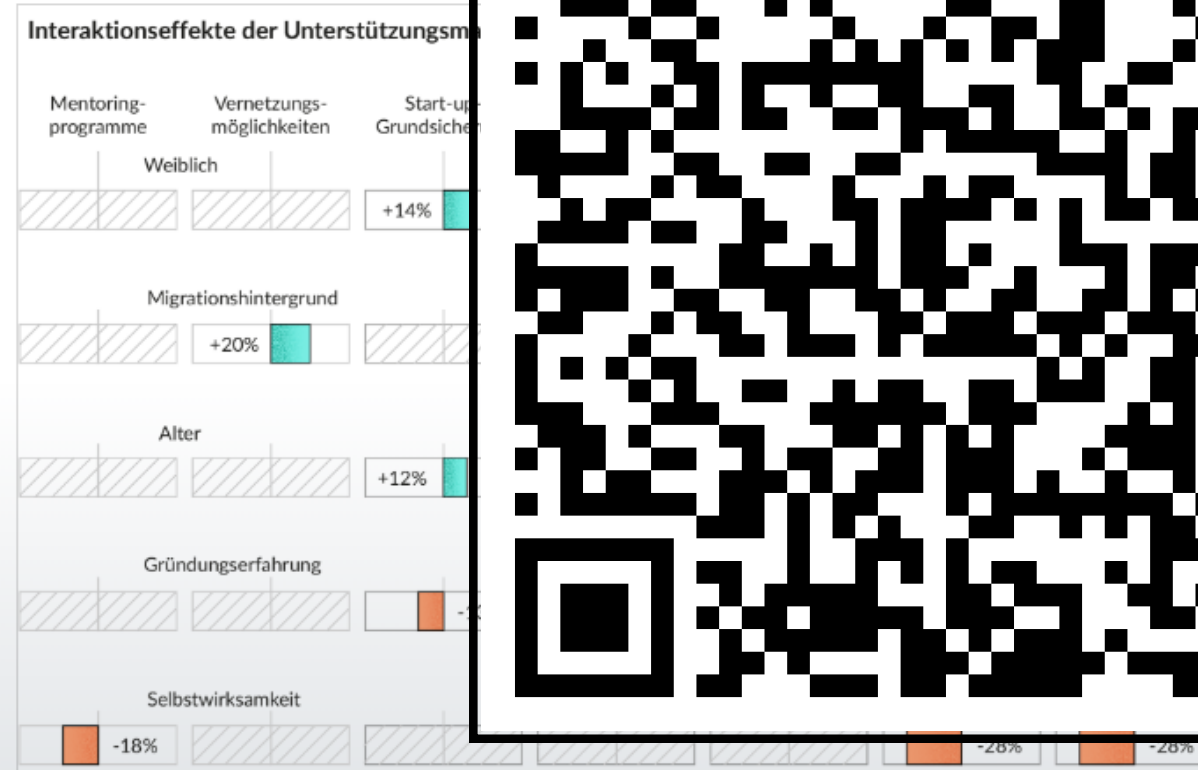


YOUNG FOUNDERS MONITOR

Kernergebnisse

Der Einfluss von **Unterstützungsmaßnahmen** zeigt sich insbesondere bei **jungen Menschen ohne Gründungserfahrung**.

- Je mehr Gründungserfahrung, desto weniger stark wirken sich die Fördermaßnahmen auf die wahrgenommene Attraktivität ein Unternehmen zu gründen aus.
- Gleiches gilt bei unternehmerischer Selbstwirksamkeit.



Start

1. Produkt

- 💡 Problem finden
- 🔗 Idee ausarbeiten

🔍 Research

- 🔧 Testen
- 🔧 Prototyp bauen
- 💻 Coding
- 🔄 Product Market Fit
- 💰 Geschäftsmodell

2. Team

3. Growth

4. Finanzierung

5. Gründung

Learn to learn 📄

Ressources 📄



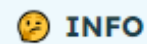
1. Produkt



🔍 Research



RESEARCH



INFO

Wie finde ich heraus, was meine Zielgruppe wirklich braucht?

“We must learn what customers really want, not what they say they want or what we think they should want.”

— Eric Ries (Autor: “The Lean Startup”)

1. VORBEREITUNG

Du solltest unbedingt mit deiner Zielgruppe reden, bevor du anfängst, das Produkt zu entwickeln. Aber wie kommst du überhaupt an Leute?

Wenn du ein Problem oder einen Interessensbereich gefunden hast, rede mit Leuten, die genau dieses Problem haben.

So kommst du an diese Leute:

- 1. Finde heraus wo deine Zielgruppe ist** Deine Zielgruppe kann eine Oma auf dem Wochenmarkt sein, ein Jugendlicher auf TikTok oder ein Unternehmer auf LinkedIn sein. Schieb deine Vorurteile über LinkedIn weg, registriere dich dort und mach einfach! Nutze die Suche dort und schreibe eine nette Erstnachricht zur Vernetzungsanfrage. (Die meisten antworten dort extrem gerne).
- 2. Freundeskreis und Netzwerk** Das funktioniert allerdings nur, wenn du Leute kennst, die in deiner Zielgruppe sind. Versuche aber nicht nur mit Leuten zu reden, die du kennst. Deine Mutter wird dir immer sagen, dass es eine gute Idee ist :)
- 3. Überleg dir wie du die Person erreichst** Anrufen, Persönliche Briefe verschicken, egal. Die meisten wollen dir helfen, wenn du nett fragst! Mache es für dein Gegenüber möglichst einfach & kurz oder gib sogar etwas zurück
- 4. Fragen**
Welche Fragen musst du stellen, um an deine Info zu kommen? (offen, geschlossen)
- 5. Technische Vorbereitung**
Empfehlung: Meetings aufnehmen & bei Dovetail hochladen (kostenlose Version bis 10h Material). Dovetail transkribiert dann die Aufnahmen und du kannst einzelne Sätze labeln, um den Überblick zu bekommen

1. Vorbereitung

2. Durchführung

3. Auswertung

Warum du deine Idee nicht geheim halten solltest

Wie?

Deep Dive



CRASHKURS

BÜROKRATIE

👉 kostenlos, verständlich erklärt, rechtlich geprüft

CRASHKURS BÜROKRATIE

Intro - Crashkurs Bürokratie

GmbH in Deutschland starten

Gewerbeanmeldung

Rundfunk

IHK

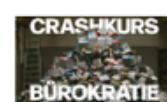
Berufsgenossenschaft

Transparenzregister

Handelsregister

Partner & Presse

Begriffslexikon



Intro: YFN
Crash Kurs
Bürokratie

Main Dauer: 1:04



GmbH starten in
Deutschland:
Pflichten &
Anmeldungen

Main Dauer: 9:49



Gewerbeanmeldung

Mini Dauer: 4:02



Rundfunk

Mini Dauer: 5:46



IHK

Mini Dauer: 2:45



Berufsgenossenschaft

Mini Dauer: 2:12



IHK



Berufsgenossenschaft

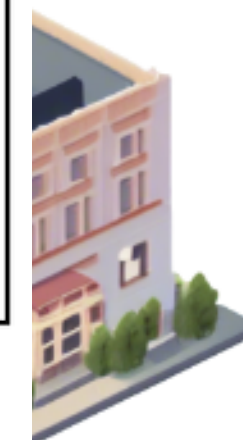


Muss ich meine GmbH als Gewerbe anmelden?



Inhaltsübersicht

- Einführung
- Was ist das?
- Wie funktioniert sie?
- Sonstiges
- Fazit



erung

In Deutschland darf grundsätzlich jeder ein Gewerbe betreiben. Allerdings besteht die Pflicht, jede „gewerbliche Tätigkeit“ unverzüglich anzumelden, um den gesetzlichen Vorgaben der Gewerbesteuer zu entsprechen. [FS1](#) Ausgenommen von dieser Pflicht sind nur wenige z.B.



Intro: YFN Crash Kurs Bürokratie

Main Dauer: 1:04



GmbH starten in Deutschland: Pflichten & Anmeldungen

Main Dauer: 9:49



Gewerbeanmeldung

Mini Dauer: 4:02



Rundfunk

Mini Dauer: 5:46



IHK

Mini Dauer: 2:45



Berufsgenossenschaft

Mini Dauer: 2:12

Muss ich meine GmbH als Gewerbe anmelden?



In Deutschland darf grundsätzlich
„gewerbliche Tätigkeit“ unverzüglich
Gewerbefreiheit zu entsprechen.

Inhaltsübersicht

- Einführung
- Was ist das?
- Wie funktioniert sie?
- Sonstiges
- Fazit

Suche nach einem Begriff

Das **Transparenzregister** ist ein zentrales Register in Deutschland, das zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung eingerichtet wurde. Es enthält Informationen über die wirtschaftlich Berechtigten von Unternehmen, Stiftungen und anderen juristischen Personen. Der wirtschaftlich Berechtigte ist die Person, die direkt oder indirekt mehr als 25 % der Kapitalanteile oder Stimmrechte an einer Gesellschaft hält oder auf vergleichbare Weise Kontrolle ausübt.

Umsatz

Der Umsatz bezeichnet den Gesamtbetrag der Verkäufe eines Unternehmens, inklusive Umsatzsteuer (Bruttoumsatz). Es ist der Betrag, der vor Abzug von Steuern und weiteren Kosten erzielt wird.

Umsatz (Netto)

Der Nettoumsatz ist der Gesamtbetrag der Verkäufe eines Jahres eines Unternehmens, jedoch ohne Umsatzsteuer (Nettoumsatz). Es handelt sich also um den reinen Ertrag aus dem Verkauf von Waren oder Dienstleistungen, ohne die enthaltenen Steuern.

Umsatzsteuer

Mehrwertsteuer

Die **Umsatzsteuer** ist eine Steuer, die Unternehmen auf ihre **Verkäufe von Waren und Dienstleistungen** erheben. Sie wird vom Kunden gezahlt, und das Unternehmen führt sie an das Finanzamt ab. In Deutschland beträgt der reguläre Umsatzsteuersatz **19 %**, es gibt aber auch einen ermäßigten Satz von **7 %** für bestimmte Güter, wie Lebensmittel oder Bücher.



mein Kontakt 📍

sprd.li/haas-saxony

youngfounders.network

