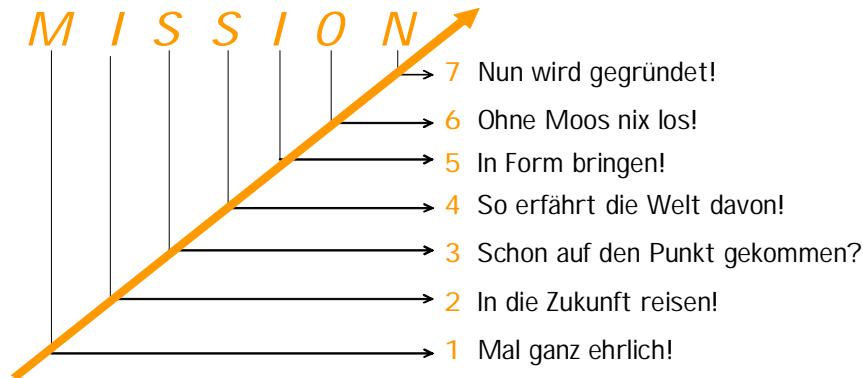


MISSION für ExistenzgründerInnen

Ein Angebot der concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH



Bewährte Elemente der klassischen Unternehmensberatung werden hier mit innovativen Coaching-Techniken kombiniert, um Sie als ExistenzgründerInnen mit dem Wissen und Know-how, dass Sie auf dem Weg der Gründung benötigen, auszustatten.

Sie erfahren, erlernen und erarbeiten in diesem Programm:

- Ihre aktuelle Situation zu analysieren und die Felder zu identifizieren, in denen Über- oder Unterforderungen herrschen,
- die Struktur zum Inhalt Ihres Businessplans;
- die Inhalte, die für Kapitalgeber und weitere Personen wichtig sind;
- die Zukunft zu planen, Chancen zu nutzen und Risiken bewusst zu begegnen;
- einen Maßnahmenplan für ein gezieltes Marketing aufzustellen;
- Aufwand, Kosten, Umsätze und Preise für Ihr Vorhaben zu kalkulieren und einzuschätzen;
- Die passende Rechtsform zu wählen sowie;
- die Umsetzung des Businessplans vorzubereiten und durchzuführen.

Darüber hinaus werden Sie zu einem individuell vereinbarten Zeitpunkt nach der Gründung in einem Erfolgsgespräch die Möglichkeit haben, mit unserer Hilfe, die Bereiche zu identifizieren, die noch zu optimieren sind. Im Gespräch werden korrigierende Maßnahmen festgelegt.

Inhalte und Beschreibung der Module:

1. Mal ganz ehrlich!

Sie nehmen an einem Einzelcoaching für ExistenzgründerInnen teil, das die Analyse Ihrer aktuellen persönlichen sowie die der Unternehmensidentität beinhaltet. Sie formulieren die Werte der 5 Säulen der Identität und gewichten und bewerten jede einzelne Säule anhand Ihrer derzeitigen Situation. Darüber hinaus werden Sie momentane Über- und Unterforderungen feststellen können. Auf dieser Grundlage werden Sie erlernen, sinnvolle und wirksame Maßnahmen abzuleiten, um die Situation zu stabilisieren. Auf diesem gefestigten Fundament können Sie nun Ihr Vorhaben aufbauen. Sie verringern durch die Teilnahme an diesem Modul das Risiko des Scheiterns Ihrer Idee.

In den nächsten Schritten werden Sie einen schlüssigen und verständlichen Businessplan erstellen, der Ihre Idee konkretisiert und Ihr Vorhaben stärkt.

Methoden/Techniken: Identitätsanalyse,
Analyse der Unternehmensidentität,
Gefühlskompass,
Kommunikationstechniken,

2. In die Zukunft schauen!

Für die Struktur eines Businessplans gibt es keine Vorschriften. Dennoch sollten bestimmte Bestandteile, die für Kapitalgeber, Schlüsselpersonen und weitere Interessenten wichtig sind, enthalten sein. Sie lernen die Seite der Kapitalgeber und weiterer Personen einzunehmen. Sie lernen die wichtigen Punkte für den Inhalt Ihres Businessplans kennen und erarbeiten auf dieser Grundlage die Struktur Ihres Konzeptes. Diese Struktur ist Ihr Leitfaden für die weitere Arbeit am Businessplan.

Methoden/Techniken: Kommunikationstechniken,
Rollenspiele

3. Schon auf den Punkt gekommen?

Ihre künftigen Kapitalgeber, potentiellen Kunden oder Interessenten erhalten den ersten Eindruck von Ihnen durch das Lesen der Zusammenfassung Ihres Businessplans.

Die Inhalte und Formulierungen geben einen Überblick über die wichtigsten Eckdaten Ihres Vorhabens und sollten den Leser überzeugen und zum Weiterlesen anregen. Sie erlernen eine Zusammenfassung so zu formulieren und inhaltlich aufzubereiten, dass die Zielpersonen Ihre Idee verstehen, Fakten bewerten können und die Einzelheiten des Konzeptes nachlesen. Sie gewährleisten damit, dass die Leser aufmerksam gemacht werden.

Methoden/Techniken: Einzelgespräch/Moderation,
Kommunikationstechniken,

4. So erfährt die Welt davon!

Sie lernen alle Aspekte des Marketings kennen und können anschließend Strategien für die Vermarktung Ihres Produkts/Dienstleistung bestimmen. Sie erfahren den Sinn und Zweck verschiedener Analysen und bekommen das Wissen vermittelt, um diese Analysen durchführen zu können. Darüber hinaus vermitteln wir Ihnen, wie Sie Ihre Spezialisierung und Positionierung systematisch konkretisieren und kommunizieren. Sie erstellen mit unserer Hilfe einen Marketingplan inklusive Zeit- und Kostenplan. Zusätzlich erarbeiten Sie einen Produktmarketingplan für Ihr Angebot. In diesem Modul legen Sie bereits konkrete Ziele fest, an denen Sie Ihren Erfolg messen können. Die entsprechenden Vorlagen halten wir für Sie bereit. Sie konzentrieren sich auf den Inhalt.

Methoden/Techniken: Kommunikationstechniken,
Produktmarketingplan,
Marketingkonzept incl. Maßnahmenplan,
Produktbeschreibung,
SWOT-, Markt-, Standort-, Wettbewerberanalyse

5. In Form bringen!

In diesem Modul erfahren Sie alle Rechtsformen sowie die damit verbundenen anfallenden Steuern. Durch den Einblick in die Rechtsformen, erhalten Sie Informationen über die entsprechenden Haftungsrisiken, Eigentumsverhältnisse und die relevanten gesellschaftsrechtlichen Anforderungen. Wir weisen an dieser Stelle darauf hin, dass wir keine Rechts-/Steuerberatung durchführen. Sollten Sie eine Rechts- oder Steuerberatung benötigen, empfehlen wir Ihnen sehr gerne zuverlässige Partner aus unserem Netzwerk.

Darüber hinaus legen Sie eine Organisationsstruktur sowie weitere Kriterien für die künftige Zusammenarbeit mit Personal fest.

Mit diesem Wissen ausgestattet können Sie sich nun für eine geeignete Rechtsform entscheiden. Weiterhin haben Sie damit eine Planungsgrundlage für künftig fällig werdende Steuern. Künftige Abläufe werden für Sie klarer und überschaubarer und somit besser einschätzbar.

Methoden/Techniken: Übersicht Rechtsformen/Steuern,
Ablauf-/Aufbauorganisation,
Kommunikationstechniken

6. Ohne Moos nix los!

Sie benötigen eine Finanzierung, möchten eine Förderung in Anspruch nehmen oder für sich einen Überblick über die finanzielle Situation bekommen. Sie erlernen anhand der von uns gestellten Vorlage Ihren Liquiditätsplan, um finanzielle Engpässe schon jetzt zu erkennen. Darüber hinaus erhalten Sie Vorlagen für die Planung des Umsatzes, der Investitionen und der Rentabilität. Das Vorgehen wird Ihnen detailliert erläutert. Anschließend sind Sie in Lage, die finanziellen Aspekte Ihres Vorhabens zu schätzen und zu beziffern. Die vorbereiteten Übersichten berücksichtigen bereits die Überwachung in der Zukunft. Sie erhalten sämtliche Pläne mit Soll- und Ist-Zahlen sowie Abweichungen. Sie können diese Pläne sofort für Ihr Unternehmen einsetzen und die Finanzen jederzeit einpflegen, abgleichen und überprüfen. Bei regelmäßiger Pflege dieser Tabellen können Sie frühzeitig finanzielle Engpässe erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. Sie erlernen die Zusammensetzung der wichtigsten Kennzahlen und diese zu beurteilen. Sie schaffen sich mit diesem Modul klare Entscheidungsgrundlagen und haben die Chance, Ihr Unternehmen aktiv zu steuern.

Sie haben bereits Alles vorbereitet, was Sie zum Start brauchen, jetzt geht es darum, Menschen zu gewinnen, die auf Sie und Ihre Idee setzen.

Methoden/Techniken: Liquiditätsplanung,
Rentabilitätsplan,
Investitionsplan/Kapitalbedarfsplan,
Umsatzplanung,
Kennzahlensystem,

7. Nun wird gegründet!

Es ist soweit. Sie haben sehr viel dazugelernt und Ihr Wissen sofort angewendet. Das Ergebnis ist Ihr fertig gestelltes Konzept, das überzeugend und schlüssig ist. Sie identifizieren sich mit ihm. Jetzt wird Ihre Idee in die Realität überführt.

In dieser Phase erfahren und erlernen Sie die Vorgehensweisen bei der Realisierung von Plänen. Sie dokumentieren alle notwendigen Schritte, um Ihr Unternehmen zu gründen. Im nächsten Schritt werden die Abhängigkeiten einzelner Schritte voneinander geprüft und festgehalten. Nun können Sie mit diesen Informationen Prioritäten und Termine festlegen. Sie erstellen einen Aktionsplan, um die Gründung sinnvoll durchzuführen. Die Vorlage erhalten Sie von uns. Der Aktionsplan ist Ihr Fahrplan für die Existenzgründung. Sie haben alle Schritte und Termine schriftlich dokumentiert und im Blick und können den Plan jederzeit ergänzen und anpassen. Sie haben den Kopf frei und können sich auf die neue Rolle konzentrieren.

Die Besonderheit in diesem Modul ist das Erfolgsgespräch. Sie vereinbaren mit uns einen Termin, der spätestens 3 – 4 Monate nach der Gründung liegt. Mit diesem Termin haben Sie die Gelegenheit, über Erfolge oder Schwierigkeiten während bzw. nach der Gründung zu reden und ggf. Korrekturen mit unserer Hilfe vorzunehmen. Sie reflektieren die Situation und passen gesetzte Ziele an.

Methoden/Techniken: Kommunikationstechniken,
 Identitätsanalyse,
 Selbstmanagement,
 Zeitplanung,
 Auszüge aus Projektmanagement

Ihr Nutzen

Sie lernen durch Wissenstransfer dazu - Sie nehmen neues Wissen mit und können es bei der Gründung gezielt anwenden;

Sie erkennen die Chancen und Risiken Ihres Vorhabens – Sie haben damit eine Entscheidungsgrundlage für weitere Wege;

Sie erarbeiten einen verständlichen und überzeugenden Businessplan - Sie können sich mit dem Konzept identifizieren und es dadurch Kapitalgebern überzeugend vortragen;

Sie erhalten Vorlagen und Übersichten – Sie können sich auf den Inhalt konzentrieren;

MISSION für ExistenzgründerInnen

Ein Angebot der concom Unternehmensberatung Consulting & Compliance GmbH

Seite 14

Sie lernen das Planen und Umsetzen – Sie kennen die Schritte und führen sie zum entsprechenden Zeitpunkt durch;

Sie lernen Ziele messbar zu formulieren – Sie können Ihren Erfolg ablesen;

Sie lernen die 5 Säulen der Identität kennen – Sie können jederzeit Ihre Situationen gezielt analysieren;

Über Fördermöglichkeiten der Beratung informieren wir Sie gerne im persönlichen Gespräch.