dykiert beratung

Von der Idee zum erfolgreichen Start-up!

Unterwegs in die Selbständigkeit – Teil 1

Ein Praxis-Workshop zum Thema Existenzgründung und "Selbstvermarktung" am 06./07.02.2010

Von der Idee zum erfolgreichen Start-up!

Ein Praxis-Workshop zum Thema „Existenzgründung und Selbstvermarktung“

- **Welche Fragen haben Sie?**
  - **Was erwarten Sie von dem Seminar?**
- **Haben Sie eine konkrete Gründungsidee?**
  - **Welche Informationen benötigen Sie?**

dykiert beratung

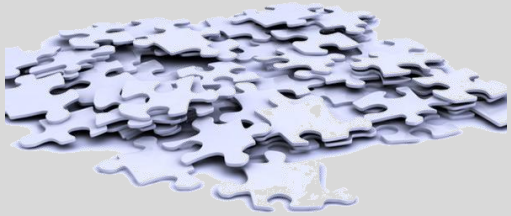
Von der Idee zum erfolgreichen Start-up!

Ein Praxis-Workshop zum Thema „Existenzgründung und Selbstvermarktung“

- **Ideen-Tuning**
  - ⇨ „Zünden“ meine (Geschäfts-)Ideen?
  - ⇨ Ist mein Angebot nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig?
  - ⇨ Kundenakzeptanz! Theorie oder Praxis?

- **Steht mein Angebot allein im Markt oder gibt es Wettbewerber?**
  - ⇨ Was bedeutet „Alleinstellungsmerkmal“ (USP)?
  - ⇨ Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?
  - ⇨ Networking! Wann macht es Sinn?

- **Wie bringe ich meine Ideen an den Mann / die Frau?**
  - ⇨ Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?
  - ⇨ Wie präsentiere ich mein Konzept?



Von der Idee zum erfolgreichen Start-up!

Ein Praxis-Workshop zum Thema „Existenzgründung und Selbstvermarktung“

- **Was muss ich außerdem bedenken?**
  - ⇨ Welche Unternehmensform ist die richtige?
  - ⇨ Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?
  - ⇨ Welches Risiko gehe ich ein?

- **Selbstmanagement**
  - ⇨ Was für ein Unternehmertyp bin ich?
  - ⇨ Welche Leistungen werden von mir erwartet?
  - ⇨ Wie ist mein soziales Umfeld?
  - ⇨ Wie vermarkte ich mich richtig?
  - ⇨ Wie setze ich mich durch?

dykiert beratung

Von der Idee zum erfolgreichen Start-up!

Ein Praxis-Workshop zum Thema „Existenzgründung und Selbstvermarktung“

- **Detaillierte Gründungsplanung – das Fundament jedes Start-ups!**
  - ⇨ Das A und O des Businessplanes!
  - ⇨ Vom Konzept bis zur Finanzplanung!

- **Ihre Partner für einen gelungenen Start**
  - ⇨ IHK Industrie- und Handelskammer
  - ⇨ Existenzgründungs-Büros
  - ⇨ Agentur für Arbeit

- **Wegweiser durch die Start-up Förderung**
  - ⇨ Coachingmaßnahmen der KfW, LfA und IHK
  - ⇨ Fördermöglichkeiten
  - ⇨ Gründungszuschüsse

5 Schritte in die eigene Existenz

Gründung

Finanzierung & Förderangebote II

Business- & Finanzplanung

Gründerteam & Förderangebote I

Idee / Vision

dykiert beratung

„Nichts auf der Welt ist stärker
als eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“

(Victor Hugo, 1802–1885)

Schritt 1: Idee / Vision

- Ideen / Tuning

  - ✓ „Zünden“ meine (Geschäfts-) Ideen ?
  - ✓ Ist mein Angebot nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig ?
  - ✓ Kundenakzeptanz! Theorie oder Praxis?

Schritt 1: Idee / Vision

- Welches Gründungskonzept / welche Geschäftsidee haben Sie?
- Wie schaut Ihre kurz-, mittelfristige Lebensplanung aus ?
- Über welche (finanziellen) Ressourcen verfügen Sie?

Schritt 1: Idee / Vision

- Die Erfolgsfaktoren

Ideen
- Innovationsgrad
- Tragweite
- Patentierung

Personen
- Erfinder
- Unternehmer
- Teamplayer

Vernetzung und Transfer
- Coaching
- Networking
- Matchmaking (richtige Partner auswählen)
- Innovative Dienstleister
  - ✓Venture Capitalists
  - ✓Headhunter
  - ✓Business Angels
  - ✓Gründungsberater

Traditionelle Dienstleister
- Rechts-,Patentanwälte
- Steuerberater / WP
- Marktforscher

Kapital
- Verfügbarkeit
- Bedarf/Verpflichtungen
- Exit-Kanäle für Invest.

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

Mit der Idee ist der kreative Prozess längst nicht abgeschlossen – er beginnt erst.

Viele Existenzgründer sind anfänglich verliebt in ihre Idee und verkennen, dass sie bestenfalls Ausgangspunkt einer langen Entwicklung sein kann und harte Prüfungen bestehen muss, bis sie als ausgereifte Geschäftsidee Aussicht auf Finanzierung und Markterfolg hat.

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

Existenzgründer streben in der Regel an, innerhalb von 5 Jahren vom Start-up zum etablierten Unternehmen zu reifen.

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

Auf dem Weg dorthin können sie sich nur selten aus eigener Kraft finanzieren, sondern sind auf finanzielle Unterstützung (von Banken oder finanzkräftigen professionellen Investoren) angewiesen.

<u>Für den Gründer wird die Finanzierung zur Daseinsfrage.</u>

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

Das Gründungsvorhaben muss deshalb von Beginn an zu Ende gedacht, solide recherchiert, kritisch hinterfragt und mit den Augen der zukünftigen Investoren / Darlehnsgeber (Bank) betrachtet werden.

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

Am Anfang steht DIE „geniale“ Idee – die Lösung für ein Problem.

Sie muss daraufhin geprüft werden,

ob sie einen echten Kundennutzen bringt,

ob es ausreichend Kunden gibt und

wie groß der „Markt“ sein wird.

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

Ein „göttlicher Funke“ ist wirtschaftlich gesehen vorerst nichts als eine noch wertlose Idee – mag sie auch noch so brillant sein.

Bis aus der Idee eine ausgereifte Geschäftsidee wird, muss sie in aller Regel mit verschiedenen Parteien entwickelt und ausgearbeitet werden.

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

Schnelle Plausibilitätsprüfung für die „erste Idee“.

Bevor Sie eine Geschäftsidee weiter verfolgen, müssen Sie sie grob auf ihren Kundennutzen und ihre Marktchancen hin testen, ihren Innovationsgrad prüfen sowie Überlegungen zur Machbarkeit und Profitabilität anstellen.

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

- ⇨ Diskutieren Sie Ihre Idee mit Freunden, Professoren, Experten und potentiellen Kunden.

Je intensiver Sie Ihre Idee abstützen, um so klarer können Sie deren Nutzen und deren Marktchancen beschreiben. Dann sind Sie ausreichend gewappnet, um das Gespräch mit professionellen Investoren oder Banken zu suchen.

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

- ⇨ Ist die Idee wirklich neu? Hat sie vielleicht schon jemand anderes realisiert oder ein Patent angemeldet?

- ⇨ Ist es möglich, diese Idee in angemessener Zeit und vertretbarem Ressourcenaufwand zu verwirklichen?

Schritt 1: Idee / Vision

Zünden meine (Geschäfts-)Ideen?

Dauer der Entwicklung einer Geschäftsidee: Weniger als vier Wochen sind angesichts der genannten Entwicklungsschritte kaum wahrscheinlich und wenig realistisch.

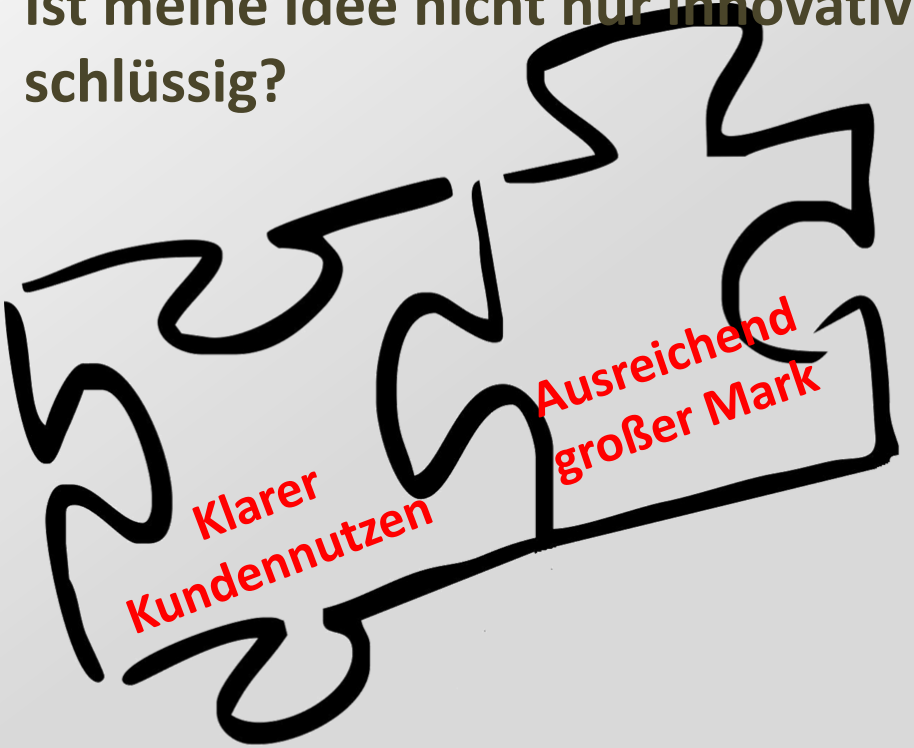
In der Regel wird eine Geschäftsidee erst dann finanzierungswürdig, wenn sie soweit konkretisiert ist, dass sie in absehbarer Zeit und mit überschaubarem Risiko am Markt verwirklicht werden kann. Man spricht hier von der „seed phase“ – der Keimphase – einer Geschäftsidee; sie muss in der Regel mit „soft money“ finanziert werden, d.h. mit Geldquellen, die noch keine harten Forderungen an den Erfolg stellen.

Schritt 1: Idee / Vision

Ist meine Idee nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig?

Schritt 1: Idee / Vision

Ist meine Idee nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig?



Schritt 1: Idee / Vision

Ist meine Idee nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig?

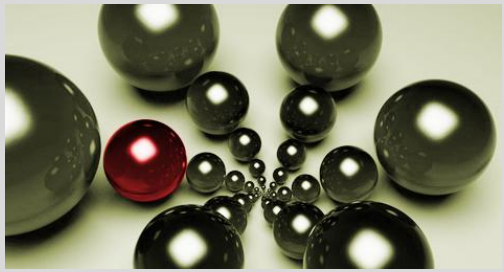
Schritt 1: Idee / Vision

Ist meine Idee nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig?

Schritt 1: Idee / Vision

Ist meine Idee nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig?

Betrachten wir die Bausteine näher:



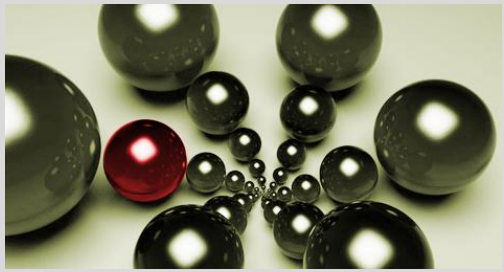
Schritt 1: Idee / Vision

Ist meine Idee nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig?

Klarer Kundennutzen

Der Schlüssel zum Markterfolg sind zufriedene Kunden, nicht großartige Produkte. Kunden kaufen sich mit ihrem hart verdienten Geld die Befriedigung ihrer Bedürfnisse, die Lösung eines Problems.

Erstes Prinzip einer erfolgreichen Geschäftsidee ist somit, dass sie klar darstellt, welches Bedürfniss in welcher Form befriedigt werden soll.



Der Existenzgründer hat zuerst sein detailliertes Produkt im Auge – der Investor / die Bank betrachtet die Geschäftsidee zuerst einmal vom Markt her.

Schritt 1: Idee / Vision

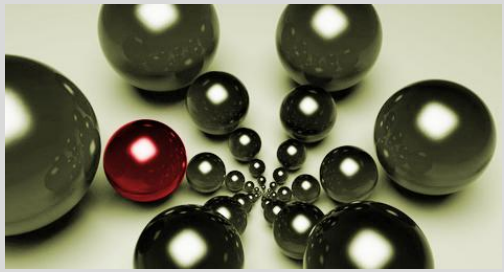
Ist meine Idee nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig?

Klarer Kundennutzen

Der Kundennutzen eines Produktes oder einer Dienstleistung formuliert das Neue oder das Bessere im Vergleich zum Angebot der Konkurrenz oder zu alternativen Lösungen.

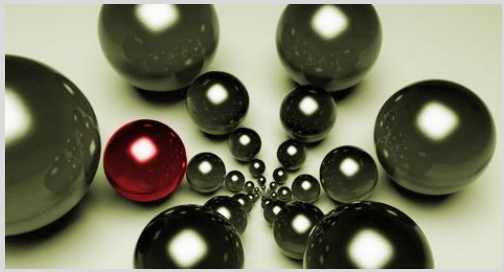
Er ist ein wesentliches Differenzierungsmerkmal – eine Kernfrage des Marketing – und entscheidend für den Markterfolg Ihrer Geschäftsidee.

Versuchen Sie, wann immer möglich, den Kundennutzen auch in Zahlen auszudrücken!



Schritt 1: Idee / Vision

- Steht mein Angebot allein im Markt oder gibt es Wettbewerber?
  - ✓ Was bedeutet „Alleinstellungsmerkmal“ (USP)?
  - ✓ Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?
  - ✓ Networking! Wann macht es Sinn?



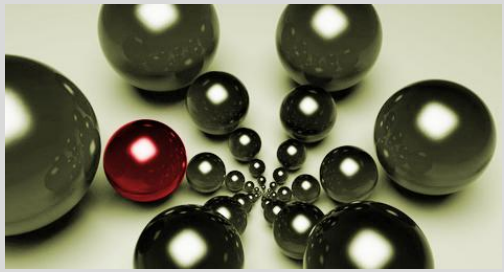
Schritt 1: Idee / Vision

Ist meine Idee nicht nur innovativ sondern auch stimmig und schlüssig?

Klarer Kundennutzen

In der Marketing-Praxis wird davon gesprochen, dass der Kundennutzen in einem einzigartigen Nutzenangebot formuliert werden muss (Unique Selling Proposition oder USP).

Dieses Alleinstellungsmerkmal bedeutet zweierlei:



Schritt 1: Idee / Vision

Was bedeutet Alleinstellungsmerkmal (USP)?

Klarer Kundennutzen

<u>Erstens</u> muss sich Ihre Geschäftsidee für den Kunden in einem Angebot („Selling Proposition“) äußern, das für ihn Sinn macht.

Viele Neugründungen scheitern daran, dass die Kunden die Vorzüge des Produktes nicht verstehen und es nicht kaufen (oder die Gründer können sie nicht vermitteln)

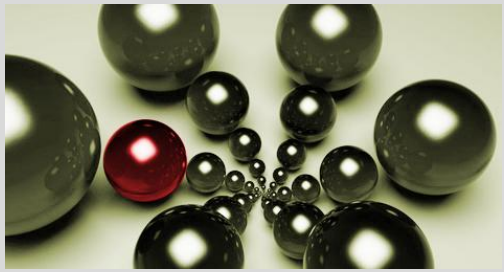
Schritt 1: Idee / Vision

Was bedeutet Alleinstellungsmerkmal (USP)?

<u>Zweitens</u> muss Ihr Angebot einzigartig („Unique“) sein.

Der Kunde soll sich nicht für irgendeine neue Lösung entscheiden, sondern für IHRE Lösung.

Sie müssen die Kunden davon überzeugen, dass Ihr Angebot den höheren Nutzen / Mehrwert bietet.



Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Ausreichend großer Markt

Eine Geschäftsidee hat nur dann einen wirtschaftlichen Wert, wenn sie sich in einem „Markt“ durchsetzt.

Zweites Prinzip eine erfolgreichen Geschäftsidee ist somit, dass sie aufzeigt, wie groß der Markt für die angebotene Leistung insgesamt ist, für welche Zielkundengruppe(n) sie bestimmt ist und inwiefern sie sich von der Konkurrenz abhebt.

Eine Detailanalyse des Marktes ist bei Vorlage des Businessplanes noch nicht notwendig.

Schritt 1: Idee / Vision

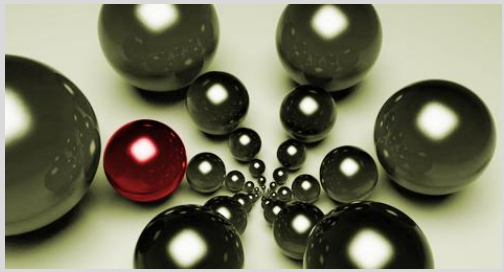
Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Ausreichend großer Markt

Schätzungen anhand einfach verifizierender Grunddaten genügen.

Als Quellen können dabei Statistische Ämter, Auskünfte von Verbänden, Artikel in Fachzeitschriften und der Wirtschaftspresse sowie das Internet dienen.

Die Größe des Zielmarktes soll sich aus diesen Grunddaten mit nachvollziehbaren Annahmen ableiten lassen. Es genügt, in der Geschäftsidee das Ergebnis dieser Überlegungen zusammenfassend aufzuführen.



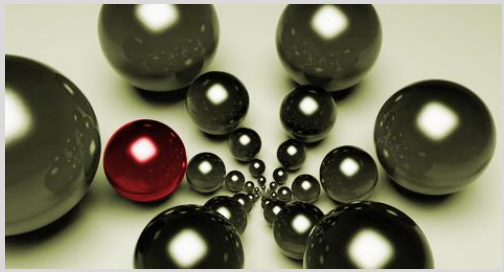
Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Ausreichend großer Markt

Hinsichtlich der Zielkunden genügt ein erster Anhaltspunkt, wer diese sind. Zeigen Sie auf, warum Ihre Geschäftsidee gerade diesen Kunden den besonderen Nutzen bietet und warum diese Gruppe wirtschaftlich für Sie besonders interessant ist.

Mit Konkurrenz müssen Sie immer rechnen: sei es direkt von Firmen, die ein ähnliches Produkt anbieten, oder von Ersatzprodukten (Substituten), die das Kundenbedürfnis ebenfalls erfüllen.



Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

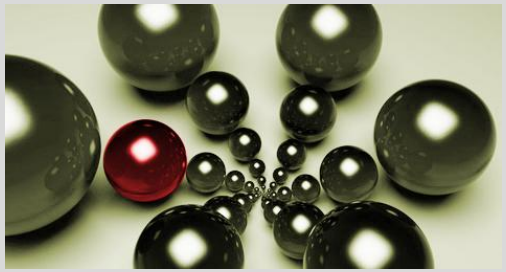
Ausreichend großer Markt

Ein Teigwarenhersteller steht nicht nur in Konkurrenz zu anderen Teigwarenherstellern, sondern auch zu Reis- und Kartoffelproduzenten, Bäckereien usw. im engeren Sinne und zu allen Lebensmittel-produzenten im weiteren Sinne.

Zeigen Sie in der Geschäftsidee, dass Sie Ihre Konkurrenz kennen und verstanden haben.

Nennen Sie sie!

Beschreiben Sie auch, warum und wie Sie mit Ihrer Geschäftsidee die Konkurrenz überflügeln können.



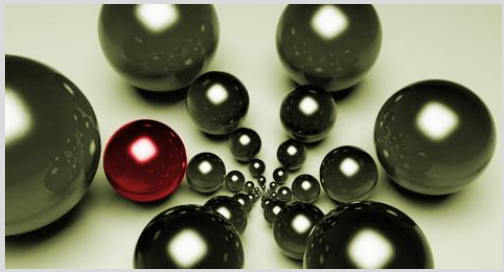
Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Ausreichender Innovationsgrad

Geschäftsideen lassen sich nach den Dimensionen Produkt/Dienstleistung und Geschäftssystem gliedern, wobei in jeder Dimension entweder auf Bestehendem aufgebaut oder etwas Neues entwickelt werden kann.

Unter Geschäftssystem ist vereinfacht gesagt die Art und Weise zu verstehen, wie ein Produkt oder eine Leistung entwickelt, hergestellt und vermarktet wird.



Schritt 1: Idee / Vision

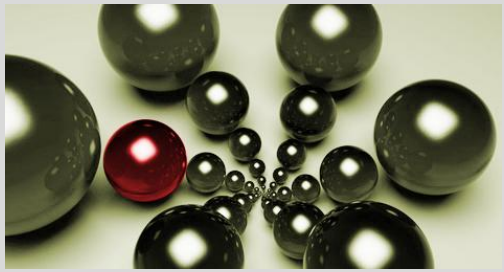
Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Ausreichender Innovationsgrad

Der Begriff Innovation wird üblicherweise mit neuen Produkten in Verbindung gebracht, die mit herkömmlichen Produktionsmethoden hergestellt und über neue Vertriebskanäle zum Kunden gebracht werden

oder

die mit neuen Produktionsmethoden hergestellt und über herkömmliche Vertriebskanäle zum Kunden gebracht werden.



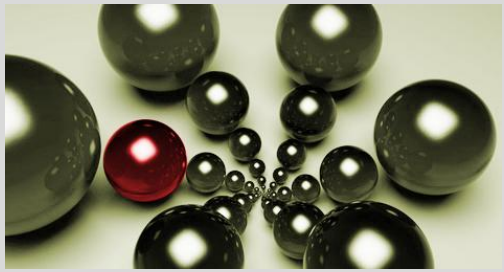
Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Ausreichender Innovationsgrad

Bei der Entwicklung neuer Produkte steht die Verbesserung der vielschichtigen Dimension „Kundennutzen“ im Vordergrund; Innovationen im Geschäftssystem streben vor allem niedrigere Kosten und schnellere Durchlaufzeiten an, die dann zum Teil in Form niedrigerer Preise an die Kunden weitergegeben werden.

Eher selten gelingt es, beide Dimensionen der Innovation – Produkt und Geschäftssystem – zu verbinden.



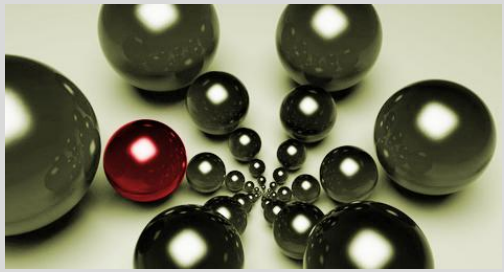
Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Machbarkeit und Profitabilität

Um letztendlich zur realen Unternehmensgründung zu gelangen, muss die Machbarkeit der Geschäftsidee gegeben sein.

Diese bezieht sich neben spezifischen Gegebenheiten, die zur „Unrealisierbarkeit“ führen (z.B. rechtliche Vorschriften oder Standards), auf die zu ihrer Verwirklichung benötigte Zeitspanne und auf den notwendigen Ressourceneinsatz.



Schritt 1: Idee / Vision

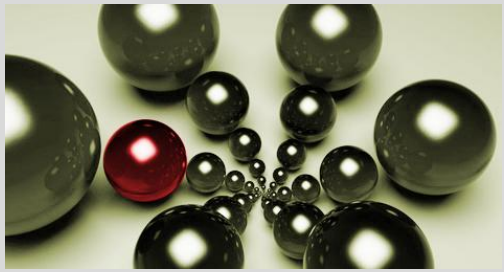
Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Machbarkeit und Profitabilität

Eng mit dem Kriterium der Machbarkeit ist die Profitabilität verbunden.

Ein Unternehmen muss längerfristig Gewinn erwirtschaften.

Die vierte Eigenschaft einer erfolgreichen Geschäftsidee ist somit, dass sie aufzeigt, wie viel Geld damit zu verdienen ist und mittels welcher Mechanismen dies geschieht.



Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

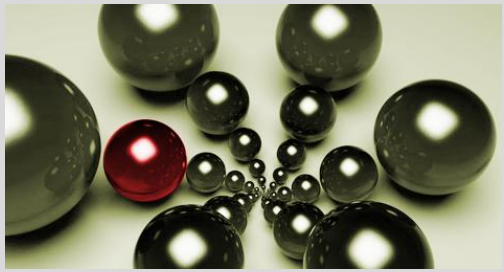
Machbarkeit und Profitabilität

Die klassische „Ertragsmechanik“ eines Unternehmens funktioniert vereinfacht so:

Auf der einen Seite kauft ein Unternehmen Material oder Leistungen ein, es entstehen Kosten.

Auf der anderen Seite verkauft es Produkte oder Leistungen an Kunden, daraus entstehen Erlöse.

Funktioniert Ihre Geschäftsidee nach diesem Muster, so ist es nicht notwendig, bereits in der Beschreibung der Geschäftsidee näher darauf einzugehen.



Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Machbarkeit und Profitabilität

Versuchen Sie jedoch, wenn möglich, die Kosten und Erlöse grob zu schätzen.

Als Faustregel für wachstumsstarke Unternehmen gilt: während der Startphase sollte eine Bruttomarge (Ertrag nach Abzug der direkten Produktkosten) von 40 bis 50 Prozent erwirtschaftet werden.

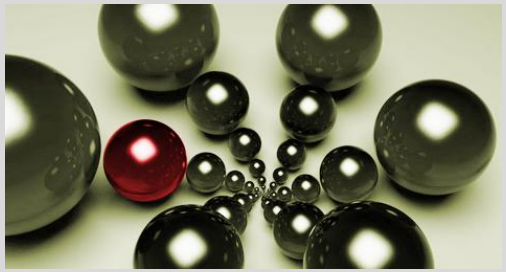
Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Machbarkeit und Profitabilität

Oft funktioniert ein Geschäft nicht nach diesem klassischen Muster.

McDonald´s zum Beispiel verdient sein Geld mit den Lizenzgebühren der Franchise-Nehmer. Die Restaurantbesitzer bezahlen McDonald´s für den Namen und das Modell, wie das Restaurant geführt wird. Wenn auch Ihre Geschäftsidee auf einer derartigen Innovation in der Ertragsmechanik basiert, sollten Sie das bereits in der Geschäftsidee (kurz) erläutern.

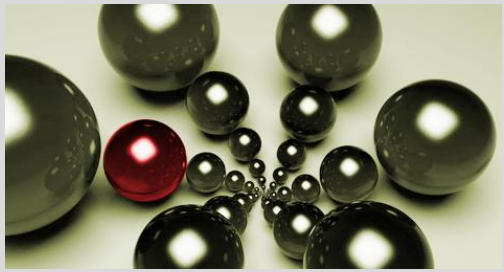


Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Leitfragen: Geschäftsidee

- ⇨ Wer ist der Kunde für das Produkt?
- ⇨ Warum soll der Kunde das Produkt kaufen?
- ⇨ Welches Bedürfnis wird erfüllt?
- ⇨ Wie gelangt das Produkt an den Kunden?
- ⇨ Was genau ist die Innovation der Geschäftsidee?
- ⇨ Inwiefern ist die Geschäftsidee einzigartig? Ist sie eventuell sogar patentrechtlich geschützt?

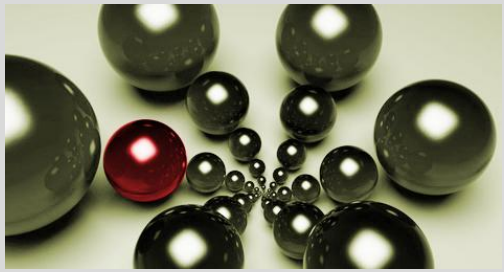


Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Leitfragen: Geschäftsidee

- ⇨ Warum ist das Produkt besser gegenüber vergleichbaren Alternativen?
- ⇨ Was sind die Wettbewerbsvorteile der neuen Firma, und warum kann ein Mitbewerber diese Vorteile nicht einfach kopieren?
- ⇨ Lässt sich mit dem Produkt Geld verdienen? Welches sind die Kosten und erzielbaren Preise?

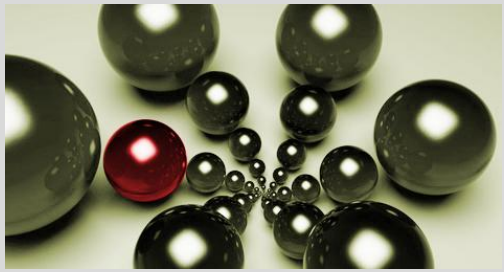


Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Praktische (organisatorische) Hilfsmittel

- ⇨ Im Marketing kennt man:
  - das Positionierungskreuz!
  - die SWOT-Analyse!
  - die AIDA-Checkliste!
- ⇨ Sie helfen Ihnen dabei die Geschäftsidee auf Plausibilität und Machbarkeit hin zu überprüfen.



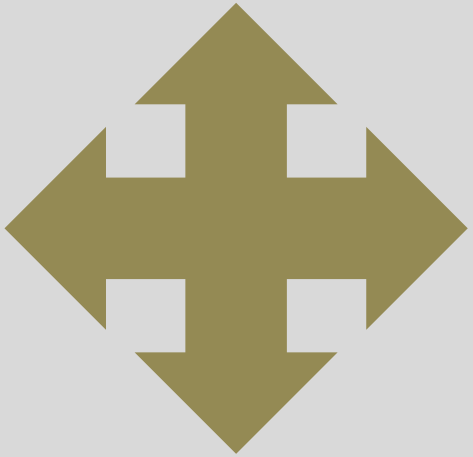
Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Positionierungskreuz:

Konkurrenz

Selbstverständnis
(Corporate Identity – CI)



Leistungen

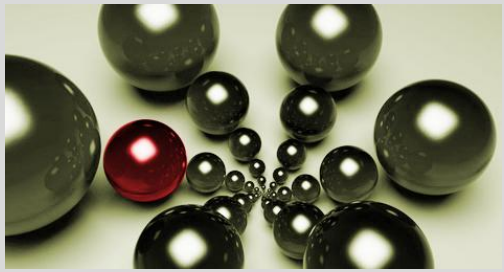
Zielgruppen

Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

SWOT – Analyse:

- ✓ **S**trengths (Stärken)
- ✓ **W**eaknesses (Schwächen)
- ✓ **O**pportunities (Chanchen)
- ✓ **T**hreats (Gefahren)

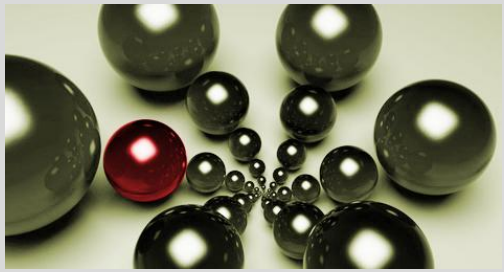


Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

AIDA Checkliste:

- ✓ **A**ttention (Aufmerksamkeit)
- ✓ **I**nterest (Interesse wecken)
- ✓ **D**esire (Wunsch / Bedürfnis wecken)
- ✓ **A**ction (Tun, Handeln auslösen)



Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Schutz der Geschäftsidee

Nur die allerwenigsten Ideen sind einzigartige „göttliche Funken“.

Die wirklich schlagkräftigen Ideen sind das Ergebnis harter Arbeit und deshalb nicht einfach kopierbar.

Dennoch muss ein Mittelweg gefunden werden, der die Idee genügend schützt, aber den Meinungsaustausch zulässt.

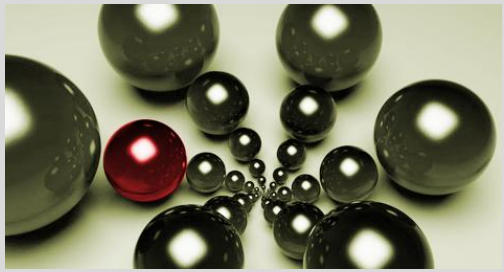
Schritt 1: Idee / Vision

Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Schutz der Geschäftsidee

Patentierung: Vor allem bei neuen Produkten oder Prozessen ist eine frühzeitige Patentierung ratsam. Ziehen Sie dazu erfahrene Patentanwälte hinzu.

Vertraulichkeitserklärung: Anwälte, Treuhänder und Bankangestellte sind von Gesetzes wegen zu Vertraulichkeit verpflichtet. Ähnliches gilt auch für den professionellen Berater. Dennoch kann eine Vertraulichkeitserklärung nützlich sein.



Schritt 1: Idee / Vision

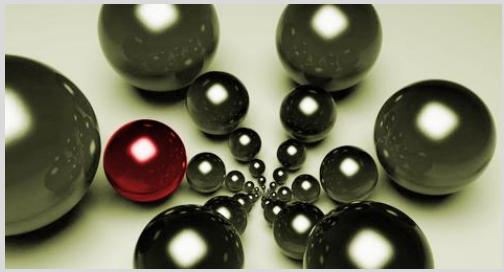
Wie grenze ich mein Angebot ab bzw. wie setze ich es durch?

Schutz der Geschäftsidee

Rasche Umsetzung: Der wahrscheinlich beste Schutz vor Ideenraub ist, ein Vorhaben rasch umzusetzen.

Zwischen Idee und erfolgreichem Geschäft liegt ein Riesenaufwand.

Dieser Aufwand – eine sogenannte Eintrittsbarriere – kann potentielle Kopierer abschrecken, denn am Ende gewinnt der schnellere Läufer und nicht der mit dem besseren Schuhen!



Schritt 1: Idee / Vision

Networking! Wann macht es Sinn?

Gerade Einzel- bzw. Kleinunternehmer sind nur dann erfolgreich, wenn sie sich in ein (kompatibles) Netzwerk integrieren und somit ein „externes“ Team bilden.

Teambildung ist erfahrungsgemäß ein schwieriger Prozess, der viel Zeit, Energie und Einfühlungsvermögen erfordert. Beginnen Sie deshalb gleich damit, und arbeiten Sie während der ganzen Gründungsphase daran.

Schritt 1: Idee / Vision

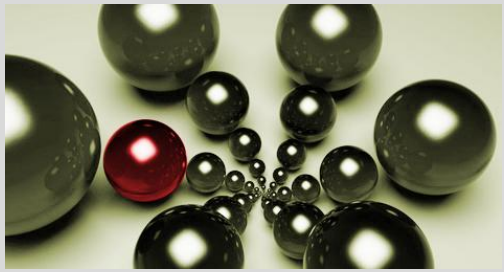
Networking! Wann macht es Sinn?

- Ein starkes Netzwerk wirkt wie ein Booster (Beschleuniger) für jede Gründung

  ✓ Die professionelle Betreuung potentieller Existenzgründer durch ein Netzwerk trägt entscheidend dazu bei, dass aus einer potentialträchtigen Idee ein echtes Unternehmen – ein stabiles Gründungsvorhaben wird.

  ✓ Zielführende Kontakte sind:

  - Ideenträger,
  - Unternehmer (Wettbewerber + Koop.Partner),
  - Kapitalgeber (Banken und Investoren),
  - Dienstleister (Existenzgründungsberater);



Schritt 1: Idee / Vision

Networking! Wann macht es Sinn?

- Traditionelle Dienstleister

✓ Gerade in der Anfangsphase ist man häufig auf Tipps von professionellen Dienstleistern angewiesen: Patentanwälte, Steuerberater oder Marktforschern angewiesen. Von Beginn an den richtigen Rat, z.B. in Bezug auf eine Patentanmeldung, zu bekommen, kann entscheidend für den späteren Unternehmenserfolg sein.

Schritt 1: Idee / Vision

Networking! Wann macht es Sinn?

- Kleinunternehmen, Existenzgründer oder Einzelunternehmer sollten sich immer dann zu einem Netzwerk zusammen schließen, wenn:

✓ sich ihre Angebotspalette sinnvoll ergänzt;

✓ sie trotz identischem Angebot keine Wettbewerber sind, weil sie sich regional unterscheiden;

✓ sie trotz identischem Angebot unterschiedliche Zielgruppen ansprechen;

Schritt 1: Idee / Vision

Networking! Wann macht es Sinn?

Es gibt für fast jedes Unternehmen

- ✓ Interessenverbände (BVMW, IHK, HWK, IfB);
- ✓ Gründerverbände;
- ✓ sie trotz identischem Angebot unterschiedliche Zielgruppen ansprechen;
- ✓ Social Networks;
- ✓ Franchispartner;

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

- Wie bringe ich meine Ideen an den Mann / die Frau?
  - ✓ Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?
  - ✓ Wie präsentiere ich mein Konzept?

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wen muss ich von meinen Idee begeistern?

Präsentation gegenüber Investoren / Banken / potentiellen Geschäftspartnern

Wie Sie Ihre Geschäftsidee gegenüber einem Investor präsentieren, wird zum Prüfstein Ihrer bisherigen Anstrengungen.

Auffallen und Interesse wecken ist entscheidend – durch Inhalt und professionelle Form.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?

Präsentation gegenüber Investoren / Banken / potentiellen Geschäftspartnern

You never get a second chance ! Verständlichkeit und Transparenz in Ihren Annahmen sind bei der Vorlage bei Banken wichtig.

Bei Banken herrscht mindestens das 4-Augen-Prinzip. Sie können Ihre Geschäftsidee / Ihren Businessplan lediglich einem Ansprechpartner in einem persönlichen Gespräch erläutern. Den zweiten Entscheider bekommen Sie nicht zu Gesicht. Auch er muss Ihre Annahmen und Ausführungen verstehen.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?

Präsentation gegenüber Investoren / Banken / potentiellen Geschäftspartnern

Gute Investoren und Banken erhalten bis zu 40 Geschäftsideen vorgelegt, und ihre Zeit ist knapp.

Es kommt demnach bei der Präsentation der Geschäftsidee weder auf marktschreierische Qualitäten noch auf technische Detailverliebtheit, sonder vielmehr auf eine klare und durchdachte Darstellung an.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?

Präsentation gegenüber Investoren / Banken / potentiellen Geschäftspartnern

Beispiel 1: Die „Verkäuferin“: *„Ich habe da eine großartige Idee zu einem neuen kundenfreundlichen Zahlungsmittel mit riesigem Potential; so was haben Sie sich schon immer gewünscht; Sie werden viel Geld damit verdienen…“*

Und das denkt der Investor: *„Schwätzerin, habe schon Hunderte solcher Wunderideen gehört, langweilig…“*

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?

Präsentation gegenüber Investoren / Banken / potentiellen Geschäftspartnern

Beispiel 2: Die „Technikerin“: *„Ich habe eine Idee für eine computersierte Maschinensteuerung. Der Clou ist der hochintegrierte SSP-Chip mit 12 Gbyte RAM und die über asymmetrische XXP-Technologie direkt gesteuerte Control Unit; habe fünf Jahre für die Entwicklung gebraucht….“*

Und das denkt der Investor: *„Tüftlerin, verliebt in Details, ihr Markt ist sie selbst…“*

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?

Präsentation gegenüber Investoren / Banken / potentiellen Geschäftspartnern

Beispiel 3: Die „Unternehmerin“: *„Ich habe eine Idee, die Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern eine Kostenersparnis von 3 – 5 Prozent ermöglicht. Erste Preis- und Kostenanalysen haben mich überzeugt, dass eine Marge von 40 – 60 Prozent möglich sein sollte. Mit dem Verein KMU und der Zeitschrift ABC habe ich eine fokussierten Werbekanal, die Distribution erfolgt über Direktverkauf..“*

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?

Präsentation gegenüber Investoren / Banken / potentiellen Geschäftspartnern

Beispiel 3: Und das denkt der Investor: *„Aha, die kennt den Kundennutzen, hat ihn sogar quantifiziert! Hat sich auch Gedanken über den Markt und das Gewinnpotential gemacht und weiß, wie sie das Produkt an ihre Kunden bringen will. Jetzt würde mich es schon brennend interessieren, was das für ein Produkt ist…“*

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?

Präsentation gegenüber Investoren / Banken / potentiellen Geschäftspartnern

Klarheit ist deshalb erstes Ziel!

Es ist ratsam davon auszugehen, dass Investoren / Bankangestellte die Technologie Ihres Produktes und der Fachjargon nicht geläufig sind. Man wird sich kaum die Zeit nehmen, einen unverständlichen Begriff oder ein Konzept nachzuschlagen.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wen muss ich von meinen Ideen begeistern?

Präsentation gegenüber Investoren / Banken / potentiellen Geschäftspartnern

Inhaltliche und sprachliche Prägnanz ist zweites Ziel!

Sie müssen dem Investor / Bankangestellten glaubhaft die Grundmechanik Ihres Geschäftskonzeptes vermitteln. Für Detailbeschreibungen und ausführliche Finanzrechnungen bleibt im Rahmen des Businessplanes noch genügend Zeit.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie präsentiere ich mein Konzept?

Formale Anforderungen an die Präsentation der Geschäftsidee

Titelblatt:

- ✓ Bezeichnung des Produkts oder der Dienstleistung;
- ✓ Namen der einreichenden Person;
- ✓ Verweis auf Vertraulichkeit des Dokuments;
- ✓ Abbildung / Demo-CD des Produkts oder der Dienstleistung „in action“ (falls sinnvoll);

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie präsentiere ich mein Konzept?

Formale Anforderungen an die Präsentation der Geschäftsidee

Text:

- ✓ 4-7 Seiten;
- ✓ Klare Struktur, optisch mit Titeln und Einzügen gegliedert;

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie präsentiere ich mein Konzept?

Formale Anforderungen an die Präsentation der Geschäftsidee

Charts/Bilder/Tabellen:

- ✓ Maximal 4 Abbildungen als Anhang;
- ✓ Nur wenn zum Verständnis notwendig;
- ✓ Im Text explizit darauf verweisen;
- ✓ Einfache, klare Darstellung;
- ✓ Einheitliches Format;

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

- Was muss ich außerdem bedenken?
  - ✓ Welche Unternehmensform ist die richtige?
  - ✓ Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?
  - ✓ Welches Risiko gehe ich ein?

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Die Rechtsform

- ✓ Mit der Wahl der Rechtsform geben Sie Ihrem Unternehmen die formelle Basis. Die Rechtsform hat nicht nur juristische, sondern auch finanzielle, steuerliche und persönliche Folgen.

- ✓ Übrigens: Die ganz große Mehrheit gründet in Form des Einzelunternehmens, dann folgen GmbH und GbR.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Körperschaften

- ✓ Dazu zählen Kapitalgesellschaften, Genossenschaften und eingetragene Vereine.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Einzelunternehmen

- ✓ Dazu gehören etwa Kleingewerbetreibende, deren Geschäftsbetrieb sehr übersichtlich ist, so dass (noch) nicht der volle kaufmännische Aufwand anfällt.
- ✓ Einzelunternehmer benötigen kein Mindeststartkapital.
- ✓ Sie haften mit ihrem persönlichen Vermögen für die Schulden ihres Unternehmens.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Personengesellschaften

- ✓ Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR);
- ✓ Kommanditgesellschaft (KG);
- ✓ Offene Handelsgesellschaft (OHG);
- ✓ GmbH & Co. KG;
- ✓ Partnergesellschaften (PartG);
  - ✓ Hier haften der Unternehmer bzw. die Gesellschafter unbeschränkt, das heißt mit dem Gesellschaftsvermögen und mit ihrem Privatvermögen.
  - ✓ Bei der GbR haften die Gesellschafter gesamtschuldnerisch, d.h. jeder haftet mit seinem „Gesamtvermögen“ für Schulden der Gesellschaft.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Personengesellschaften

- ✓ Welche Rechtsform für Sie in Frage kommt, müssen Sie anhand des fachlichen Rats eines Rechtsanwalts und/oder Notars und eines Steuerberaters entscheiden.
- ✓ Lassen Sie sich umfassend beraten.
- ✓ Die einmal gewählte Rechtsform für Ihr Unternehmen bindet Sie nicht auf ewig – ein Wechsel ist möglich und oft sogar notwendig.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Freier Beruf oder Gewerbe?

- ✓ Ob Sie mit Ihrem Unternehmen ein Gewerbe betreiben oder zu den Freiberuflern zählen, entscheidet in der Regel das Finanzamt.
- ✓ Als Richtschnur für die Einteilung in Freiberufler und Gewerbetreibende gelten die sogenannten Katalogberufe.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Katalogberufe!

- ✓ Heilberufe: Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Heilpraktiker, Krankengymnasten;
- ✓ Rechts-, steuer- und wirtschaftsberatende Berufe: Rechtsanwälte, Patentanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, beratende Volks- und Betriebswirte, vereidigte Buchprüfer und Bücherrevisoren;

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Katalogberufe!

- ✓ Naturwissenschaftliche/technische Berufe: Vermessungsingenieure, Ingenieure, Handelschemiker, Architekten, Lotsen;
- ✓ Sprach- und informationsvermittelnde Berufe: Journalisten, Bildberichterstatter, Dolmetscher, Übersetzer;

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Freier Beruf oder Gewerbe?

- ✓ Fällt Ihre Tätigkeit unter einen der dort aufgelisteten Berufe oder ist er den Katalogberufen ähnlich, gehören Sie auf jeden Fall zu den Freiberuflern.
- ✓ Freiberufler genießen im Steuerrecht einige Vorteile:
  - ✓ Keine Gewerbeanmeldung;
  - ✓ Keine Gewerbesteuer;
  - ✓ Vereinfachte Bilanzierungsvorschriften;
  - ✓ Auch bei hohen Gewinnen genügt eine einfache Einnahme-Überschuss-Rechnung;
  - ✓ Ist-Besteuerung (Sie zahlen USt erst wenn der Kunde bezahlt hat);

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Unternehmensform ist die richtige?

Freier Beruf oder Gewerbe?

- ✓ Kapitalgesellschaften zählen automatisch zum Gewerbe, auch wenn die Berufe, die darin ausgeführt werden, zu den Katalogberufen gehören;
- ✓ Freiberufler, die sich mit Mitstreitern zusammenschließen, aber trotzdem ihren Status behalten wollen, können eine Partnerschaftsgesellschaft gründen und weiterhin von den steuerlichen Vorzügen profitieren.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Wie viel Kapital Sie für Ihr Gründungsvorhaben benötigen beantwortet Ihr Businessplan.

(vgl. Schritt 3)

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Generell müssen wir an dieser Stelle unterscheiden zwischen:

- ✓ Fördergelder, im Sinne von Zuschüssen, für konkrete Maßnahmen (z.B. Coaching);
- ✓ Finanzierungsmaßnahmen, im Sinne von öffentlich geförderten (zinsvergünstigten) Darlehen;
- ✓ Finanzierungsbeihilfen, im Sinne von Zuschüssen, Fonds und Beihilfen;

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Kapital ist in Deutschland zum Glück ausreichend vorhanden, so dass aus Sicht des Investors vielversprechende Projekte auch Geld finden.

Die Hausbank ist in aller Regel für kleinere und mittelständische Existenzgründer der ideale Partner. Sie begleitet in Zusammenarbeit mit der KfW Mittelstandsbank Berlin oder der LfA Förderbank Bayern Gründungsvorhaben langfristig.

Für innovative Gründungsvorhaben bieten EU, Bund und Länder zahlreiche Fördergelder (Zuschüsse, Fonds oder Finanzierungshilfen).

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Für Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit (nach SGB II) heraus, bietet die Bundesagentur für Arbeit ebenfalls zahlreiche Förderangebote.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Die KfW Mittelstandsbank bietet in Verbindung mit der EU (sog. Deminimis-Förderprogramme) speziell für Existenzgründer zwei Programme an:

- ✓ Vorgründungs- und Nachfolgecoaching Bayern
- ✓ Gründercoaching Deutschland
- ✓ Der Antrag ist in jedem Fall bei der IHK oder HWK bzw. dem jeweils angegliederten Büro für Existenzgründer zu stellen.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Vorgründungs- und Nachfolgecoaching Bayern

- ✓ **Definition Vorgründungsphase**: vor Gewerbeanmeldung, oder vor Übernahme
- ✓ **Inhalt**: bezuschusstes Beratungsprogramm für Existenzgründer und Betriebsübernehmer.

  D.h. bereits vor Gewerbeanmeldung begleiten erfahrene Berater/Coaches die Gründer/innen und Nachfolger/innen auf dem Weg zur erfolgreichen Umsetzung der Geschäftsidee und unterstützen sie bei betriebs-wirtschaftlichen Fragen. Soll ein Nebenerwerb zum Vollerwerb ausgebaut werden, kann hier ebenso Unterstützung angeboten werden.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Vorgründungs- und Nachfolgecoaching Bayern

- ✓ **Zuschuss:** Im Rahmen des Vorgründungs- und Nachfolgecoaching Bayern werden maximal 70 Prozent des Beraterhonorars bezuschusst, höchstens jedoch erhalten Sie 560 Euro Zuschuß pro Beratertag. Es können maximal 10 Tage gefördert werden

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungscoaching Deutschland

- ✓ **Definition Gründungscoaching I**: Richtet sich an bereits **bestehende Unternehmen**, deren Gründung bzw. Übernahme nicht länger als fünf Jahre zurückliegt.

- ✓ **Inhalt**: Nach erfolgter Gewerbeanmeldung/Übernahme begleiten erfahrene Berater/Coaches die Gründer/innen und Nachfolger/innen auf dem Weg zur erfolgreichen Umsetzung der Geschäftsidee und unterstützen sie bei betriebswirtschaftlichen Fragen

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungscoaching Deutschland

- ✓ **Zuschuß**: In Bayern erhalten Existenzgründer innerhalb der ersten 5 Jahre nach Gründung einen Zuschuss von 50 Prozent bezogen auf das maximal förderfähige Tageshonorar i. H. v. 800 Euro. Das vertraglich zu vereinbarende Netto-Beraterhonorar darf insgesamt 6.000 Euro nicht überschreiten.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungscoaching Deutschland

- ✓ **Definition Gründungscoaching II**: Bei **Gründungen aus der Arbeitslosigkeit** kann eine Förderung innerhalb des ersten Jahres nach Gründung erfolgen.
- ✓ **Inhalt**: bezuschusstes Beratungsprogramm für Jungunternehmer (innerhalb des ersten Jahres nach Gründung).

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungscoaching Deutschland

- ✓ **Definition Gründungscoaching II**: Bei **Gründungen aus der Arbeitslosigkeit** kann eine Förderung innerhalb des ersten Jahres nach Gründung erfolgen.
- ✓ **Zuschuß:** In Bayern beträgt der Zuschuss 90 Prozent bezogen auf das maximal förderfähige Tageshonorar i. H. v. 800 Euro. Das vertraglich zu vereinbarende Netto-Beraterhonorar darf insgesamt 4.000 Euro nicht überschreiten.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Antragstellung

- ✓ Detaillierte Informationen zur Antragstellung und Abrechnung erhalten Sie im Merkblatt Vorgründungs- und Nachfolgecoaching Bayern. Dieses Dokument sowie alle weiteren benötigten Formulare finden Sie hier zum download:

http://www.muenchen.ihk.de/mike/ihk_geschaeftsfelder/starthilfe/Unternehmensgruendung/Beratung-fuer-Existenzgruender-und-Jungunternehmer/Coaching/Vorgruendungscoaching.html

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Antragstellung

- ✓ Dem Antrag sollte ein Businessplan (BP) bzw. eine ausführliche Beschreibung des Gründungsvorhabens beigefügt werden;

- ✓ Bei dem BP muss es zu diesem Zeitpunkt noch nicht um die endgültige Version handeln (dies endgültige Version wird in der Regel gemeinsam mit dem Berater im Rahmen des Coachings erarbeitet).

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Antragstellung

- ✓ Beachte: Die Anzahl der genehmigten Beratertage hängt maßgeblich von der ausführlichen Beschreibung des Gründungsvorhabens und einer möglichst genauen Auflisten der Coaching-/ Beratungsinhalte ab.

- ✓ Ggf. kann eine Erhöhung der genehmigten Anzahl der Beratertage nachträglich mit der Ansprech-partnerin bei der IHK angepasst / erhöht werden. Oder man kann einen (zweiten) Folgeantrag stellen.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Antragstellung

- ✓ Der ausgefüllte Antrag sollte vor Abgabe mit dem Coach abgestimmt werden!
- ✓ Der Antrag einschl. aller erforderlichen Anlagen sollte persönlich bei der IHK München abgegeben werden.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Förderungsfähiger Personenkreis**

Ein Gründungszuschuss wird gezahlt, wenn Sie bis zur Aufnahme zur selbständigen Tätigkeit

✓ einen Anspruch auf Entgeltersatzleistungen nach dem Sozialgesetzbuch III (SGB III) haben

oder

✓ in einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach dem Sozialgesetzbuch III (SGB III) beschäftigt waren.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Förderungsfähiger Personenkreis**

✓ Bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit müssen Sie noch einen Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen haben, dessen Dauer nicht allein auf § 127 Absatz 3 SGB III beruht.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Förderungsfähiger Personenkreis**

✓ Außerdem müssen Sie Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit dargelegt haben.

✓ Dies kann zum Beispiel durch fachliche und unternehmerische Qualifikationsnachweise, Berufserfahrung oder die Teilnahme an Maßnahmen zur Vorbereitung der Existenzgründung erfolgen.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

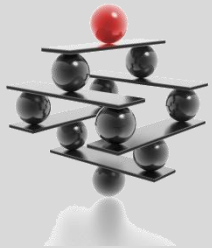
Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Förderungsfähiger Personenkreis**

✓ Bei begründeten Zweifeln an diese Kenntnissen und Fähigkeiten kann die Agentur für Arbeit die Teilnahme an Maßnahme zur Eignungsfeststellung oder zur Gründungsvorbereitung verlangen.

✓ Eine fachkundige Stelle muss das Existenzgründungsvorhaben begutachtet und die Tragfähigkeit der Existenzgründung bestätigen.



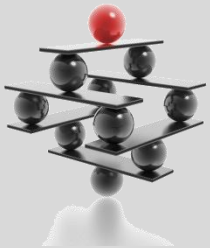
Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Förderungsfähiger Personenkreis**

✓ Der zeitliche Umfang der selbständigen Tätigkeit muss zu Beendigung der Arbeitslosigkeit führen.



Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Fachkundige Stellen**

Fachkundige Stellen sind insbesondere:

- ✓ Industrie- und Handelskammern,
- ✓ Handwerkskammern,
- ✓ Berufsständische Kammern,
- ✓ Fachverbände und
- ✓ Kreditinstitute.

Sie haben grundsätzlich die freie Wahl der fachkundigen Stelle.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Unterlagen für die fachkundige Stelle**

✓ Sie müssen nach der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für die erfolgreiche Ausübung der selbständigen Tätigkeit erfüllen.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

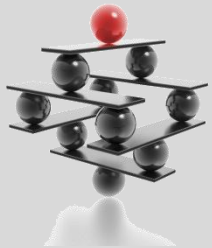
Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Unterlagen für die fachkundige Stelle**

Grundlagen dieser Stellungnahme sind in der Regel:

- ✓ Kurzbeschreibung des Existenzgründungsvorhabens,
- ✓ Lebenslauf,
- ✓ Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan,
- ✓ Umsatz- und Rentabilitätsvorschau.



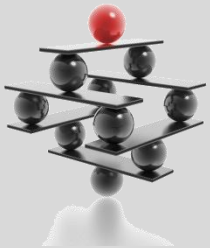
Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Unterlagen für die fachkundige Stelle**

Sie sollen förderungsrechtliche Fragen zuerst mit der zuständigen Agentur für Arbeit klären, bevor Sie sich wegen weiterer Fragen an eine fachkundige Stelle wenden.



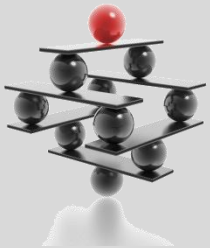
Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Dauer und Höhe des Gründungszuschusses**

✓ Der Gründungszuschuss wird in zwei Phasen geleistet. Für neun Monate wird der Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zur Sicherung des Lebensunterhaltes und monatlich 300 € zur sozialen Absicherung gewährt.



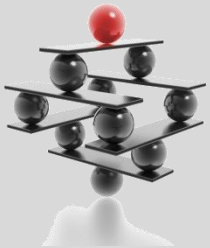
Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Dauer und Höhe des Gründungszuschusses**

✓ Für weitere sechs Monate können 300 € pro Monat zur sozialen Absicherung gewährt werden, wenn eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten dargelegt werden.



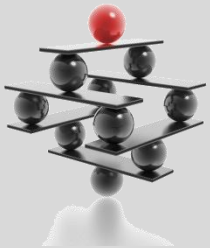
Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Antragstellung**

✓ Der Antrag ist **vor** Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit bei der für Ihren Wohnsitz zuständigen Agentur für Arbeit zu stellen, die auch den Antragsvordruck ausgibt.



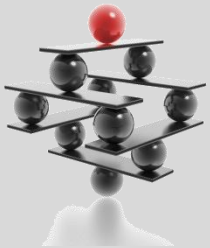
Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Antragstellung**

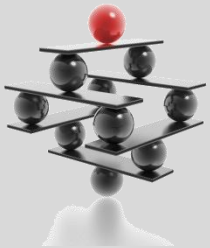
✓ Eine Förderung ist ausgeschlossen, wenn nach Beendigung einer Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit nach dem SGB III noch keine 24 Monate vergangen sind. (D.h. wenn Sie innerhalb der letzten 24 Monate bereits schon einmal eine Förderung / einen Gründungszuschuss erhalten haben.)



Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?

Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit

- **Antragstellung**

✓ Der richtige Zeitpunkt zur Antragstellung sollte gemeinsam mit dem Coach und in Absprache mit der zuständigen Ansprechpartnerin bei der Agentur für Arbeit festgelegt werden.