

„Von der Ideenfindung bis zur Unternehmensgründung“ 90 Unterrichtseinheiten

### Rahmenbedingungen für dein Coaching – Vorgaben der Agentur für Arbeit

Für dein individuelles Coaching im Rahmen der geförderten Maßnahme gelten bestimmte organisatorische Vorgaben, die von der Agentur für Arbeit bzw. dem Jobcenter festgelegt wurden. Damit du genau weißt, was dich erwartet, findest du hier die wichtigsten Punkte im Überblick:

2-3	Termine in einer Woche	keine Einheiten an Wochenenden
2	Unterrichtseinheiten pro Termin	keine Einheiten an Feiertage
1	Unterschrift für jede Unterrichtseinheit	Keine Einheiten nach 18:00 Uhr
1	Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten	Keine Einheiten vor 8:00 Uhr

### Module Unternehmerperson

Die Unternehmerperson ist Kopf, Herz und Gesicht seines Geschäfts. Wir helfen dir, genau diese Person zu sein!

#### **Gründerprofil**

Das Profil dient der Entwicklung und Umsetzung persönlicher oder beruflicher Ziele. Insbesondere wenn Ideen und Wünsche einen Moment ins Stocken geraten, fehlen und erarbeitet werden wollen. Der Abgleich mit den Leitlinien, den Sorgen und Ängsten des Gründers steht im Vordergrund. Dabei ist es egal, ob Berufsanfänger, Lebenskünstler oder erfahrene Führungskraft - das vorrangige Ziel: Die passgenaue Erarbeitung einer zukunftsfähigen Ich-Version.

#### **Ermittlung vorhandener Grundlagen und Kompetenzen**

Im Rahmen einer Existenzgründung wartet viel Neues, bisher Unbekanntes auf Gründer. Die Bestandsaufnahme dient rein der Erstellung eines Status Quo 's und klärt vor Beginn, welche Grundlagen vorhanden sind. das gilt für Wissen, Können, Kraft (persönlich wie auch finanziell) aber auch für Bereitschaft und Motivation.

#### **Umsetzbarkeit der Geschäftsidee**

Für eine erfolgreiche Existenzgründung ist es wichtig, die Geschäftsidee auf ihre Machbarkeit zu überprüfen. Technische und rechtliche Umsetzbarkeit sowie wirtschaftliche Tragfähigkeit der Geschäftsidee sind dabei Aspekte, denen angehende Unternehmer nachgehen sollten. Existenzgründer sollten wissen, ob sie bestehende Patente verletzen, wie groß der Markt ist, wer die Wettbewerber sind und mögliche Marktpreise analysieren.

#### **Von der Idee zum tragfähigen Geschäftsmodell**

Nach der Prüfung der Geschäftsidee wird die Idee so weiterentwickelt, dass sie nachhaltig Bestand hat. Hier gilt es insbesondere Kooperationen, Unternehmensformen, Mitarbeitergewinnungs-Strategien zu entwickeln.

### **Unternehmensführung**

Aufgaben der Unternehmensführung ist es, das Unternehmen strategisch aufzustellen. Dazu zählen relevante Punkte wie:

- Festlegung der langfristigen Rahmenkonzeption
- der strategischen Geschäftsfelder
- die Konzeption im Allgemeinen
- Einführung und Pflege wesentlicher leistungsfähiger Systemstrukturen.

### **Schärfung des Gründerprofils**

Während des Profilings werden im Idealfall alle Defizite, die einen nachhaltigen Erfolg der Unternehmung in Frage stellen, erkannt. Bei der Entwicklung der beruflichen Fähigkeiten wird gemeinsam eine Strategie entwickelt, wie diese Defizite abzustellen sind.

### **Zeitmanagement**

Klare Prioritäten während der Planung des eigenen Unternehmens, sodass nichts Wichtiges vergessen wird, bedeutet mehr Freiraum für Kreativität und wichtige Aufgaben und Entscheidungen innerhalb des Gründungsprozesses. Gutes Zeitmanagement wird dem Gründer eine Idee vermitteln, wie Unternehmer priorisieren, handeln und wachsen, persönlich und unternehmerisch.

### **Module Businessplan**

Dein Businessplan ist das wichtigste Werkzeug in der Startphase deines Unternehmens und begleitet dich auch weiter auf deinem Gründungsweg.

### **Erarbeitung einer individuellen Struktur für den Businessplan**

Zusammenführung der erarbeiteten Fähigkeiten und Ergebnisse gemeinsam zwischen Coach und Coachee im Team. Alle beteiligten Coaches erarbeiten mit dem Coachee den Leitfaden des zu gründenden Unternehmens und eine Zeitachse für die Gründungsphase.

### **Fördermöglichkeiten**

In Deutschland und in den einzelnen Ländern gibt es unzählige Stiftungen, die Fördermittel für verschiedene Zwecke zur Verfügung stellen. An diesem Punkt muss der Gründer entscheiden, welche Förderung er/ sie wählt.

### **Risikobewertung und Absicherung des Unternehmens**

Das Übersehen möglicherweise negativer Ereignisse kann für Gründer gerade in der Startphase des Unternehmens existenzbedrohend sein. Die Absicherung gegen einschlägige private und geschäftliche Risiken erfolgt anhand von Versicherungen.

### **Schriftliche Ausarbeitung des Businessplans**

Ein guter Businessplan weckt mit den ersten Sätzen das Interesse des Lesers / Entscheiders und sorgt im weiteren Verlauf dafür, dass alle wichtigen Details über das Vorhaben und über den Gründer seriös verarbeitet und aus einem Guss lesbar sind. Der schriftliche Teil eines guten Businessplans ist im Idealfall wie eine spannende Kurzgeschichte, die den Leser nicht mehr loslässt.

### **Liquiditätsplanung**

In der Liquiditätsplanung werden die zu erwartenden Zahlungsströme des zu gründenden Unternehmens in einem von der Art der Förderung abhängigen Planungszeitraum erfasst, um so die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens sicherzustellen.

### **Rentabilitätsplanung**

Die Rentabilitätsplanung ist die Ertragsvorschau, die Gegenüberstellung erwarteter Umsätze und Kosten. Grundlage für die Berechnung sind zuvor erstellte Umsatz- und Kostenpläne. Bei einem Umsatzplan handelt es sich um eine präzise Prognose der zu erwartenden Umsätze des zu gründenden Unternehmens.

### **Kosten- und Gewinnplanung**

Die Kosten- und Gewinnplanung setzt sich aus der Planung der Einnahmen und Ausgaben zusammen. Er stellt die erwarteten Einnahmen den geplanten Ausgaben gegenüber. Den Gründern gibt er Auskunft, wie sich sein Geschäft voraussichtlich rentieren wird. Dies dient als Basis für die Liquiditätsplanung.

### **Rechtsform**

Die Wahl dieser Rechtsform bringt Vorteile oder auch Nachteile mit sich. Der Gründer sollte die Entscheidung der richtigen Rechtsform immer bewusst und mit dem Wissen aller Vor- und Nachteile treffen können.

### **Module Marketing & Vertrieb**

Das Marketing hilft dir, dein Produkt, deine Dienstleistung an den Markt zu bringen und dauerhaft zu halten. Die Bedürfnisse deiner Kundengruppen zu bestimmen und langfristig zu bedienen, ist Aufgabe des Vertriebs.

### **Logo und Unternehmensdesign**

Es wird ein vollständiges Corporate Identity-Konzept (CI) ausgearbeitet. Durch die CI erhält das zu gründende Unternehmen ein einheitliches und durchgängiges Erscheinungsbild und eine eindeutige Identität. Eine klare Abgrenzung zum Wettbewerb ist das Ziel!

### **Marketing-Mix**

Mit dem Marketing-Mix werden Marketingstrategien oder Marketingpläne in konkreten Aktionen fest terminiert. Das Marketingkonzept besteht aus Informationen und Maßnahmen im Unternehmen und beschreibt diese strukturiert (Situationsanalyse, Marketingziele, Marketingstrategie, Marketingmaßnahmen, Marketingbudget, Marketing-Controlling).

### **Grundlagen für einen erfolgreichen digitalen Auftritt**

Grundlagen Suchmaschinen-Marketing, Digitale Technologietrends in Grundlagen und Anwendung, IT-Sicherheit, Homepage & Webdesign. Der Gründer wird bei allen Schritten unterstützt, die sein Unternehmen mit einer aussagekräftigen Website ausstatten. Hierbei wird darauf geachtet, dass Angebot und Notwendigkeit der Maßnahmen übereinstimmen!

### **Verkauf und Präsentation**

Das Vertriebskonzept ist von entscheidender Bedeutung. Es beinhaltet die Vorbereitung und Durchführung von betrieblichen Arbeiten und Maßnahmen, die darauf abzielen, dass die gefertigten Produkte und Dienstleistungen auf den entsprechenden Markt gelangen und dort angeboten werden können.

**Je nach Bedarf werden die Schwerpunkte individuell festgelegt.**

**Du hast Fragen zu unserer Maßnahme?**

**Du brauchst ein Angebot für die Agentur zur Beantragung eines Coachings?**

**Kontaktiere uns gerne für ein persönliches Gespräch!**

BeyerBartens Bildungsmarkt GbR  
Fleher Straße 215a  
40223 Düsseldorf  
Telefon: 0211 38548788  
E-Mail: [beratung@kursaenderung.com](mailto:beratung@kursaenderung.com)  
Internet: <https://www.kursaenderung.com>