

„Entwicklung eines soliden Finanzplans“ 20 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 Marktanalyse

Du lernst, Zielgruppen zu definieren, Marktpreise realistisch einzuschätzen und Wettbewerber systematisch zu analysieren. So schaffst du die Grundlage für eine fundierte Preisgestaltung und eine tragfähige Finanzplanung – zentral für den erfolgreichen Markteintritt.

Zielgruppe

Das Verständnis über die richtige Zielgruppe als Grundlage der Finanzplanung ist ein Schlüssel zum Erfolg. Bei der Bestimmung der Zielgruppe werden Merkmale wie Alter, Einkommen, Lebensstil und Kaufverhalten analysiert. Im Fokus steht die Frage, wie viel potenzielle Kundinnen und Kunden für ein Produkt oder eine Dienstleistung zu zahlen bereit sind.

Marktpreise

Das Modul vermittelt, wie gängige Marktpreise für vergleichbare Produkte oder Dienstleistungen recherchiert werden. Ziel ist es, ein realistisches Preisniveau im jeweiligen Marktumfeld zu erkennen. Die Teilnehmenden lernen, Informationen über Preise systematisch zu sammeln – etwa über Wettbewerbsanalysen, Online-Recherche, Preisvergleiche. Das Ergebnis dient als Grundlage für eine wettbewerbsfähige und marktorientierte Preisgestaltung im Rahmen der Finanzplanung.

Wettbewerb

In dieser Einheit wird die Preisgestaltung der Konkurrenz analysiert. Ziel ist es, ein Gefühl dafür zu entwickeln, wo das eigene Angebot preislich im Vergleich zu ähnlichen Produkten oder Dienstleistungen steht. Es werden konkrete Wettbewerber identifiziert und deren Preise, Leistungen sowie Zielgruppen untersucht. Die Teilnehmer lernen, wie man Wettbewerbsanalysen durchführt. Die Erkenntnisse fließen direkt in die eigene Preisstrategie und stärken die Marktposition im Rahmen der Finanzplanung.

Module Ermittlung der Kosten

Wir analysieren private Ausgaben, betriebliche Kosten und Investitionen, um den finanziellen Bedarf deines Unternehmens realistisch zu planen – die Basis für eine solide Finanzplanung und Kapitalbedarfsermittlung.

Private Kosten

In dieser Einheit setzen sich die Teilnehmenden mit ihren privaten Kosten auseinander, die bei der Finanzplanung einer Existenzgründung unbedingt berücksichtigt werden müssen. Dazu zählen feste Ausgaben wie Miete, Nebenkosten, Lebenshaltungskosten, Versicherungen sowie weitere regelmäßige Verpflichtungen. Ziel ist es, ein realistisches Bild des monatlichen Mindestbedarfs zu ermitteln, der über das Unternehmen gedeckt werden muss. Diese Zahlen bilden die Basis für die Einschätzung, welchen Gewinn das Unternehmen mindestens erwirtschaften muss, um die private Lebensführung zu sichern.

Betriebskosten

In den ersten Jahren des Unternehmens fallen verschiedene betriebliche Ausgaben an, die realistisch eingeplant werden müssen. Dazu zählen Personalkosten, Miete, Versicherungen, Marketing, Büromaterial, Softwarelizenzen und viele weitere laufende Kosten. Die Teilnehmenden erarbeiten eine detaillierte Übersicht dieser Ausgaben für die ersten drei Jahre, um die finanzielle Tragfähigkeit des Vorhabens besser einschätzen zu können. Ziel ist es, auf dieser Grundlage fundierte Entscheidungen für die Finanzplanung zu treffen und eine nachhaltige Unternehmensführung zu gewährleisten.

Investition und Kapitalbedarf

Für eine erfolgreiche Existenzgründung ist es entscheidend, den finanziellen Bedarf von Anfang an realistisch einzuschätzen. Dazu gehört die Ermittlung aller notwendigen Investitionen – von der Ausstattung über Technik und Fahrzeuge bis hin zu Einrichtung oder Warenlager. Auch Anlaufkosten wie Marketingmaßnahmen oder rechtliche Beratung fließen in die Kalkulation ein. Auf dieser Basis lässt sich der gesamte Kapitalbedarf bestimmen und einschätzen, ob und in welchem Umfang Eigen- oder Fremdkapital zur Umsetzung benötigt wird.

Module Umsatzplanung, Rentabilität, Liquidität

In diesem Modul erstellst du realistische Umsatzprognosen und prüfst die Rentabilität sowie Liquidität deines Unternehmens, um dessen finanzielle Stabilität und Tragfähigkeit zu sichern.

Umsatz im Förderzeitraum

Zu Beginn einer Gründung fällt es oft schwer, sofort stabile Umsätze zu erzielen – zu viel Zeit fließt zunächst in organisatorische Aufgaben, den Aufbau interner Strukturen und gezielte Marketingaktivitäten. Umso wichtiger ist es, von Anfang an realistische Umsatzprognosen zu erstellen. Dabei werden Zielgruppe, Angebotsstruktur und Vertriebskanäle berücksichtigt, um eine fundierte Monatsplanung für den Förderzeitraum zu entwickeln. Diese bildet die Basis für die Einschätzung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit sowie für die weitere Planung von Rentabilität und Liquidität.

Umsatzplanung unter Berücksichtigung eines Ausbaus der Geschäftstätigkeit für die ersten 3 Jahre

In den ersten Jahren müssen zunächst Kunden gewonnen und Vertrauen aufgebaut werden. Eine langfristige Umsatzplanung berücksichtigt diesen schrittweisen Ausbau der Geschäftstätigkeit und prognostiziert, wie sich die Umsätze mit wachsender Bekanntheit und steigender Nachfrage entwickeln. Dabei spielen das Marktpotenzial, die verfügbaren Kapazitäten, Vertriebskanäle und geplante Geschäftsentwicklungsmaßnahmen eine zentrale Rolle. Ziel ist es, eine realistische Jahresumsatzplanung zu erstellen, die als Grundlage für die zukünftige Unternehmensentwicklung dient.

Prüfung der Rentabilität und Liquidität

Nachdem Kosten- und Umsatzplanung abgeschlossen sind, steht in dieser Einheit die Auswertung der Zahlen im Vordergrund. Es wird analysiert, ab wann das Unternehmen voraussichtlich rentabel arbeitet und wie sich die Rentabilität in den ersten Jahren entwickelt. Dabei wird besonderes Augenmerk auf realistische Einschätzungen gelegt. Gleichzeitig wird die Liquidität geprüft – also ob das Unternehmen jederzeit zahlungsfähig bleibt. Ziel ist es, ein klares Bild davon zu bekommen, ob die geplante Geschäftstätigkeit wirtschaftlich tragfähig und finanziell stabil ist.

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
Internet: <https://www.kursaenderung.com>