



BERATUNGSANGEBOT FÜR EXISTENZGRÜNDER/INNEN IN NRW

1. Konzeptvorbereitung anhand von Checklisten:

- | | |
|---|---|
| ■ Ermittlung und Darstellung von Stärken | - Stichworte: <ul style="list-style-type: none"> - Alleinstellungsmerkmal - Unique Selling Proposition [USP] - Komparativer Kundenvorteil [KKV] |
| ■ Prüfung der persönlichen Voraussetzungen der Gründerperson | - Fachkompetenz
- Methodenkompetenz
- Sozialkompetenz
- „Unternehmerkompetenz“ (Macher?) <ul style="list-style-type: none"> - Vision → Ziele → Wege - Ego-Marketing - Führung |
| ■ Prüfung von Zulassungs- bzw. Erlaubnispflichten | - Meister ja/nein ?
- Konzessionen
- Zeugnisse |
| ■ Ermittlung der Marktteilnehmer | - Wettbewerb (Differenzierungsstrategie des Gründers)
- Zielgruppe inkl. weiche Faktoren (Adressierungspotenzial)
- Wahrnehmungen der Zielgruppe (Thema: Nutzen) |
| ■ Ermittlung Kapitalbedarf | - Unternehmerisch <ul style="list-style-type: none"> - Investitionen - Betriebsmittel - privat |
| ■ Prüfung und Erhebung branchenüblicher Kennziffern | - Preisbildung (Kosten- und Leistungsrechnung)
- Umsatzvolumen/Kundendeckungsbeiträge |
| ■ Verdeutlichung von Schwächen und Risiken als Unternehmer/in | - Fehleinschätzungen
- Ausbleiben von Aufträgen
- Faktor „Zeit“
- Faktor „Geld“
- Faktor: „Beratung“
- mögliche Lösungen <ul style="list-style-type: none"> - Proaktives agieren am Markt - private Absicherungen |
| ■ Verhandlungsunterstützung bzw. -vorbereitung | - bei potenziellen Wirtschaftspartner (Maklern, Vermietern, etc.)
- bei Banken und öffentlichen Stellen |



2. Verdeutlichung und Unterstützung beim Gründungsprozess

- Antragsverfahren
- bewährte Reihenfolgen
- Partner der Wirtschaft (WF, Kammern, etc.)

3. Entwurf des Businessplan für die Vorlage bei Banken, öffentlichen Stellen sowie als Regieanweisung für die Gründerperson

- Beschreibung der Idee
- Aufstellen des Kostenplan
- Entwicklung der Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplanung
- Finanzierungsplan/-möglichkeiten
- Existenzgründer-Marketing inklusive der strategischen Nutzung des Internets
- Zukunftskonzept mit Erfolgsfaktoren

- Gemeinsame Plausibilitätsprüfung und Briefing

4. Abschlussprüfung/Empfehlungen

- Marktfähigkeit
- Wirtschaftliche Tragfähigkeit
- Aktivitätsplan für die ersten 100 Tage als Unternehmer/in

5. (Ansprech-) Partnernetzwerk für den Gründer

- Rechtsanwälte
- Banken
- Steuerberater
- Finanzdienstleister
- Mediaagenturen
- Designer/innen



6. Mögliche Beratungszuschüsse für Existenzgründer in NRW:

Vor der Gründung	Beratungsprogramm Wirtschaft	→ 50% → Zuschuss max. 1.600 Euro
Nach der Gründung	KfW Gründercoaching Deutschland	→ 50% in den ersten 5 Jahren → 90% in dem ersten Jahr nach der Gründung aus der Arbeitslosigkeit (ALG I) → max. 6.000 Euro gesamt
	Förderung von Unternehmensberatung	→ 50 % → max. 1.500 Euro

Die Beratungsförderungen werden aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union kofinanziert.

7. Neu ab Mai 2009 (gültig bis 31.12.2009)

Besondere Zuschüsse aus dem Konjunkturpaket für Existenzgründer in so genannten C-Fördergebieten:

Bottrop	Dortmund	Duisburg	Gelsenkirchen	Herne	Castrop-Rauxel
Datteln	Dorsten	Herten	Marl	Waltrop	Bergkamen
Bönen	Lünen	Schwerte	Unna	Werne	

Zuschusshöhe: **30%**

8. Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich einfach an: 02381 – 30 40 486

Oder schicken Sie mir eine E-Mail: info@markus-tonn.de

Stand: Juli 2009