



## BERATUNGSANGEBOT FÜR EXISTENZGRÜNDER/INNEN IN NRW

### 1. Konzeptvorbereitung anhand von Checklisten:

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

Stand: Juli 2009