Existenzgründung planen

Eigener Chef statt arbeitslos

Die Gründung einer selbständigen Existenz ist eine zwar mit Risiken aber auch mit sehr vielen Chancen verbundene Alternative, wenn man arbeitslos geworden ist und werden wird. Sie wird umfangreich gefördert, auch bei der Planung vor dem Start, damit dieser gut gelingt. In dieser Maßnahme werden Sie individuell darauf vorbereitet.

Die persönliche Basis

Für dieses Vorhaben muss man „den Rücken frei“ haben. Nur dann kann man die Schwierigkeiten, die man am Anfang hat, überwinden. Und nur, wenn man sich ganz darauf konzentrieren kann, sollte man gründen.

Sein Vorhaben sollte man Schritt für Schritt durchdenken und in einem Businessplan abbilden, den man dann umsetzt. Bei dessen Erarbeitung werden Sie in dieser Maßnahme unterstützt.

Die eigene Kompetenz

Wer sich selbständig machen will, sollte sich fragen, was er auf Basis seiner Persönlichkeit und seiner Kompetenz leisten kann und will. Dabei sollte man sich davor hüten, alles zu jedem Preis für jeden anzubieten, denn das wird keiner haben wollen. An Stelle des „Bauchladens“ sollte man an sich selbst seine Kernkompetenz entdecken und diese in den Markt bringen.

Der Markt

Ob man Mitarbeiter, Selbständiger, Freiberufler oder Unternehmer ist – man ist immer in einem Markt tätig. Und immer muss man eine Dienstleistung für Kunden vollbringen. Die Tätigkeit als Selbständiger lohnt sich daher nur dann, wenn es wirklich einen Markt für diese Dienstleistungen gibt.

Der Vertrieb

Privatleute und Unternehmen halten ihr Geld zusammen. Mögen es gern - oft nur vermeintlich - kostenlos oder billig. Als Existenzgründer hat man es daher schwer, Kunden zu finden. Nur eine klare Planung, wie man Werbung betreibt und Kunden findet und ein ständig funktionierender Vertrieb stellt sicher, dass es auch genügend Absatz und damit genügend Einnahmen gibt.

Die Organisation

Eine gute Idee und Kompetenz, ein aufnahmefähiger Markt, eine solide Finanzierung und gute Kalkulation alleine reichen nicht. Man muss das eigene, vielleicht kleine, Unternehmen gut organisieren, damit es die gesteckten Ziele mit geeigneten Mitarbeiten erreicht. Auch das will geplant sein.

Die Kalkulation

Wer „über den Preis“ arbeitet, hat eine geringere Gewinnspanne, muss mehr umsetzen, um seine Kosten zu decken und den „Unternehmerlohn“ zu erzielen. Aber wer zu teuer ist, wird zu wenig

verkaufen. Wer zu hohe Kosten hat, kann keinen Gewinn machen, aber wer zu sehr spart, kann keine Qualität liefern und Kunden zufrieden stellen. Eine Kalkulation ist daher ein absolutes Muss. Jeder Kapitalgeber will sie sehen, um einschätzen zu können, auf was er sich da einlässt.

Die Finanzierung

Um ein Unternehmen zu betreiben, und sei es auch noch so klein, benötigt man, auch für den Anschub, ein Betriebskapital. Zunächst muss ermittelt werden, wieviel man wofür benötigt. Sodann muss man klären, wer einem diesen Betrag zu welchen Konditionen zur Verfügung stellen kann. Und natürlich muss man sich dabei auch überlegen, wie man das Kapital mit Zinsen und / oder Beteiligungen bedient und wann und wie man es tilgt. Dazu braucht man einen Businessplan. Und schließlich: wie man so viel Gewinn erzielt, dass man einen angemessen Unternehmerlohn erhält, mit dem man seine Lebenshaltungskosten dauerhaft decken kann. Wenn Sie einen solchen haben, unterstützen wir Sie auch gerne bei der Finanzierung.

Inhalt

Nach einer individuellen Vereinbarung über die Ziele und die Inhalte werden die folgenden Fragen bearbeitet, wobei der Schwerpunkt und die Inhalte vom Einzelfall abhängen:

- Persönlichkeit
- Kompetenzen
- Angebot
- Markt
- USP
- Vertrieb
- Kalkulation
- Finanzierung
- Maßnahmen

Umfang

32 Coaching-Einheiten zu je 45 Minuten in einem Zeitraum von bis zu 8 Wochen.

Maßnahmenart

Gem..§ 45 Abs. 1 Satz 1 Nr. 4 SGB III

Zertifizierung

Zugelassene Maßnahme zur Aktivierung und beruflichen Eingliederung nach dem Recht der Arbeitsförderung durch Zertifikat: des TÜV Süd 12 722 44745/01 TMS vom 20.03.2020.

Kosten

1.778,20 €. Ausbildungssuchende, von Arbeitslosigkeit bedrohte Arbeitsuchende, Arbeitslose sowie Ausländerinnen und Ausländer, können von der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter einen Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein (AVGS-MAT) nach § 45 SGB III erhalten. Diese Maßnahme ist dann für Sie kostenlos.

Interesse?

Wenn Sie Fragen haben, sprechen Sie uns an. Wir unterstützen Sie gerne bei Ihrer Bewerbung mit einem solchen Coaching. Unsere Berater haben Erfahrung in der Beratung und Begleitung von Arbeitssuchenden.