

September 2010

vamos



SICHER IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Habe ich an alles gedacht?
Mehr Geschäft, mehr Umsatz
Geförderte Beratungsleistungen

DER SPRUNG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Die Entscheidung für die Selbstständigkeit ist für viele Menschen ein bedeutender Einschnitt in ihrem Leben. Um so wichtiger ist es, den Entschluss auf einer soliden Basis zu gründen und möglichen Fallstricken sowohl vor als auch unmittelbar nach der Gründung sicher aus dem Weg zu gehen.

Besonders Gründerinnen und Gründer, die sich erstmalig selbstständig machen, begeben sich auf unbekanntes Terrain. Neben den branchenspezifischen Aufgaben, wie beispielsweise die Herstellung oder Bereitstellung des Produktes oder der Dienstleistung, treten nunmehr auch administrative Aufgaben in Erscheinung: sei es die richtige Finanzierung, die Vermarktung, die Preisgestaltung, eventuelle Zulassungsbeschränkungen und die Organisation der Abläufe.

Ein gutes Gefühl

Als Existenzgründer brauchen Sie ein gutes Gefühl und die Gewissheit, möglichst an alles gedacht zu haben. Schließlich soll Ihnen die neu aufgebaute Existenz schon bald Ihren Lebensunterhalt sichern und es Ihnen später ermöglichen, solide für Ihr Rentenalter vorzusorgen.

Die Gründungsberater begleiten junge Unternehmen seit vielen Jahren in ihrer Entwicklung und sind daher mit den üblichen Fragestellungen rund um die ersten Jahre einer selbstständigen Tätigkeit vertraut. Sie können zu einzelnen Fachfragen wertvolle Tipps geben und eine Einschätzung zu der Tragfähigkeit des Gesamtkonzeptes vornehmen, so dass Sie Ihre gesteckten Ziele einfacher und schneller erreichen.

HANDLUNGSSPIELRÄUME VERGRÖßERN

Hand aufs Herz: Nicht alle Gründungen verlaufen nach Plan. Die Kunden kommen nicht in der erhofften Anzahl, die Geldeingänge lassen auf sich warten – und gleichzeitig wurden die Investitionen und laufenden Kosten unterschätzt.

Sind diese Probleme Anlaufschwierigkeiten? Oder hat das Unternehmen ein strukturelles Problem? Wie lange kann man zuschauen? Welche Möglichkeiten der Einflussnahme bieten sich? Welche Probleme kann man selbst lösen? Wobei können Dritte helfen?

Der Gründercoach verfügt über einen breiten Erfahrungsschatz in der Einschätzung von Geschäftsmodellen und in der Bewältigung von Krisensituationen. Nutzen Sie diese Erfahrung für Ihren Vorteil.

FÖRDERUNG VOR UND NACH DER GRÜNDUNG

Von der Idee bis zum Gründungserfolg ist es ein langer Weg und es gilt, an vieles zu denken. Auf den Gründer kommen viele Fragen erstmalig zu. Um mögliche Fehlentscheidungen zu erkennen und zu vermeiden, ist es sinnvoll, auf Experten zurückzugreifen. Diese haben bereits viele Gründungen begleitet und kennen daher die typischen Fallstricke. Mit verschiedenen Förderprogrammen, die Existenzgründer finanziell unterstützen, kann auch Ihre Geschäftsidee mittels externer Hilfe auf solide Füße gestellt und der Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft gelegt werden.

Förderung vor der Gründung

Das Existenzgründungsprogramm des RKW Hessen kommt im Vorfeld der Unternehmensgründung zum Einsatz und soll den angehenden Unternehmer vor Beginn der Selbstständigkeit bei der Erstellung der Businessplanung unterstützen und eine detaillierte Einschätzung zur Tragfähigkeit des Vorhabens geben. Häufig stehen die Fragen der Gründungsformalitäten, der Finanzierung und der kontinuierlichen Umsatzsteigerung im Mittelpunkt. Die persönlichen Fragestellungen des Existenzgründers bestimmen dabei die Schwerpunkte der Beratung. Das Programm umfasst fünf Beratungstage, die in Summe mit 2 250 Euro gefördert werden. Für den Existenzgründer sinkt somit der Netto-Eigenanteil auf 950 Euro pro Beratung und damit auf nur rund 24 Euro pro Beratungsstunde.

Förderung nach der Gründung

Auch nach der erfolgten Existenzgründung können Sie auf Expertenrat zurückgreifen. Das sogenannte „Gründercoaching Deutschland“ der KfW Mittelstandsbank unterstützt Existenzgründer in der Startphase. Hier werden für den Erfolg zentrale Themen weiterentwickelt – sei es der richtige Marktauftritt, die richtige Finanzierung, die optimale Unternehmens- und Angebotsstruktur. Die Schwerpunkte des Coachings werden auch hier vom Gründer bestimmt. Die KfW fördert hierbei 50 bzw. 90 Prozent der Beratungskosten, abhängig von den persönlichen Umständen des Gründers. Die höchste Förderung in Höhe von 90 Prozent des Beratungshonorars erhalten Gründer aus der Arbeitslosigkeit. Der Netto-Eigenanteil des Gründers sinkt dabei auf maximal 400 Euro pro Beratungsprojekt.

LOTSE UND SPARRINGSPARTNER

Jederzeit steht der Unternehmer an Weggabelungen, die bewusste Entscheidungen erfordern: Nötige Kurskorrekturen, die Weiterentwicklung des Unternehmens und zwangsläufige organisatorische Fragen aus dem Tagesgeschäft.

Produkt, Kunden, Marketing

Soll ich das Angebot für die Kunden verändern? Oder die Preispolitik? Sind die Vertriebsaktivitäten zu verbessern oder nur das Marketing und die Werbemittel?

Organisation und Infrastruktur

Welches Personal benötige ich wirklich? Ist ein Azubi, ein Mini-Jobber oder eine Zeitarbeitsfirma für mich sinnvoll? Was sind die Vor- und Nachteile einer internen Buchführung? Welche externen Fachleute stehen mir in juristischen Fragen zur Verfügung? Wie soll ich meine Lieferanten bewerten?

Investition, Finanzierung und Bankgespräche

Ist eine neue Investition sinnvoll? Wenn ja, in welchem Umfang? Ist eine Finanzierung, Leasing oder ein Mietkauf geeignet? Wie bereite ich mich am besten auf das Bankgespräch vor?

Es gibt eine Vielzahl von Fragestellungen, welchen Selbstständige erstmals gegenüberstehen. Enge Vertraute aus dem eigenen Umfeld können erste Gesprächspartner sein.

Ein guter Ansprechpartner ist Ihr Gründercoach, der im Namen seiner Kunden seit Jahren mit diesen typischen Fragestellungen befasst ist. Greifen Sie auf diese Erfahrung zurück.

VORBEREITENDE AUFGABEN BIS ZUR GRÜNDUNG GESCHÄFTSPLANERSTELLUNG

AUFBAUARBEITEN NACH DER GRÜNDUNG AUF DEM WEG ZUM IHRER ZIELGRUPPE

Skizze	Informationsgewinnung	Detaillierung	Festlegung	Schwerpunktwahl gemäß der unternehmerischen Ziele
<ul style="list-style-type: none"> · Produktangebot · Zielgruppe · Einbeziehung der Familie 	<ul style="list-style-type: none"> · Zulassungsbeschränkungen · Entscheidende Wettbewerbsfaktoren · Unterstützung im eigenen Umfeld · Fortbildungsbedarf · Geschäftspartner 	<ul style="list-style-type: none"> · Kapitalbedarf und Finanzierung · Entwicklung USP · Kalkulation · Bepreisung · Personalbedarf · Umsatz- und Rentabilitätsvorschau · Liquiditätsplanung 	<ul style="list-style-type: none"> · Marketing und Vertrieb · Geschäftspartner · Finanzierung · Verträge (Miete etc.) · Gewerbeanmeldung und Finanzamt · Personal 	<p>Marketing- und Vertrieb: Zielgruppendefinition, Produktpalette, Werbemittel, Öffnungszeiten</p> <p>Administration: Ablage und Organisation, Mahnwesen, Arbeitsprozesse, Produktionskosten</p> <p>Vermeidung von Störungen: Überprüfung Kontrollzyklen entlang der Wertschöpfungskette</p> <p>Weiterentwicklung Unternehmen und Umfeld: Effizienz im Arbeitsalltag, Fortbildung in Teambuilding</p> <p>Kostenrechnung und Finanzierung: Auftragscontrolling, Bankgespräche, Verträge, Steuerberatung</p>
Phasenlösung 1: Existenzgründungsberatung				Phasenlösung 2: fachübergreifendes Coaching

Punktlösung 1

Strategie-Check: Idee, Unternehmer und Rahmenbedingungen

Punktlösung 2

Verbesserungen der konkreten Umsetzung der Geschäftsidee

Punktlösung 3

Quercheck über wettbewerbsrelevante Teilaspekte



ZAUBERWORT MARKETING

NDUNG

BREAK EVEN

ischen Erfordernisse

ition und -ansprache, Positionierung,
n, Bepreisung, Aktionen, Kooperationen

Buchhaltung und Steuern, Rechnungs- und
optimierung

Ressourcenverwendung, monatliche
skette

ternehmer: Anpassung Produkte,
eibereichen

gskalkulation, Kundenkalkulation, Con-
rater, Dauerschuldverhältnisse, Personal

ing

Punktlösung 4

Review nach 9 bis 12 Monaten: Alles
OK?, Verbesserungspotenzial aufzeigen

Fragt man Menschen nach ihrem Verständnis des Begriffs „Marketing“, erhält man viele verschiedene Antworten. Für die meisten dürfte Marketing mit Werbung gleichzusetzen sein – und dabei ist es so viel mehr.

Marketing beginnt bereits lange vor der Existenzgründung. Markt- und Wettbewerbsanalyse, Zielgruppendefinition, Preisgestaltung, Kommunikationsstrategie: Diese und andere Aufgaben sollten nicht erst gelöst werden, wenn man mit seinem Unternehmen bereits am Markt agiert und gespannt auf die ersten Kunden wartet. Auch wenn diese Begriffe für viele Gründer nach theoretischem Pflichtprogramm klingen, sind sie doch entscheidend für den Erfolg des eigenen Vorhabens. Es ist eben nicht damit getan, eine Website ins Netz zu stellen und einen Flyer zu drucken, der wahllos unters Volk gestreut wird. Wer seine Kunden gezielt erreichen und sein Budget rentabel einsetzen möchte, sollte seinen Markt und seine Zielgruppe(n) genau kennen und wissen, welche Bedürfnisse der potenziellen Kunden das eigene Angebot abdeckt und wo den Kunden der Schuh drückt. Mit der richtigen Marketingstrategie positionieren Sie sich von Anfang an erfolgreich am Markt und rücken Ihr Angebot ins rechte Licht. Auch die fundierte Marketingberatung ist im Rahmen verschiedener Programme förderungsfähig.

GELEBTE KOOPERATION FÜR IHREN ERFOLG

Eine Existenzgründungsberatung umfasst häufig sehr spezielle Themengebiete. Sei es aufgrund einer besonderen Branche, den individuellen Umständen oder wegen spezieller Fragestellungen in Marketing, Finanzierung, Strategie und Unternehmensleitung. Eine langjährige Erfahrung der Berater garantiert einen breiten Wissensschatz rund um die Gründung.

Die drei selbstständigen Gründungsberater kennen sich seit vielen Jahren aus Fortbildungsveranstaltungen des RKW Hessen. Seither arbeiten sie in einer Kooperation und unterstützen sich bei Bedarf gegenseitig. Durch die bestehende Zusammenarbeit werden der Wissensspeicher und die Erfahrung verdreifacht. Und Sie als Kunde können sich jederzeit auf eine persönliche und professionelle Beratung verlassen.

DREI EXPERTEN, EIN ANSPRECHPARTNER



Bernd Andraschko

Der vierzigjährige Werbekaufmann und Fachkaufmann für Marketing aus dem Taunus berät Existenzgründer und junge Unternehmer seit 2005 in Sachen Marketing- und Kommunikationsstrategien. Über die reine Beratung hinaus unterstützt der seit 2001 selbstständige Unternehmer seine

Kunden auch bei der zielgerichteten Umsetzung der geplanten Maßnahmen. Ob Internetauftritt oder Broschüre, ob Mailing, Anzeige oder Plakat - Bernd Andraschko hat mit *vaya/marketing* für jedes Produkt oder jede Dienstleistung die richtigen Maßnahmen im Angebot.



Ansgar Wiesemann

Jahrgang 1964, studierte nach seiner kaufmännischen Ausbildung Wirtschaftswissenschaften. Mittelstandserfahrung sammelte er in leitenden kaufmännischen Positionen namhafter kleiner

und größerer Unternehmen. Diese Erfahrungen fließen in die über 10-jährige Arbeit als Unternehmensberater ein. Schwerpunkte seiner Arbeit sind Finanzierung, Geschäftspläne sowie Marketing- und Vertriebsinstrumente. So entwickelte Wiesemann die CD-ROM „Gründer-Plan“, die von den Volksbanken und Raiffeisenbanken bundesweit eingesetzt wird.



Matthias Weiser

Seit 2001 unterstützt der vierzigjährige Diplom-Betriebswirt Existenzgründer und junge Unternehmen bei der Erfüllung Ihrer unternehmerischen Ziele. Die Schwerpunkte der Zusammenarbeit ergeben sich aus dem individuellen Bedarf des Gründers. Typische Aufgaben sind die professionelle Geschäftsplanerstellung, die Vorberei-

tung und Begleitung bei Bankgesprächen, sowie die Weiterentwicklung von jungen Unternehmen in Bezug auf die Unternehmensstruktur, Neukundengewinnung, Preispolitik und Umsatzwachstum.

IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt

Bernd Andraschko, Matthias Weiser,
Ansgar Wiesemann
c/o *vaya/marketing*

Am Zauberberg, Robert-Koch-Straße 116/II
65779 Kelkheim-Ruppertshain

Tel. 06174 29398-70, Fax 06174 2557854

info@vayamarketing.de, www.vayamarketing.de

Gestaltung und Produktion

vaya/marketing, Bernd Andraschko

Nachdruck und Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung.

Ein unverbindliches und kostenfreies Erstgespräch erhalten Sie unter:

- > 06152 177997: Groß-Gerau, Matthias Weiser
- > 06174 29398-72: Kelkheim, Bernd Andraschko
- > 06074 48526-26: Rödermark, Ansgar Wiesemann