



Existenzgründung

10-tägiger Workshop für Existenzgründer zum Buch „Ich-AG“

mit Sylvia Nickel

1 ADRESSATENKREIS

Zurzeit werden rund 330.000 Existenzgründer als Ich-AG oder mit dem Überbrückungsgeld gefördert.¹

Der Workshop richtet sich an Personen, die sich freiberuflich oder gewerblich selbständig machen wollen. Von der Entwicklung marktgerechter Leistungen bis zum Businessplan der ersten drei Jahre werden alle Phasen erörtert. Besondere betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Grundlage bildet das Buch: „Ich-AG. Wege in die berufliche Selbständigkeit“ (2. Aufl., Berlin: Cornelsen 2005. ISBN 358923430X) von Sylvia Nickel.

Dabei stehen verschiedene Wege in die berufliche Selbständigkeit im Mittelpunkt des Workshops. Neben Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld werden weitere Möglichkeiten der Existenzsicherung sowie der Investitionsförderung erörtert.

2 ZIELSETZUNG

Der Workshop hilft den teilnehmenden Personen, eigenständig und unter Zuhilfenahme des bewährten „Softwarepakets für Existenzgründer“ des BMWA ihren Businessplan zu entwickeln. Darüber hinaus werden die notwendigen Schritte zur Entwicklung eines marktreifen Leistungsprogramms wie die Marktanalyse, die Preisgestaltung sowie erste Präsentationsmaterialien erörtert.

Nach Absolvieren des Workshops sind die Teilnehmenden in der Lage,

- eigenständig den eigenen Businessplan zu formulieren,
- die notwendigen buchhalterischen Methoden anzuwenden sowie
- das Geschäftskonzept zu präsentieren.

Das Konzept folgt dem Leitfaden: Fragen, Fordern, Fördern, Formales, Findiges. Neben Kurzvorträgen kommen Gruppenarbeit, Diskussion und betreute Aufgabenbearbeitung zum Einsatz

¹ Quelle: BMWA Pressemitteilung vom 21. Juli 2005. Die Abbrecherquote liegt demnach bei 11 %.

3 AUS DEM INHALT

3.1 Ich = Arbeitgeber?

- Sind Sie ein Unternehmertyp?
- Ich-AG und Überbrückungsgeld
- Was Sie als Unternehmer wissen sollten

3.2 Gründen – aber wie?

- Gründungsmöglichkeiten
- Rechtsform, Haftung und Kapital
- Fördern und Fordern: Gründungshilfen
- Gewinnermittlungsprinzipien
- Buchhaltung, Steuern und Abgaben

3.3 Von der Idee zum Konzept

- Informationsquellen
- Idee, Vision und Markt
- Mögliche Kunden
- Investitionen und Kosten
- Markteintritt

3.4 Vom Konzept zum Geschäftsplan

- Wofür ein Geschäftsplan benötigt wird
- Elemente und Anfertigung
- Präsentation des Geschäftsplans

3.5 Fit für die Selbständigkeit?

- Tipps und Tricks zum Entrepreneurial Marketing: Das Unternehmen sind Sie!
- Abschließende Präsentation und Diskussion der Konzepte

4 RAHMENBEDINGUNGEN

Der Workshop ist für eine Teilnehmerzahl von max. 12-15 Teilnehmern konzipiert.

Technische Hilfsmittel: Overhead-Projektor und Moderationstafel, optional Beamer und PC-Kabinett zur Nutzung des BMWA-Softwarepakets.

