Wieso sollte ich Fördermittel nutzen?

Weil der Staat erkannt hat, dass Gründer mit Fördermitteln schneller wachsen, früher Gewinne erzielen und länger am Markt bleiben. Dafür zahlt Ihnen der Staat je nach Förderprogramm bis zu 90 % verlorene Zuschüsse - ein Geschenk, das Sie nicht zurückzahlen müssen!

Bei der Unternehmensgründung ist es wie mit einem Hausbau: Wer das nur einmal macht und sein Leben lang darin wohnen möchte, zieht besser einen Experten hinzu. Denn es gibt viele Gefahren und Risiken, die man aus Büchern nicht vorwegnehmen kann. Und unglaublich viele Chancen - wenn man weiß, wo man sie findet und wie man Sie angehen muss.

Was ist das wirkliche Problem?

Jeder 10. Selbstständige könnte Hartz IV beantragen – ist aber zu stolz, es zu tun. Und immerhin ein Drittel aller Selbstständigen verdienen weniger als 30.000 Euro pro Jahr, das reicht nicht für eine gefestigte Existenz, geschweige denn für den verdienten Ruhestand.

Eine Gründung kann deshalb erst dann erfolgreich genannt werden, wenn der Gründer binnen drei bis vier Jahren mindestens so gut und sicher dasteht, wie ein Angestellter in vergleichbarer Position. Die Faustregel dazu lautet: Bruttoeinkommen des Angestellten mal 1,7 bis 2,5 (je nach Branche, Risiko und Kapitaleinsatz).

Der Erfolg einer Gründung entscheidet sich aber nicht aus dem Zahlenwerk eines Geschäftsplanes, sondern aus der richtigen Strategie und dem passenden Marketing. Nur wer die richtigen Kunden findet, gewinnt und begeistert, kann langfristig überleben.

Dieses Wissen lässt sich aber nur schwer aus Büchern lernen. Deshalb ist die Vorgründungs- und

Gründungsberatung so wichtig.

Und deshalb investiert der Staat in Ihre Beratung:

Damit Sie erfolgreich werden, sichere Arbeitsplätze schaffen und zukünftig viele, viele Steuern zahlen.

Und das ist gut so: Denn nur der muss richtig viele Steuern zahlen, der noch viel, viel mehr verdient. Und sollten es Ihnen zu viele Steuern werden, gibt es auch dafür gute Berater, die Ihnen weiterhelfen können…

Wofür brauche ich überhaupt eine Beratung?

Für diese Fragen benötigen Sie die Beratung

- Was Sie tun müssen, um von Ihrer neuen Tätigkeit leben zu können
- Wie Sie dem Hamsterrad aus täglichem Stress entkommen und sich eine solide langfristige Existenz aufbauen
- Wie gewinnen Sie systematisch Kunden?
- Wie stellen Sie einen Geschäftsplan auf, der funktioniert – und Ihre Bank überzeugt?
- Wie organisieren Sie sich und Ihr Unternehmen – damit Sie nicht in der Flut von kleinen Aufgaben, E-Mails und Anrufen ersticken
- Wer Ihre Zielgruppe wirklich ist und wie Sie sie am besten ansprechen
- Wie Sie Ihre Preise kalkulieren müssen – vielleicht das größte Potenzial – mehr Gewinn mit dem gleichen Einsatz
- Wie Sie ohne Aufwand neue Kunden gewinnen
- Wie Sie Qualität und Leistung für Ihre Kunden sichtbar machen

Wie läuft eigentlich eine Beratung ab?

Wie läuft die Beratung ab?

Sie kommen auf einen Kaffee zu einem unverbindlichen Erstgespräch zu mir nach Tübingen. Gemeinsam untersuchen wir, wie eine Beratung Ihnen helfen kann und welches Förderprogramm für Sie das Beste ist.

Ein Coaching umfasst etwa 25-40 Stunden, ein Einzeltermin dauert dabei zwischen einer und zwei Stunden

Wie oft wir uns treffen, bestimmen Sie. Denn es gilt, die Coaching-Zeiten so sinnvoll wie möglich zu nutzen.

Erfolgreich zu werden, ist kein Hundert-Meter-Lauf, sondern ein Marathon. Deshalb begleite ich Sie auch über die Gründung hinaus, bis der Erfolg einsetzt.

Coaching bedeutet „Hilfe zur Selbsthilfe“

Sie erhalten deshalb von mir bewährte Hilfsmittel und Tipps für Ihren Unternehmenserfolg. Werkzeuge, Literatur und Hörbücher. Und ich bringe meine unternehmerische Erfahrung zu allen wichtigen Themen ein: Planung und Strategie, Marketing, Website, Werbung. Sie erfahren, wie Sie einen Business Plan nicht nur schreiben, sondern auch bei der Bank durchbringen. Und bei Bedarf unterstütze ich Sie auch bei der Umsetzung.

Vor allem helfe ich Ihnen bei Ihrer wichtigsten Aufgabe: dem Gewinnen von Kunden.

Ziele der Beratung

Sie bekommen konkrete Hilfe und Antworten:

- Wie gestalten Sie Ihre Preise richtig – ein Punkt, der viel Erfahrung und Fingerspitzengefühl benötigt, für Sie aber **mehr Geld ohne mehr Aufwand** bedeuten kann!
- Wie finden Sie attraktive Kunden und bewegen diese zum Kauf
- Wie Sie einen Geschäftsplan aufstellen und Ihre Bank überzeugen
- Wie Sie Ihr Unternehmen organisieren um Zeit für die wichtigen Aufgaben zu bekommen (und auch noch etwas Freizeit übrig zu behalten)

Vorgründungs-Beratung: EXI-Gutscheine

Das Land Baden-Württemberg fördert mit Unterstützung des Europäischen Sozialfonds (ESF) die individuelle Beratung von Gründungswilligen durch Experten während der Vorgründungsphase mittels Vergabe von Beratungsgutscheinen.

Beratungsgutscheine sind branchen- und landesweit für die Neugründung eines Unternehmens, die Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit, tätige Beteiligungen und Franchisenehmerschaften erhältlich.

Als Träger der geförderten Beratung hat das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg acht Institutionen bzw. Konsortien bestimmt (u.a. das RKW oder die BWHM).

Antragsberechtigte

Das Beratungsangebot richtet sich an natürliche Personen, die eine Aufnahme einer gewerblichen oder freiberuflichen selbständigen Tätigkeit in Baden-Württemberg planen.

Voraussetzungen

Die Beratung erfolgt in zwei Phasen.

Als Einstieg findet üblicherweise eine mehrstündige Basisberatung statt, bei der Ihr Geschäftsmodell geprüft wird und erste Einschätzung erfolgt und Sie über Finanzierungsmöglichkeiten informiert werden.

Mehrtägige Intensivberatungen werden individuell auf Ihre Person und Ihr Vorhaben zugeschnitten und können beispielsweise folgende Bereiche beinhalten: Erarbeitung eines detaillierten Geschäftsmodells, Marktrecherche, Finanz- und Liquiditätsplanung, Gespräche mit Banken und Finanzierungspartnern, Businesspläne.

Art und Höhe der Förderung

Die Förderung erfolgt in Form eines Beratungsgutscheins.

Basisberatungen sind in der Regel kostenlos.

Bei mehrtägigen Intensivberatungen liegt Ihre Eigenbeteiligung ca. zwischen 70% und 80% unter den gängigen Tagessätzen für entsprechende Beratungsleistungen.

Aufgrund der regionalen, branchen- oder zielgruppenspezifischen Ausrichtung der Beratungsangebote sowie der individuellen Anpassung der Beratungsleistungen an den Einzelfall können die Kosten in beiden Phasen variieren.