

G.I.B. Gründungszirkel

Leistungsbeschreibung

Der G.I.B.-Gründungszirkel ist ein Instrument zur Beratung von Existenzgründer und -gründerinnen, welches die G.I.B. im Auftrag des MAGS bzw. des MWME in unterschiedlichen Regionen NRWs zur Unterstützung der *Go!* Gründungsnetzwerke anbietet.

Der Gründungszirkel ist eine Kombination aus Einzel- und Gruppenberatung. Die Gründer/-innen bereiten sich unter fachlicher Anleitung eines erfahrenen Gründungsberaters und im Austausch mit Gleichgesinnten in einer Kleingruppe auf Ihre Existenzgründung vor. Individuelle Fragestellungen können zudem im Rahmen einer Einzelberatung durch den Gründungsberater bzw. die Gründungsberaterin erörtert werden.

I. Zielsetzung des Gründungszirkel

Der Gründungszirkel verfolgt folgende allgemeine Zielsetzung:

- Analyse der Realisierungsfähigkeit des Vorhabens.
- Unterstützung bei der Erarbeitung des Unternehmenskonzeptes
- Analyse des weitergehenden Beratungsbedarfs zur vertiefenden Intensivberatung zu Spezialfragen (Vertragsrecht, Steuern, etc.) und Festlegung einer detaillierten Maßnahmenplanung zur Umsetzung des Vorhabens.
- Informationsvermittlung und Verweis auf weitere Beratungen entsprechend dem Maßnahmenplan

II. Beratungsinhalte der Gründungszirkel

Die Inhalte orientieren sich an den Anforderungen einer qualifizierten Gründungsberatung.

Beratungsanlass

1. Abfrage des aktuellen Standes der Gründung/Gründungsmotive/zeitlich Rahmenbedingungen benennen
2. Ergebnisse vorheriger Beratungen/vorherige Kontaktaufnahme zu anderen Beratungseinrichtungen

Unternehmer/-in/Gründer/-in

1. Besprechung der persönlichen Gründungsvoraussetzungen
2. Abprüfen der für das Vorhaben notwendigen fachlichen Voraussetzungen
3. Hinterfragen der für das Vorhaben notwendigen unternehmerischen Voraussetzungen
4. Besprechung der persönlichen Situation

Marketing

1. Beratung über die geplante strategische Ausrichtung
 - Tätigkeitsfelder, Service
 - Kundenzielgruppe, evtl. bestehende Kundenkontakte
 - Marktforschung und Zielgruppenbefragung
 - Zusatznutzen, Kundenvorteile, Alleinstellungsmerkmale
 - Einschätzung der Wettbewerbs- und Branchensituation
 - Einschätzung der Marktchancen
2. Beratung über die geplanten operativen Maßnahmen (Eignung, Notwendigkeit)
 - Markteinführung
 - Preispolitik
 - Vertriebswege
 - Werbeplanung: Maßnahmen, Budget, Zeitplanung
 - Corporate Identity
 - Kontrollinstrumente

Rentabilität und Tragfähigkeit

1. Feststellung des erforderlichen Mindestgewinns
2. Privatbedarf (Lebenshaltung, Miete, Kfz, Vers., Steuern, etc., Tilgungen)
 - sonstige private Einnahmen (Gehalt, Vermietung, Kapitalerträge)
3. Ermittlung der betrieblichen Kosten bzw. Prüfung der Planungen auf Vollständigkeit
 - Materialeinsatz
 - Personaleinsatz
 - übrige Kosten
4. Ermittlung des Mindestumsatzbedarfs bzw. Prüfung der Planungen
5. Prüfung/Unterstützung bei der Rentabilitätsvorschau
6. Betrachtung der Rentabilitätsplanung bzgl. Plausibilität, Kapazitäten, Marktpotenzial; Risikoanalyse
7. Abgleich mit Branchenvergleichszahlen, wo sinnvoll und möglich
8. Worst-Case-Betrachtung/Risikoanalyse
9. Handlungsoptionen bei verzögerter Markterschließung/bei relevanten Abweichungen in Bezug auf Rentabilitätsplanung/bei Forderungsausfällen

Standort

Soll-Ist-Abgleich mit den für das Vorhaben relevanten Standortkriterien

Liquidität

1. Cash Flow-Betrachtung
2. Prüfung der Tilgungsfähigkeit, Möglichkeit der Rücklagenbildung

Kapitalbedarf und Finanzierung

1. Ermittlung des Kapitalbedarfs bzw. Prüfung der Planungen auf Vollständigkeit
 - Investitionsaufstellung
 - Gründungs- und Markterschließungskosten
 - Berücksichtigung eines ausreichenden Betriebsmittelbedarfs
 - Reserve für Unvorhergesehenes
2. Information über Finanzierungswege, Finanzierungsvorschlag, Finanzierungsmodalitäten und Möglichkeiten der Besicherung, Haftung etc.

Rechtsfragen

Allgemeine Informationen zur Rechtsformwahl, keine Rechtsberatung

Steuern/Buchhaltung/Controlling

Buchführungspflicht, Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung

- Besprechung der Steuerzahlungspflichten
- Verweis auf Steuerberater/-in für Detailfragen
- Anforderungen an die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater/-in/externe Unterstützung beim Aufbau eines Controllings
- Anforderungen an den Aufbau von Controllinginstrumenten zur Krisenfrüherkennung

Risikovorsorge

1. Besprechung der wichtigsten Versicherungen
 - betriebliche Absicherung (Haftpflicht, Gebäude-/Inventarversicherungen, etc.)
 - private Absicherung (Kranken-,/Pflege-/Unfallversicherung, Altersvorsorge)
2. Hinweis auf Pflichtmitgliedschaften
3. Verweis an Beratung durch Versicherungsfachleute

Vorbereitung Bankgespräch

Information über die Entscheidungswege bei den Banken/Erläuterung des Hausbankenverfahrens

Information über mögliche Zuschüsse (Voraussetzungen, Antragsverfahren)

1. Gründungszuschuss
2. Einstiegsgeld bei ALG-II-Bezug

Anmeldeformalitäten

1. Besprechung der notwendigen Anmeldeformalitäten
2. ggf. Benennung von Ansprechpartnern, zuständige Institutionen

Abschluss der Beratung

1. Bewertung zur Realisierungsreife des Vorhabens
2. bei Abraten wg. fehlender Realisierungsreife: Maßnahmenplanung
 - Konsequenzen des unternehmerischen Risikos im Falle eines unternehmerischen Scheiterns
 - Maßnahmenplanung zum weiteren Vorgehen/Kontaktvermittlung zu anderen Experten
 - Vereinbarung zu Anschlussterminen/Steuerung des gesamten Beratungsprozesses
 - Hinweis auf weitergehende Beratungsmöglichkeiten/Begleitzirkel/ESF-Coaching der Arbeitsagenturen/Festigungsberatung über BPW
 - Ggf. fachliche Stellungnahme zum Antrag auf einen Gründungszuschuss oder zum Antrag auf Einstiegsgeld bei Arbeitslosengeld II-Bezug

III. Methoden

Die Zirkelberatung ist eine Kombination aus Gruppen- und Einzelberatung ergänzt um fachliche Inputs der Gründungsberater/-innen. Die Gründer/-innen stellen in der Gruppe ihr Vorhaben vor, überprüfen und konkretisieren das Konzept im Laufe der Beratung. Der Gründungszirkel ist als Hilfe zur Selbsthilfe angelegt.

Zur Erstellung Ihres Konzeptes werden den Teilnehmer/-innen Leitfragen und Werkzeuge zur Verfügung gestellt. Es werden Hilfen zur Verschriftlichung (Formulierungshilfen und Korrekturen) des Gründungskonzeptes und EDV-Tools zu den Planrechnungen gegeben.

Zur Klärung von individuelle Fragestellungen werden Einzelgespräche angeboten.

Es werden Leitfragen gestellt und Hausaufgaben zwischen den Treffen aufgegeben.

Ggf. werden weitere externe Fachleute zu speziellen Themenfeldern hinzugezogen bzw. es werden gezielt weitere "externe" Beratungsangebote empfohlen.

Vermittlung von Kontaktadressen und Vernetzungsangebote.

IV. Organisation

Die Gründungszirkel erstrecken sich über einen Zeitraum von vier bis sechs Wochen. In dieser Zeit trifft sich die Gruppe vier bis fünf Mal. Die Treffen finden vor Ort in Räumlichkeiten der Berater/-innen oder der Wirtschaftsförderungen statt. Der Zeitpunkt der Treffen erfolgt nach Abstimmung in der Gruppe. Die einzelnen Gruppentreffen dauern vier Stunden.

Die Einzeltermine stimmen die Teilnehmer/-innen mit dem Berater bzw. der Beraterin ab.

V. Kosten

Die Kosten des Gründungszirkels werden zu 75 % vom Land NRW und der EU getragen. Der Eigenanteil der teilnehmenden Gründer und Gründerinnen beträgt aktuell 164 Euro zzgl. MwSt.

Es wird ein Vertrag zwischen der G.I.B. und dem Teilnehmer/der Teilnehmerin geschlossen, der zur Zahlung des Teilnahmebeitrages, auch bei vorzeitigem Abbruch verpflichtet.

In einzelnen Regionen wird der Eigenanteil von der ARGE bzw. der Agentur für Arbeit übernommen bzw. bezuschusst.

VI. Sonstiges

Die Berater und Beraterinnen dokumentieren anhand des beiliegenden Musterprotokolls (s. Anlage) auf den Teilnehmer bzw. die Teilnehmerin bezogen die Inhalte, den Verlauf und das Ergebnis der Beratung.

Die Berater geben eine Einschätzung bzw. Stellungnahme zum jeweiligen Vorhaben ab.

Zwecks Qualitätskontrolle und Weiterentwicklung des Beratungsansatzes werden die Teilnehmer/-innen mittels eines Fragebogens zum Zirkelverlauf befragt.

Bottrop, Mai 2007