
GRÜNDUNGS COACHING

Wofür Gründungscoaching?

Das grundsätzliche Ziel im Gründungscoaching besteht darin, Gründer_innen dazu zu befähigen, selbständig fundierte unternehmerische Entscheidungen zu treffen und ihr Unternehmen aufzubauen.

Deshalb unterscheidet sich Gründungscoaching formal von der Beratung, bei der eine andere Person konkrete (standardisierte) Handlungsschritte für dich abarbeitet und dem Mentoring, bei dem dir eine erfahrene Person mit Empfehlungen und Rat zur Seite steht.

Bereits seit einigen Jahren begleite und unterstütze ich junge Gründer bei ihrem Gründungsvorhaben bzw. Aufbau des Unternehmens. Dabei stehe ich als Sparringspartner stärkend, empathisch und strukturgebend zur Seite und helfe so, aus einer Unternehmensidee eine tragfähige Unternehmung zu machen.

Neben Gründern und StartUps coache ich auch Freiberufler, Kreative und StartUps, die bereits seit einiger Zeit unternehmerisch tätig sind und sich entweder in spezifischen Themen Unterstützung wünschen oder temporär einen Sparringspartner wünschen.

Mein Gründungscoaching ist so individuell und maßgeschneidert in der Durchführung, wie du und deine Unternehmensidee es sind. Gemeinsam werden die relevanten Module definiert und ein Rahmen für das Gründungscoaching definiert.

Da ich selbst rund zehn Jahre im Vertrieb internationaler Unternehmen der Digitalwirtschaft gearbeitet habe, ist mein Gründungscoaching stark auf die Entwicklung eines unternehmerischen Mindset sowie die Bereiche Akquise, Vertrieb und Marketing fokussiert.

Übrigens bringe ich meine Expertise auch seit einigen Jahren als ehrenamtliches Mitglied der Jury beim NUK Businessplanwettbewerb ein, wobei ich regelmäßig Businesspläne von Gründern und StartUps bewerten darf.

Generell biete ich Interessenten ein kostenloses und unverbindliches Erstgespräch (30min) an, bei dem neben einem persönlichen Kennenlernen und dem Kennenlernen des Gründungsvorhabens insbesondere der konkrete Coaching-Bedarf im Fokus steht. Dabei wird auch das mögliche individuelle Vorgehen besprochen.

Förderung

Ich bin gelistete Beraterin beim Beratungsprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ des Bundeswirtschaftsministerium (BAFA). Damit kann mein Gründungscoaching – die Bewilligung vorausgesetzt – mit 50% bei maximal gefördert werden.

Weitere Informationen gibt es hier:

https://www.bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html

Übersicht Module Gründungscoaching

Modul	Inhalt
Ist-Analyse	Der aktuelle Status des Gründungsvorhabens wird analysiert, die Schwerpunktthemen im Coaching definiert und ein zeitlicher Fahrplan erarbeitet.
Gründerpersönlichkeit	Persönliche Voraussetzungen für die Selbstständigkeit. Insbesondere: Fachliche Qualifikationen, Risikobereitschaft, Kreditwürdigkeit, familiäre Rahmenbedingung sowie alle weiteren Faktoren, die Einfluss auf die Existenzgründung haben.
Geschäftsmodell	Planung (bzw. Optimierung) des Business Modell (ggf. mit Business Modell Canvas). Prüfen des Vorhabens auf Wirtschaftlichkeit.
Rahmenbedingungen	Welche Formalitäten müssen bei einer Gründung, Erweiterung oder Standortverlagerung beachtet werden? Wie lasse ich meine Marke schützen? Bei welchen Ämtern und Versicherungsträgern muss ich mich melden? Einführung in die Geschäftsprozesse (Buchhaltung, Steuern, Versicherung etc.)
Personalplanung	Analyse des Personalbedarfs und möglicher Beschäftigungsvarianten (Minijob, Teilzeit, Freiberufler usw.). Planung Teamaufbau bzw. Recruiting, Onboarding und Führung von Personal.
Businessplan	Erstellung eines umfassenden Businessplanes, der u.a. zur Beantragung von Fördermitteln oder Finanzierungen relevant ist. Der Businessplan bietet zudem eine Struktur für den Gründungsprozess. Bei Bedarf unterstütze ich bei der Formulierung.
Finanzplanung	Erstellung einer finanzwirtschaftlichen Planung des künftigen Unternehmens für einen Betrachtungszeitraum von drei Jahren.
Marketing	Aufzeigen möglicher Marketinginstrumente (Online / Offline) und Skizze eines Marketingplanes inkl. Zielsetzung, Budgetierung und Erfolgsmessung.
Vertrieb	Definition von Zielkunden (B2B / B2C) und Erarbeitung einer Akquise-Strategie. Unterstützung bei der Vorbereitung der Akquise. Relevanz von Kundengewinnung und Kundenbindung.
Unternehmer-Mindset	Selbständigkeit und Unternehmertum haben viel mehr mit Mindset und Selbstbewusstsein zu tun, als Gründern oftmals bewusst ist. Insbesondere, wenn die Unternehmung nach den ersten ein bis zwei Jahren noch nicht da steht, wo sie sollte, entstehen erste Zweifel an den eigenen Fähigkeiten. Hier setzt mein Mindset-Coaching an.
Sonstiges	Weitere Themen wie Co-Gründung, Trennung von Mitgründern, Unternehmensnachfolge, Finanzierung, Internationale Expansion usw. nach Absprache.