

Unsere Workshops für Unternehmensgründer

INTERREG-PROJEKT



1 Unternehmertum im Nachbarland: Dieser Workshop wurde in Zusammenarbeit mit Stefanie entwickelt und richtet sich sowohl an Deutsche als auch an Franzosen. Es handelt sich um eine allgemeine Einführung in das **Verständnis** von Unternehmertum (Ähnlichkeiten, Unterschiede und Ansprechpartner in den jeweiligen Ländern).



2 Begleitmaßnahmen für die Unternehmensgründung in Frankreich und Deutschland: Es geht darum, die französischen und deutschen **Einrichtungen** vorzustellen, die sich an Existenzgründer richten, sei es für die Unterstützung bei der Gründung, Finanzierung, Inkubation...



3 Das Business Model Canvas (BMC): Arbeit an einem Aufbau eines Geschäftsmodells mithilfe des Business Model Canvas. Diese Arbeit ermöglicht es das **Projekt zu fixieren** vor der Marktanalyse (entspricht das Angebot einem echten Bedarf? Ist das Angebot ausreichend unterscheidbar?).



6 Erstellen Sie eine Prognose: **Schätzen** Sie Ihren Umsatz, Kosten und Rentabilität. Die Begriffe „anfängliche Liquidität“ und „BFR“ verstehen, Gewinnspanne, Break-even-Point, CAF... Am Ende des Workshops werden die verschiedenen Arten von Darlehen erläutert, Banken und alle Organisationen, die das Eigenkapital des Existenzgründerst **verstärken**.



7 Rechtliche Aspekte - Werkzeugkasten: Definition der Begriffe „Geschäftswert“, „Handelsrecht“, „Geschäftsraum“ und „Pachtvertrag, Verkauf von Geschäftsanteilen. Die Verschiedenen **Rechtsformen** von Unternehmen und ihre Auswirkungen auf die Vergütung von Führungskräften.



4 Tool-kit und Projektpräsentation: Dieser Workshop greift einen Teil des **BMC** auf (Identifizierung der Kunden, Vertriebskanäle, interne und externe Organisation (Lieferanten)), Kommunikationsstrategie), um dann auf die Marktforschung überzugehen und schließlich zum Aufbau des Umsatzes. Am Ende des Workshops werden alle Organisationen genannt, die den **Projektträger begleiten** oder ihn finanzieren können, sowie die Hilfen, die er erhalten kann.



5 Workshop „Finanzierungsplan“: Ermitteln Sie, welche **Ressourcen** Sie benötigen um Ihre Ziele zu erreichen den **Bedarf** und die **Ressourcen** für einen erfolgreichen Geschäftstart. Verständnis der Bedeutung der **Liquidität** zu Beginn. Definitionen von Bankkrediten, Leasing und Umsatzsteuer-Relaiskrediten. Kennen Sie die **Hilfen**, die der Gründer beanspruchen kann.



8 Pitch Dein Projekt: Wie man sein Projekt zusammenfassend präsentiert, um die Partner zu **überzeugen**.