

Lehrplan: Die erfolgreiche Expansionsfinanzierung

Kursziele:

Die Kursteilnehmer erarbeiten die zu ihrem Geschäftsmodell passenden Wachstums- und Expansionsstrategien. Die Kursteilnehmer werden befähigt, für Ihre expansiven Vorhaben unter Berücksichtigung aktueller Anforderungen eigene, anforderungsgerechte Businesspläne und vollständige Finanzpläne zur Beantragung eines öffentlich geförderten Darlehens oder Hausbankdarlehens zu erstellen. Die Kursteilnehmer erlernen die kaufmännische Sprache und sind in der Lage in den Finanzierungsverhandlungen mit ihren Kapitalgebern zu kommunizieren.

Zielgruppe:

- Solo-Selbständige, die Investitionen planen und eine Finanzierung benötigen

Zugangsvoraussetzungen:

- Solo-Selbständige (gewerblich, freiberuflich)
- Mindestens 2 Jahre selbständig tätig

Durchführung:

- Kursdauer: 50 Stunden a 60 Minuten im Zeitraum von 4 Wochen
- Berufsbegleitend 10 Stunden pro Woche
- Online via Zoom Meeting
- Abschluss: Zertifikat
- Technische Voraussetzungen: stabile Internetverbindung / MS-Office Paket (Word und Excel)
- Veranstaltungsart: regelmäßiges, interaktives Zoominar mit Feedbackrunden und Gruppendiskussionen
- Teilnehmerzahl: mind. 5 und max. 10 Personen
- Evaluation: während des Kurses und nach Abschluss

Kosten:

- Kursgebühr 4.999,00 Euro (Ust-frei)
- Ratenzahlung möglich

Fördermöglichkeiten:

Diese Fortbildung erfüllt grundsätzliche Rahmenbedingungen für Förderprogramme wie beispielsweise „KOMPASS – Kompakte Hilfe für Solo-Selbstständige“ des Bundesministerium für Arbeit und Soziales und des Europäischen Sozialfonds für Deutschland (ESF Plus 2021-2027). Nach einem kostenfreien Erstgespräch mit einer KOMPASS-Anlaufstelle erhalten Berechtigte u. U. einen Qualifizierungsscheck, mit dem sie nach der Teilnahme ggf. eine **Förderung von 90% Prozent der Teilnahmegebühren** beantragen können. Weitere Informationen dazu finden Sie online unter <https://erfolgspfad.de/kompass>.

Die erfolgreiche Expansionsfinanzierung		
<i>Thema</i>	<i>Inhalte</i>	<i>Stunden</i>
Strategische Expansionsziele und Unternehmensstatus	<ul style="list-style-type: none"> • Vision • Produkt- und Dienstleistungsportfolio • Standort und Einzugsgebiet • Kundennutzen und Zielgruppe(n) • Geschäftsmodell / Expansionsstrategie • aktueller Unternehmensstatus • Methodik: Checklisten / Strukturierungshilfen / Fallbesprechung / Diskussion 	10
Markt- und Wettbewerbsanalyse	<ul style="list-style-type: none"> • Marktumfeld und Erfolgsfaktoren • Grundlagen der Marktanalyse (Marktpotenzial / Marktvolumen / Marktwachstum / adressierbarer Markt) • Wettbewerbsstruktur / Mitbewerberanalyse (Stärken- und Schwächenanalyse) • Alleinstellungsmerkmale und USP-Formulierung (Positionierung schärfen) • Nutzung von relevanten Datenbanken / Checklisten • Fallbesprechung / Diskussion • Methodik: Nutzung relevanter Datenbanken / Checklisten / Fallbesprechung / Diskussion 	5
Absatz- und Vertriebsstrategie anforderungsgerecht definieren	<ul style="list-style-type: none"> • Corporate Vision / Corporate Identity (gesellschaftlicher Mehrwert / CI-Gestaltung) • Strategisches Marketing (Toolbox) • Operativer Marketingmix (Toolbox) • Methodik: Fallbesprechung / Diskussion 	2,5
Unternehmen: Management, Rechtsform, Organisation und Standort	<ul style="list-style-type: none"> • Management(-team) • Rechtsform und Beteiligungsstrukturen • Organisation • Methodik: Fallbesprechung / Diskussion 	2,5
Realisierungsfahrplan strukturieren	<ul style="list-style-type: none"> • Strukturierung der Umsetzung • realistisches Timing der Maßnahmen • Fallbesprechung / Diskussion 	2,5
Chancen und Risiken erkennen und abbilden	<ul style="list-style-type: none"> • Potenziale erkennen und bewerten • Risiken erkennen und Gegenmaßnahmen ergreifen • Methodik: Fallbesprechung / Diskussion 	2,5

Fortsetzung auf Seite 3

Finanzplanung (Liquidität sichern / Rentabilität maximieren)	<ul style="list-style-type: none"> • Plausible Absatz- und Umsatzplanungen aufstellen • Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung • Personalplanung • Investitions- und Abschreibungsplanung • Marketingbudget • fixe und variable Gemeinkosten • Liquiditätsplanung • Rentabilitätsplanung • Methodik: Planungsumsetzung in Excel / Fallbesprechung/ Diskussion 	20
Vorbereitung der Finanzierungsverhandlungen	<ul style="list-style-type: none"> • Methodik: Fallbesprechung / Diskussion / abschließende Einzelgespräche 	5
Evaluation		

Σ 50