

# Gründen mit Erfolg

## Termine 2014

### *Wann?*

### *Wo?*

- |                      |  |
|----------------------|--|
| ▪ 28. Januar 2014    | IHK in Mönchengladbach, Bismarckstr. 109 |
| ▪ 25. März 2014      | IHK in Neuss, Friedrichstr. 40           |
| ▪ 20. Mai 2014       | IHK in Krefeld, Nordwall 39              |
| ▪ 15. Juli 2014      | IHK in Mönchengladbach, Bismarckstr. 109 |
| ▪ 16. September 2014 | IHK in Neuss, Friedrichstr. 40           |
| ▪ 18. November 2014  | IHK in Krefeld, Nordwall 39              |

Marktforschung und Marktanalysen sind kostenintensive Bestandteile im Zuge einer Gründung. Wie Sie die Kosten eingrenzen können und trotzdem an aussagefähige Informationen gelangen, wird im ersten Teil des Tages beschrieben.

Die Entscheidung, ob Sie sich als Selbständige privat oder freiwillig gesetzlich versichern sollen, ist aufgrund der umfangreichen rechtlichen Bestimmungen nicht immer einfach. Unsere Gastdozenten geben Ihnen die notwendigen Informationen darüber, was zu beachten ist, damit Ihnen keine Nachteile entstehen.

Die Teilnehmerzahl ist auf 25 Personen begrenzt, um auch einen zeitlichen Rahmen für individuelle Fragen zu ermöglichen. Die Kostenpauschale beträgt 25 Euro pro Teilnehmer.

Anmeldungen bitte bis spätestens eine Woche vor Veranstaltungsbeginn online unter [www.mittlerer-niederrhein.ihk.de](http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de), Dokumentnummer 71.

Kontakt für Krefeld: Ina Klebs, Tel. 02151 635-336

Kontakt für Mönchengladbach und Neuss: Claudia Backes, Tel. 02161 241-134.

### *Ablauf*

Zeit	Thema
09:00 Uhr – 12:00 Uhr	Der Markt, das Unternehmen, seine Kunden und Mitbewerber
13:00 Uhr – 14:30 Uhr	Fördermittel
15:00 Uhr – 16:00 Uhr	Rentenversicherung
16:00 Uhr – 17:00 Uhr	Krankenversicherung und sonstige Versicherungen

**Bitte wenden!**

# **Themengebiete**

## **Der Markt, das Unternehmen, seine Kunden und Mitbewerber – das Geschäftskonzept**

### ▪ **Grundlagen**

- ✓ persönliche Eignung
- ✓ Geschäftsidee

### ▪ **Kundenpotenziale**

- ✓ Wie stelle ich fest, wer mein Kunde werden kann?
- ✓ Gibt es genug Nachfrage zum angebotenen Produkt/Dienstleistung?
- ✓ Wie viele Kunden kann ich für mein Unternehmen gewinnen?

### ▪ **Mitbewerber**

- ✓ Wer sind meine Mitbewerber?
- ✓ Wie viele Mitbewerber habe ich?
- ✓ Stärken und Schwächen der Mitbewerber zur Einschätzung der eigenen Situation.

### ▪ **Standort**

- ✓ Bin ich mit meinem Produkt oder meiner Dienstleistung standortgebunden?
- ✓ Wie lässt sich ermitteln, ob der gewählte Standort der richtige ist?

### ▪ **Finanzierung und Entwicklung**

- ✓ Kapitalbedarfsplan
- ✓ Finanzierungsplan
- ✓ Liquiditätsplan
- ✓ Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

### ▪ **Rechtliche Aspekte**

- ✓ Rechtsformen
- ✓ Steuern

## **Fördermittel**

- ✓ Gründungszuschuss
- ✓ Einstellungszuschuss bei Neugründungen
- ✓ Startgeld und sonstige Fördermittel

## **Notwendige Versicherungen**

### ▪ **Rentenversicherung**

- ✓ Pflichtversicherung auf Antrag bei der BfA oder LVA
- ✓ Die private Rentenversicherung
- ✓ Wann soll welche Versicherung gewählt werden?

### ▪ **Krankenversicherung und sonstige Versicherungen (Abdecken der betrieblichen Risiken)**

- ✓ Die gesetzliche Krankenversicherung
- ✓ Die private Krankenversicherung
- ✓ Die Pflegeversicherung
- ✓ Verdienstausfallversicherung
- ✓ Vor- und Nachteile der jeweiligen Versicherungen
  
- ✓ Betriebshaftpflichtversicherung
- ✓ Feuerversicherung
- ✓ Betriebsunterbrechungsversicherung
- ✓ Einbruchdiebstahlversicherung
- ✓ Firmenrechtsschutzversicherung