

## Kurzkonzept

# Einzelcoaching für Existenzgründer\*innen

LFA – moveo gemeinnützige GmbH  
Predigerstraße 52, 78628 Rottweil

Tel.: 0741 94258-0, Fax: 0741 94258-199  
info@lfa.org; www.lfa.org

Stand: Juni 23



**Dieses Konzept unterliegt der Wahrung von Fabrikations-, Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen gemäß § 111 Abs. 3 GWB in Verbindung mit dem BDSG. Wir weisen auf deren Wahrung und der Urheberrechte der LFA - moveo gemeinnützige GmbH hin. Jede Nutzung und Vervielfältigung auch in Teilen ist ohne die vorherige Zustimmung untersagt.**

Die LFA - moveo gemeinnützige GmbH ist im regionalen Ausbildungs- und Beschäftigungsmarkt fest verankert und vernetzt. In diversen Projekten an mehreren Standorten betreuen, begleiten und qualifizieren die Fachkräfte der LFA - moveo gemeinnützige GmbH Jugendliche und Erwachsene. Dabei liegt ein Hauptaugenmerk auf der Information, Beratung, Begleitung und Unterstützung erwerbsfähiger hilfebedürftiger Personen und deren (Wieder-) Eingliederung in den ersten Arbeitsmarkt.

## **I Rahmenbedingungen**

### **I.1 Ziele**

Ziele der Maßnahme sind:

- Vermittlung von erforderlichen Kenntnissen und unternehmerischen Fähigkeiten
- Erstellen eines Finanz- und Businessplans
- ein zielorientiertes Coaching bei der Bewältigung spezieller Problemstellungen in der Startphase der Selbständigkeit
- erstellen von tragfähigen Konzepten für den Start in die Existenzgründung

### **I.2 Zielgruppe**

Arbeitslose oder Arbeitssuchende, Akademiker\*innen/Studienaussteiger\*innen, Berufsrückkehrer\*innen, Teilzeitsuchende, Berufserfahrene, Soldat\*innen, Rehabilitanden, Menschen mit Behinderung, Arbeitnehmer\*innen, Privatzahler\*innen oder Berufstätige, die ihre eigene Existenz schaffen und sich selbständig machen möchten.

### **I.3 Dauer**

Die Maßnahme ist für bis zu zwölf Woche für die Teilnehmer\*innen konzipiert.

### **I.4 Personal**

Es werden Coachs eingesetzt, die über Erfahrungen mit der Zielgruppe und bei der Gründung von Existenzen haben

## **II Methode/Inhalte**

Der auf den Teilnehmer ausgerichtete Prozess umfasst fünf Schritte

1. Schritt 1: Gründungsidee und Gründungspersönlichkeit
2. Schritt 2: Ziele und Rahmenbedingungen
3. Schritt 3: Konzept und Finanzierungs- und Businessplan
4. Schritt 4: Maßnahmenplan und Umsetzung
5. Schritt 5: Monitoring und Qualitätssicherung

## **II.1 Gründungsidee und Gründungspersönlichkeit**

Das Erstgespräch soll Dialogbereitschaft schaffen und dem/der Interessent\*in ermöglichen, sich mit der Fachkraft über die Wünsche, Vorstellungen und Lösungsansätze auszutauschen. Dabei wird auf eine angenehme Lern- und Arbeitsatmosphäre, eine positive Kommunikation zum Aufbau einer Vertrauensbasis sowie auf den Abbau von Unsicherheiten und Ablehnungen Wert gelegt.

Ebenso werden Erwartungen, Fragen der Teilnehmer sowie Maßnahmenverlauf und -inhalte besprochen. Der Coach kann für das Erstgespräch und für die Folgegespräche im Rahmen der Anamnese und des Coachings alternative Gesprächsformen (Online) nutzen, um die Zusammenarbeit bzw. Dialogbereitschaft des Teilnehmers zu fördern.

Durch die Beratung der Fachkräfte sollen die Teilnehmer die Sinnhaftigkeit der Vorgehensweise für sich erkennen und positive Perspektiven entwickeln und mitgestalten. Als Ergebnis des Erstgesprächs entsteht ein tragfähiges Arbeitsbündnis, das die Zusammenarbeit zwischen Fachkraft und Teilnehmer festhält.

## **II.2 Ziele und Rahmenbedingungen**

In diesem Schritt gilt es, die gewonnenen Erkenntnisse auf das Gründungsvorhaben zu beziehen. Die konkretisierten Ziele zu erkennen, die benötigten Voraussetzungen zu definieren, Unterstützung durch den Coach zu erhalten, Teilschritte und Arbeitspakete zu eruieren. Hierbei werden auch die externen Faktoren wie die Vorgaben von Förderträgern, Finanzierungsinstitutionen, rechtliche Bedingungen und mögliche Zulassungsvoraussetzungen berücksichtigt.

Der Coach führt die Gespräche in wertschätzender Atmosphäre ohne Zeitdruck durch. Ziel des Anamnesegesprächs ist es, ein umfassendes Bild der aktuellen Situation des Teilnehmers sowie der vermittlungshemmenden Tatbestände (multiple Problemlagen) zu erhalten und Strategien zu deren Überwindung (Ressourcen) zu entwickeln. Aufgrund der Ergebnisse aus der Analyse des Anamnesegesprächs plant der Coach zielgerichtet Interventionen für den/der Teilnehmer\*in.

## **II.3 Konzept und Finanzierungs- und Businessplan**

In diesem Schritt wird das Vorhaben immer konkreter. Durch die Unterstützung des Coaches werden Teilaufgaben zielorientiert erstellt, so dass Schritt für Schritt das unternehmerische Konzept entsteht. Hierbei wird der Blick unter anderem auf mögliche Mitbewerber, der kalkulierten Absatzmengen und der Preise gerichtet. Der/Die Teilnehmer\*in erhält einen Überblick über buchhalterische und steuerliche Themen, plant Vertriebs- und Marketingstrategien die dann in den Businessplan einfließen.

## **II.4 Maßnahmenplan und Umsetzung**

Im letzten Schritt des Coachings geht es nun darum, die weiteren Maßnahmen zur konkreten Umsetzung des Gründungsvorhabens zu planen und vorzubereiten. Dies können Gänge zu Behörden, Banken oder Kammern sein, die unternehmerische und persönliche Absicherung oder die Erstellung spezieller Antragsunterlagen. Dabei wird gemeinsam mit dem Coach festgelegt, in welcher Reihenfolge was zu erledigen ist, damit zum geplanten Gründungszeitpunkt alle Vorbereitungen abgeschlossen sind. Dieser Fahrplan ist gemeinsam mit dem unternehmerischen Konzept ein erstes Controllinginstrument, mit dem in der Gründungsphase ggf. mit den in der vorherigen Phase

erarbeiten Maßnahmen gegensteuern werden kann, wenn sich Zielabweichungen zeigen. Mittels dieses Vorgehens erhältst der/die Teilnehmer\*in Sicherheit über das eigentliche Coaching hinaus.

## **II.5 Monitoring und Qualitätssicherung**

Alle Maßnahmenschritte und die gesammelten Daten werden dokumentiert sowie anhand der festgelegten Maßnahmenziele (Wirkungs- und Prozessziele) überwacht und münden in einen mit dem Kostenträger abgestimmten Abschlussbericht, der dem diesen übermittelt wird.