

**Startup Go Modul 1: Eignungsprüfung**

Ermittlung des aktuellen Sachstands des Vorhabens. Analysieren des Fortschritts der bisherigen Gründungsvorbereitung des Teilnehmers. Ermitteln und Prüfen der notwendigen Qualifikationen sowie die persönlichen Voraussetzungen für das geplante Geschäftsvorhaben.

Eignungsfestellung			5
<b>- Motivation</b>		1	
Der Grund für den Gang in die Selbstständigkeit soll näher beleuchtet werden			
<b>- Stärken- / Potenzialanalyse</b>		2	
Besondere Stärken und Defizite des Teilnehmers sollen identifiziert werden und Chancen abgeleitet werden			
<b>- fachspezifische Kenntnisse</b>		1	
Es werden die fachlichen Kenntnisse des Teilnehmers zusammengetragen			
<b>- kaufmännische Kenntnisse</b>		1	
Es werden die unternehmerischen Kenntnisse des Teilnehmers zusammengetragen			
<i>Als Ergebnis des Moduls ergibt sich die persönliche Eignung für eine Selbstständigkeit</i>			

**Startup Go Modul 2: Gründercoaching**

Prüfung des Vorhabens des Gründers auf Inkonsistenzen. Ableitung einer optimierten Vorgehensweise und das Geben von Handlungsempfehlung unter Berücksichtigung von innovativen Faktoren (Digitalisierung von Geschäftsprozessen) zur Existenzgründung. Ermittelte Defizite werden systematisch und individuell behandelt, kaufmännische Grundlagen werden geschult und ggf. Handlungsalternativen entwickelt.

		h	1 / Phase
<b>Phase I</b>	<b>Grundkonzept</b>		<b>6</b>
	<b>- Geschäftsidee (Leistung)</b>	2	
	Die Geschäftsidee und die damit angebotene Leistung des Teilnehmers wird sortiert und in eine klares grobes Konzept gepackt		
	<b>- Zielgruppen</b>	2	
	Die Konsumenten der angebotenen Leistung werden erarbeitet		
	<b>- Selbsteinschätzung Personal- und Investitionsbedarf</b>	2	
	Der Teilnehmer reflektiert selbst, den Umfang der benötigten Betriebsmittel für sein Vorhaben und gibt eine erste grobe Kostenschätzung ab.		
	<i>Als Ergebnis der Phase II ergibt sich ein erstes Konzept des Vorhabens in einer klaren Struktur</i>		

<b>Phase II</b>	<b>Marktanalyse</b>		<b>7</b>
	<b>- Bedarfsanalyse / Umsatzpotenzial</b>	3	
	Es wird erarbeitet warum die angebotene Leistung konsumiert wird und welche Umsatzpotentiale möglich sind		
	<b>- Standort- und Wettbewerbsanalyse</b>	2	
	Klassische Standortanalyse unter Einbeziehung der Betrachtung der Einzugsgebiet befindlichen Mitbewerbern		
	<b>- Beschaffung und Logistik</b>	2	
	Es wird eine Wertschöpfungskette niedergeschrieben sowie betrachtet wie und in welchen Umfang Grundstoffe für die angebotene Leistung beschafft werden		

Als Ergebnis der Phase III ergibt sich das Umsatzpotential des Vorhabens sowie das Ausmaß der Einflussfaktoren von Logistik, Standort und Mitbewerbern

Phase III	Feinkonzept		7
	<b>- Alleinstellungsmerkmal</b>	1	
	Der Teilnehmer bestimmt mit dem Berater die Abgrenzung zu Mitbewerbern		
	<b>- Organisation, Struktur und Personal</b>	2	
	Bestimmung der besten Struktur der Organisation, Auswahl von digitalen Schnittstellen und Personaleinsatz für das Vorhaben		
	<b>- Marketing / Vertrieb</b>	2	
	Erarbeitung der eine Marketingkonzept und die Bestimmung der Multiplikatoren		
	<b>- Investitionsbedarf</b>	2	
	Sämtliche geplante Maßnahmen werden quantifiziert und auf Nützlichkeit untersucht		
	<i>Als Ergebnis der Phase IV ergibt sich ein klares Geschäftskonzept mit direkter Abgrenzung zu Mitbewerbern</i>		

Phase IV	Analysen und Planung		4
	<b>- Risiken und Chancen</b>	2	
	Bestimmung der vorhabensspezifischen Risiken und Chancen und das ableiten entsprechender Maßnahmen		
	<b>- Machbarkeitsanalyse</b>	1	
	Erarbeitet Maßnahmen werden auf Machbarkeit hin überprüft		
	<b>- Meilensteinplan</b>	1	
	Anhand der Notwendigen Schritten für das Erreichen der Tragfähigkeit wird einen Meilensteinplan entwickelt		
	<i>Als Ergebnis der Phase V ergibt sich ein eine klares Bild über die Chancen, Risiken und Machbarkeit des Vorhabens. Auch wurden die wesentlichen Schritten strukturiert.</i>		

Phase V	Kalkulation		5
	<b>- notwendiger Unternehmerlohn</b>	1	
	Bestimmung der privaten monatlichen Lebenshaltungskosten		
	<b>- laufende betriebliche Kosten</b>	1	
	Es werden die betrieblichen Kosten bestimmt		
	<b>- Break-Even-Point</b>	1	
	Aus der Summe der persönlichen und betrieblichen Kosten ergibt sich der Mindestumsatz bzw. die Gewinnschwellenmenge		
	<b>- Gewinn / Wachstumskosten</b>	1	
	Konkretisierung des Kapitals, was zur Refinanzierung für das Vorhaben möglich ist.		
	<b>- Preispolitik</b>	1	
	Bestimmung der Maßnahmen der Preispolitik , Ausarbeiten von möglichen Rabatten und Zahlungsmöglichkeiten		
	<i>Als Ergebnis der Phase VI ergibt sich ab welchen Umsatz das Vorhaben seine Tragfähigkeit erreicht hat, wie der Gewinn kalkuliert ist und welche Strategie der Preispolitik genutzt wird.</i>		

<b>Phase VI</b>	<b>Investitionen</b>		<b>2</b>
	<b>- Investitionsbedarf</b>	1	
	Bestimmen der notwendigen Betriebsmittel		
	<b>- Anlaufkosten</b>	0,5	
	Es wird die Lücke bis zur Erreichung der Tragfähigkeit bestimmt		
	<b>- Gründungskosten</b>	0,5	
	Einmalige Kosten für die Gründung werden entsprechend eingeteilt und kumuliert		
	<i>Als Ergebnis der Phase VII ergibt sich der gesamte Kapitalbedarf für das Vorhaben.</i>		

<b>Phase VII</b>	<b>Finanzierung</b>		<b>4</b>
	<b>- Kapitalbedarfsplanung</b>	1	
	Es wird die nötige Summe an Kapital für das Vorhaben zusammengefasst und grundlegend dargestellt wie Summe finanziert werden kann		
	<b>- Beratung Finanzierungsmöglichkeiten</b>	1	
	Eigentlichen Beratung über die Finanzierungsmöglichkeiten, für und wider sollen abgewägt werden		
	<b>- Eigen- und Fremdfinanzierung</b>	1	
	Es wird die eigentliche Finanzierung (Eigen bzw. Fremd) durchgerechnet		
	<b>- Fördermittelberatung</b>	1	
	Aufzeigen der zur Verfügung stehenden Fördermittel für das Vorhaben		
	<i>Als Ergebnis der Phase VIII ergibt sich und abwägen von "für" und "wider" die Finanzierung des Vorhabens.</i>		

<b>Phase VII</b>	<b>Umsatz- und Rentabilitätsvorschau</b>		<b>2</b>
	<b>- Ertragsvorschau 3 Jahre</b>	1	
	Durchsprechen Dreijahresdarstellung von Umsatz, Kosten und Gewinn		
	<b>- Liquiditätsplan</b>	1	
	Durchsprechen der sich entwickelnden Liquidität und das Ableiten von Maßnahmen zur Verbesserung		
	<i>Als Ergebnis der Phase XI ergibt sich der Jahresplan des Zahlenwerkes sowie die Liquiditätsrechnung über 12 Monate.</i>		

<b>Phase IX</b>	<b>Businessplan / Auswertung</b>		<b>3</b>
	<b>- Fertigstellung Businessplan</b>	2	
	Abschließende Formulierung des Businessplan mit Prüfung auf Inkonsistenzen und Korrektheit des Zahlenteils		
	<b>- Vorbereitung fachkundige Stellungnahme</b>	0,5	
	<b>- Qualitätssicherung</b>	0,5	
	<i>Als Ergebnis der Phase X ergibt sich der fertige Businessplan und die Vorbereitung auf die Fachkundigenstellennahme.</i>		