

Interessenten über
www.luxkom.de

Jadranka Lux
Zum Alten Sundern 26
59846 Sundern

tel 02933-780 178
fax 02933-780 178
mobil 0175-445 16 16

Email info@luxkom.de
Internet www.luxkom.de

Sundern, 22.08.2012

Was sollten Sie beachten wenn Sie Gründerzuschuss beantragen möchten

Guten Tag, sehr geehrter Interessent,

Ich danke für Ihren Besuch auf meiner Webseite. Hier sind nochmals alle Texte des Tickers.

1. Ihr Sachbearbeiter bei der Arbeitsagentur - für ALGI- und ALGII--Empfänger - Ihr Freund und Helfer

Es war noch nie so teuer kein Wissen zu haben wie heute (Jadranka Lux, Kommunikationswirtin).

Ich gehe davon aus, dass Ihr Berater bei der Arbeitsagentur aktiv nach Ablehnungsgründen suchen wird, um die ihm vorgegebenen Sparziele - das Budget wird um 74 Prozent gekürzt - zu erreichen. Sehen Sie Ihren Berater als Freund und Helfer an. Binden Sie ihn beim Ausfüllen aller Formalitäten ein, um Formfehler zu vermeiden und die persönliche Eignung überzeugend darzustellen sowie die Gründungsentscheidung und -motivation richtig zu begründen, damit Ihr Antrag bewilligt wird.

2. Die Kommunikation mit der Arbeitsagentur

Denken Sie daran: jeder, der plaudert erzählt zu viel! (Jadranka Lux, Kommunikationswirtin)

Die Kommunikation mit Ihrem Sachbearbeiter sollte auf die Dinge fixiert sein, die Ihr Betreuer aktiv nachfragt. Sie kennen das bestimmt: Wenn man erst im Redeschwall ist, ist es auch schon passiert und Ihr Gegenüber stellt dann gezielte Fragen, mit dem er Sie an die Wand drücken kann.

3. Individueller Businessplan

Ein individueller Businessplan wird noch wichtiger als bisher. Alle Stellen, die Ihnen die Tragfähigkeitsbescheinigung ausstellen können, kennen auch die Möglichkeiten sich im Internet Businesspläne erstellen zu lassen oder sie einfach herunterzuladen. Wenn Sie kein Risiko eingehen möchten, suchen Sie sich einen akkreditierten KfW-Berater https://beraterboerse.kfw.de/index.php?ac=consultant_profile&id=71608 . Ein guter Gründungsberater wird die Ihnen zunächst entstandenen Kosten wieder hereinholen. Ist Ihr Businessplan soweit geschrieben und Sie benötigen nur noch die Finanzierung dann fragen Sie einen akkreditierten Berater, der Ihnen dann auch kostenlos helfen kann, wenn Sie ihm nach der erfolgreichen Gründung die Beratung über das Gründer-Coaching-Deutschland in Aussicht stellen. Sie werden ein Jahr beraten und Ihre Eigenleistung liegt nur bei 400€.

4. Nicht gleich aufgeben

Wenn Ihr Antrag trotz guter Erfolgsaussichten seitens der Arbeitsagentur abgelehnt wird, bestehen gute Erfolgsaussichten über entsprechenden Widerspruch und ggf. Sozialgerichtsverfahren doch noch Förderung zu erhalten. Viele Arbeitsagenturen werden im Zweifel in der Hoffnung, dass nur ein Teil der Betroffenen Widerspruch einlegt, zunächst ablehnen.

5. Abwägen!!!

Aus meiner Erfahrung heraus kann ich sagen, dass sich der Aufwand Einstiegsgeld zu beantragen nur selten lohnt. Der zinslose Kredit der Harz-IV-Center in maximaler Höhe von 5.000€ wird nur sehr selten bewilligt, wie auch das Einstiegsgeld, sehr positiv ist hier, das Jobcenter in Dortmund zu erwähnen. Ich empfehle Ihnen sich erst mit Duldung des Amtes selbstständig zu machen, dann das Gründer-Coaching-Deutschland aus der Regelleitung, der KfW-Bank zu beantragen und evtl. eine Anschubfinanzierung bei der NWR-Bank: Mikrodarlehen zu beantragen (sauber Schufa ist wichtig). Dann bauen Sie, sukzessive Ihre Selbstständigkeit aufzubauen. Diese Energie, die Sie in die Antragstellung investieren, ist sehr oft vergeblich, kostet viel Zeit und Energie. Aus meiner Erfahrung heraus könnten Sie viel mehr Umsatz bzw. Gewinn suggerieren, wenn Sie diese Kraft in Ihre Geschäftsidee investieren.

6. Rechtsschutz, da von 4 Anträgen 3 abgelehnt werden

Wenn Sie eine Rechtsschutzversicherung haben, sollten Sie diese in keinem Fall kündigen, falls Sie noch keine haben, sollten Sie ggf. eine Rechtsschutzversicherung abschließen, um risikolos

gegen das Arbeitsamt klagen zu können.

Auch wenn es nun eine Gesetzesänderung gibt - der Gründerzuschuss (GZ) ist eine KANN-Leistung - und der Berater aufgefordert ist, 75% an Einsparungen vorzunehmen - folglich werden 3 von 4 Anträgen abgelehnt- sollten Sie dies schon im Vorfeld berücksichtigen und folgende Sachverhalte in Ihren Businessplan einarbeiten:

6.1 Stellen Sie unter Beweis,

Dass Sie sich nur mit der Förderung selbstständig machen können weisen Sie auf die Vielzahl Ihrer erfolglosen Bewerbungen um eine feste Arbeitsstelle hin. Ihr Gründungskonzept muss alle Entscheidungsträger überzeugen z.B. durch den Nachweis erster Aufträge. Hierdurch belegen Sie, dass Sie in absehbarer Zeit von Ihren Einkünften aus selbstständiger Arbeit leben können. Sie dürfen aber auch nicht zu optimistisch planen, da die Arbeitsagentur ansonsten zu dem Schluss kommt, dass Sie keine Förderung benötigen.

Wenn Sie all diese Punkte berücksichtigen, haben Sie zudem eine große Chance mit Ihrem Anwalt gegen eine zunächst erteilte Ablehnung vorzugehen. Denn bei einer Eingliederungsvereinbarung sind beide Parteien verpflichtet, alles zu unternehmen, um die Sozialkassen zu entlasten s. a. SGB II. § 2. Das heißt, wenn das Amt durch schlechte Beratung oder durch falsche Beurteilung der Lage dazu beiträgt, dass Sie länger als erforderlich Sozialleistungen in Anspruch nehmen müssen, können Sie sich dagegen wehren. Da ich keine explizite Rechtsberatung vornehmen darf, fragen Sie bitte Ihren Rechtsanwalt.

7. Ablehnungsgrund erfragen

Im Fall einer Ablehnung des Gründerzuschusses können Sie auf eine detaillierte und ausführliche Begründung seitens des Jobcenters bzw. der Arbeitsagentur bestehen.

Fragen Sie auch nach, ob die Ablehnung ggf. auf den Zustand leerer Kassen zurückzuführen ist.

Denn wenn die Kassen leer sind, werden alle Anträge unabhängig von der Tragfähigkeit Ihres Businessplans abgelehnt. Informieren Sie sich daher rechtzeitig und klären Sie auch die Verfügbarkeit der finanziellen Unterstützungsmöglichkeiten ab.

Sollte sich Ihr Sachbearbeiter als Freund und Helfer erweisen, wird er Ihnen einen günstigen Zeitpunkt nennen, um den Antrag erneut zu stellen. Gleiches gilt für erfahrene Gründungsberater, die verpflichtet sind, ausschließlich in Ihrem Interesse zu handeln.

Wer zum richtigen Zeitpunkt gründet bzw. seinen Antrag stellt, kann seine Chancen erheblich verbessern.

8. Richtige Wahl der fachkundigen Stelle

Eine anerkannte Stelle wird auch in Zukunft die Tragfähigkeit der Geschäftsidee / des Businessplans beurteilen müssen. Fragen Sie Ihren Gründungsberater, ob er anerkannt und befugt ist auch die Tragfähigkeit zu bescheinigen. Durch das Ermessensprinzip beim Einstiegsgeld hat sich schon in der Vergangenheit gezeigt, dass es Regionen wie z.B. den Hochsauerlandkreis gibt, der in den letzten 5 Jahren nur eine Handvoll Existenzgründer gefördert hat. Wenn die Gründer Ihre Tätigkeit aufnehmen wollten, dann nur unter Duldung und ohne Zahlung des Einstiegsgelds. Regional gibt es jetzt schon erhebliche Unterschiede.

9. Zusätzlichen Finanzbedarf durch Mikrokredite oder Bankdarlehen decken

Wenn der Gründungszuschuss kürzer gezahlt wird oder gar nicht zur Verfügung steht, werden zusätzliche Finanzierungsquellen nötig, zum Beispiel Mikrokredite. Durch eine weitere Überprüfung Ihrer Geschäftsidee z.B. durch eine unabhängige Bank können Sie dem Arbeitsamt noch mehr unter Beweis stellen, dass Ihr Vorhaben tragfähig ist. Achtung: Der Gründerzuschuss muss bei der Finanzierung mit eingearbeitet werden, damit das Arbeitsamt sieht, wie wichtig die Förderung ist.

10. Frühzeitig mit der Vorbereitung beginnen

Künftig muss man bei einem ALG I-Anspruch von 12 Monaten fünf Monate vor Auslaufen des Arbeitslosengelds I den Anspruch begründen und bei nur sechsmonatigen Anspruch auf ALGI ein Monat vor Auslaufen des Arbeitslosengelds, um den Gründungszuschuss zu erhalten. Eine gute Existenzgründungsberatung dauert 3 Monate.

11. Umsätze generieren so schnell wie möglich

Sie haben alles richtig gemacht und Sie erhalten den Gründerzuschuss nun als Basisförderung (Arbeitslosengeld + EUR 300,00 Pauschale) nur noch sechs statt neun Monate. Machen Sie sich rechtzeitig Gedanken, wie Sie eine weitere Zahlung der weiteren Förderung begründen können. Reicht der Gewinn aus Ihrer selbstständigen Tätigkeit dann schon zur Deckung Ihres Lebensunterhalts aus oder müssen Sie noch private Ersparnisse in Anspruch nehmen? Hilfreich ist es, wenn Sie sich nach der Gründung von einem akkreditierten Unternehmensberater der KfW-Bank beraten lassen. Dieser kann Ihnen dann wertvolle Tipps geben, wie Sie den Anspruch auf Förderung - sechs Monate à EUR 300,00 - begründen können. Diese Beratung wird zu

12. Keine Angst vor geschenktem Geld

Gründer, die die Gründerberatung in Anspruch nehmen, sind erfolgreicher und erreichen den Break-even-Point wesentlich schneller. Deshalb fördert der Staat Beratung vor und nach der Gründung mit einer Vielzahl von Programmen und übernimmt 40 bis 90 Prozent der Kosten. Ein erfahrener Berater kann die Chancen, den Gründungszuschuss oder eine.

Ich hoffe, ich konnte Ihnen helfen

Viel Erfolg Ihre Jadranka Lux

Präambel

Sundern, 22.08.2012

Der zu beratende Existenzgründer bzw. die zu beratende Firma beabsichtigt im Unternehmen eine Beratungs- / Coachingmaßnahme / .zur Erweiterung und Sicherung seines Unternehmens mit folgenden Schwerpunkten durchzuführen:

(1)	<input type="checkbox"/>	Unternehmer/-innen Persönlichkeit
(2)	<input type="checkbox"/>	Fachliche Voraussetzungen
(3)	<input type="checkbox"/>	Persönliche Situation und Ziele
(4)	<input type="checkbox"/>	Markt- und Wettbewerbsverhältnisse (Branche, Standort, Konkurrenzsituation)
(5)	<input type="checkbox"/>	Leistungsprogramm / Angebotspalette
(6)	<input type="checkbox"/>	Alternative Gründungsmöglichkeiten
(7)	<input type="checkbox"/>	Rentabilitätsvorschau (Umsatz- und Kostenplanung)
(8)	<input type="checkbox"/>	Personalplanung und Organisation
(9)	<input type="checkbox"/>	Kalkulation der Produkte oder Dienstleistungen
(10)	<input type="checkbox"/>	Investitionsplanung
(11)	<input type="checkbox"/>	Langfristige Finanzplanung inklusive Prüfung der Kapitaldienstfähigkeit
(12)	<input type="checkbox"/>	Öffentliche Förderung
(13)	<input type="checkbox"/>	Liquiditätsplanung
(14)	<input type="checkbox"/>	Marketing / Kunden- und Auftragsakquisition
(15)	<input type="checkbox"/>	Rechtsform
(16)	<input type="checkbox"/>	Steuern / Buchhaltung / Controlling
(17)	<input type="checkbox"/>	Bewertung der Realisierungschancen
(18)	<input type="checkbox"/>	Risikovorsorge
(19)	<input type="checkbox"/>	Konkreter Maßnahmeplan
(20)	<input type="checkbox"/>	Schreiben des Businessplans
Bei Betriebsübernahmen zusätzlich:		
(21)	<input type="checkbox"/>	Beurteilung der wirtschaftlichen

Situation des zu übernehmenden Unternehmens sowie Preisverhandlungen		
(22)	<input type="checkbox"/>	Beurteilung der Zukunftsfähigkeit des zu übernehmenden Unternehmens
(23)	<input type="checkbox"/>	Grundsätzliche Rechts- und Steuerfragen laut Startothek
(24)	<input type="checkbox"/>	Beurteilung des Übernahmekonzeptes / Alternativen
(25)	<input type="checkbox"/>	Finanzierungskonzept
(26)	<input type="checkbox"/>	Hilfestellung bei der Beantragung einer Bankbürgschaft
(27)	<input type="checkbox"/>	Konkreter Maßnahmeplan
Bei Beteiligungen an bestehenden Unternehmen zusätzlich bei einer GbR:		
(28)	<input type="checkbox"/>	Beurteilung der wirtschaftlichen Situation des bestehenden Unternehmens
(29)	<input type="checkbox"/>	Beurteilung der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens
(30)	<input type="checkbox"/>	Grundsätzliche Rechts- und Steuerfragen
(31)	<input type="checkbox"/>	Beurteilung des Beteiligungskonzeptes / alternativer
(32)	<input type="checkbox"/>	Übernahmekonzepte mit Ehemann
(33)	<input type="checkbox"/>	Bewertung der Realisierungschancen
(34)	<input type="checkbox"/>	Konkreter Maßnahmeplan

KfW-Gründer-Coaching-Deutschlands		
(1)	<input checked="" type="checkbox"/>	Unternehmensstrategie - Organisation - Unternehmensplanung
(2)	<input checked="" type="checkbox"/>	Marketingplanung
(3)	<input checked="" type="checkbox"/>	Chancen und Risiken
(4)	<input checked="" type="checkbox"/>	Standortplanung
(5)	<input checked="" type="checkbox"/>	Eigene Stärken und Schwächen
(6)	<input checked="" type="checkbox"/>	Interne Kommunikation
(7)	<input checked="" type="checkbox"/>	Externe Kommunikation

(8)	<input checked="" type="checkbox"/>	Grundlagen der steuerlichen Abwicklungen
(9)	<input checked="" type="checkbox"/>	Sozialversicherungsrecht
(10)	<input checked="" type="checkbox"/>	Produkt- und Preispolitik
(11)	<input type="checkbox"/>	Vertriebsstrategien sowie Kundenakquise
(12)	<input type="checkbox"/>	Corporate Identity, Corporate Design
(13)	<input type="checkbox"/>	Zeit- und Selbstmanagement
(14)	<input type="checkbox"/>	Unternehmenserweiterung
(15)	<input type="checkbox"/>	Unternehmenszertifizierung

Ziel der Beratung ist es, dem Kunden mit einer fachgerechten und wettbewerbsfähigen Dienstleistung ein zuverlässiger und die Interessen des Kunden wahrnehmender Partner zu sein, damit der Unternehmer langfristig und erfolgreich am Markt agieren und existieren kann. Hierzu möchte der Existenzgründer bzw. das Unternehmen eine Beratung bzw. ein Coaching durchführen.