

Abschlussbericht Gründungszuschuss

Antrag auf Weitergewährung eines Gründungszuschusses nach § 58 (2) SGB III

(neun Monate; Mai 2013 bis Januar 2014) 300 € zur sozialen Sicherung.

Gründer: Max Mustermann

Zusammenfassung der wesentlichen Ergebnisse während der Gewährung des Gründungszuschusses durch die Agentur für Arbeit (Bewilligungszeitraum 10/2012 – 04/2013)

Kurzdarstellung der bisherigen unternehmerischen Tätigkeiten:

Ich, Max Mustermann, habe zum 31.10.2012 einen Office Managementservice (Büroservice) in Berlin gegründet. Ich spreche kleinere bis mittelständige Unternehmen, Existenzgründer und Privatleute an.

Der Schwerpunkt meiner Arbeit liegt im Bereich Bürodienstleistungen:

Serviceorientiertes Arbeiten, Wissensvermittlung und beratende Tätigkeiten - darin sehe ich meine Kernkompetenzen. Aus diesem Grund ist meine Existenzgründung im Bereich Buchhaltung/Betreuung/ und Finanzwesen angesiedelt.

Mein Ziel ist es, das meine Kunden mehr Zeit für die eigentliche Arbeit haben und ihre Firma/Unternehmen mit dem nötigen Einsatz aufbauen und führen können. Gerade zu Beginn einer selbständigen Tätigkeit ist der Arbeitsaufwand für Bürotätigkeiten zu gering, um jemanden fest einzustellen, häufig fehlt auch das Geld für hohe Personalkosten. Selbst ist man aber neben dem eigentlichen Job überfordert, dass man abends oder am Wochenende keine Zeit und Lust hat sich um den "Bürokram" zu kümmern, wie es sein sollte.

Auch kleinere bis mittelständige Firmen unterstütze ich wenn ihre Mitarbeiter wegen Urlaub oder Krankheit ausfallen oder einfach um die Kosten zu senken.

Ganz nach den Wünschen meiner Kunden nehme ich ihnen einige Arbeiten komplett ab. Bei der Erledigung der monatlichen buchhalterischen Pflichten stehe ich meinen Kunden mit folgenden Leistungen zur Seite:

- Laufende Buchhaltung: sortieren, kontieren und verbuchen der laufenden Geschäftsvorfälle vorbereitend für die interne Buchhaltung oder den Steuerberater, Führung des Kassenbuches, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung
- Schreivarbeiten / Korrespondenz: Dazu gehört insbesondere das Verfassen und Beantworten von Anfragen, Angeboten, Geschäftsbriefen, Bestellungen, Rechnungen, Mahnungen, Handbücher, Bewerbungen, Serienbriefen und die Textgestaltung durch MS-Word. Selbstverständlich umfasst dies auch das Falten, Kuvertieren und Frankieren von Briefen.
- Einrichten eines Ablagesystems
- Erstellen von Tabellen, Kalkulationen und Listen durch MS-Excel

- Erstellen von Präsentationen
- Einrichten einer Adressdatenbank z. B. in MS-Excel oder MS-Outlook
- Internet-Recherchen
- Terminierung
- Postservice: Die Post wird in Ihrem Büro empfangen, sortiert - auf Wunsch auch gelesen – zur Abholung bereitgehalten oder weitergeleitet.

Folgende Tätigkeiten habe ich eingeleitet:

- Aufnahme der Akquisitionstätigkeiten im Wesentlichen mittels Networking und Telefonakquise
- Beschaffung von Geschäftspapieren (Visitenkarten, Umschläge und Briefpapier)
- Organisation der Firmen-Ablage und Abläufe
- Herstellung der technischen Funktionsfähigkeit des Heimbüros
- Beschaffung, Implementierung und Customizing einer Buchhaltungs-Software
- Auswahl eines Beratungsunternehmens

Des Weiteren plane ich an dem KFW Programm „Gründercoaching Deutschland“ teilzunehmen. Die Coachinginhalte sind der Aufbau und Erschließung neuer Vertriebswege und-aktivitäten sowie die spezielle Unterstützung im Bereich des Marketing Mix unter den Gesichtspunkten der gezielten Werbung im Rahmen der mir zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln.

Insbesondere die folgenden Aspekte werden nochmals detailliert analysiert werden, um die spezifischen Aktionen im Rahmen des Marketing Mix besser platzieren zu können:

- Welche speziellen Bedürfnisse haben meine Kunden?
- Kann ich mit den vorhandenen Mitteln und Ausstattung diesen Ansprüchen gerecht werden?
- Welcher Preis zu welcher Leistung wird von den Kunden akzeptiert?
- Wie sieht die Preisgestaltung bzw. die darauf aufgebaute Leistungspalette der Konkurrenzunternehmen aus?
- Direktansprache von Privat- und Firmenkunden (Flyer, Postwurfsendung, telefonische Kontaktaufnahme)
- Wie stark hat sich die Konkurrenz im Umkreis entwickelt?
- Welche Dienstleistungen könnten außerdem noch mit angeboten werden bzw. welche Dienstleistungen werden von mir angeboten, die von anderen nicht angeboten werden?

Maßnahmen zur Einführung und Stabilisierung des Geschäftes in den vergangenen acht Monaten:

Um sich in Bezug auf die Konkurrenzsituation zu positionieren, wurden folgende Werbe- und Marketingmaßnahmen eingeleitet:

- Nutzung und Ausbau des Netzwerks
- Erstellung von Flyern mit der Produkt/Dienstleistungspalette sowie Aktionen
- Direktansprache von potentiellen Privat und Firmenkunden

Darstellung von Markt- und Wettbewerbsverhältnissen:

Wachstumsraten des Marktes

Die Wachstumschancen der Bürodienstleistung besitzen noch erhebliches Wachstumspotential, da viele, auch kleinere Unternehmen diese Tätigkeit „outsourcen“, um sich somit frei zu ihr eigentliches Geschäft zu machen. Für den ländlichen Bereich steht das Wachstum des Büroservice noch am Anfang, doch sind auch hier die Potentiale sehr gut, da auch die Konkurrenz in diesen Räumen noch nicht sehr ausgeprägt ist und der Kontakt zu den Kunden intensiver und damit auch eine höhere Kundenbindung erreicht werden kann.

Grundlagen der Wachstumsprognosen

Während meiner beruflichen Tätigkeiten hatte ich viel Kontakt zu kleineren Firmen und Architektenbüros, die in den ersten Jahren ihrer Selbständigkeit erhebliche Probleme mit ihrer Buchführung und der Büroarbeit hatten. Das ist auch der Hauptgrund dafür, dass viele kleinere Firmen in den ersten Jahren ihres Bestehens wieder schließen. Die eigentliche Arbeit jeder Firma die das Geld bringen, werden natürlich zuerst erledigt, Büroarbeit bleibt liegen, buchhalterische Kenntnisse fehlen vielen Unternehmern und sie sind überfordert damit. Hier setze ich meine Leistungen an.

Zukunftsansichten des Marktes und der Branche

Welcher Unternehmer möchte in Zeiten wie diesen nicht sparen. Schluss mit den Engpässen und hohen Personalkosten.

Maßnahmenplanung zur Stabilisierung und Erweiterung des Geschäftes für die nächsten sechs Monate:

- Direktansprache von potentiellen Privat- und Geschäftskunden
- Aufbau von Kooperationspartnerschaften
- Intensivierung der Netzwerkbildung
- Aufbau einer umfassenden Bestandskundendatei, zum Zwecke der gezielten Bewerbung
- Teilnahme an Messen
- Besuch von Weiterbildungsmaßnahmen

Darstellung der wirtschaftlichen Verhältnisse:

Hinsichtlich der wirtschaftlichen Situation habe ich im Zeitraum von November 2012 – Mai 2013 Umsätze in Höhe von ca. xx.xxx € erzielt. Aufwendungen für Anschaffung von Betriebsausstattung, Büroanteil der Miete und Kommunikation führten in diesem Zeitraum zu einem Gewinn in Höhe von ca. xx.xxx €. Durch die Resultate der Werbe- und Marketingmaßnahmen zeigt die Entwicklung der letzten Monate einen klaren Aufwärtstrend in Sachen Umsatz und Gewinn. Um diese positive Aufwärtsentwicklung zu stützen, würde die Weitergewährung des Gründungszuschuss eine zusätzliche Liquidität für mich bedeuten.

Für die nächsten neun Monate ist von Umsätzen in Höhe von ca. EUR xx.xxx € auszugehen (Festaufträge liegen für das zweite Halbjahr 2013 schon vor), so dass die mittelfristige Perspektive einen Überschuss vorsieht der eine tragbare Existenzgrundlage für mich bietet.

Anlage zum Antrag auf Weitergewährung eines Gründungszuschusses nach § 58 (2) SGB III für
weitere 9 Monate für Max Musterman KdNr.: xxxxx

Einnahmen & Überschussrechnung 2012 / 2013									
	Nov	Dez	2012	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	2013
Umsätze Büroservice	1.524	338	1.862	1.246	1.931	2.559	2.071	1.856	9.663
Umsätze	<u>1.524</u>	<u>338</u>	<u>1.862</u>	<u>1.246</u>	<u>1.931</u>	<u>2.559</u>	<u>2.071</u>	<u>1.856</u>	<u>9.663</u>
Kosten									
Kommunikation 70% betrieblich genutzt	277	106	383	75	71	54	88	81	369
Miete Büroanteil 20% inkl. Nebenkosten	94	94	188	94	94	94	94	94	470
KFZ Kosten	155	216	371	223	109	152	131	245	860
Büromittel	515	233	748	53	37	117	178	325	710
Abschreibung Geschäftsaustattung								16	16
Betriebsbedarf	381			303			110		413
Summe Kosten	<u>1.422</u>	<u>649</u>	<u>2.071</u>	<u>748</u>	<u>311</u>	<u>417</u>	<u>601</u>	<u>761</u>	<u>2.838</u>
betriebl. Ergebnis	102	-311	-209	498	1.620	2.142	1.470	1.095	6.825

Fazit:

Da die derzeitige Situation noch nicht die notwendige Stabilität aufweist, bitte ich hiermit um die Bewilligung der Verlängerung des Zeitraums für die Gewährung des Gründungszuschusses in Höhe von 300 € für die nächsten neun Monate.

Max Mustermann