



Gründen mit Erfolg

Informationsveranstaltung für Existenzgründer
am 28.01.2014 in der IHK Mönchengladbach



Das Geschäftskonzept

Das Drehbuch Ihrer Existenzgründung

**Der Markt, das Unternehmen,
seine Kunden und Mitbewerber**



Winfried Eitel



- Ausbildung zum **Industriekaufmann**
- Studium Abschluss: **Diplom-Betriebswirt (FH)**
- Controlller-Akademie **"Controller's Certificate"**

- **amortisat!** e.K. betriebswirtschaftliche Beratung und Dienstleistung
- **Schwerpunkte** **Existenzgründungsberatung, Gründerseminare, Controlling, Businessplanung, Rechnungswesen**
- **Listungen als förderfähiger Berater** **KfW-Gründercoaching Beratungsprogramm Wirtschaft NRW BAFA-Zulassung für geförderte Beratung**




Vorstellungsrunde

- ✓ Gründungsvorhaben - Geschäftsidee?
- ✓ Allein oder im Team?
- ✓ Gründungszeitpunkt
- ✓ Probleme und Schwierigkeiten?
- ✓ Ihr Informationsstand?

✓ Ihr Ziel für heute?

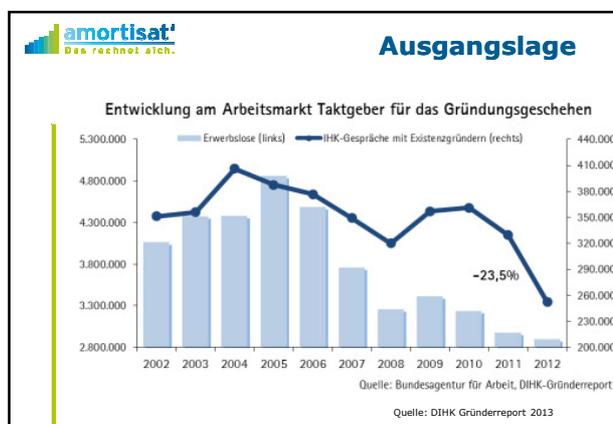
(max. 1:30 Min pro Person)

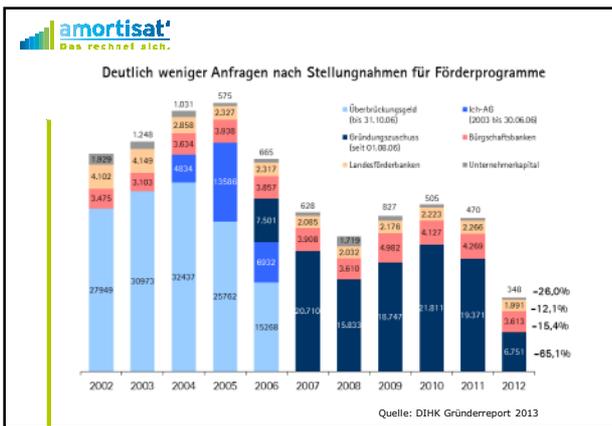
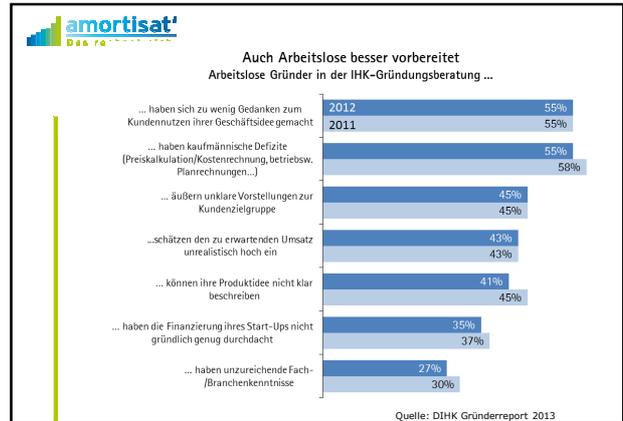
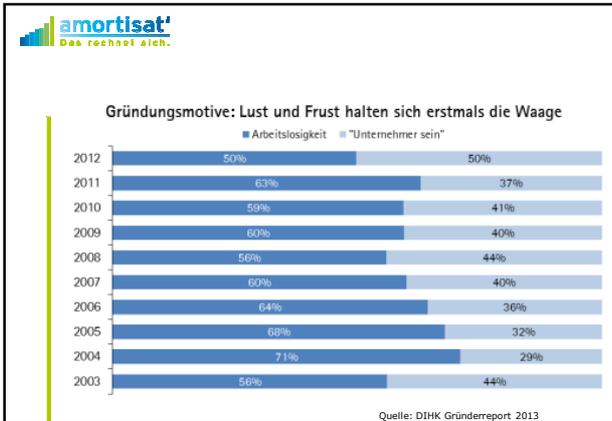


Ziele des heutigen Tages



- ⇨ Hinterfragen der Gründungsmotivation
- ⇨ Risiken und Chancen erkennen
- ⇨ Eigene Stärken und Schwächen einschätzen
- ⇨ Entscheidung: Bin ich ein Unternehmer?
- ⇨ Was ändert sich in meinem Leben?
- ⇨ Welche Ziele verfolge ich als Unternehmer?
- ⇨ Welche Herausforderungen muss ich auf dem Weg dorthin bestehen?
- ⇨ Vorgehensweise der Existenzgründung klären



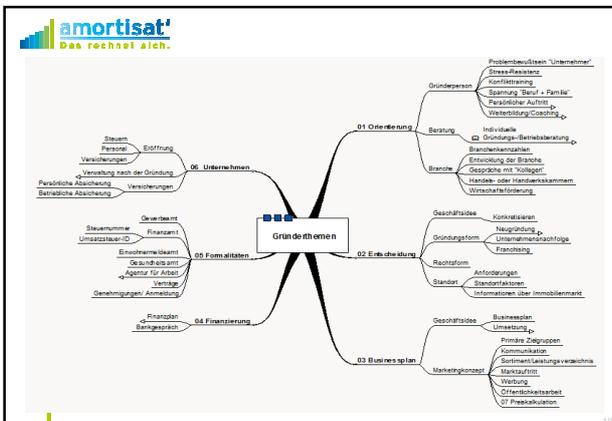


Der Rote Faden bei der Gründung

- ✓ Orientierung und Entscheidung
 - Motivation und Gründe für die Selbstständigkeit
 - Bin ich ein Unternehmertyp ?
 - Eigene Stärken/Schwächen
 - Weiterbildung/Coaching
- ✓ Planung
 - Wie soll die Geschäftsidee realisiert werden?
- ✓ Finanzplan
 - Startkapital, Verdienstchancen, Finanzquellen
- ✓ Die Gründung und das Unternehmen

Ziel

Start



Motivation für eine Gründung

- ⇒ Unternehmerischer Tatendrang
- ⇒ Eigene Unternehmensidee
- ⇒ Günstige Gelegenheit
- ⇒ Berufliche Frustration
- ⇒ Arbeitslosigkeit
- ⇒ Wunsch nach
 - mehr Unabhängigkeit
 - mehr Erfolgserlebnissen
 - beruflichem Aufstieg
 - höherem Einkommen

amortisat'
Das rechnet sich.

Die 5 häufigsten Fragen der Gründer

- ✓ Welche Fördermittel gibt es ?
- ✓ Wie hoch sind die Zinsen ?
- ✓ Wie lange dauert es, bis ich das Geld bekommen ?
- ✓ Kann ich den Mietvertrag schon unterschreiben ?
- ✓ Wo und wann muss ich meine Selbständigkeit anmelden ?

Quelle: Start-Center Düsseldorf

amortisat'
Das rechnet sich.



7 Fragen, die Sie sich stellen sollten

- ⇒ Besteht für meine Produkte bzw. Leistungen überhaupt eine Nachfrage?
- ⇒ Welchen Nutzen hat mein Angebot (für Kunden)?
- ⇒ Hat meine Geschäftsidee den „gewissen Kick“, so dass sie sich von ähnlichen Angeboten abhebt?
- ⇒ Wer sind überhaupt mögliche Kunden?
- ⇒ Wer sind meine Mitbewerber bzw. Konkurrenten?
- ⇒ Welchen zusätzlichen Vorteil kann ich meinen Kunden bieten?
- ⇒ Was halten Freunde / Bekannte von meiner Idee?

amortisat'
Das rechnet sich.

Herausforderungen

- ✓ Finanzielle Herausforderung
- ✓ Persönliche Herausforderung
- ✓ Vertriebliche Herausforderung
- ✓ Planerische Herausforderung
- ✓ Organisatorische Herausforderung



amortisat'
Das rechnet sich.

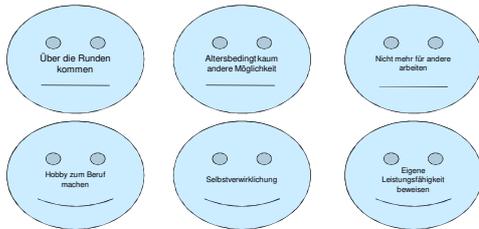


Finanzielle Herausforderung

- ✓ Einkommen reicht anfangs häufig nicht zum Leben
- ✓ Einschränkung des Lebensstandards schwierig
- ✓ Aufzehrung der Ersparnisse
- ✓ Kapital gebunden in Wohneigentum oder Aktien
- ✓ Keine Rücklagen für Selbstständigkeit

amortisat'
Das rechnet sich.

Persönliche Herausforderung



„Sie haben keinen mehr über sich, aber auch keinen mehr neben sich“

amortisat'
Das rechnet sich.



Vertriebliche Herausforderung

- ✓ Bisher Auftragszuteilung
- ✓ Akquise Chefsache oder Außendienst
- ✓ Wenig Erfahrung in "Nutzenargumentation"
- ✓ Zielgruppenorientierung gering ausgeprägt
- ✓ Bereitschaft in Marketing zu investieren ist gering
- ✓ Akquisition über Preis

amortisat'
Das rechnet sich.



Planerische Herausforderung

- ✓ Planung macht Mühe.
- ✓ Trial-and-Error-Strategie
- ✓ Denken von Auftrag zu Auftrag
- ✓ keine langfristige Strategie
- ✓ Spontangründungen wegen Ungeduld nach mehrmonatiger Arbeitslosigkeit

amortisat'
Das rechnet sich.



Organisatorische Herausforderung

- ✓ Vorher war man ein Rädchen im System, jetzt ist man das System.
- ✓ Viele Gründer waren nie in Führungspositionen.
- ✓ Sie kennen nur den eigenen Aufgabenbereich
- ✓ Kaum Denken in Zusammenhängen

amortisat'
Das rechnet sich.

Am Anfang der Unternehmensgründung steht eine Idee

Dies kann zum Beispiel sein

- ⇒ Neues / verbessertes Produkt
- ⇒ Neue / verbesserte Dienstleistung
- ⇒ Kombination von Produkt und Service
- ⇒ Erkennen einer Marktlücke (hohe Nachfrage, aber geringes Angebot)
- ⇒ Vorhandenes Produkt / vorhandene Dienstleistungen preiswerter anbieten (aber mindestens identische Eigenschaften!)
- ⇒ Wunsch zur Übernahme eines vorhandenen Betriebes



amortisat'
Das rechnet sich.

Erfolgsfaktor Gründerpersönlichkeit

- ✓ Unternehmerisches Know-How
 - Management und Organisation
 - Personalführung und Arbeitsrecht
 - Werbestrategien und Akquisetechniken
 - Finanzierung und Kapitalbeschaffung
 - Rechnungswesen und Steuerrecht
 - Branchenerfahrung
 - etc.
- Traditionelles Anforderungsprofil an Gründer



amortisat'
Das rechnet sich.

Der PULS der Unternehmerperson

- ✓ Persönlicher Hintergrund
- ✓ Unternehmerische Kompetenz
- ✓ Leistungsmotivation
- ✓ Sozialkompetenz



amortisat'
Das rechnet sich.



Persönlicher Hintergrund

- ✓ Grund für die Selbstständigkeit / Motivation
- ✓ Vorbereitung auf die Selbstständigkeit
- ✓ Familiensituation
- ✓ Gesundheitlicher Zustand / Belastbarkeit
- ✓ Lebensstandard / Statusdenken
- ✓ Notfallplan

amortisat'
Das rechnet sich.

Unternehmerische Kompetenz

- ✓ Organisationsfähigkeit
- ✓ Ziele setzen
- ✓ Unternehmerische Visionen
- ✓ Entscheidungsfreudigkeit
- ✓ Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme
- ✓ Präsentationsfähigkeit
- ✓ Begeisterungsfähigkeit

amortisat'
Das rechnet sich.

Unternehmerisches Denken und Handeln

- ✓ Ist strategisch – auf die Zukunft gerichtet
- ✓ Ist nach außen – auf Kunden ausgerichtet
- ✓ Überschreitet Grenzen – auch persönliche

amortisat'
Das rechnet sich.

Leistungsmotivation



- ✓ Arbeitsfreude
- ✓ Erfolgsorientierung
- ✓ Durchsetzungsvermögen
- ✓ Frustrationstoleranz
- ✓ Einsatzbereitschaft
- ✓ Belastbarkeit

amortisat'
Das rechnet sich.

Sozialkompetenz



- ✓ Zusammenarbeit mit anderen Menschen
- ✓ Führungskompetenz
- ✓ Kundenorientierung
- ✓ Verhandlungsgeschick
- ✓ Kontaktfreudigkeit
- ✓ Angemessene äußere Erscheinung
- ✓ Auftreten / Persönlichkeit

amortisat'
Das rechnet sich.

Fragen Sie sich:

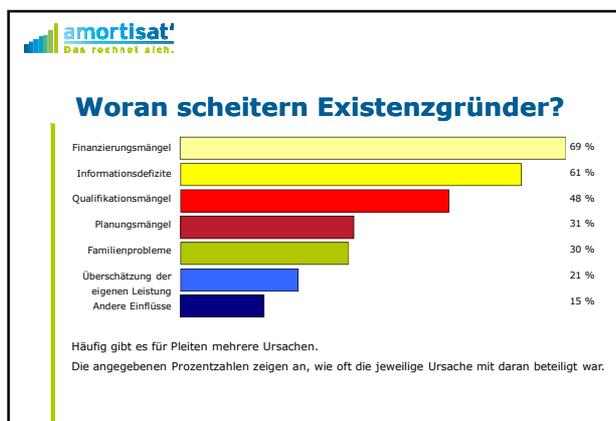
- ⇒ Reicht Ihr Fachwissen wirklich aus, um gegenüber Mitbewerbern bestehen zu können?
- ⇒ Haben Sie genügend Kenntnisse und Erfahrungen im Finanzwesen sowie in Betriebs- und Menschenführung?
- ⇒ Kennen Sie Ihre Branche so gut, dass Sie frühzeitig Entwicklungen erkennen und nutzen können?
- ⇒ Haben Sie geprüft, ob rechtliche Hindernisse Ihrer Selbstständigkeit entgegenstehen?

amortisat'
Das rechnet sich.

SWOT-Analyse

Bei einer SWOT-Analyse beschreiben Sie Ihre persönlichen (internen) Stärken und Schwächen (**Strength-Weakness**) und die Chancen und Risiken (**Opportunities-Threats**), die Ihnen Ihr Umfeld für die Gründung bietet.

	persönliche Stärken	persönliche Schwächen
INTERN		
	Markt-Chancen	Markt-Risiken
EXTERN		



amortisat'
Das rechnet sich.

Die Ausarbeitung der Idee zum Unternehmenskonzept

Ziel des Unternehmenskonzeptes

- ⇒ Darstellung, wie die Idee realisiert werden kann
- ⇒ Darstellung, dass Ihr Projekt Erfolg haben wird
- ⇒ Darstellung, dass es sinnvoll ist, in Ihr Projekt zu investieren

- ⇒ Ziel: von einem unkalkulierbaren WAGNIS zu einem kalkulierten RISIKO!

amortisat'
Das rechnet sich.

Wozu einen Businessplan schreiben?

- ✓ Mehr Klarheit über einzelne Planungsschritte
- ✓ Fasst zusammen, was bisher an Infos vorhanden ist
- ✓ Möglichkeit, Denkfehler zu korrigieren
- ✓ Klare Strukturen -> kein Verzetteln
- ✓ Prüfung der Realisierbarkeit
- ✓ Gutes Konzept überzeugt
 - Geldgeber und Partner
 - Lieferanten und Kunden

Nach der Gründung:

- ✓ Ihr erster Controlling-Baustein zur Unternehmensführung (Soll-Ist-Vergleich)

[47]

amortisat'
Das rechnet sich.

Woher bekomme ich Informationen ?

- ✓ Verbände (Berufsverband, Fachverband)
- ✓ Institutionen (IHK, HWK)
- ✓ Banken (Brancheninfos)
- ✓ Behörden (Finanzamt, Bauamt, Ordnungsamt)
- ✓ Beratung (Rechtsberatung, Steuerberatung, Unternehmensberatung)
- ✓ Internet, Fachzeitschriften, Literatur
- ✓ Gespräche mit Kunden und Wettbewerbern, Fachmessen

amortisat'
Das rechnet sich.

Internetadressen für Gründer

www.existenzgruender.de
Das **Existenzgründerportal** des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie mit vielfältigen weiteren Informationen rund um das Thema Existenzgründung.

www.bmwi.de
Download der Broschüren „GründerZeiten“ auf den Seiten des BMWi

www.foerderdatenbank.de
Mit der **Förderdatenbank** des Bundes im Internet gibt die Bundesregierung einen umfassenden und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union.

www.gruenderregion-niederrhein.de
Gemeinsamer Auftritt der **Kammern, Städte, Kreise und Behörden der Region** zur Existenzgründung. Wer sich als Gewerbetreibender im Handel, Handwerk oder als Dienstleister selbstständig machen will, erhält hier Unterstützung.

www.startothek.de
Die startothek ist ein **datenbankgestütztes Beratungsprogramm**, das verlässliche, umfassende und jederzeit topaktuelle Rechtsinformationen zu bundes- und landesweit geltenden Gesetzen, Verordnungen und Verwaltungsvorschriften enthält.



amortisat'
Das rechnet sich.

Zusammenfassung

Bewertungskriterien
Werden wesentliche, zusammenfassende Aussagen getroffen zu:

- Produkt/Dienstleistung
- Alleinstellungsmerkmal
- Kundennutzen
- Gründer (-Team)
- Zielgruppe
- Entwicklung der Branche
- Kapitalbedarf
- Gewinnentwicklung

Ist die Zusammenfassung prägnant formuliert?

Ist der Textumfang der Zusammenfassung angemessen?
2-3 Seiten, 10 Minuten Leseaufwand

amortisat'
Das rechnet sich.

Angaben zur Geschäftsidee

Grundfragen	Details	Zukunftsaussichten
<p>Wie sieht Ihre Geschäftsidee aus?</p> <p>Worin liegt der Vorteil Ihres Angebotes?</p> <ul style="list-style-type: none"> Neuartigkeit (Innovation)? Bessere Qualität? Besseres Preis- / Leistungsverhältnis? 	<ul style="list-style-type: none"> Branche? Sortiment? Zus. Dienstleistungen? Preisgestaltung? Gründung mit / ohne Partner? Rechtsform? Lieferanten? Geschäftsverbindungen? Neuerrichtung / Übernahme / Beteiligung? 	<ul style="list-style-type: none"> Branchenentwicklung Entwicklung der Nachfrage nach Ihrem Angebot Wie lange können Sie einen Vorsprung vor dem Wettbewerb halten? <p>Informationsquellen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Fachverbände Banken / Sparkassen Statistisches Bundesamt BIK, HWK Datenbanken von Genios und DATEV

amortisat'
Das rechnet sich.

Marktchancen / Marketing

Marktchancen	Marketing
<p>Ihre Kundenstruktur</p> <ul style="list-style-type: none"> Privatpersonen? Gewerbetreibende? Behörden? Verbände? <p>Näheres zum Thema Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"> Haben Sie bereits Kontakte zu Kunden? Abhängigkeit von Großkunden? 	<p>Welche Maßnahmen werden Sie ergreifen?</p> <ul style="list-style-type: none"> Anzeigen schalten? Werbebriefe versenden? Handzettel verteilen? Teilnahme an Messen / Ausstellungen? Eröffnungsfeier veranstalten? „Tag der offenen Tür“ durchführen? Beschriftung der Firmenfahrzeuge?

amortisat'
Das rechnet sich.

Produkte / Dienstleistungen

- Was ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
Software zur ...
Gerät zur ...
Dienstleistung, mit der ...
- Welche Konkurrenzprodukte/-dienstleistungen existieren bereits?
- Welches Alleinstellungsmerkmal hebt Ihr Angebot von den Konkurrenten ab?

amortisat'
Das rechnet sich.

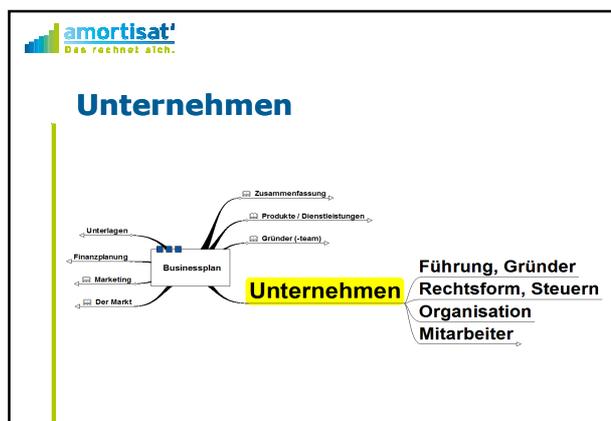
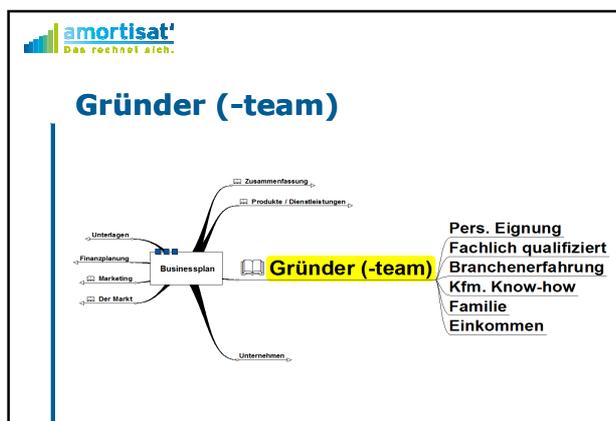
Kundennutzen, Zielgruppen

- Welches Problem oder welches Bedürfnis haben Ihre Kunden?
- Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot aus Sicht der Kunden?
- Welche Zielgruppe/n (potenzielle Kunden) können Sie mit Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung ansprechen?

amortisat'
Das rechnet sich.

Entwicklungsstand

- In welchem Stadium der Entwicklung befindet sich Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- Welche Entwicklungsschritte planen Sie?
- Gibt es eine Prototypen?
- Mit welchen Entwicklungskosten müssen Sie rechnen?
- Wie ist der Entwicklungsstand Ihrer Wettbewerber (soweit bekannt)?
- Wie schützen Sie Ihre Innovation?



amortisat'
Das rechnet sich.

Standort

besonders wichtig für Handel, Produktion, Gastronomie, z. T. Freiberufler

Ihr Standort

- ⇒ Gemeinde?
- ⇒ Gewerbe- / Industrie- / Mischgebiet?
- ⇒ Günstiges Verkehrsumfeld?
- ⇒ Günstige Parkplatzsituation?

Informationen über

- ⇒ Einzugsgebiet
- ⇒ Einwohnerzahl und -entwicklung
- ⇒ regional ansässige Lieferanten
- ⇒ Kaufkraft
- ⇒ Arbeitsmarktlage
- ⇒ Anzahl der Wettbewerber
(Informationsquellen: Stadtverwaltungen, IHK)

amortisat'
Das rechnet sich.

Der Markt

- ✓ Marktsegmentierung
- ✓ Wettbewerb
- ✓ Standort
- ✓ Lieferanten
- ✓ Informationsquellen

amortisat'
Das rechnet sich.

Marktsegmentierung und Marktpotential

- ✓ Beschreibung des **Gesamtmarktes**
- ✓ In welchem Gesamtmarkt/welcher Branche bewegt sich Ihr Unternehmen?
- ✓ Wie hat sich die Branche in der Vergangenheit entwickelt und wie sieht die **derzeitige Situation** aus?
- ✓ Welche **Trends bzw. Prognosen** sind für Sie wichtig?
- ✓ **Wie groß** ist der Gesamtmarkt/die Branche insgesamt
- ✓ Nach welchen Kriterien kann die Branche, in der Sie agieren wollen, segmentiert werden?
- ✓ Welche **Teilmärkte** (Marktsegmente) ergeben sich daraus?
- ✓ Was kennzeichnet Ihren Teilmarkt (Marktsegment)?
- ✓ Wie groß ist die **Zahl potenzieller Kunden** sowie Verkaufsstückzahlen in Ihrem Segment?
- ✓ Welche **Kaufmotive** und -gewohnheiten hat Ihre Zielgruppe?

amortisat'
Das rechnet sich.

Die Wettbewerber

- ⇒ Wer sind Ihre Wettbewerber?
- ⇒ Wie ist deren Preis- / Leistungsangebot?
- ⇒ Was tun die Wettbewerber im Bereich Marketing?
- ⇒ Ihre Stärken im Vergleich zu den Wettbewerbern? (z. B. Preis, Qualität, Service)
- ⇒ Ihre Schwächen im Vergleich zu den Wettbewerbern?

amortisat'
Das rechnet sich.

Marketing

- ✓ Produktpolitik
- ✓ Preispolitik
- ✓ Vertriebspolitik
- ✓ Kommunikationspolitik
- ✓ Marketing-Mix




amortisat'
Das rechnet sich.

Produktpolitik

- ✓ Deckt Ihre **Angebotspalette** die Bedürfnisse der Kunden ab?
- ✓ Welche **Eigenschaften** muss Ihr Produkt haben, um das relevante Kundenbedürfnis abzudecken?
- ✓ Welche **Versionen** Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung sind für welche Kundengruppe gedacht?

amortisat'
Das rechnet sich.

Preispolitik

- ✓ Mit welchem **Preis** wollen Sie sich am Markt positionieren? Nach welchen Kriterien bilden Sie den **Endverkaufspreis** (Gewinnspanne, Absatzmenge, Kalkulationsschema)?
- ✓ Ist Ihre Preisgestaltung auf Ihre **Zielgruppe** ausgerichtet?
- ✓ Haben Sie **Sonderkonditionen** wie z.B. Rabatte, Zahlungsziel usw. geplant?
- ✓ Haben Sie die **Zahlungsbereitschaft** (Preiselastizität) der Zielgruppe berücksichtigt? Was ist den Kunden der Nutzen Ihres Produktes wert?
- ✓ Welches Ziel verfolgen Sie mit Ihrer **Preisstrategie**? Wollen Sie mit einem niedrigen Preis schnell den Markt durchdringen oder von Beginn an einen möglichst hohen Ertrag abschöpfen?

amortisat'
Das rechnet sich.

Kommunikationspolitik

- ✓ Welche **Kommunikationsstrategie** verfolgen Sie?
- ✓ Wie lenken Sie die Aufmerksamkeit der Zielkundengruppe auf Ihr Produkt?
- ✓ Wie wollen Sie diese Kunden erreichen?
- ✓ Welche **Kommunikationsmaßnahmen** passen zu Ihrer Zielgruppe?
- ✓ Wie gewinnen sie **Referenzkunden**?
- ✓ Welche **Marketingmaßnahmen** planen Sie zu welchem Zeitpunkt?
- ✓ Welche **Marketing-Ausgaben** fallen an? Zur Einführung und später?
- ✓ Ist der Umfang Ihrer geplanten Kommunikationsstrategie **passend zum Vorhaben**?

amortisat'
Das rechnet sich.

Vertriebspolitik

- ✓ Über welche **Vertriebskanäle** soll Ihr Produkt abgesetzt werden?
- ✓ Erreichen Sie Ihre potenziellen Käufer mit den ausgewählten Vertriebskanälen?
- ✓ Welchen **Anforderungen** (Mitarbeiterzahl, -qualifikation, -ausrüstung usw. muss der Vertrieb entsprechen, um die Marketingstrategie erfolgreich umzusetzen?
- ✓ Wie stellen Sie die **Qualität** bei Fremdvertrieb sicher?
- ✓ Wie bauen Sie Ihren Vertrieb auf? Was machen Sie selbst und was lassen Sie machen?
- ✓ Können bereits **bestehende Vertriebswege** (Kooperationen, strategische Partnerschaften) genutzt werden?
- ✓ Haben Sie den Zeit- und Kostenfaktor bei der **Kundengewinnung** berücksichtigt?

amortisat'
Das rechnet sich.

Finanzplanung




 Das rechnet sich.

Probleme bei eingereichten Businessplänen

- ✓ Defizite im kaufmännischen Bereich
- ✓ Fehlende Erfahrung in der eigenen Branche
- ✓ Keine Erfahrung in Mitarbeiterführung, -motivation
- ✓ Fehlende Praxis bezüglich Kundengespräche
- ✓ Fehlende Markt- und Konkurrenzbeobachtung
- ✓ Kein Überblick über Kapitalbedarf, Startkapital
- ✓ Ohne ausgearbeitetes Konzept zum Bankgespräch
- ✓ Keine fundierten Informationen vorzuweisen, den kritischen Fragen – fachlich und kaufmännisch – Stand zu halten.
- ✓ Konzept ist in sich nicht schlüssig (bzw. dargestellt)
- ✓ Zu umfangreich: keine Diplomarbeit – konkrete Aussagen über das Vorhaben.

 Das rechnet sich.

Warum eine gezielte Gründungsberatung?

Pleiten und Gründe

- Mangelnde Gründungsplanung
- Fehlende unternehmerische Kompetenz
- Auftragsmangel
- Finanzierungsgespässe
- Sonstige wirtschaftliche Gründe
- Unternehmenskonzept
- Persönliche Gründe



 Das rechnet sich.

Möglichkeiten der Förderung

- ✓ Förderung durch öffentliche Kreditprogramme
- ✓ Mikrodarlehen, Startgeld, ERP-Darlehen, Unternehmerdarlehen
- ✓ Wichtig: Keine Investitionen oder Verträge vor Antragstellung
- ✓ Lassen Sie sich beraten !

 Das rechnet sich.

Möglichkeiten der Förderung

- ✓ Förderung durch Wirtschaftsministerium NRW, RKW, BAFA
- ✓ Beratungszuschuss
- ✓ sinnvoll bei komplexen Projekten wie Betriebsübernahmen

 Das rechnet sich.

Möglichkeiten der Förderung

- ✓ Förderung – diverse Möglichkeiten:
- ✓ BMW 3- Tagesseminar für 40,00€
- ✓ **BPW-NRW** **Zuschuß zur Gründerberatung**
- ✓ A f A Gründungszuschuss Phase 1
- ✓ A f A Gründungszuschuss Phase 2
- ✓ Arge Einstiegsgeld
- ✓ BAFA/ KfW Coaching n.d. Gründung "Gründercoaching Deutschland"

 Das rechnet sich.

Im Fall des Scheiterns

- ✓ Rechtzeitig beraten lassen über alternative Vorgehensweise oder Aufgabe (bevor Schulden drohen !)
- ✓ Ziehen Sie Teilzeitjobs und Nebenjobs in Betracht, um Liquidität zu bewahren

 **amortisat**
Das rechnet sich.

Die nächsten Schritte

- ✓ Informieren Sie sich intensiv über Ihren Markt
- ✓ Machen Sie sich frühzeitig über Voraussetzungen für Ihr Vorhaben schlau
- ✓ Suchen Sie sich einen Berater Ihres Vertrauens

 **amortisat**
Das rechnet sich.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Haben Sie noch Fragen?

amortisat e.K.
Winfried Eitel
Hermann-Brangs-Str. 9
47877 Willich
T 02156.979344
M 0172.8722545
winfried.eitel@amortisat.de
www.amortisat.de

84