

## DER AUFBAU DER EIGENEN FIRMA

### Marktpotenziale als eigener Chef nutzen

**Die Idee, die eigene Firma aufzubauen und ein Produkt oder eine Dienstleistung auf den Markt zu bringen, ist oft eine grosse Chance, birgt aber auch Risiken in sich!**

Im Zusammenhang mit der zunehmenden Flexibilisierung des Arbeitsmarktes (Digitalisierung, sozialer Wandel, Projekt- und Teilzeitarbeit) kommt – gerade bei einem Stellenverlust – oft der Wunsch auf, eine selbständige Erwerbstätigkeit aufzubauen.

Wir haben ein spezielles Programm entwickelt, in das wir unsere eigene Erfahrung als Unternehmer einbringen. Wir wissen, was es braucht und was zu beachten ist, um langfristig als Unternehmer/-in erfolgreich zu sein. Zudem stehen wir mit verschiedenen erfolgreichen Unternehmensgründern und -leitern in Kontakt.

#### Programminhalte und Ziele

Das modular aufgebaute Programm beginnt mit einer beruflichen Situationsanalyse. Hier besprechen wir die Motivation und die Geschäftsidee mit deren Marktchancen.

Die Eignungsabklärung durch ein Assessment führt dann zur Entscheidungsfindung. Entweder zur Gründung der eigenen Firma oder zur Suche einer passenden Anstellung.

Im Falle der Geschäftsgründung gilt es u.a. Folgendes zu identifizieren:

- Marktpotenzial
- potenzielle Kunden
- Partner
- Konkurrenz

Der **Businessplan** und das **Marketingkonzept** sind die Grundsteine, auf denen die Selbständigkeit aufgebaut wird. Sie profitieren von unserer Finanz- wie auch von unserer Marketingexpertise.

Fragen betreffend Rechtsform des Unternehmens, Standortwahl, Infrastruktur, Mitarbeitende, Partner, aber auch Vorsorge und Versicherungen gehören ebenfalls zum Programm. Hier empfehlen wir, je nach Situation, auch weitere Experten beizuziehen.

Als Berater und Sparringpartner begleiten wir Sie auch während Ihren ersten Schritten als Unternehmer/-in.

Sie definieren die Schwerpunkte des Programms nach Ihren individuellen Bedürfnissen.