

Gut vernetzt und nah am Kunden

Die Beruflichen Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft (bfz) gGmbH bieten seit Jahren erfolgreich Beratung, Bildung und Integration für Arbeitnehmer.

Mit 24 Standorten und über 160 Außenstellen ist das bfz in Bayern flächendeckend und vereinzelt in Baden-Württemberg präsent. Wir arbeiten vor Ort effektiv mit Unternehmen, Institutionen und Verbänden zusammen und kennen die regionale Arbeitsmarktsituation.

Zugleich ist das bfz in das weitreichende Unternehmensnetzwerk des Bildungswerks der Bayerischen Wirtschaft e.V. (bbw) eingebunden. Dies ermöglicht, individuell zugeschnittene, praxisnahe und bedarfsorientierte Lösungspakete schnell und flexibel anzubieten. Wir bringen potentielle Mitarbeiter und Unternehmen zusammen – und integrieren Arbeitsuchende nachhaltig in den ersten Arbeitsmarkt.

Adresse

Berufliche Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft (bfz) gGmbH

bfz Augsburg
Ulmer Straße 160
86156 Augsburg



Ihr direkter Kontakt zur Beratung:

Servicezentrum für Existenzgründung

Telefon 0821 40802-211
Fax: 0821 40802-39
E-Mail info-augsburg@bfz.de

Servicezentrum für
Existenzgründung
Externe Betriebsprüfung

Das Angebot im Servicezentrum für Existenzgründung

- Fachkundige Stellungnahme
- Gründungsberatung beim bfz-Berater
- Seminare und Workshops
- Einzelcoaching/ KfW-Coaching

Web: www.bfz-existenzgruendung.de

Stand Mai 2018

DAS ANGEBOT IST NACH
AZAV ZERTIFIZIERT

EIN LEBEN VOLLER
Möglichkeiten

Unsere Anfahrtsskizze
finden Sie unter
www.a.bfz.de



Zielsetzung

Selbständige, die Leistungen nach dem SGB II erhalten, sind angehalten, durch eine positive Entwicklung ihrer Selbständigkeit oder ggfs. durch Aufnahme einer beitragspflichtigen Beschäftigung ihre Hilfebedürftigkeit zu beenden. Die „**Externe Betriebsprüfung**“ überprüft die Tragfähigkeit der Selbständigkeit und liefert eine Beurteilung der zu erwartenden Erfolgsaussichten unter Berücksichtigung evtl. notwendiger weiterer Unterstützungsmaßnahmen.

Leistungspaket

Die „Externe Betriebsprüfung“ umfasst folgende Bestandteile:

1. Persönliche Voraussetzungen des Gründers

- Branchenspezifische Ausbildung und Erfahrung
- Wirtschaftliche Kenntnisse und Unternehmereigenschaften
- Weiterbildung und Weiterbildungsbereitschaft

2. Businessplan

- Angebotsdarstellung und Vereinbarkeit versch. Angebote
- Zielkundenbestimmung und Angebotsabstimmung auf Zielkunden
- Kundennutzen und Alleinstellungsmerkmale (USP)
- Werbemittleinsatz, Abstimmung auf Zielkunden

Leistungspaket

3. Kostenplanung

- Genaue Aufstellung der künftig geplanten betrieblichen Kosten
- Aufstellung der notwendigen Privatentnahme (Kompensation von AG II einschl. soz. Versicherungen)
- Aufstellung der Kosten für soz. Versicherungen: (u.a. KV, RV)
- Aufstellung der bisher getätigten und künftig geplanten und notwendigen Investitionen

4. Liquiditätsplanung

- Gegenüberstellung von Investitionen, Kosten und notwendigem Umsatz
- Aufstellung des bisher tatsächlich erwirtschafteten Ertrags seit Bezug Einstiegsgeld
- Deckung der betrieblichen und privaten Kosten (Gewinnschwelle)

5. Beurteilung

- Beurteilung des bisherigen Geschäftsverlaufs
- Gründe für Erfolg, bzw. Misserfolg
- Einschätzung von Realisierbarkeit und Zeitspanne
- Einschätzung der zu erwartenden Erfolgsaussichten und Aufzeigen von Verbesserungsmöglichkeiten hinsichtlich Angebot und Marketing
- Aufzeigen von Schwachstellen und Lösungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten

Ablauf

Die Methode der Externen Betriebsprüfung basiert auf einem individuellen Einzelcoaching von 4 Stunden.

1. Termin

- Information des Kunden über notwendiges Material (Betriebsergebnisse, Darstellung der Kostenstruktur, Werbematerial) zur Beurteilung / Einschätzung der aktuellen Lage = Darstellung des IST-Zustandes
- Erste Einschätzung der aktuellen Situation durch den Berater.

2. Termin

- Sicherung und Beurteilung der Unterlagen
- Fehlersuche und -definition (Marketinganalyse, Kundenanalyse etc.)
- Überlegungen zu möglichen Strategien
- Definition des SOLL-Zustandes

3. Termin - die wichtigsten Ergebnisse

- Vorstellung zielgerichteter und problemlösungsorientierter Maßnahmen durch den Berater mit eingehender Besprechung mit dem Kunden
- Erstellung eines Abschlussberichtes mit den wichtigsten Ergebnissen, d.h. ISTZustand, Prognose, Empfehlungen / Maßnahmen für die Zukunft