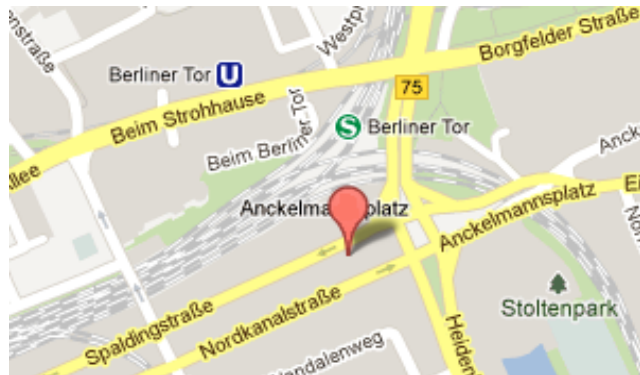


Anmeldung

- » telefonisch oder per E-Mail Termin vereinbaren
- » alle Beteiligten des **Gründungsnetzwerkes** [Handels- und Handwerkskammern, Verbände, Innungen, Bezirksamter, Quartiersmanager Arbeitsagenturen, Jobcenter, Sparkassen, Banken, Förderbanken, Technologie- und Gründungszentren, Rechtsanwälte und Steuerberater, Hochschulen etc.] können Kandidaten mit den Wunsch sich selbstständig zu machen bei uns anmelden

Schnell erreichbar



U-/S-Bahn: Berliner Tor [U2, U3, S1, S11, S21]
5 Minuten Fußweg

Sie erreichen uns telefonisch
Montag – Freitag 08.30-16.00 Uhr

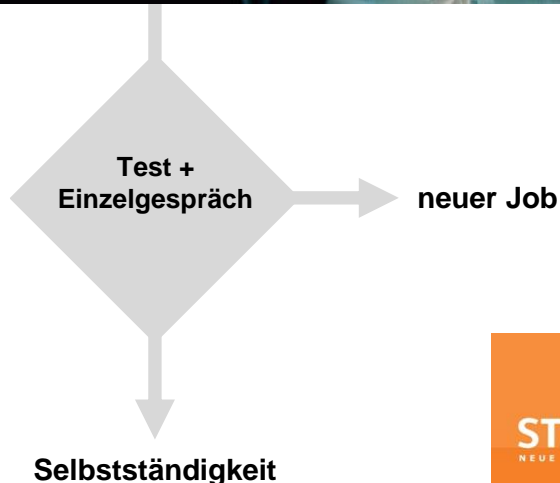
Kontakt

STARTER GmbH
Spaldingstraße 210
20097 Hamburg

Tel.: 040 / 23 85 68-30 Rufen Sie uns gerne an!
Fax: 040 / 23 85 68-33
spalding@starter-gmbh.de
www.starter-gmbh.de

Unternehmerisches Potential?

STARTER EIGNUNGSTEST FÜR SELBSTSTÄNDIGE



Wer sollte teilnehmen?

Gründungsinteressierte mit oder ohne fertigem Konzept. Der Test ist aufschlussreich und erklärt transparent die persönliche und fachliche Eignung. 90 Fragen in 60 Minuten und man hat eine Entscheidungsgrundlage. Danach bieten wir eine ausführliche Auswertung und auf Wunsch auch die Abklärung der Geschäftsidee an.

Wie ist der Ablauf?

1. Mit einem speziell für Selbstständige entwickelten Testverfahren der Universität Koblenz-Landau.
2. Man beantwortet in ca. 60 Minuten 90 Fragen und erhält ein Ergebnis.
3. Danach Resümee / Beratungsgespräch mit einem erfahrenem Existenzgründungscoach sowie
4. auf Wunsch Überprüfung des geplanten Geschäftsmodells mit Handlungsempfehlungen zur weiteren Vorgehensweise.

Das Ergebnis kann auch als Nachweis der unternehmerischen Eignung für den **Gründungszuschuss**, das **Einstiegsgeld** sowie andere **Förderprogramme** und **Kredite** genutzt werden.

Auf Wunsch helfen wir Ihnen auch bei der Entwicklung und Ausarbeitung Ihres Konzeptes

Knowhow

- Ist das Fach- und Branchen-Knowhow vorhanden?
- Stimmen die unternehmerischen und kaufmännischen Voraussetzungen?
- Durch welche Maßnahmen können Defizite kompensiert werden?

Absatzmarkt

- Bietet der Markt eine ausreichend große Nachfrage?
- Was sind die Bedarfsaspekte der potentiellen Kunden?
- Was ist das exakte Angebot der Wettbewerber?

Vertrieb und Leistungserstellung

- Ist das Leistungsangebot attraktiv und an den Markt angepasst?
- Wird das Leistungsangebot gezielt nach außen kommuniziert?
- Ist die Abarbeitung von Aufträgen sinnvoll und effizient gegliedert?

Finanzierung und Rentabilität

- Ist der Kapitalbedarf realistisch und die Finanzierung erläutert?
- Ist die Umsatzprognose nachvollziehbar, können Gewinne erzielt werden?
- Ist das Unternehmen trag- und ausbaufähig?

