



Centrum für internationale
Migration und Entwicklung
eine Arbeitsgemeinschaft
aus giz und 

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE BY STARTING YOUR OWN BUSINESS



Geschäftsideen für Marokko

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE
BY STARTING YOUR OWN BUSINESS

Einstiegsseminar am 14.11.2015



orientieren . qualifizieren . inspirieren
Der Kompass für Unternehmen

Samstag, 14. November 2015

- Begrüßung und Vorstellung des Seminarprogramms und der Beteiligten
- Selbstpräsentation: Bitte stellen Sie sich vor!
- Der Zielmarkt Marokko – Teil I
Interaktiver Vortrag Moha Ezzabdi: Aktuelle wirtschaftliche Entwicklung in Marokko & Finanzierung

--- Mittagspause ---

- Der Zielmarkt Marokko – Teil II
Vortrag Arif Andaloussi : Aspekte einer erfolgreichen Gründung & Erfolgsfaktoren in Marokko
- Die Geschäftsidee
Kurzininput: Businessplan
- Fragen und nächste Schritte

--- gemeinsames Abendessen ---



Firmenhilfe via Wirtschaftsförderung seit 2000

- 22.000 Gründungsinteressierte und beratene Unternehmen
- 5.500 begleitete Gründungen
- 80% Verbleibsquote am Markt nach 5 Jahren

Fachpersonal

- 20 MitarbeiterInnen vom BWLer über VWLer, Pädagogen, Steuerfachleute und Ingenieure
- ISO 9006 und AZAV zertifiziert
- Akkreditiert in der KfW-Beraterbörse
- Authentifiziert zur Durchführung von Gründercoaching Deutschland GCD





CIM

- Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH und der Zentralen Auslands- und Fachvermittlung (ZAV) der Bundesagentur für Arbeit (BA)

Programm Migration für Entwicklung (PME)

- Globales Vorhaben, beauftragt vom Bundesministerium für wirtschaftliche Entwicklung und Zusammenarbeit (BMZ);
aktiv in mehr als 20 Partnerländern
- Ziel: Förderung des Potenzials von Migration/Migranten für die Entwicklung der Herkunftsländer, Schwerpunkt liegt auf Wissenstransfer
- Existenzgründungsberatung
Partner in Marokko:



Programmablauf

Vorgründungsphase

CIM wählt und berät Bewerber mit entwicklungspolitisch relevanten Geschäftsideen aus

Individuelles und vertieftes Umsetzungs-Coaching durch **Kompass**

Einstiegsseminar im Gründungszentrum **Kompass** in Frankfurt mit Experten und Unternehmern aus dem Herkunftsland zu den wichtigsten Gründungsthemen

Fach- und Netzwerkseminare durch **Kompass**

Gründungsphase

Individuelle Aufenthalte im Herkunftsland:
Fachberatung durch den **CIM-Berater Migration und Diaspora (BMD)**

- Unterstützung bei der Marktstudie
- Vermittlung wichtiger Kontakte
- Verweis auf wichtige Finanzierungsinstrumente
- Hinweise bei Gründungsformalitäten

Nachgründungsphase

Weitere fallspezifische Beratung und Begleitung nach der Gründung durch den **BMD** in Kooperation mit den lokalen Partnerinstitutionen

CIM unterstützt bei der Netzworkebildung/
Business-Matchmaking

CIM bietet zukünftig Co-working-Space für Gründer an



Centrum für internationale
Migration und Entwicklung
eine Arbeitsgemeinschaft
aus giz und 

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE BY STARTING YOUR OWN BUSINESS



Geschäftsideen für Marokko

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE
BY STARTING YOUR OWN BUSINESS

Einstiegsseminar am 14.11.2015



orientieren . qualifizieren . inspirieren
Der Kompass für Unternehmen



Stellen Sie sich selbst vor:

- Wer sind Sie?
- Was stellen Sie sich als Geschäftsidee vor?
- Was bringen Sie für diese Geschäftsidee bereits mit?





Centrum für internationale
Migration und Entwicklung
eine Arbeitsgemeinschaft
aus giz und 

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE BY STARTING YOUR OWN BUSINESS



Geschäftsideen für Marokko

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE
BY STARTING YOUR OWN BUSINESS

Einstiegsseminar am 14.11.2015



orientieren . qualifizieren . inspirieren
Der Kompass für Unternehmen

Warum eigentlich ein Geschäftskonzept?

- OHNE Geschäftskonzept überlassen Sie Ihr Schicksal dem Zufall, ob Sie Erfolg haben oder nicht – MIT ersetzen Sie den Zufall durch Irrtum
- OHNE Geschäftskonzept kein Bankkredit, nicht mal einen Termin beim Firmenkundenberater oder Investor
- OHNE werden Sie schneller an Ihrem Vorhaben zweifeln, weil schnell Fragen, Probleme und Ausgaben auftauchen, auf die Sie nicht vorbereitet sind – MIT können Sie überzeugender argumentieren
- OHNE Geschäftskonzept schaffen Sie keine Verbindlichkeit – MIT schließen Sie einen Vertrag mit sich selbst
- OHNE Geschäftskonzept fehlt Ihnen die Unternehmenssteuerung – MIT lässt sich Ihre Planung besser überprüfen (Controlling)

Das Geschäftskonzept

Inhalte Schriftteil

- Zusammenfassung
- Geschäftsidee
- Gründungsperson
- Zielgruppen
- Markt
- Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb
- Standort
- Organisation
- Rechtsform
- Chancen und Risiken

Inhalte Finanzplan

- Lebenshaltungskosten
- Investitionsplan
- Umsatzplanung
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung
- Stundensatzkalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung
- Kapitalbedarfsplan
- Markterschließung





Centrum für internationale
Migration und Entwicklung
eine Arbeitsgemeinschaft
aus giz und 

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE BY STARTING YOUR OWN BUSINESS



Geschäftsideen für Marokko

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE
BY STARTING YOUR OWN BUSINESS

Einstiegsseminar am 14.11.2015



orientieren . qualifizieren . inspirieren
Der Kompass für Unternehmen



Das Business Model Canvas

The Business Model Canvas

Entwickelt für:

Erstellt von:

Datum:

Version:

<h3>Wichtige Partner</h3>  <p>Was sind unsere wichtigsten / strategischen Partner? Was sind unsere wichtigsten / strategischen Lieferanten? Welcher wichtiger Ressource zu unserer eigenen Partner? Welcher Technologieaufgaben nahmen unsere Partner wahr? Welche Kanäle sind unsere Partner bereit zu nutzen? Welche Kanäle sind unsere Partner bereit zu nutzen? Welche Kanäle sind unsere Partner bereit zu nutzen?</p>	<h3>Kern-Aktivitäten</h3>  <p>Welche Kernaktivitäten (Aufgaben) sind für unser Wertversprechen erforderlich? Für unsere Kernaktivitäten erforderlich? Für unsere Kundenbeziehungen erforderlich? Für unsere Kernressourcen erforderlich? Für unsere Kernressourcen erforderlich? Für unsere Kernressourcen erforderlich?</p>	<h3>Wertversprechen</h3>  <p>Welchen Wert / Nutzen liefern wir unseren Kunden? Welchen Kundennutzen (Aufgabe) lösen wir? Welches Produkt / Leistungsangebot lösen wir auf? Welcher Kundennutzen / Nutzen liegt uns? Welcher Kundennutzen / Nutzen liegt uns? Welcher Kundennutzen / Nutzen liegt uns?</p>	<h3>Kundenbeziehungen</h3>  <p>Welche Art der Kundenbeziehung (Stärkung) / Art der Kundenbeziehung (Stärkung) / Art der Kundenbeziehung (Stärkung)? Welche Kundenbeziehungen haben wir geschaffen? In welcher Form sind die Kundenbeziehungen entstanden? Welche Kosten verursachen die Kundenbeziehungen? Welche Kosten verursachen die Kundenbeziehungen? Welche Kosten verursachen die Kundenbeziehungen?</p>	<h3>Kundensegmente</h3>  <p>Für wen sind wir tätig? Für wen sind wir tätig? Was sind unsere wichtigsten Kunden? Was sind unsere wichtigsten Kunden? Was sind unsere wichtigsten Kunden? Was sind unsere wichtigsten Kunden? Was sind unsere wichtigsten Kunden?</p>
<h3>Kostenstruktur</h3>  <p>Was sind die wichtigsten Kosten (System) unseres Geschäftsmodells? Welche Kernressourcen / Betriebsmittel sind die teuersten? Welche Kernaktivitäten sind die teuersten? Welche Kernaktivitäten sind die teuersten? Welche Kernaktivitäten sind die teuersten?</p>	<h3>Einnahmequellen</h3>  <p>Für welche Leistung / welchen Wert sind unsere Kunden bereit zu zahlen? Für welche zahlen sie bereit? Was bezahlt unsere Kunden bereit? Wie werden sie gerne bezahlt / bezahlt werden? Welchen Anteil des Gesamtumsatzes erfüllt auf die einzelnen Einnahmequellen? Welchen Anteil des Gesamtumsatzes erfüllt auf die einzelnen Einnahmequellen? Welchen Anteil des Gesamtumsatzes erfüllt auf die einzelnen Einnahmequellen?</p>			





Centrum für internationale
Migration und Entwicklung
eine Arbeitsgemeinschaft
aus giz und 

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE BY STARTING YOUR OWN BUSINESS



Geschäftsideen für Marokko

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE
BY STARTING YOUR OWN BUSINESS

Einstiegsseminar am 14.11.2015



orientieren . qualifizieren . inspirieren
Der Kompass für Unternehmen

Das Angebot

Vorgründungsphase

CIM wählt und berät Bewerber mit entwicklungspolitisch relevanten Geschäftsideen aus

Individuelles und vertieftes Umsetzungs-Coaching durch **Kompass**

Einstiegsseminar im Gründungszentrum **Kompass** in Frankfurt mit Experten und Unternehmern aus dem Herkunftsland zu den wichtigsten Gründungsthemen

Fach- und Netzwerkseminare durch **Kompass**

Gründungsphase

Individuelle Aufenthalte im Herkunftsland:
Fachberatung durch den **CIM-Berater Migration und Diaspora (BMD)**

- Unterstützung bei der Marktstudie
- Vermittlung wichtiger Kontakte
- Verweis auf wichtige Finanzierungsinstrumente
- Hinweise bei Gründungsformalitäten

Nachgründungsphase

Weitere fallspezifische Beratung und Begleitung nach der Gründung durch den **BMD** in Kooperation mit den lokalen Partnerinstitutionen

CIM unterstützt bei der Netzbildung/
Business-Matchmaking

CIM bietet zukünftig Co-working-Space für Gründer an



Stellen Sie Ihr Vorhaben kurz dar:

- Welche **Geschäftsidee** haben Sie?
- Welchen **Mehrwert** hat Ihre Geschäftsidee für eine nachhaltige Entwicklung Marokkos?
- Wo sehen Sie Ihren konkreten **Unterstützungsbedarf**?



YOU CAN MAKE A DIFFERENCE BY STARTING YOUR OWN BUSINESS



Geschäftsideen für Marokko

YOU CAN MAKE A DIFFERENCE
BY STARTING YOUR OWN BUSINESS

**Wir wünschen Ihnen
ein angenehmes Wochenende!**

