

GESPRÄCHSLEITFADEN FÜR DEN BUSINESSPLAN

1. Zusammenfassung des Unternehmens

- Welches ist Ihre Geschäftsidee?
- In welcher Stadt möchten Sie Ihr Unternehmen eröffnen?
- Welches Produkt oder welche Dienstleistung würden Sie gerne anbieten? Wo?
- Wie planen Sie Ihr Unternehmen aufzubauen?

2. Allgemeine Informationen zum Unternehmen

- Bauen Sie ein neues Unternehmen auf oder ein bestehendes Unternehmen aus?
- Planen Sie, selbstständig oder mit einem Geschäftspartner zu arbeiten?
- Falls mit Geschäftspartner: Welche Art von Beziehung haben Sie zu Ihrem zukünftigen Geschäftspartner?
- Planen Sie Leute anzustellen? Wenn ja, wird Ihr Unternehmen genug Gewinn erwirtschaften, um die Löhne der Angestellten zu bezahlen?
- Was benötigen Sie für den Aufbau Ihres Unternehmens? Welche Anschaffungen und Ausrüstungen sind dazu nötig?
- Welche Ausrüstungen sind bereits vorhanden? Was müssen Sie noch beschaffen? Woher?
- Woher können die benötigten Rohstoffe oder vorproduzierten Teile beschafft werden? Wie?
- Benötigen Sie für die Eröffnung Ihres Unternehmens eine Geschäftslizenz? Wo bekommen Sie diese? Wie sieht das Vorgehen aus?
- Haben Sie bereits eine Idee bezüglich den Räumlichkeiten und der Lage des Geschäfts?
- Planen Sie ein Lokal zu mieten oder werden Sie in privaten Räumlichkeiten arbeiten? Wie hoch sind die ungefähren Kosten für eine allfällige Miete?

3. Berufliche Erfahrungen und Fähigkeiten

- Welche Ausbildung und welche Erfahrungen bringen Sie mit, um ein solches Unternehmen zu führen?
- Haben Sie bereits ein ähnliches Unternehmen geführt oder in einem ähnlichen Sektor gearbeitet?
- Welche Fähigkeiten besitzen Sie, um Ihr Unternehmen erfolgreich zu führen?
- Wo sehen Sie Möglichkeiten, um Ihre Fähigkeiten zu verbessern?
- Benötigen Sie irgendeine zusätzliche Ausbildung oder Qualifikation, um Ihr Unternehmen erfolgreich zu führen? Wenn ja, welche?

4. Marktanalyse

- Wie sieht Ihre Zielkundschaft aus?
- Welches sind die Eigenschaften Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistungen?
- Welches sind die Besonderheiten während des Produktionsprozesses?
- Gibt es eine Nachfrage für Ihre Produkte/Dienstleistungen?
- Sind Ihre Produkte/Dienstleistungen einer Konkurrenz ausgesetzt?
- Besitzen Ihre Produkte/Dienstleistungen einen gewichtigen Vorteil gegenüber derjenigen der Konkurrenz?

5. Risiken

- Gibt es allenfalls Umstände, die Ihr Projekt gefährden könnten (z. B. Konkurrenz, gesetzliche Hindernisse, Klima)?
- Müssen Sie mit Hindernissen bezüglich Zulieferer oder Lieferungen rechnen?
- Wie können diese Risiken vermieden oder minimiert werden?

6. Tätigkeitsplan und Nachhaltigkeit

- Welche Schritte sind noch vor der Rückreise vorzunehmen?
- Was sollte als Erstes nach der Rückkehr unternommen werden?
- Wie sehen Ihre mittel- und langfristigen Ziele aus?
- Mit welchen Massnahmen werden Sie die Nachhaltigkeit Ihres Unternehmens nach dem Ende der Rückkehrhilfefzahlungen sichern?
- Die Vermarktung und der Vertrieb stellen beim Aufbau eines Unternehmens oft einen Schwachpunkt dar. Haben Sie ein Konzept zur Vermarktung Ihrer Produkte/Dienstleistungen?

7. Finanzierung/Kosten: Budgetberechnung

- Was kostet der Aufbau Ihres Unternehmens insgesamt? Listen Sie die einzelnen Ausgaben bzw. Anschaffungen und deren ungefähren Kosten in Ihrem Rückkehrland auf.
- Wie finanzieren Sie Ihr Unternehmen?
- Haben Sie Verwandte oder Freunde, die Sie bei der Finanzierung Ihres Unternehmens unterstützen könnten (Geschäftspartner, Freunde, Familie, Kleinkredit)? Falls ja, bitte bei Punkt 7 des Businessplans unter „ANDERE“ genaue Angaben machen.
- Wie hoch ist die erwartete Gewinnmarge Ihres Unternehmens?
- Wie hoch schätzen Sie die monatliche Kosten des Unternehmens ein? Wie hoch schätzen sie den monatlichen Gewinn ein? Können Sie durch diesen Betrag Ihre Bedürfnisse decken?
- Denken Sie, dass Sie durch das Unternehmen die Lebenskosten Ihrer Familie finanzieren können, oder sehen Sie andere Möglichkeiten für ein zusätzliches Einkommen?

8. Zahlungsmodalitäten

Bitte klären Sie die Rückkehrerin/den Rückkehrer über die Zahlungsmodalitäten und den zu erwartenden Betrag an Rückkehrhilfe für das Umsetzen ihrer/seiner Geschäftsidee auf.

Die von IOM aufgestellten Zahlungsmodalitäten im Rückkehrland sind die Folgenden:

- Die Rückkehrerin/der Rückkehrer muss innerhalb von drei Monaten das IOM-Büro vor Ort kontaktieren.
- Die Rückkehrerin/der Rückkehrer muss sich ausweisen.
- Die Auszahlung erfolgt in zwei (oder mehreren) Tranchen (und falls möglich direkt an den Verkäufer oder Dienstleister oder als Rückerstattung gegen die Kaufquittungen oder Rechnungen).
- Die Auszahlung erfolgt in USD, EUR oder der lokalen Währung nach IOM-Wechselkurs zum Zeitpunkt der Auszahlung und nie in CHF.
- Die Rückkehrerin/der Rückkehrer muss mit den IOM-Mitarbeitern bei der Umsetzung ihres/seines Businessprojekts kooperieren.
- Die Reintegrationshilfe beschränkt sich auf die Zeitdauer eines Jahres (ausser bei spezieller Bewilligung durch das BFM).
- Die Rückkehrerin/der Rückkehrer muss einen Zahlungsbeleg unterschreiben falls die Zahlung direkt an sie/ihn geschieht.
- Projektveränderungen müssen durch das BFM vor der Auszahlung bewilligt werden.
- Die Auszahlung erfolgen nur wenn die Person die Legalität der Unterkunft oder des Unternehmens (Lizenz) darlegen kann.