FALLSTUDIE

HUNDETRAINER

Eigentümerin-Managerin/ Einzelkauffrau

MEINE GESCHICHTE

IBL Accelerator Business Launch Pad Pilot 2 - UK Doncaster- 15th & 22nd November 2022

ÜBER MEIN UNTERNEHMEN

NAME DES UNTERNEHMENS

HUNDETRAINERIN

ANONYM

Fallstudie 2 - Hundetrainer

Eine Teilnehmerin, die sich mit der Ausbildung von Hunden befasste, aber über eine hohe akademische Qualifikation verfügte, hatte Schwierigkeiten, ihr Unternehmen auf die nächste Wachstumsebene zu bringen. Das lag daran, dass sie nicht über das nötige Geld verfügte, um dies zu ermöglichen. Auch in Bezug auf ihre persönlichen Finanzen stand sie immer mit dem Rücken zur Wand.

Die Teilnahme am Programm

- hat ihre persönlichen finanziellen Sorgen beseitigt.

motovierte sie völlig neu

eröffnete ihr einen Plan, wie sie mit ihrem Unternehmen erreichen kann, was sie will.

Firmenprofil: Inhaber und Geschäftsführer eines Hundetrainingsunternehmens (Einzelunternehmer)

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

LAUNCH PAD
Inclusive Business Launch Pad

Derzeitiger Status: Einzelunternehmerin eines Hundetrainingsunternehmens (weiblich), hatte ihre Arbeit im Bildungssektor aufgegeben, um Vollzeit an ihrem eigenen Unternehmen zu arbeiten, doch das Wachstum war nicht wie erhofft, und die Kandidatin hatte aufgrund fehlender Mittel Schwierigkeiten, ihr Unternehmen auf die nächste Ebene zu bringen.

Zielsetzung: Das Unternehmen soll wachsen und über die Mittel verfügen, um das Wachstum ohne Kreditaufnahme zu finanzieren.

Andere Beobachtungen:

Das Geschäft ist sehr zeitbasiert, aber obwohl Flexibilität wichtig ist, ist es oft möglich, das Training mit anderen Terminen zu verbinden, z.B. mit einer Hundetrainingseinheit oder anderen Verpflichtungen. Der Schlüssel dazu ist, dass das Training oft abends oder am Wochenende gewünscht wird, um die Arbeitsroutinen anderer Leute zu berücksichtigen. In Anbetracht des langsamen Kundenzuwachses blieb dem Kandidaten tagsüber viel Zeit übrig.

Nach dem 2-tägigen Programm waren sie in der Lage;

- Berücksichtigung externer Beiträge und Überprüfung ihrer Ressourcen und Fähigkeiten mit Hilfe des reflektierenden Lernens in den Breakout Think Tanks.

Ergriffene Maßnahmen

- Beschlossen, eine akademische Teilzeitstelle anzunehmen
- ihr Geschäft weiter auszubauen, und sei es auf Teilzeitbasis
- die Einnahmen aus ihrem akademischen Einkommen zu re-investieren, um die Veränderungen umzusetzen, von denen sie weiß, dass ihr Unternehmen sie braucht

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Ergebnis

- Dies hat ihre persönlichen finanziellen Sorgen beseitigt.
- Sie verließ die Veranstaltung mit dem Gefühl, völlig neu motiviert zu sein und einen Plan zu haben, wie sie mit ihrem Unternehmen das erreichen kann, was sie will.

Schlussfolgerung

- Die Kandidatin profitierte davon, dass sie sich aus dem operativen Tagesgeschäft zurückziehen und das Geschäft kritischer betrachten konnte.
- Der Kandidat glaubte, dass es keine andere Möglichkeit gab, als das Unternehmen zu schließen, indem er anders über das Unternehmen dachte und einen langsameren, aber nachhaltigeren Wachstumsplan akzeptierte, mit einem Plan zur Finanzierung des Wachstums durch Eigenmittel.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union