

UNTERNEHMENSKONZEPT



Ganzheitliche Vollzugsbegleitung und
Eskalationsprävention in Bayern

Gründer: Jürgen Krey
Rudolphstr. 2
90489 Nürnberg

Inhalt
Executive Summary
Businessplan (Interessenten -
ohne Finanzteil)

EXECUTIVE SUMMARY – Vers.1.5 / 20/09/16



Ganzheitliche Vollzugsbegleitung und Eskalationsprävention in Bayern

Leitbild

Wir begleiten Menschen die zu einer Haftstrafe verurteilt wurden und deren Angehörige von Urteil über Inhaftierung, Strafvollzug bis nach der Haftentlassung.

Außerdem entwickelt Aufschluss ein einmaliges Seminarkonzept (**FIVEtoFIVE**), das Jugendlichen hilft, Verhaltensauffälligkeiten bei sich selbst und in ihrem Umfeld zu erkennen sowie schamfrei und angemessen anzusprechen.

Firmenname und Standort

Aufschluss - individuelle Vollzugsbegleitung und Eskalationsprävention in Bayern
Jürgen Krey, Rudolphstraße 2, 90489 Nürnberg

Datum der Firmengründung

11/2016 (operativer Start 01.01.2017)

Name des Firmeninhabers, Funktion und Kontaktinformationen

Jürgen Krey (Geschäftsführer)
Rudolphstraße 2, 90489 Nürnberg

Geschäftschance

Aufschluss bietet deutschlandweit das einzige kommerzielle Angebot seiner Art. Gemeinnützige Mitbewerber bieten nur Einmalberatung, sind meist glaubensgebunden (karitativ) und nicht auf die individuelle Haftzeitbetreuung spezialisiert. Das Ergebnis einer ersten Häftlingsumfrage in der JVA Bayreuth hat gezeigt, dass 30% der Befragten bereit wären, für eine vollzugsbegleitende Komplettendienstleistung 500 EUR jährlich zu bezahlen.

Kombiniert mit Deeskalationsseminaren (**FIVEtoFIVE**) für Jugendliche und **Jump4u**-Hürdenüberwindungs-Events ergibt sich ein rundes Dienstleistungsportfolio, das sich auf verschiedene Säulen stützt, finanzielle Flexibilität sichert und einen gesamtgesellschaftlichen Mehrwert schafft.

Produkt / Dienstleistung

Kernkompetenz (Abrechnung nach Jahresmitgliedschaften in Vorkasse)

Betreuung von Straftätern vor, während und nach dem Strafvollzug.

Betreuung der Angehörigen von Straftätern vor, während und nach dem Strafvollzug.

Erweitertes Portfolio (Rechnungsstellung nach dem jeweiligen Seminar)

FIVEtoFIVE: Seminare zur Eskalationsprävention nach innovativem Konzept.

Jump4u: Wassersprungseminare zur persönlichen Angst- und Hürdenüberwindung.

Zukünftige Planung

Entwicklung eines Institutskonzeptes mit diversen kommerziellen Joint Ventures.

Ausbildung von Ex-Häftlingen und Ex-Straftätern zu Vollzugsbegleitern.

Publikationen zum Thema Eskalationsprävention

Beratertätigkeit

INHALTSVERZEICHNIS BUSINESSPLAN

1. Geschäftsidee	Seite 5-9
1.1. Beschreibung der Geschäftsidee	Seite 5-7
1.2. Qualifikation und Erfahrung	Seite 8
1.3. Faktoren, die die Nachfrage beeinflussen	Seite 8
1.4. Art des Unternehmens	Seite 8
1.5. Art der Inhaberschaft	Seite 9
1.6. Gesellschaftliche Verantwortung	Seite 9
2. Analyse der unternehmerischen Chance und Marktanalyse	Seite: 9-18
2.1. Unternehmerische Chance	Seite 9-10
2.2. Marktanalyse	Seite 10-11
2.3. Wettbewerber	Seite 12
2.4. Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmal	Seite 12-13
2.5. Marketingplan	Seite 14-16
2.5.1. Marketingziele	Seite 14-15
2.5.2. Marketingmix	Seite 15-16
2.6. Preisstrategie	Seite 16
2.7. Werbemaßnahmen	Seite 17
2.8. Auftragsgewinnung und Vertrieb	Seite 17
2.9. Partner / Multiplikatoren / Unterstützer	Seite 17-18
3. Finanzen	Seite 19-30
3.1. – 3.7. (sind nicht Bestandteil des BP für Interessenten)	
3.8. Finanzierungsstrategie	Seite 19
3.9. Rechnungswesen	Seite 19
4. Organisation	Seite 31-32
4.1. Organisationsstruktur	Seite 20
4.2. Personal	Seite 20
4.3. Externe Experten	Seite 21
4.4. Schulung und Motivation	Seite 21
5. Rechtliche Angelegenheiten	Seite 32-33
5.1. Gewerblicher Rechtsschutz	Seite 21
5.2. Verträge	Seite 21
5.3. Sozialversicherung	Seite 22
5.4. Allgemeine Versicherungen	Seite 22
5.5. Steuern	Seite 22
5.6. Gesetzliche Zulassungen und Erlaubnisse	Seite 22
6. Management	Seite 34-36
6.1. Schlüsselaktivitäten	Seite 23
6.2. Auslagerbare Funktionen	Seite 23
6.3. Schlüsselressourcen	Seite 24
6.4. Kosten, Kredite, Liquidität	Seite 24
6.5. Herstellung und Logistik	Seite 24
6.6. Betrieb	Seite 24
6.7. Einkauf / 6.8. Lagerhaltung	Seite 25
7. Zukünftige Entwicklung	Seite 26-27

B U S I N E S S P L A N – Vers.1.5 / 20/09/16 (Interessenten)

Aufschluss

Ganzheitliche Vollzugsbegleitung und Eskalationsprävention in Bayern

1. GESCHÄFTSIDEE

1.1. Beschreibung der Geschäftsidee

Vollzugsbegleitung (Kernkompetenz)

Aufschluss begleitet Menschen die erstmals zu einer Haftstrafe verurteilt wurden und deren Angehörige von Urteil über Inhaftierung, Strafvollzug bis nach der Haftentlassung.

Durch Aufklärung darüber, wie es im Knast aussieht, wie er sich „anfühlt“, wie der Alltag dort ist, nimmt *Aufschluss* Ängste und verhindert Fluchtgedanken bereits im Ansatz.

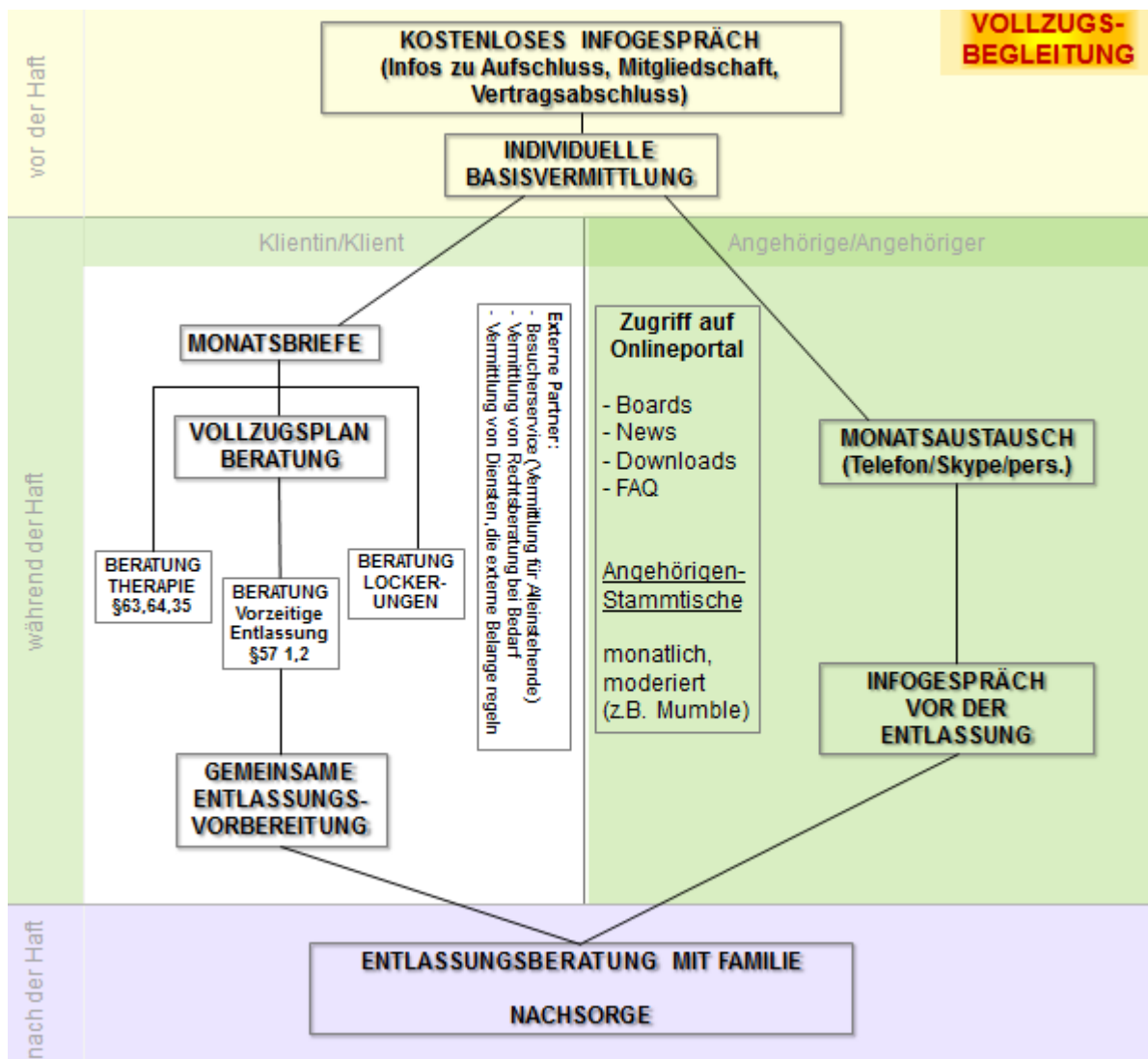
Ist die Flucht vermieden und die Haft angetreten, planen wir gemeinsam mit unseren Klienten den Vollzugsverlauf. Durch Monatsbriefe, die mindestens einen Kontakt pro Monat zwischen Häftling und *Aufschluss* sicherstellen, erarbeiten wir eine individuell auf die Anstalt bezogene Haftstrategie: Welche Therapien sind nötig, welche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten gibt es, wann müssen welche Anträge gestellt werden und wie kann in der jeweiligen JVA Geld verdient werden – wie also, wird aus der Haftzeit sinnvolle Lebenszeit.

Mit *Aufschluss* hat der Eingesperrte einen kompetenten Ansprechpartner „draußen“, einen, der agieren und Möglichkeiten verifizieren kann.

Auch die Angehörigen werden einmal pro Monat – zeitversetzt zum Kontakt mit dem Gefangenen – kontaktiert. Ihnen wird damit die Möglichkeit gegeben, Dinge auszusprechen, die beim Besuch im Gefängnis aus Sorge, aufgrund von Überwachung oder der beschränkten Besuchszeit wegen, nicht angesprochen werden. Damit ist *Aufschluss* Dialogbrücke zwischen Häftling und dessen Angehörigen.

Aufschluss stellt seinen Klienten darüber hinaus eine Webplattform mit aktuellen, anstaltsbezogenen Vollzugsinfos, Formulardownloads und eine Angehörigen-Community zur Verfügung.

Durch das Mitnehmen beider Seiten, Straftäter und Angehörige, bietet *Aufschluss* ein Konzept, das Resozialisierung im bayerischen Vollzugssystem möglich macht.



FIVEtoFIVE (Eskalationsprävention)

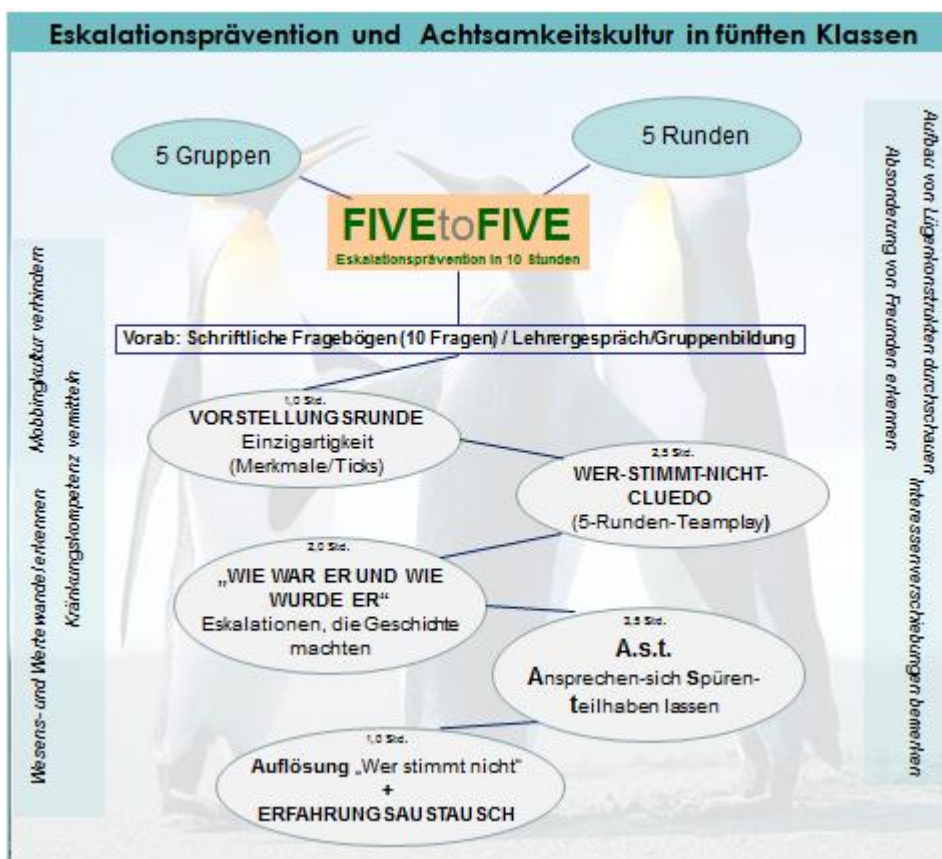
Sucht, Kriminalisierung, Radikalisierung wie auch Gesellschaftsentfremdung und das Entstehen einer Mobbingkultur folgen immer einem Eskalationsprozess. Auch wenn Weg und Auswirkung grundverschieden sind („vom ersten Joint bis zur Spritze“ gleicht dem Prozess „von sozialer Absonderung bis zum Amoklauf“ im Erleben des Einzelnen nicht), so sind die ersten spürbaren Anzeichen sowohl in der Selbst-, wie auch in der Fremdwahrnehmung dennoch identisch:

- Absonderung von alten Freunden und Familie
- Aufbau eines Lügenkonstruktes
- Interessenverschiebung
- Wesens- und Wertewandel
- Fehlende Kränkungscompetenz innerhalb von Gemeinschaften

FIVEtoFIVE-Tagesseminare werden für Schulen, Vereine, Jugendzentren und diverse Initiativen der offenen Jugendarbeit konzeptioniert.

Jürgen Krey entwickelt gemeinsam mit Psychologiestudenten ein einmaliges Seminarkonzept (**FIVEtoFIVE**), das nicht nur für die Erkennung eindeutiger Muster sensibilisiert, sondern auch Wege aufzeigt diese auszusprechen.

Dadurch soll erreicht werden, dass Betroffene und deren Umfeld *vor* einer Verhaltens Eskalation Anzeichen erkennen und ein schamfreies Empfinden entwickeln, das ein Darüberreden selbstverständlich macht. Erklärtes Ziel ist die Schaffung einer Kultur von Verständnis und gegenseitiger Achtung.



Jump4u (Hürdenüberwindung)

Gruppenseminaren für Führungskräfte zum Thema „Überwindung persönlicher Hürden“: Nach 4 Stunden „Hallenbadseminar“ werden die Teilnehmer vom 10-Meter-Turm springen und einen Kopfsprung aus 5 Metern beherrschen. Dadurch wird das Empfinden von Überwindungsangst und Überwindungserfolg verinnerlicht und als Überwindungswerkzeug in den Alltag mitgegeben.

Hier sollen auch Netzwerksynergien entstehen, die den Unterstützerpool von *Aufschluss* in der Wirtschaft bekannt machen. Ebenso wird **Jump4u** über Hallen- und Freibäder sowie Eventportale an Privatpersonen verkauft.

1.2. Qualifikation und Erfahrung

- NLP-Basisausbildung (Sellbytel-Management-Ausbildung 2001)
- Ausbildung zum Teamcoach (ARCOR 2001)
- Langjährige journalistische Erfahrung im multikulturellen Themenfeld
- Erfahrung im Krisenmanagement
- Eigene Eskalation des Scheiterns als Chance erlebt
- Einjährige Hafterfahrung (JVA Nürnberg, Bayreuth und München)
- Mehrjährige ehrenamtliche Vorstandstätigkeit in der Jugendarbeit (Förderverein offene Jugendarbeit Stein e.V.)
- Trainerschein (DSV B-Lizenz: Kunst-Turmspringen)
- Umfangreiche Webkompetenz
- Innovation and Business Creation Specialist (Steinbeis-Hochschule Berlin 2016)

1.3. Faktoren, die die Nachfrage beeinflussen

Aufschluss (Vollzugsbegleitung)

Im Grunde beeinflussen maßgebliche Änderungen in der Vollzugsgesetzgebung ebenso den Markt und damit die Beratungsnotwendigkeit, wie Strukturveränderungen bei der Vollzugsdurchführung in den einzelnen JVAs. Wird die JVA-interne Sozialarbeit effizienter, sinkt der Bedarf an externer Gefangenenhilfe. Jedoch ist eine Neuorientierung auf politischer Ebene in Bayern mittelfristig nicht zu erwarten.

FIVEtoFIVE (Eskalationsprävention)

Gesellschaftlicher Wandel, Krisen, die Flucht und Radikalisierung zur Folge haben, können die persönliche Entwicklung des Einzelnen ebenso beeinflussen, wie eine sich verändernde Medienlandschaft und politische Entscheidungen. Damit ändert sich eben auch der Bedarf an Angeboten, die Früherkennungs- und Handlungskompetenz vermitteln.

Jump4u (Hürdenüberwindung)

Die unternehmerische Bereitschaft, Softskills der eigenen Mitarbeiter durch externe Anbieter ausbilden zu lassen, ist in den letzten 15 Jahren immens gewachsen. Sollte sich dieser Trend umkehren, nähme dies direkten Einfluss auf den Bedarf an externen Schulungsangeboten in diesem Bereich. Um eine größtmögliche potentielle Käuferschicht zu erreichen, wird **Jump4u** auch für Privatpersonen buchbar sein.

1.4. Art des Unternehmens

Aufschluss ist ein klassisches Dienstleistungsunternehmen im Bereich der beratenden Dienstleistungen. Die Nähe zu gemeinnützigen Unternehmen/Vereinen ist gewollt, jedoch nicht eigenes Unternehmenskonzept.

1.5. Art der Inhaberschaft

Aufschluss wird als Einzelunternehmen gegründet. Mittelfristig ist nebenangestellt ein Förderverein (Unterstützerkreis) angedacht.

1.6. Gesellschaftliche Verantwortung

Die gesellschaftliche Verantwortung ergibt sich aus dem Portfolio selbst. *Aufschluss* plant einen Strafvollzug mit Mehrwert durch persönliche und berufliche Weiterentwicklung während der Haftzeit, fördert die Beziehung von Häftling und Familie und sorgt für Zukunftsperspektiven. Damit haben wir den Anspruch, die Rückfallquote zu senken und Straftaten durch Prävention zu verhindern. Gewalt, Suchtverhalten, Radikalisierung folgt einem Eskalationsprinzip und kann letztlich zu exzessiven Ausbrüchen führen. *Aufschluss* arbeitet stetig daran, spielerisch erlernbare Früherkennungswerkzeuge zu entwickeln und diese erfahrungsdidaktisch zu verfeinern.

Aufschluss arbeitet kommerziell, verpflichtet sich dennoch, kostendeckend zu wirtschaften, Gewinne in sozialgesellschaftliche Förderprojekte zu investieren und dies transparent (öffentlich zugänglich) darzustellen.

2. ANALYSE DER UNTERNEHMERISCHEN CHANCE UND MARKTANALYSE

2.1. Unternehmerische Chance

Aufschluss (Vollzugsbegleitung)

Ein großer Teil aller Verurteilten, die nicht aus der Untersuchungshaft kommen, treten ihre Haftstrafe zum Haftantrittstermin nicht an, sondern begeben sich auf Flucht. Menschen haben Angst vor der Inhaftierung. Sie haben keinerlei Vorstellung vom Leben hinter Gittern und von den Möglichkeiten, die eine Haftstrafe bieten kann, wenn man sie annimmt und plant.

Aber auch nach der Inhaftierung fehlt dem Gefangenen ein kompetenter, neutraler Berater: Ihm fehlt jedwede Hilfe bei alltäglichen Haftfragen; ebenso bei persönlichen Haftkrisen. Der Wunsch nach stichhaltigen Antworten ist in den ersten Monaten im Knast riesengroß.

Während der Gefangene in dieser Zeit mit der Bewältigung seines Alltags kämpft, bleiben seine Angehörigen „draußen“ gänzlich alleingelassen zurück. Auch sie haben keine Ahnung davon, wie es ihrem Familienmitglied in der Haft geht, welche Bedürfnisse daraus resultieren. Oftmals fallen die „Zurückgelassenen“ in ein Loch. Die alleinige Verantwortung für die Familie, sozial wie monetär, liegt plötzlich bei ihnen alleine. Der Freund, Gesprächspartner und/oder Liebhaber fehlt schlicht. Der Kontakt zu ihm ist nur sehr eingeschränkt möglich.

Aus fehlendem Wissen über die Bedürfnisse des jeweils Anderen und der Kampf in zwei abrupt veränderten Lebenssituationen, führt schnell zu Konflikten. Nur

Aufschluss bietet eine proaktive, durchgängige und auf eigene Erfahrungen sockelnde Beratung beider Seiten – die des Gefangenen, sowie die seiner Angehörigen – an.

Ist die Haftzeit überstanden, fällt der Entlassene zurück in ein Leben, das neu organisiert und neu empfunden werden muss. Aus unterschiedlichen Erwartungen muss wieder Gemeinsamkeit wachsen. Eine Zukunftsperspektive, die bereits in der Haft durch diverse Angebote unterfüttert wurde, ist dabei ebenso unerlässlich, wie Moderation und Alltagsmentoring.

Das bisher fehlende Angebot einer ganzheitlichen Begleitung von Verurteilten und deren Angehöriger bis über die Vollzugszeit hinaus, das nach einem flexiblen Preismodell abgerechnet wird, steht einer großen Nachfrage gegenüber.

FIVEtoFIVE (Eskalationsprävention)

Forschung und Methodenentwicklung im Bereich Deeskalationsstrategien und Radikalisierungserkennung sind eine gesamtgesellschaftliche Herausforderung; Früherkennungsangebote haben ein riesiges Marktpotential. Unser **FIVEtoFIVE** – Seminarkonzept ist einzigartig und konkurrenzlos. Der Vertrieb an Schulen und Verbände folgt einer Multiplikatoren-Strategie (siehe 2.9.).

2.2. Marktanalyse

Klienten- / Kundengruppen

In den 37 bayerischen JVAs werden jährlich rund 16 000 Personen aufgenommen (Quelle: Bayerisches Staatsministerium der Justiz v. 18.07.2016). Diese stellen den prinzipiellen Klientenkreis von *Aufschluss* dar.

55.1% dieser Inhaftierten, also ca. 8800, verbüßen dabei Haftstrafen zwischen 3 Monaten und 2 Jahren. Diese sind die potentiellen Klienten von *Aufschluss*.

Geschätzte 40% davon, 3528 Inhaftierte, sind Erstverbüßer/innen. Die Zahl der Neuverurteilungen pro Jahr in Bayern spiegelt sich in dieser Zahl wieder und bildet die Kundengruppe, für die *Aufschluss* den größten Mehrwert darstellt. Hierauf zentriert *Aufschluss* die erste Klientengewinnungsaktion.

Das Seminarangebot **FIVEtoFIVE** richtet sich an Schulen, Vereine und Jugendorganisationen. In einer ersten Marketingaktion testen wir das Potential, indem wir **FIVEtoFIVE** den 770 bayerischen Privatschulen vorstellen.

Als **Jump4u**-Kunden verstehen wir mittelständige Unternehmen aus allen Branchen sowie Privatpersonen.

Mitbewerber

Direkte Mitbewerber, die eine komplette Vollzugsbegleitung anbieten, gibt es in Bayern nicht. Ebenso gibt es kein kommerzielles Angebot im Bereich der Inhaftiertenberatung.

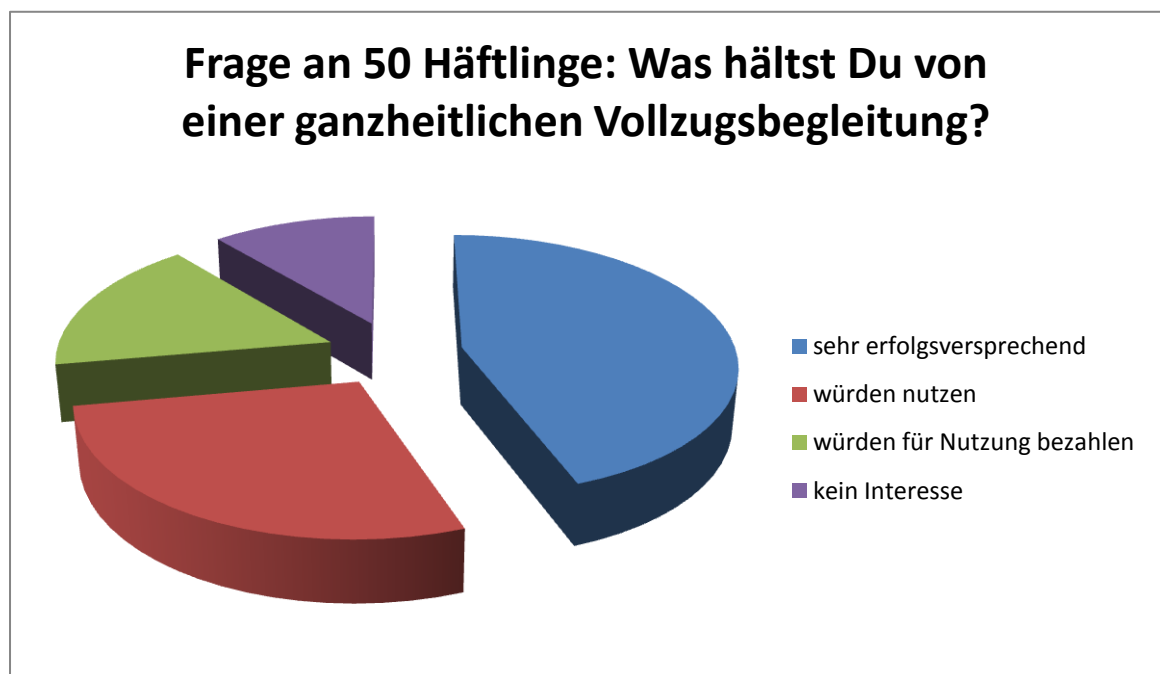
FIVEtoFIVE und **Jump4u** sind konkurrenzlose Konzepte.

Indirekte Mitbewerber bieten lediglich Spartenberatung an und haben sich auf bestimmte Bedürfnisfelder (z.B. Obdachlosenhilfe, Suchtberatung, Weiterbildung)

spezialisiert. Hier handelt es sich um karitative und/oder gemeinnützige Einrichtungen. Diese Mitbewerber versteht *Aufschluss* als wichtige, ergänzende Segmentpartner. Hier sind bayernweit derzeit ca. 65 Institutionen tätig. **FIVEtoFIVE** und **Jump4u**: (siehe 2.3. Wettbewerber / indirekte Wettbewerber)

Umfragen

Während meiner Inhaftierung in der JVA Bayreuth konnte ich ca. 50 Mitgefangene im Erstvollzug zu der Idee „ganzheitliche Vollzugsbegleitung“ befragen. Nach Erläuterung des *Aufschluss*-Konzeptes fanden 80% der Befragten eine diesbezügliche Begleitungsdienstleistung sehr erfolgversprechend. 50% gaben an, dass sie eine solche in Anspruch nehmen würden. 30%, also 15 von 50 Befragten, würden diese Dienstleistung buchen und wären bereit, 500 EUR jährlich dafür zu bezahlen.



Investitionsbereitschaft Inhaftierter

Inhaftierte in Sachsen gaben 2012 4 549 400 EUR für Rechtsbeistand (Pflichtverteidigung ausgenommen) aus (Quelle: Erhebung notarius.org 12/2012). Bei ca. 4000 Inhaftierten in Sachsen ergibt sich daraus eine Investitionssumme in Höhe von 1140 EUR pro Jahr und Inhaftiertem.

In Bayern schätze ich diese Zahl aufgrund eigener Recherchen in den JVAs Nürnberg, Bayreuth und München sogar als noch höher ein.

Grundsätzlich gibt es hier anzumerken, dass die finanziellen Möglichkeiten der Häftlinge i.d.R. nicht ausreichen, um die Anwaltskosten selbst zu tragen. Diese werden in vielen Fällen von Angehörigen übernommen. Im Beratungs-Konzept von *Aufschluss* spielen die Angehörigen eine zentrale Rolle.

Zusammenfassend zeigt dies auf, dass es eine große Bereitschaft gibt, kommerzielle Beratungsdienste während der Vollzugszeit in Anspruch zu nehmen.

2.3. Wettbewerber

Direkte Wettbewerber

Kommerzielle Beratung während der Haftzeit wird lediglich von Anwälten angeboten. Diese ist jedoch nicht mit dem Konzept von *Aufschluss* vergleichbar, denn *Aufschluss* bietet keine Rechtsberatung an, sondern Haftzeitbetreuung. Anwaltskanzleien versteht *Aufschluss* daher vorrangig als Multiplikatoren bei der eigenen Klientengewinnung (siehe auch 2.5. Marketingplan).

Spezialisierte Angebote ausschl. für Strafgefangene bieten diverse Vereine an. Diese beschränken sich jedoch auf klar definierte Hilfsdienste wie Ausgangsbegleitung, Besuchsgruppen oder Entlassungshilfe. Eine Vollzugsbegleitung findet daher nicht statt. Diese Hilfsangebote sind für Häftlinge in bestimmten Haftsituationen extrem wichtig, tangieren jedoch das Angebot von *Aufschluss* nicht. Grundsätzlich versteht *Aufschluss* diese ehrenamtlichen Institutionen als Netzwerkpartner und Ergänzung zur eigenen ganzheitlichen Häftlingsbegleitung.

Indirekte Wettbewerber

Aktuell sind ca. 65 gemeinnützige und/oder karitative Vereine und Initiativen in Bayern tätig, die im Bereich Randgruppensupport arbeiten. Diese verstehen sich entweder als bedarfsabhängige Berater oder bieten spezialisierte Unterstützung an. So betreiben die karitativen Organisationen Häftlingsberatung nur als Beiwerk eines großen Beratungsangebotes, das hauptsächlich auf Sucht-, Arbeitslosen- und Obdachlosenberatung ausgelegt ist. Im Grunde handelt es sich bei diesen Angeboten um eine allgemeine Randgruppen- und Lebensberatung.

FIVEtoFIVE und **Jump4u** stehen mit einem thematisch mannigfaltigen Sammelsurium an Schulungs- und Coachinganbietern im indirekten Wettbewerb, grenzen sich aber konzeptionell sehr deutlich ab.

2.4. Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmal

Persönliche Kompetenzen

Sowohl die eigene Hafterfahrung und die Erfahrung des persönlichen Scheiterns, stellen einen Mehrwert in der Beratung von Häftlingen dar. Darüber hinaus sind sie Basis für gegenseitiges Verständnis und Vertrauen.

Kombinierte Begleitung

Die Betreuung von Häftling und seinen Angehörigen durch einen klar definierten aktiven Begleitungs-, Kommunikations- und Moderationsprozess ist einmalig.

Ganzheitlichkeit

Aufschluss begleitet von Verurteilung bis nach der Haftentlassung, nutzt Schnittstellen zu ehrenamtlichen Hilfsorganisationen und organisiert ein eigenes Unterstützernetzwerk. Auch dies ist derzeit einmalig auf dem deutschen Markt.

Kommerziell und unabhängig

Durch das kommerzielle Geschäftsmodell, das sich gemeinnützigen Werten, nicht aber finanziellen, institutionellen oder persönlichen Abhängigkeiten verpflichtet sieht, ist die vorbehaltstfreie individuelle Betreuung des Einzelnen einziges Leitmotiv von *Aufschluss*.

FIVEtoFIVE und Jump4u

Sind in ihrer Form konkurrenzlos auf dem ansonsten breiten Markt der Eventseminarangebote. Hier ist die inhaltliche Abgrenzung und die Person *Jürgen Krey* das entscheidende Alleinstellungsmerkmal.

2.5. Marketingplan

2.5.1. Marketingziele

<i>Kurzfristige Ziele</i>	
3 Monate	<ul style="list-style-type: none"> ➤ CI-Design, Website, Klienten- Partnerhandouts erstellt u. gefertigt ➤ 1. Klientengewinnungsinitiative abgeschlossen ➤ 10 Anwaltskanzleien über <i>Aufschluss</i>-Konzept informiert (Partnergewinnung)
6 Monate	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Informationsoffensive: Gemeinnützige Organisationen im Strafvollzug (Zusammenarbeit) ➤ 10 Bewährungshelfer über <i>Aufschluss</i>konzept informiert (Partnergewinnung)
9 Monate	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Handouts zur Unterstützergewinnung erstellt und gefertigt ➤ Finalkonzept zur Unterstützergewinnung beschlossen ➤ PR-Aktionen (Print) zur Unterstützergewinnung gestartet
12 Monate	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 2. Klientengewinnungsinitiative abgeschlossen ➤ Seminarunterlagen FIVEtoFIVE und Presse-Hand-Outs für Eskalationsprävention erstellt ➤ Lokalradio-Interviews gesendet ➤ Kontakt zu den relevanten Ministerien hergestellt
<i>Mittelfristige Ziele</i>	
2 Jahre	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1.+2. Kundengewinnungsinitiative Jump4u und Eskalationsprävention abgeschlossen ➤ Pro Jahr 1 Klientengewinnungsinitiative ➤ Unterstützernetzwerk eingerichtet und Synergiekonzept umgesetzt ➤ PR: 3 Veröffentlichungen (Print) pro Jahr / 3 Radio-Beiträge pro Jahr / 2 TV-Beiträge pro Jahr / Diverse Einladungen als Referent
5 Jahren	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Regelmäßige Publikationen ➤ Regelmäßige Beratungsaufträge zum Thema Eskalationsprävention und Resozialisierung ➤ Bundesweite Angebotsbekanntheit des Präventionsprogrammes ➤ Weitere Joint Ventures, die das <i>Aufschluss</i>-Konzept transportieren ➤ Ausbildungskonzept erstellt und Genehmigung für JVA-Werbeträger beantragt

<p><i>Langfristige Ziele</i></p> <p><i>Ab dem 7. Jahr</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diverse Publikationen (Fachartikel/Bücher) ➤ Lizenzmarketing gestartet
---	---

2.5.2. Marketingmix

Kunden/Klienten:

Bei der Kunden-/Klientengewinnung unterscheiden wir zwischen Nutzern/Klienten, Kunden, Multiplikatoren und Partnern. Unser Marketing zielt auf jede dieser vier Gruppen:

- Nutzer Vollzugsbegleitung: Häftlinge im Erstvollzug und deren Angehörige
- Nutzer **FIVEtoFIVE** (Eskalationsprävention): Fünftklässler (Jugendliche 11-13 Jahren)
- Nutzer Jump4U (Hürdenüberwindung): Führungskräfte im mittleren Management / Privatpersonen
- Kunden Vollzugsbegleitung: Verurteilter und/oder dessen Angehörige
- Kunden **FIVEtoFIVE** (Eskalationsprävention): Schulen, Vereine, Verbände, Jugendorganisationen, Lehrer, Eltern ...
- Kunden Jump4U (Hürdenüberwindung): Mittelständige Unternehmen, HR-Leiter, Schulungsabteilungsleiter, Unternehmensführung, Badbetreiber, Privatpersonen

Dienstleistung/Portfolio

Aufschluss vermarktet nachfolgende Leistungen und stellt diese im Marketing heraus.

Ganzheitliche Vollzugsbegleitung für verurteilte Straftäter und deren Angehörige:

- Info- und Beratungsgespräche zur Haftvorbereitung
 - + nimmt Angst vor der Haft
 - + vermeidet Flucht
 - + bietet Jahresmitgliedschaften bei *Aufschluss* an
- Individuelle Basisvermittlung vor dem Haftantritt (Verurteilter/Angehörige)
 - + Sicherheit durch Information über die Anstalt in der die Haft angetreten wird
 - + klärt über Vollzugsstruktur, Möglichkeiten im Vollzug und Haftalltag auf
 - + Leitfaden zum Haftantritt und für die ersten Wochen im Vollzug
 - + Gemeinschaft *Aufschluss*/Gefangener/Angehöriger während des Vollzugs
 - + positive Kommunikation im Haftalltag
- Monatsbriefe/Monatsgespräche für Gefangene und Angehörige
 - + kontinuierliches Interesse / bedingungslose Kommunikation (1 Dialog/Monat)
 - + Dialogschnittstelle zwischen Gefangenenem und Angehörigen
 - + Trost und offenes Ohr bei jedweden Fragen
 - + Unterstützung bei der Haftzeitplanung (bayerische Fortbildungsangebote)

- Vollzugsplanberatung
 - + Beratung über mögliche Therapieangebote
 - + Perspektive Haftzeitverkürzung nach §57 (wann, wie, an wen)
 - + Perspektive Lockerungen (wann, wie, Besonderheiten)
 - + Vermittlung von gemeinnützigen Diensten für Gefangene
- Onlineportal für Angehörige
 - + News zu den Anstalten und dem bayerischen Strafvollzug
 - + Downloads von Formularen und Broschüren
 - + FAQ
 - + Community für Angehörige (virtuelle Angehörigen-Stammtische)
- Entlassungsvorbereitung (Gefangene und Angehörige)
 - + Erwartungen und Möglichkeiten nach der Entlassung
 - + Aufgabenverteilung und Zeitplan (hier Wohnung, Bewerbung ...)
 - + Angehörigengespräch vor der Entlassung
- Nachsorge
 - + Begleitung in den ersten 3 Monate nach Entlassung (dann Vertragsende)

FIVEtoFIVE (Tagesseminare Eskalationsprävention max. 25 Teilnehmer):

Das Seminarkonzept **FIVEtoFIVE** schärft das Aufeinanderachten in Schulklassen oder Jugendgruppen. Damit soll das Bedürfnis nach Gemeinsamkeit jedem Mitglied der Gemeinschaft zuteil und dessen Notwendigkeit erkannt und kultiviert werden. Ebenso wird Jugendlichen und Lehrkörpern eine gemeinsame „Eskalationssprache“ angeboten.

Vertriebsvorbereitende PR-Maßnahmen können hier auch Podiumsdiskussionen zu den Themen Radikalisierung, Mobbing und/oder Suchtverständnis im lokalen schulischen Umfeld sein.

Jump4u (Halbtagesseminare zur Hürdenüberwindung 10 Teilnehmer):

Sockelt auf Action, gemeinsamen Erleben und dem Gefühl sich überwunden und etwas vollbracht zu haben. Dieses Gefühl soll bewusst erlebt und im entscheidungsschweren Alltag jederzeit abrufbereit bleiben.

Preisstrategie / Werbung / Auftragsgewinnung und Vertrieb

- siehe 2.6. – 2.8. -

2.6. Preisstrategie

Wir kalkulieren alle Preise kostenorientiert. Zugrunde liegen die Kalkulationen unter 3.0 Finanzen in diesem Businessplan.

Neben Jahresmitgliedschaften in der Vollzugsbegleitung bieten wir auch Haftzeitmitgliedschaften (10% Nachlass) sowie Einzelberatungstermine (80 EUR/Std.) an.

Im Bereich der Eskalationsprävention planen wir mittelfristig Angebotspakete für Institutionen die Seminare mehrfach und/oder wiederkehrend buchen.

2.7. Werbemaßnahmen

	Internet	Interessenten	Anwälte u. Bew.-Helf.	JVAs u. Ministerien	Unterstützer	Schulen u. Vereine	Partner
Visitenkarten		X	X	X	X	X	X
Briefe/Anschr.			X	X			
Telefonkontakt			X	X	X	X	
Mailings			X			X	
Website	X	X	X		X	X	
Newsletter	X	X			X		
Pers. Vertrieb		X	X	X	X	X	X
Flyer		X	X				
Broschüren	X	X	X	X	X	X	
Print/Radio/TV		X			X	X	
Vorträge	X		X	X	X	X	X
Publikationen	X	X	X	X	X	X	X

2.8. Auftragsgewinnung und Vertrieb

	Klienten auch Angehörige	Jugendliche	Führungskräfte, Privatpersonen	Mittelstandsunternehmen, Abteilungsleiter Badeanstalten, etc...	Bewährungshelfer, Anwälte	Schulen, Institutionen, Vereine, Verbände, Eltern, Lehrer, etc.	JVA's Justizministerium
VERTRIEBSGRUPPEN	Nutzer	Nutzer	Nutzer	Kunden	Multiplikatoren	Kunden	Partner
PRODUKTGRUPPE	Vollzugsbegleitung	Eskal.-Prävention	Jump4U	Jump4U	Vollzugsbegleitung	Eskal.-Prävention	Vollzugsbegleitung
KUNDENKONTAKT	Infogespräch	Kein direkter Vertriebskontakt	Kein direkter Vertriebskontakt	Produktvorstellung (persönl.)	Produktvorstellung (persönl.)	Präsentation vor Ort	Produktvorstellung (persönl.)
WERKZEUGE	Hand-Out Vollzugsbegleitung	Teilnehmer-Hand-Out FivetoFive	Teilnehmer-Hand-Out Jump4U	Kunden-Hand-Out Jump4U	Unterstützer-Hand-Out Vollzugsb.	PowerPoint-Präsentation FIVEtoFIVE (Hand-Out)	Großes Leitbild Vollzugsb.

2.9. Partner / Multiplikatoren / Unterstützer

Das *Aufschluss*-Konzept unterscheidet grundsätzlich zwischen Partnern (Joint-Ventures), Multiplikatoren und Unterstützern im eigenen Unterstützernetzwerk.

Partner (Joint-Ventures)

Als Partner verstehen wir externe Fachdienste und Institutionen wie Schuldner-, Insolvenz-, Suchtberatungen sowie Vermittler von Wohnraum für Haftentlassene. Als weitere wichtige Partner sieht *Aufschluss* die bayerischen JVA's und das Staatsministerium der Justiz. Diese Partnerschaften dienen dem Erfahrungsaustausch, der direkten Zusammenarbeit mit den Institutionen sowie der Planung/Durchführung gemeinsamer Aktivitäten und Seminarangebote. Darüber hinaus streben wir Joint-Ventures mit Partnervereinen aus Prävention, Fortbildung und der Gefangenenhilfe an.

Für das Seminarangebot **Jump4u** streben wir Partnerschaften mit Hallen- und Freibadbetreibern an, die unser Seminarangebot als Bad-Event (z.B. Ferienprogramm, Nachtbaden, eigenes Aktionsangebot) in ihr Veranstaltungsprogramm aufnehmen.

Multiplikatoren

Um die eigenen Angebote direkt zu den Betroffenen zu transportieren, arbeitet *Aufschluss* mit Multiplikatoren zusammen. Diese können einerseits aus dem o.g. Partnerpool kommen, andererseits jedoch auch ausschließlich zu diesem Zweck kooperieren. Hier sehen wir hauptsächlich Anwälte (Strafrecht) und Bewährungshelfer als wichtigste Multiplikatoren.

Im Bereich Eskalationsprävention zählen hierzu Lehrer/Schulen, Jugendorganisationen und Eltern, die unsere Angebote bereits genutzt haben. In der Vollzugsbegleitung werden wir von unsere Klienten und/oder Ex-Klienten weiterempfohlen.

Jump4u soll mittelfristig über Multiplikatoren wie Eventagenturen- / Plattformen und externe Seminardienstleister vertrieben werden.

Unterstützerpool (gezielt unterstützen, statt pauschal spenden)

Aufschluss erarbeitet ein einzigartiges Unterstützerpoolkonzept. Hier können sich sowohl private Unterstützer registrieren, wie auch Unternehmen, Vereine und Organisationen. Ziel ist es, ein Unterstützernetzwerk zu implementieren, aus dessen Mitgliederpool gezielt Aktivitäten finanziell und/oder administrativ unterstützt werden. Insbesondere können Unterstützer Häftlingspatenschaften/Häftlingsmentoring übernehmen und gemeinnützige Projekte geplant, finanziert und durchgeführt werden.

Mittelfristig kann es hier nötig werden, neben dem kommerziellen *Aufschluss*-Konzept einen Unterstützer-/Förderverein zu gründen.

3. FINANZEN

3.1. – 3.7 sind nicht Bestandteil des BP für Interessenten (bei Fragen, kontaktieren Sie uns bitte)

3.8. Finanzierungsstrategie

Das *Aufschluss*-Geschäftsmodell basiert auf einem von Eigen- und Fremdkapital unabhängigen Konzept.

3.9. Rechnungswesen

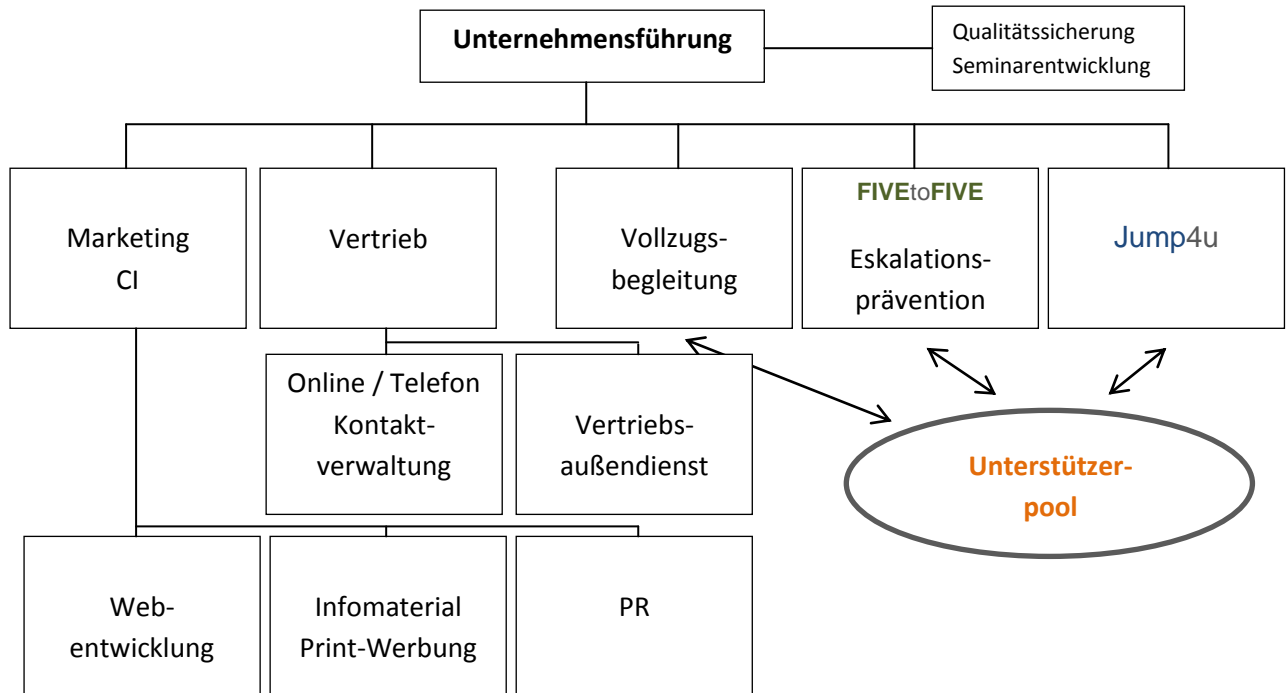
Jahresmitgliedschaften in der Vollzugsbegleitung werden bei Vertragsnahme in Rechnung gestellt und im Voraus für ein Jahr auf unser Konto überwiesen. Seminargebühren werden nach Leistungserbringung in Rechnung gestellt und mit 7 Tagen Zahlungsziel ebenfalls auf unser Konto überwiesen. Werden Seminare von Privatpersonen gebucht, sind diese vor Seminarbeginn per Überweisung an uns zu bezahlen.

Auftragsverwaltung, Rechnungsstellung, Mahnwesen, EÜR, BWA und Umsatzsteuervoranmeldungen werden in den ersten zwei Geschäftsjahren selbst erstellt. Hierfür nutzen wir einen Open-Source-Business-Manager (Toolauswahl noch offen). Für den Jahresabschluss (GuV) beauftragt *Aufschluss* eine Steuerkanzlei in Nürnberg.

4. ORGANISATION

4.1. Organisationsstruktur

Organigramm:



In den ersten drei Geschäftsjahren werden alle Unternehmensbereiche (die mittelfristig als Abteilungen personell besetzt werden können) alleine durch mich betrieben und dienen als Übersicht der Tätigkeitsfelder.

Ausfall der Schlüsselperson

Grundsätzlich leben wir eine Kultur des geteilten Wissens. Im Speziellen steht ein dokumentierter Notfallprozess zur Verfügung. In einer Notfallmappe sind alle Geschäftsprozesse, Daten- und Kontaktstrukturen sowie der Notfallprozess selbst hinterlegt. Frau Luise Dirrigl ist diesbezüglich eingewiesen. Damit ist der Notfallprozess auch personell verknüpft.

4.2. Personal

2017, 2018 und 2019 ist neben Unterstützern und gemeinnützigen Partnerorganisationen kein eigenes Personal geplant, für das Löhne bezahlt werden müssen. Lediglich ich selbst beziehe von *Aufschluss* einen kalkulatorischen Unternehmerlohn in Höhe von 28 000 EUR, der anteilig monatlich entnommen wird. Ab 2020 will *Aufschluss* Verwaltungs-, Vertriebs- und Vollzugsbegleiter-Stellen schaffen und diese aus dem Pool der betreuten Häftlinge besetzen. So entstehen Jobangebote in Voll- und Teilzeit für Häftlinge, die wir aus der Betreuung bereits kennen.

4.3. Externe Experten

Webentwicklungs-, Marketing-, Vertriebs- und administrative Kompetenz steht selbst zur Verfügung (15 Wochenstunden für das nichtoperative Geschäft sind in der Arbeitszeitplanung berücksichtigt).

Zur Entwicklung des FIVEtoFIVE-Seminarkonzepts ruft *Aufschluss* ein Studentenprojekt mit Psychologie- und Kriminalpsychologie-Studenten ins Leben. Im Bereich der Rechtsberatung arbeitet *Aufschluss* partnerschaftlich mit der Anwaltskanzlei Norbert Stark in 90547 Stein zusammen. Hier besteht bereits ein langjähriger freundschaftlicher Kontakt.

4.4. Schulung und Motivation

Zur Supervision wird die Agentur „im-prove“, Herr Michael Reichl, gebucht. Hier besteht bereits ein langjähriges Vertrauensverhältnis. Im Optimalfall kann „im-prove“ als Unterstützer gewonnen werden.

Um Weiterbildung im Bereich Prävention bemühen wir uns stetig.

5. RECHTLICHE ANGELEGENHEITEN

5.1. Gewerblicher Rechtsschutz

Hier sehen wir keinen weiteren Handlungsbedarf, da partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Rechtsanwaltskanzlei *Norbert Stark, Regelsbacher Sr. 4, 90547 Stein* angestrebt wird und damit keine Kosten für Rechtsberatung entstehen. Marken- und Lizenzschutz ist kurzfristig nicht angedacht.

5.2. Verträge

Folgende vertragliche Ausarbeitungen sind nötig:

- Nutzungsvertrag + AGBs für Mitgliedsbereich der Webplattform
- Nutzungsvertrag + AGBs für Unterstützer-Webcommunity
- Seminarvertrag FIVEtoFIVE
- Seminarvertrag Jump4u
- Mitgliedsverträge Vollzugsbegleitung
- Kooperationsverträge (Partnerschaften/Joint Ventures)
- Bereitschaftserklärung Unterstützer
- Referenzzusagen
- Teilnehmererlaubnis zu Bild-/Video-Publizierung

5.3. Sozialversicherung

Folgende Verträge sind abzuschließen:

- Krankenversicherung: Privat in der gesetzlichen AOK
- Rentenversicherung: Ab dem zweiten Geschäftsjahr bei privatem Versicherer
- Unfallversicherung freiwillig über Berufsgenossenschaft

5.4. Allgemeine Versicherungen

Folgende Versicherungen werden bei Gründung abgeschlossen:

- Betriebshaftpflicht (AXA)
- Krankentagegeldversicherung -privat- (AXA)

5.5. Steuern

Auf Umsatzsteuerbefreiung im ersten Geschäftsjahr wird verzichtet.

Umsatzsteuervorauszahlungen werden nach monatlicher Voranmeldung zeitig gezahlt.

Ab dem Gründungszeitpunkt beauftragen wir eine Steuerkanzlei in Nürnberg für Beratung und Jahresabschluss.

Für Steuerrücklagen, Steuerzahlungen und Steuererstattungen (ESt, Soli, GewSt, USt/Vorsteuer) werden folgende Konten eröffnet:

- Unterkonto MwSt/USt
- Unterkonto gewinnabhängige Steuern

5.6. Gesetzliche Zulassungen und Erlaubnisse

Folgende Erlaubnisse/Befugnisse sind zu beschaffen:

- Gewerbeummeldung
- Sonderbesuchsregelung mit bayerischen JVA's (über Staatsministerium für Justiz - Herrn Regierungsdirektor Dr. Fürsich)

6. MANAGEMENT

6.1. Schlüsselaktivitäten

Im ersten Geschäftsjahr erbringe ich 50 Wochenarbeitsstunden. Auf dieser Zahl basiert die Ressourcenplanung in diesem BP.

Design/Material/Webentwicklung (langjährige persönliche Erfahrung):

- CI- inkl. Logodesign
- Texterstellung für Print/Web
- Fotografie für Print/Web
- Layouting nach CI: Schulungs-/Werbematerialien und Website
- Webprogrammierung und Pflege (Shell: Wordpress)

Marketing (PR und Werbung):

- diverse Publikationen (kurzfristig: Presseartikel, Blogbeiträge)
- diverse Aktivitäten in themennahen Onlinemedien
- Vorbereitung Kunden- und Multiplikatorenengewinnungsaktionen (WEB/Anschreiben)

Vertrieb:

- Produktvorstellung und Vertragsgewinnung bei Multiplikatoren und Kunden
- Aufbau Unterstützerpool

Seminarentwicklung:

- FIVEtoFIVE - Grundkonzept
- Jump4u - Konzept

Operatives Tagesgeschäft:

- Vollzugsbegleitung
- Eskalationspräventionsseminare
- Jump4u-Seminare

QM und Monitoring:

- Controlling der Finanzkennzahlen
- Supervision und Netzwerkfeedback

6.2. Auslagerbare Funktionen (Outsourcing)

Folgende Segmente werden von Beginn an ausgelagert:

- Videoproduktion (Image- und Werbevideos -fürthographie, A. Troidl)
- Zusatzdienste für Gefangene und Haftentlassene
- Studentenprogramme zur Seminarentwicklung (Uni/FH)
- Rechtsberatung für Klienten

6.3. Schlüsselressourcen

- Leonhard-Netzwerk
- eigenes Pressenetzwerk (unfairer Vorteil)
- Networking: XING, twitter, Facebook
- eigener Blog (kreyerlei-blog)
- familiäre Unterstützung

6.4. Kosten, Kredite und Liquidität

Dieser Punkt wird in diesem BP vernachlässigt, da ich als Bootstrapper ohne nennenswerten Finanzaufwand starte. Eigenmittel für die Anlaufphase sind vorhanden. Sie finden alle diesbezüglichen Informationen unter Punkt 3 „Finanzen“ in diesem Businessplan.

Eine detaillierte monatliche Liquiditätsplanung/-Kontrolle sehen wir als selbstverständliches Basiswerkzeug für den laufenden Geschäftsbetrieb und implementieren diese von Beginn an.

6.5. Herstellung und Logistik

Neben der Herstellung der Seminarunterlagen und den Klienten-/Kunden-Handouts bestehen keinerlei Herausforderungen bei Produktion und Logistik. Kontakt-, Kunden- und Finanzverwaltung wird über Open-Source-Software (noch keine spezielle Auswahl getroffen) abgedeckt. Ein Datenserver steht kostenlos zur Verfügung. Daten-Backups werden damit sichergestellt. Projekte werden mit MS-Projekt geplant und verwaltet. Die diesbezügliche Lizenz ist vorhanden.

6.6. Betrieb

Arbeitszeiten:

Im ersten Geschäftsjahr kalkuliere ich mit 200 Monatsarbeitsstunden bei drei Wochen Betriebspause in den Sommerferien. Daraus ergibt sich für 2017 eine Jahresstundenzahl von 2200 Mannstunden.

Grundsätzliche Erreichbarkeit (Telefon(AB)/Fax/Mobil/SMS/WhatsApp/Mail):

Mo. – Fr.: 8:00 – 20:00 Uhr

Bürozeiten (persönlich erreichbar):

Mo. – Fr.: 8:00 – 12:00 Uhr

Sa.: 9:00 – 11:00 Uhr (Admin: Finanzen, Controlling, Steuern)

Außerhaustermine:

Mo. – Fr.: 13:00 – 16:00 Uhr

(Kliententermine Vollzugsbegleitung am Abend nach Vereinbarung)

Retouren und Gewährleistung:

Wird in diesem BP vernachlässigt, da nicht relevant.

Maßnahmen zur Kundenzufriedenheit:

In der Vollzugsbegleitung bieten wir Infogespräche und persönliches Kennenlernen vor Abschluss einer Mitgliedschaft an. Wir legen hier sehr großen Wert darauf, dass wir zu unseren Klienten und diese zu uns passen. Des Weiteren stehen wir in stetem persönlichen Kontakt mit unseren Klienten, beugen Konflikten präventiv vor und reagieren direkt auf Unzufriedenheit. Diese außerordentliche Klientenbindung ist die Basis für ein friedvolles und bereicherndes Miteinander.

Auch im Seminarbereich bieten wir die Möglichkeit für direktes Feedback. Auftragsabschlüsse folgen stets einem persönlichen Vorgespräch. Ideen, Wünsche und Feedback unserer Kunden nehmen wir Ernst und verstehen dies als Teil gemeinsamer Problemlösungen.

6.7. Einkauf / 6.8. Lagerhaltung

Büro- und Verbrauchsmaterialien erwerben wir über den Großhandel auf Vorrat. Elektronische Dienste (Webservices) bezahlen wir zu Monatsbeginn im Voraus. Weiteres wird in diesem BP vernachlässigt, da nicht relevant.

7. ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG

7.1. Geschäftliches Wachstum

<i>Kurzfristige Ziele</i>	
3 Monate	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 25 selbstzahlende Klienten gewonnen ➤ 3 Anwaltpartnerschaften geschlossen
6 Monate	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 50 selbstzahlende Klienten gewonnen ➤ 5 Anwaltpartnerschaften geschlossen ➤ 3 Bewährungshelfer als Multiplikatoren gewonnen ➤ Alle 65 gemeinnützigen Orgas kontaktiert
9 Monate	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 80 selbstzahlende Klienten gewonnen ➤ 10 Bewährungshelfer als Multiplikatoren gewonnen ➤ Zusammenarbeit mit den wichtigsten Orgas besprochen
12 Monate	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 5 private Unterstützer im Pool ➤ 2 Unternehmen im Unterstützerpool ➤ Erstes Jump4u-Seminar durchgeführt ➤ Joint Venture mit G. Dziadura geschlossen ➤ 100 selbstzahlende Klienten gewonnen
<i>Mittelfristige Ziele</i>	
Nach 2 Jahren	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 25 private Unterstützer im Pool ➤ 10 Unternehmen im Unterstützerpool ➤ 100 selbstzahlende Klienten ➤ 20 Klienten durch Patenschaft aus Unterstützerpool ➤ 15 Eskalations-Präventions-Seminare durchgeführt ➤ 12 Jump4U-Seminare durchgeführt (siehe 2.6.)
Nach 5 Jahren	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 100 private Unterstützer im Pool ➤ 25 Unternehmen im Unterstützerpool ➤ Jährlich 200 selbstzahlende Klienten (2. Aufschluss-Betreuer ausgebildet und beschäftigt) ➤ Jährlich 50 Klienten durch Patenschaften aus Unterstützerpool ➤ 15 Eskalations-Präventions-Seminare jährlich ➤ 12 Jump4U-Seminare jährlich
<i>Langfristige Ziele</i>	
Ab dem 7. Jahr	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Abgabe der Vollzugbegleitung an Partner ➤ Ausbildungsinstitut das Ex-Häftlinge zu Vollzugsbegleitern und Präventionsberatern fortbildet ➤ Lizenzvergabe für das <i>Aufschluss</i>-Konzept (Jobperspektive für Ex-Häftlinge) ➤ Regierungsberatung im Bereich Resozialisierung und Eskalationsprävention ➤ Autorentätigkeit

7.2. Herausforderungen beim Wachstum

Kurzfristige geschäftliche Herausforderung

Im ersten Geschäftsjahr besteht die größte Herausforderung neben der Partner- und Klientengewinnung sowie der Klientenbetreuung im Bereich Vollzugsbegleitung darin, die Seminarangebote für die Segmente Hürdenüberwindung und Eskalationsprävention vorzubereiten. Dies ist jedoch in der zeitlichen Planung für 2017 berücksichtigt. Für die Konzept- und Seminarerarbeitung sind 250 Stunden/Jahr geplant, für Weiterbildungsmaßnahmen weitere 80 Stunden/Jahr.

Langfristige geschäftliche Herausforderungen

Für eine Übergabe des Geschäftsfeldes Vollzugsbegleitung gilt es verantwortungsbewusste Ex-Häftlinge zu finden, diese fachgerecht auszubilden und die Qualität im Übergabeprozess sicher zu stellen.

Die Erweiterung der Eskalationspräventionsangebote ist ab dem 3. Geschäftsjahr oberstes Ziel. Hier sind umfangreiche und weitschichtige Presse- und Verlagskontakte ebenso nötig, wie potenzielle Referenzen. Dies bedarf einer klaren strategischen Zielverfolgung bereits von der Gründung an.

7.3. Franchising und Lizenzierung

Zum jetzigen Zeitpunkt ist noch keine Entscheidung darüber getroffen, ob Segmente ausgelagert, lizenziert oder komplett verkauft werden sollen. Dies hängt maßgeblich davon ab, welche Erfahrungen wir während der Wachstumsphase machen. Daher wird in diesem BP nicht weiter darauf eingegangen.

7.4 Exit-Strategie

Auch hier steht zum jetzigen Zeitpunkt lediglich fest, dass wir den Bereich Vollzugsbegleitung spätestens im 7. Geschäftsjahr abgeben möchten. Form und Umfang von Auslagerungen, Teilverkäufen oder Lizenzmodellen ist aktuell noch nicht gedacht. Für die Umsetzung des hier beschriebenen Geschäftsmodells ist dies auch nicht relevant. Die Entwicklung eines strategischen *Workflows* für einen Teil-Exit ist frühestens ab dem 5. Geschäftsjahr denkbar.

Ein möglicher Ausstieg bei weitreichenden Problemen, die selbst nach tiefgreifender konzeptioneller und monetärer Nachsteuerung nicht behoben werden können, wäre die Rückkehr zu meiner ehemaligen Redaktion als freier Journalist. Meine Beteiligung (aktuell still) an der Redaktionsgemeinschaft AMEPRES bleibt bestehen.